

Paulina Luiza Wiza-Augustyniak, Wawrzyniec Czubak, Michał Gazdecki

Konkurencyjność spółdzielni mleczarskich województwa wielkopolskiego



Konkurencyjność
spółdzielni mleczarskich
województwa wielkopolskiego

Paulina Luiza Wiza-Augustyniak, Wawrzyniec Czubak, Michał Gazdecki

Konkurencyjność spółdzielni mleczarskich województwa wielkopolskiego

Konkurencyjność spółdzielni mleczarskich województwa wielkopolskiego

ABSTRAKT

Celem głównym podjętych badań było określenie potencjału i pozycji konkurencyjnej spółdzielni mleczarskich z województwa wielkopolskiego w odniesieniu do krajowego sektora mleczarskiego. Badania dotyczyły okręgowych spółdzielni mleczarskich funkcjonujących w województwie wielkopolskim. Zakres czasowy badań obejmował lata 2007–2019. W części empirycznej pracy wykorzystano sprawozdania finansowe i z posiedzeń zarządu badanych spółdzielni mleczarskich. Zastosowano wielowymiarową analizę porównawczą i syntetyczne miary konkurencyjności podmiotów gospodarczych w postaci autorskich mierników syntetycznych dotyczących oceny konkurencyjności badanych podmiotów.

Spółdzielnie mleczarskie województwa wielkopolskiego są mniej konkurencyjne w odniesieniu do krajowego sektora mleczarskiego, co wynika głównie z mniejszego potencjału konkurencyjności. Dwa z badanych podmiotów charakteryzowały się wyższą konkurencyjnością na tle średniej dla kraju. Kluczowym czynnikiem determinującym konkurencyjność spółdzielni mleczarskich jest skala prowadzonej działalności. Większość ma zasięg lokalny, oferując podstawowe artykuły mleczarskie, co utrudnia dotarcie do konsumentów na rynku ogólnopolskim. Cechują się one dobrymi wynikami finansowymi, jednak relatywnie mała skala działania i niewielkie zasoby utrudniają osiągnięcie silnej pozycji na rynku krajowym.

Słowa kluczowe: konkurencyjność, spółdzielczość, okręgowe spółdzielnie mleczarskie, sektor mleczarski, województwo wielkopolskie, rynek mleczarski

Competitiveness of dairy cooperatives in Wielkopolskie voivodeship

ABSTRACT

The main objective of this research was to determine the potential and competitive position of dairy cooperatives from Wielkopolskie voivodeship in relation to the national dairy sector. The research concerned district dairy cooperatives operating in this voivodeship. The time frame of the research covered the years 2007–2019. The empirical part of the work used financial statements, reports from the board meetings of the dairy cooperatives studied. A multidimensional comparative analysis and synthetic measures of the competitiveness of economic entities were used in the form of original synthetic measures regarding the assessment of the competitiveness of the entities being studied.

Dairy cooperatives in Wielkopolskie voivodeship at the national level, which is mainly due to a lower competitiveness potential. Two of the dairy cooperatives studied were characterized by higher competitiveness against the average for the country. The key factor determining the competitiveness of the dairy cooperatives is the scale of their activities. The vast majority of the entities studied conduct local activities offering basic dairy products, which makes it difficult to reach consumers on the national market. They are characterized by good financial results, but the relatively small scale of operations and the size of resources make it difficult to achieve a strong position on the domestic market.

Keywords: competitiveness, cooperatives, district dairy cooperatives, dairy sector, Wielkopolskie voivodeship, dairy market

Przewodniczący Komitetu Redakcyjnego – prof. dr hab. Jacek Wójtowski
Redaktor Wydziału Ekonomicznego – prof. dr hab. Ewa Kiryluk-Dryjska

Recenzenci

prof. UWM dr hab. Piotr Bórawski, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie
prof. SGGW dr hab. Andrzej Parzonko, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
prof. UEP dr hab. Sebastian Stępień, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

© Copyright by Paulina Luiza Wiza-Augustyniak, Wawrzyniec Czubak, Michał Gazdecki

