

## ZRÓŻNICOWANIE EFEKTYWNOŚCI GRUP PRZEMYSŁU SPOŻYWCZEGO W POLSCE

*Aneta Zakrzewska*

Katedra Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu Przyrodniczego w Lublinie  
Kierownik: prof. dr hab. Dionizy Niezgoda

Słowa kluczowe: przemysł spożywczy, wydajność pracy, rentowność pracy  
*Key words: food industry, labour productivity, labour profitability*

S y n o p s i s. Celem opracowania jest wskazanie przewag określonych grup przemysłu spożywczego z punktu widzenia ich sprawności i skuteczności. Analiza ma charakter mezoekonomiczny i została przeprowadzona dla lat 2006-2008 na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego. Z przeprowadzonych badań wynika, że duże zróżnicowanie efektywności pomiędzy poszczególnymi grupami przetwórstwa spożywczego jest spowodowane zróżnicowaniem technologicznym. Najefektywniejszymi grupami okazały się przemysł olejarski i paszowy.

### WSTĘP

W gospodarce sektor jest definiowany jako grupa przedsiębiorstw wytwarzających wyroby lub usługi będące substytutami [Porter 1992, s. 23]. O konkurencyjności każdego sektora, czyli o jego pozycji rynkowej i sile ekonomicznej, świadczy m.in. efektywność gospodarowania i dynamika rozwoju tworzących go przedsiębiorstw.

Badanie efektywności przemysłu spożywczego wydaje się istotne ze względu na fakt, iż uznawany jest on za jeden z najważniejszych działów polskiej gospodarki, o ogromnym potencjale rozwoju. W latach 2000-2008 roczna wartość produkcji sprzedanej artykułów spożywczych i napojów zwiększyła się o około 46% i w 2008 roku osiągnęła prawie 150 mld zł, co stanowiło 15,8% produkcji sprzedanej przemysłu ogółem. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w 2008 roku przekraczały 7,7 mld zł i realnie były one o 53,7% wyższe niż w roku 2000 [Rocznik Statystycznego Przemysłu 2009]. Największe ożywienie inwestycyjne wystąpiło w branżach przetwórstwa produktów zwierzęcych, które musiały dostosować się do europejskich standardów weterynaryjnych i sanitarnych [Urban 2008, s. 40].

Słabością polskiego przemysłu spożywczego jest jednak duże rozproszenie i niski stopień koncentracji. W 2008 roku w przemyśle spożywczym działało ponad 17,5 tys. podmiotów gospodarczych, przy czym 91% to firmy mikro- i małe przedsiębiorstwa (zatrudniające poniżej 50 pracowników), których udział w sprzedaży wynosił zaledwie 21% [Rocznik Statystycznego Przemysłu 2009].

Celem opracowania jest wskazanie przewag określonych grup przemysłu spożywczego z punktu widzenia ich sprawności i skuteczności.

## MATERIAŁ I METODY

Materiał źródłowy do badań stanowiły dane Głównego Urzędu Statystycznego dotyczące podmiotów zatrudniających więcej niż 49 osób. Analizą objęto poszczególne grupy według PKD działu produkcji artykułów spożywczych i napojów w latach 2006-2008. Oceny efektywności grup przemysłu spożywczego dokonano przez zbadanie ich sprawności i skuteczności [Pszczółowski 1978, s. 219, 227, Niezgodna 2008, s. 308]. Sprawność gospodarowania oceniono przez analizę społecznej wydajności pracy, zaś skuteczność – przy wykorzystaniu wskaźnika rentowności pracy.

Społeczną wydajność pracy obliczono na podstawie relacji wartości produkcji sprzedanej do liczby osób zatrudnionych [Sierpińska, Jachna 2004, s. 187]. Wpływ wyposażenia majątkowego i produktywności zaangażowanych składników majątkowych na wzrost społecznej wydajności pracy ustalono przy założeniu, że wydajność pracy jest iloczynem technicznego uzbrojenia pracy (majątek trwały / zatrudnienie) i produktywności środków trwałych (produkcja sprzedana / majątek trwały). Udział tych czynników we wzroście społecznej wydajności pracy obliczono za pomocą metody reszty.

Rentowność pracy przedstawiono jako wielkość relatywną, odzwierciedlającą finansowy efekt działalności (zysk) w przeliczeniu na liczbę osób zatrudnionych. Przynajmniej częściowo oceny zmian wskaźnika rentowności pracy dokonano, zakładając, że rentowność pracy stanowi iloczyn technicznego uzbrojenia pracy (majątek trwały / zatrudnienie) i rentowności majątku trwałego (zysk / majątek trwały). Z kolei wskaźnik rentowności majątku trwałego został rozłożony na iloczyn produktywności środków trwałych (produkcja sprzedana / majątek trwały) i rentowności sprzedaży (zysk / produkcja sprzedana). Tym samym wskaźnik rentowności pracy można przedstawić jako iloczyn trzech wskaźników częściowych: technicznego uzbrojenia pracy, produktywności środków trwałych i rentowności sprzedaży. Wykorzystując metodę różnicowania, ustalono zakres wpływu zmian poszczególnych wskaźników częściowych na zmianę syntetycznego wskaźnika rentowności pracy. Pozwoliło to zidentyfikować charakter rozwoju badanych grup przemysłu spożywczego (tj. czy był on intensywny, czy ekstensywny).

## WYNIKI BADAŃ

Jednym z podstawowych mierników umożliwiających analizę sprawności gospodarowania na poziomie mezoekonomicznym jest społeczna wydajność pracy. Jak wynika z tabeli 1., w latach 2006-2008 na jednego zatrudnionego (zatr.) w przemyśle spożywczym przypadało średnio 358,4 tys. zł produkcji sprzedanej. Istotnymi liderami pod względem wydajności okazały się: przemysł paszowy (1 012,8 tys. zł na zatr.) i olejarski (972,4 tys. zł na zatr.). Wskaźnik ten był tam prawie 3-krotnie wyższy niż w całym dziale. Wysoką społeczną wydajność pracy odnotowano również w produkcji napojów, przemysłach mleczarskim i zbożowo-młynarskim. Niską społeczną wydajnością pracy cechował się przemysł mięsny i rybny. Najmniej wydajna okazała się pozostała produkcja artykułów spożywczych, a szczególnie klasy: produkcja pieczywa świeżego (114,6 tys. zł na zatr.), produkcja makaronu (158,2 tys. zł na zatr.) i produkcja pieczywa trwałego (207,7 tys. zł na zatr.). Takie zróżnicowanie wskaźnika wydajności wiąże się przede wszystkim z różną skalą produkcji poszczególnych grup przemysłu spożywczego, a także z odmienną pracochłonnością procesów wytwarzania wyrobów gotowych.

Tabela 1. Społeczna wydajność pracy w dziale produkcji artykułów spożywczych i napojów oraz w grupach PKD w Polsce w latach 2006-2008<sup>a</sup>

Branża przemysłu spożywczego	Wydajność pracy [tys. zł/zatr.]			Średnia 2006-2008 [tys. zł/zatr.]	Dynamika 2008/2006 [%]
	2006	2007	2008		
Produkcja artykułów spożywczych i napojów	327,9	368,0	381,4	358,4	116,3
Przemysł mięsny	255,2	283,0	307,5	281,1	120,5
Przemysł rybny	286,8	295,5	285,8	289,3	99,7
Przemysł owocowo-warzywny	314,3	336,5	342,3	330,8	108,9
Przemysł olejarski	776,5	992,7	1 192,9	972,4	153,6
Przemysł mleczarski	405,4	486,9	485,0	457,5	119,6
Przemysł zbożowo-młynarski	386,7	466,1	504,6	449,7	130,5
Przemysł paszowy	864,1	995,6	1 207,7	1 012,8	139,8
Produkcja pozostałych artykułów spożywczych	253,7	285,9	273,8	270,8	107,9
Produkcja napojów	520,4	587,5	659,9	586,5	126,8

<sup>a</sup> – dotyczy przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 49 osób

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Rocznik Statystyczny Przemysłu, 2009 s. 519-533, 2008 s. 481-495, 2007 s. 521-535].

W analizowanym okresie we wszystkich grupach przemysłu spożywczego odnotowano wzrost społecznej wydajności pracy. Wyjątek stanowił przemysł rybny, w którym wskaźnik ten w 2008 roku uległ obniżeniu w stosunku do poprzedniego roku o 3,3%. Najwyższy wzrost społecznej wydajności pracy przypadł w udziale najefektywniejszym pod tym względem grupom, tj. olejarskiej i paszowej (wzrost odpowiednio o 53,6% i 39,8%).

Jak wynika z tabeli 2., najwyższą średnią wartością produkcji sprzedanej w latach 2006-2008 cechował się przemysł mięsny (ponad 27 mld zł). Przy czym rozwój rynku czerwonego mięsa wynikał głównie z postępu technicznego związanego z modernizacją przedsiębiorstw, a w mniejszym stopniu był efektem wzrostu popytu na jego produkty. Również średnia wartość sprzedaży pozostałych artykułów spożywczych utrzymywała się na wysokim poziomie, osiągnęła prawie 22 mld zł (w tym: produkcja słodczy – 26,2%, cukru – 19,3%, pieczywa świeżego – 14,6%). Sprzedaż wyrobów przemysłu mleczarskiego o wartości przekraczającej 18 mld zł wynikała w głównej mierze z wysokiego popytu na niektóre jego wyroby, takie jak np.: sery, mleko zagęszczone i napoje mleczne. Przyczyną wzrostu spożycia tych ostatnich były kampanie reklamowe promujące zdrową mleczną dietę.

Ze względu na skalę produkcji najbardziej dynamiczne okazały się przemysły olejarski i zbożowo-młynarski, w których wartość produkcji sprzedanej w latach 2006-2008 wzrosła odpowiednio o 64% i 48%. Przyczyn zaistniałej sytuacji należy doszukiwać się w zmianie upodobań żywieniowych społeczeństwa, ukierunkowanych na prozdrowotne i dietetyczne właściwości olejów roślinnych i produktów zbożowych.

Szybszy przyrost społecznej wydajności pracy niż produkcji sprzedanej przy jednoczesnym ograniczeniu zatrudnienia w przemyśle owocowo-warzywnym, mleczarskim, paszowym i napojów świadczy o wzroście efektywności wykorzystania ich potencjału produkcyjnego. W pozostałych grupach wyższa dynamika wzrostu produkcji sprzedanej niż społecznej wydajności pracy przełożyła się na wzrost zatrudnienia.

Niewątpliwie ważnym czynnikiem pobudzającym zaangażowanie pracowników i motywującym ich do intensywniejszej pracy, a co za tym idzie – przyczyniającym się do wyższej wydajności, są wynagrodzenia. Jak wynika z danych w tabeli 3., najwyższe przeciętne

Tabela 2. Produkcja sprzedana i zatrudnienie w dziale produkcji artykułów spożywczych i napojów oraz w grupach PKD w Polsce w latach 2006-2008<sup>a</sup>

Branża przemysłu spożywczego	Produkcja sprzedana		Zatrudnienie	
	średnia 2006-2008 [mln zł]	dynamika 2008/2006 [%]	średnia 2006-2008 [tys. osób]	dynamika 2008/2006 [%]
Produkcja artykułów spożywczych i napojów	108 757,9	119,9	303,5	103,0
Przemysł mięsny	27 187,8	124,3	96,7	103,2
Przemysł rybny	3 688,4	113,9	12,7	114,3
Przemysł owocowo-warzywny	10 922,1	103,7	33,0	95,2
Przemysł olejarski	3 013,5	163,9	3,1	106,7
Przemysł mleczarski	18 019,6	113,1	39,4	94,6
Przemysł zbożowo-młynarski	3 143,5	148,3	7,0	113,6
Przemysł paszowy	7 141,0	120,9	7,1	86,5
Produkcja pozostałych artykułów spożywczych	21 980,6	121,7	81,2	112,8
Produkcja napojów	13 581,3	117,8	23,2	92,9

<sup>a</sup> – dotyczy przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 49 osób

Źródło: jak w tabeli 1.

roczne wynagrodzenie brutto otrzymywali zatrudnieni w przemysłach paszowym, napojów i olejarskim. Najniższą opłatę za pracę uzyskiwali pracownicy przemysłu mięsnego i rybnego.

Średni udział kosztów pracy w społecznej wydajności pracy przemysłu spożywczego w latach 2006-2008 wynosił 8,45%. Oznacza to, że aby uzyskać 100 zł produkcji sprzedanej przypadającej na jednego zatrudnionego, należało wydać na jego wynagrodzenia 8,45 zł. Spadek udziału płacy brutto w społecznej wydajności pracy przemysłów olejarskiego, paszowego, zbożowo-młynarskiego i produkcji napojów (z wyjątkiem produkcji napojów bezalkoholowych) świadczy o poprawie rentowności tych grup.

Tabela 3. Przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto oraz udział płacy brutto w wydajności pracy w dziale produkcji artykułów spożywczych i napojów oraz w grupach PKD w Polsce w latach 2006-2008<sup>a</sup>

Branża przemysłu spożywczego	Przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto		Udział kosztów pracy w wydajności pracy	
	średnia 2006-2008 [zł]	dynamika 2008/2006 [%]	średnia 2006-2008 [%]	dynamika 2008/2006 [%]
Produkcja artykułów spożywczych i napojów	2 523,50	119,8	8,45	103,0
Przemysł mięsny	1 906,38	124,1	8,14	103,0
Przemysł rybny	1 972,39	123,7	8,21	124,1
Przemysł owocowo-warzywny	2 447,26	110,2	8,88	101,2
Przemysł olejarski	3 849,16	114,1	4,79	74,3
Przemysł mleczarski	2 642,17	124,9	6,93	104,5
Przemysł zbożowo-młynarski	2 859,63	118,6	7,64	90,9
Przemysł paszowy	4 794,16	114,6	5,70	81,9
Produkcja pozostałych artykułów spożywczych	2 585,38	124,0	11,48	114,9
Produkcja napojów	4 030,48	115,8	8,25	91,4

<sup>a</sup> – dotyczy przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 49 osób

Źródło: jak w tabeli 1.

Istotny wpływ na społeczną wydajność pracy ma techniczne uzbrojenie pracy i produktywność środków trwałych. Techniczne uzbrojenie pracy wiąże się ze zwiększaniem wyposażenia majątkowego i jest przykładem kapitałochłonnych źródeł wzrostu wydajności pracy. Jak wynika z tabeli 4., poszczególne grupy przemysłu spożywczego cechuje znaczne zróżnicowanie tego wskaźnika: od niespełna 100 tys. zł środków trwałych przypadających na jednego zatrudnionego w przemyśle rybnym, do ponad 480 tys. zł wartości środków trwałych na zatrudnionego przy produkcji napojów.

Najwyższy wzrost wyposażenia majątkowego przypadającego na jednego zatrudnionego w latach 2006-2008 odnotowano w przemyśle paszowym (wzrost o 35,2%). Na uwagę zasługuje również jedna z klas przemysłu owocowo-warzywnego, a mianowicie przetwórstwo ziemniaków, w którym techniczne uzbrojenie pracy przyrosło ponaddwukrotnie (o 127,4%). Jednak przyrost ten był w głównej mierze efektem redukcji zatrudnienia (z 4 100 osób do 1 200, czyli o ponad 70%).

W przemyśłach rybnym, owocowo-warzywnym, mleczarskim i pozostałych artykułów spożywczych (klasy: produkcja cukru, słodocy, przypraw i przetwórstwo kawy i herbaty) dynamika wzrostu technicznego uzbrojenia pracy przewyższała przyrost wydajności pracy. Oznacza to, że w analizowanych grupach przemysłu spożywczego wzrostowi wydajności pracy towarzyszył proces zastępowania pracy kapitałem.

Ocenę efektywności wykorzystania środków trwałych, znajdujących się w dyspozycji przedsiębiorstwa umożliwia pomiar produktywności. Wskaźnik ten opisuje postęp w gospodarce majątkiem trwałym, czyli efekty bezinwestycyjnych sposobów zwiększania wydajności pracy, jak np. usprawnienia techniczno-organizacyjne. Najwyższą efektywnością wykorzystania majątku w analizowanym okresie cechował się przemysł paszowy, w którym z każdej złotówki wartości środków trwałych otrzymano średnio 3,23 zł produkcji sprzeda-

Tabela 4. Techniczne uzbrojenie pracy i produktywność środków trwałych oraz ich udział we wzroście wydajności pracy w przemyśle spożywczym w latach 2006-2008<sup>a</sup>

Branża przemysłu spożywczego	Techniczne uzbrojenie pracy		Produktywność środków trwałych		Udział we wzroście wydajności pracy	
	średnia 2006-2008 [tys. zł]	dynamika 2008/2006 [%]	średnia 2006-2008 [zł/zł]	dynamika 2008/2006 [%]	tech. uzbr. pracy [%]	produkt. śr. trw. [%]
Produkcja artykułów spożywczych i napojów	183,2	113,7	1,96	102,1	84,0	16,0
Przemysł mięsny	105,6	112,0	2,66	107,8	58,5	41,5
Przemysł rybny	97,9	125,0	2,95	79,8	100,0	0,0
Przemysł owocowo-warzywny	171,9	120,3	1,92	90,9	100,0	0,0
Przemysł olejarski	329,6	102,3	2,95	150,2	4,3	95,7
Przemysł mleczarski	210,1	122,3	2,18	97,7	100,0	0,0
Przemysł zbożowo-młynarski	303,0	104,9	1,48	124,2	16,1	83,9
Przemysł paszowy	313,3	135,2	3,23	103,5	88,4	11,6
Produkcja pozostałych artykułów spożywczych	167,8	110,6	1,61	97,5	100,0	0,0
Produkcja napojów	483,1	118,8	1,22	106,8	70,1	29,9

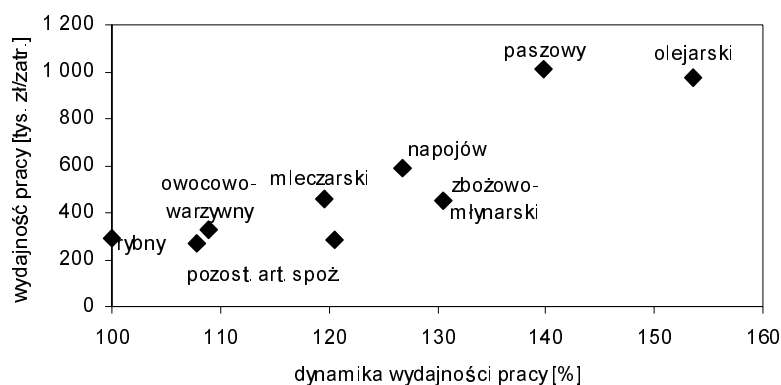
<sup>a</sup> – dotyczy przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 49 osób  
Źródło: jak w tabeli 1.

nej. Wysoką produktywność środków trwałych odnotowano również w przemysłach olejarskim i rybnym, jednak w tym ostatnim jednocześnie stwierdzono najwyższy spadek tego wskaźnika (w ciągu 2 lat o ponad 20%). Obniżenie produktywności przemysłu rybnego wynikało w znacznej mierze z odnotowanej w 2008 roku poprawy jego wyposażenia majątkowego, będącej efektem wsparcia finansowego dla inwestycji w przetwórstwo rybne i obrót jego produktami (zgodnie z rządową *Strategią rozwoju rybołówstwa na lata 2007-2013* oraz Programem Operacyjnym *Zrównoważony rozwój sektora rybołówstwa i nadbrzeżnych obszarów rybackich 2007-2013*). Nieznaczne obniżenie efektywności wykorzystania majątku trwałego w latach 2006-2008 wystąpiło w przemysłach owocowo-warzywnym, mleczarskim i pozostałych artykułów spożywczych (produkcja słodyczy, cukru, przypraw i przetwórstwo kawy i herbaty).

W analizowanym okresie wzrost społecznej wydajności pracy w przemyśle spożywczym wynikał w około 84% ze wzrostu technicznego uzbrojenia pracy i w 16% ze wzrostu produktywności środków trwałych. W przemysłach olejarskim i zbożowo-młynarskim jej wzrost wiązał się w głównej mierze z poprawą produktywności majątku trwałego, co oznacza, że był efektem bezinwestycyjnych sposobów zwiększania efektywności wykorzystania środków trwałych. W pozostałych grupach we wzroście wydajności pracy odnotowano przeważający udział przyrostu czynnika kapitałochłonnego związanego ze zwiększaniem wyposażenia majątkowego przedsiębiorstw.

Rysunek 1. przedstawia próbę klasyfikacji poszczególnych grup przemysłu spożywczego pod względem społecznej wydajności pracy. Najefektywniejsze okazały się przemysły paszowy (1 012,8 tys. zł na zatrudnionego) i olejarski (972,4 tys. zł na zatrudnionego). Grupy te cechowały się nie tylko najwyższą społeczną wydajnością pracy, ale również najszybszym tempem jej wzrostu. Wysoką wartością produkcji w przeliczeniu na jednego zatrudnionego cechowała się również produkcja napojów, przemysły mleczarski i zbożowo-młynarski. Niską wydajnością pracy cechowały się przemysły rybny i mięsny, zaś najmniej sprawną grupą okazała się produkcja pozostałych artykułów spożywczych, a w szczególności produkcja makaronu i pieczywa.

Ze względu na skuteczność, efektywność gospodarowania mierzona jest za pomocą wskaźników rentowności wyrażających zdolność do generowania zysków. Służą one do oceny perspektyw rozwojowych nie tylko pojedynczego przedsiębiorstwa, ale również całej grupy, działu czy ogółem gospodarki narodowej. Jednym z podstawowych jest wskaźnik rentowności pracy, który odzwierciedla efekt finansowy działalności przypadający na jednego zatrudnionego.



Rysunek 1. Klasyfikacja grup przemysłu spożywczego ze względu na wydajność pracy  
Źródło: jak w tabeli 1.

Z tabeli 5. wynika, że najefektywniejszą grupą przemysłu spożywczego pod względem rentowności był przemysł olejarski, w którym na każdego zatrudnionego przypadało średnio ponad 100 tys. zł zysku. Równie wysoką skutecznością pracy (86,7 tys. zł na zatrudnionego) cechował się przemysł paszowy, w którym odnotowano jednocześnie najwyższy przyrost analizowanego wskaźnika. W pozostałych grupach średnia rentowność pracy wahała się od około 6 tys. zł na zatrudnionego w przemyśle mleczarskim do 35 tys. zł na zatrudnionego w przetwórstwie zbożowo-młynarskim. Istotny wpływ na zaniżenie omawianego wskaźnika dla przemysłu spożywczego ogółem stanowiła produkcja napojów, ponieważ w latach 2006-2008 odnotowano w niej stale pogłębiającą się stratę sięgającą w przeliczeniu na jednego zatrudnionego niemal 230 tys. zł.

Tabela 5. Rentowność pracy w dziale produkcji artykułów spożywczych i napojów oraz w grupach według PKD w Polsce w latach 2006-2008<sup>a</sup>

Branża przemysłu spożywczego	Rentowność pracy [tys. zł/zatr.]			Średnia 2006-2008 [tys. zł/zatr.]	Dynamika 2008/2006 [%]
	2006	2007	2008		
Produkcja artykułów spożywczych i napojów	-0,41	0,55	1,85	0,66	551,2
Przemysł mięsny	19,71	12,69	21,76	18,05	110,4
Przemysł rybny	21,61	30,20	31,59	27,80	146,2
Przemysł owocowo-warzywny	22,77	24,45	36,98	28,07	162,4
Przemysł olejarski	58,63	92,13	151,69	100,82	258,7
Przemysł mleczarski	8,40	7,67	2,59	6,22	30,8
Przemysł zbożowo-młynarski	37,97	28,43	39,11	35,17	103,0
Przemysł paszowy	17,12	54,31	188,70	86,71	1 102,2
Produkcja pozostałych artykułów spożywczych	20,58	16,08	5,12	13,93	24,9
Produkcja napojów	-208,11	-238,06	-242,05	-229,41	-16,3

<sup>a</sup> – dotyczy przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 49 osób  
Źródło: jak w tabeli 1.

Oprócz przetwórstwa paszowego, w którym efektywność grupy mierzona rentownością pracy wzrosła ponad jedenastokrotnie, wysoką dynamiką wzrostu cechował się także przemysł olejarski (wzrost o 159%). W grupach o najniższej rentowności pracy, tj. w przemyśle mleczarskim i produkcji pozostałych artykułów spożywczych, odnotowano jednocześnie najwyższy spadek tego wskaźnika.

Istotny wpływ na rentowność pracy mają zarówno czynniki o charakterze kapitałochłonnym (techniczne uzbrojenie pracy), jak i te o cechach nakładooszczędnych (produktywność środków trwałych, rentowność sprzedaży). Jak wynika z tabeli 6., przyrost rentowności pracy w grupach cechujących się najwyższym poziomem analizowanego wskaźnika, tj. przemysłów paszowego i olejarskiego, w niemal 100% był efektem wzrostu rentowności sprzedaży, a w przypadku przemysłu olejarskiego – również efektem produktywności środków trwałych. Oznacza to, że poprawa efektywności gospodarowania, mierzona wskaźnikiem rentowności pracy, miała w tych grupach charakter nakładooszczędny, gdyż wynikała w istocie z gospodarowania intensywnego. Wzrost poziomu rentowności pracy przemysłów owocowo-warzywnego i rybnego o około 50% wynikał nie tylko z poprawy rentowności sprzedaży, ale wiązał się również ze zwiększaniem wyposażenia majątkowego. Istotnym czynnikiem hamującym ogólny wzrost rentowności pracy w tych grupach było pogorszenie produktywności środków trwałych. W przemyśle mięsnym przyrost rentowności pracy, pochodzący

Tabela 6. Wpływ zmiany technicznego uzbrojenia pracy, produktywności środków trwałych i rentowności sprzedaży na zmianę poziomu rentowności pracy w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 2006-2008<sup>a</sup>

Branża przemysłu spożywczego	Zmiana poziomu rentowności pracy w latach 2006-2008 [tys. zł/zatr.]	Wpływ na zmianę rentowności pracy [tys. zł/zatrudnionego]		
		zmiany technicznego uzbrojenia pracy	zmiany produkt. środków trwałych	zmiany rentowności sprzedaży
Produkcja artykułów spożywczych i napojów	2,26	-0,05	-0,01	2,32
Przemysł mięsny	2,05	2,36	1,71	-2,02
Przemysł rybny	9,98	5,39	-5,46	10,05
Przemysł owocowo-warzywny	14,21	4,61	-2,50	12,10
Przemysł olejarski	93,06	1,32	30,12	61,62
Przemysł mleczarski	-5,81	1,87	-0,24	-7,44
Przemysł zbożowo-młynarski	1,14	1,85	9,68	-10,39
Przemysł paszowy	171,58	6,02	0,82	164,74
Produkcja pozostałych artykułów spożywczych	-15,46	2,19	-0,57	-17,08
Produkcja napojów	-33,94	-39,17	-16,92	22,15

<sup>a</sup> – dotyczy przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 49 osób

Źródło: jak w tabeli 1.

głównie ze zwiększania wartości środków trwałych, miał charakter ekstensywny. Natomiast na obniżenie skuteczności przemysłu mleczarskiego i produkcji pozostałych artykułów spożywczych, mierzonej wskaźnikiem rentowności pracy, istotnie wpłynęło pogorszenie czynników związanych z gospodarowaniem intensywnym (głównie rentowności sprzedaży).

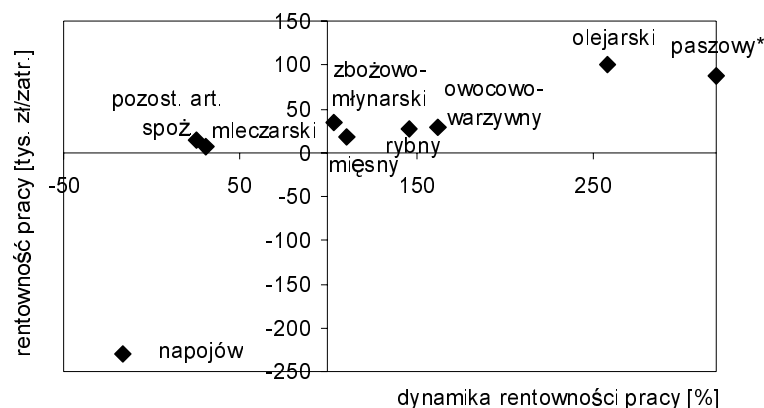
Rysunek 2. przedstawia próbę klasyfikacji poszczególnych grup przemysłu spożywczego pod względem rentowności pracy. Najefektywniejsze okazały się przemysły olejarski (100,82 tys. zł na zatr.) i paszowy (86,71 tys. zł na zatr.). Wysoką kwotą wypracowanego zysku przypadającą na jednego zatrudnionego cechowały się również przemysły zbożowo-młynarski, owocowo-warzywny i rybny. Niską rentownością pracy cechował się przemysł mleczarski (6,22 tys. zł na zatrudnionego). Zaś jedyną nierentowną grupę stanowili producenci napojów, w ich przypadku średnia strata w przeliczeniu na jednego zatrudnionego sięgała 230 tys. zł.

## WNIOSKI

Na podstawie przeprowadzonych badań efektywności grup przemysłu spożywczego można wysunąć następujące wnioski:

1. Charakterystyczną cechą przemysłu spożywczego jest duże zróżnicowanie efektywności mierzonej wydajnością i rentownością pracy pomiędzy poszczególnymi grupami, spowodowane zróżnicowaniem technologicznym.
2. Najefektywniejszymi grupami przemysłu spożywczego zarówno pod względem wydajności, jak i rentowności pracy, okazały się przemysły olejarski i paszowy.
3. Jeśli między skutecznością i sprawnością gospodarowania występują rozbieżności, o priorytecie rozwoju grupy przemysłu decyduje jej skuteczność. Dla przedsiębiorstwa ostatecznym celem działania nie jest bowiem zwiększanie produktywności, lecz maksymalizowanie korzyści z zaangażowanego kapitału.





Rysunek 2. Klasyfikacja grup przemysłu spożywczego ze względu na rentowność pracy

\* dynamika rentowności pracy = 1 102,2%

Źródło: jak w tabeli 1.

#### LITERATURA

- Niezgoda D. 2008: *Metodologiczne aspekty przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa*, „Roczniki Naukowe SERiA”, t. X, z. 1.
- Porter M.E. 1992: *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa.
- Pszczółowski T. 1978: *Mała encyklopedia prakseologii i teorii organizacji*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław.
- Rocznik Statystyczny Przemysłu*, GUS, Warszawa 2007-2009.
- Sierpińska M., Jachna T. 2004: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Urban R. (red.) 2008: *Przemysł spożywczy w Polsce*. ING Bank Śląski, Warszawa.

Agata Zakrzewska

#### EFFICIENCY DIVERSIFICATION OF FOOD INDUSTRY SECTORS IN POLAND

##### Summary

The paper presents the analysis of efficiency diversification of food industry sectors in Poland. Among the benchmarks of efficiency management there were labour profitability and labour productivity included. This mesoeconomics analysis is based on statistical data for the years 2006-2008.

Basing on research results there is found out a diversification of efficiency level between different food industry sectors, which is caused by technological diversification. The most efficient sectors were the oil sector and the animal feed sector.

Adres do korespondencji:  
mgr inż. Aneta Zakrzewska  
Katedra Ekonomii i Zarządzania  
Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie  
ul. Akademicka 13, 20-950 Lublin  
tel. (81) 461 00 61 wew. 195  
e-mail: aneta.zakrzewska@up.lublin.pl