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu
Poznań 2024



Opracowanie redakcyjne: Paulina Kaczmarek

Projekt, opracowanie graficzne i skład: Stanisław Tuchołka | panbook.pl

Projekt okładki: Tomasz Adamski | exemplum.pl

ISBN 978-83-68187-12-0

e-ISBN 978-83-68187-13-7

Monografia przygotowana na podstawie rozprawy doktorskiej pt. „Sektor mleczarski w województwie wielkopolskim”, przygotowanej w ramach studiów doktoranckich prowadzonych na Wydziale Ekonomicznym Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu

Publikację sfinansowano ze środków Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego w ramach Strategii Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu w latach 2024-2026 w zakresie doskonalenia badań naukowych i prac rozwojowych w priorytetowych obszarach badawczych.



Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego

Dofinansowano ze środków
Wydziału Ekonomicznego
Uniwersytetu Przyrodniczego
w Poznaniu



Ark. wyd. 23,1 Ark. druk. 16,4

Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu

61-693 Poznań, ul. Witosa 45, <https://wydawnictwo.up.poznan.pl>

Wydrukowano w Zakładzie Graficznym Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu
ul. Wojska Polskiego 67, 60-625 Poznań, <https://zakladgraficzny.up.poznan.pl>

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie	9
1. Pojęcie konkurencyjności	12
1.1. Konkurencyjność w ujęciu definicyjnym	12
1.2. Wymiary konkurencyjności	18
1.3. Modele konkurencyjności	24
1.4. Podsumowanie	36
2. Czynniki kształtujące konkurencyjność podmiotów gospodarczych .	42
2.1. Wprowadzenie	42
2.2. Czynniki konkurencyjności podmiotów gospodarczych	42
2.3. Determinanty konkurencyjności przedsiębiorstw mleczarskich	48
2.4. Determinanty konkurencyjności sektora rolno-spożywczego .	50
2.5. Podsumowanie	63
3. Metody oceny konkurencyjności w naukach ekonomicznych	67
3.1. Wprowadzenie	67
3.2. Metody pomiaru konkurencyjności w teorii ekonomii	67
3.3. Metody pomiaru konkurencyjności przedsiębiorstw	70
3.4. Metody pomiaru konkurencyjności sektora	80
3.5. Podsumowanie	86

4. Rynek mleka w Polsce	90
4.1. Wprowadzenie	90
4.2. Produkcja mleka w Polsce	90
4.2.1. Znaczenie produkcji mleka w krajowym rolnictwie ...	90
4.2.2. Liczba gospodarstw specjalizujących się w produkcji mleka	105
4.2.3. Pogłowie i mleczność krów	109
4.3. Przetwórstwo mleka w Polsce	114
4.3.1. Struktura przedsiębiorstw i znaczenie spółdzielczości w sektorze mleczarskim	114
4.3.2. Tendencje w przetwórstwie mleka	126
4.3.3. Regionalne zróżnicowanie przemysłowego przetwórstwa mleka	134
4.3.4. Wyniki finansowe przedsiębiorstw mleczarskich	137
4.4. Popyt na produkty mleczarskie	139
4.4.1. Spożycie i wydatki w gospodarstwach domowych	139
4.4.2. Handel zagraniczny produktami mleczarskimi	150
4.5. Podsumowanie	162
5. Konkurencyjność spółdzielni mleczarskich specjalizujących się w przetwórstwie mleka w województwie wielkopolskim w latach 2007–2019 na tle średnich wyników dla Polski	169
5.1. Wprowadzenie	169
5.2. Charakterystyka spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim	175
5.3. Ocena kondycji finansowej spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim	185
5.4. Ocena konkurencyjności spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim	220
5.5. Podsumowanie	234
Zakończenie i wnioski	238
Aneks	247

WPROWADZENIE

Konkurencyjność odgrywa ważną rolę w gospodarce narodowej, stanowiąc obszar zainteresowań zarówno praktyków, jak i teoretyków nauk ekonomicznych. Otwarta gospodarka rynkowa oraz szybkie tempo zmian technologiczno-organizacyjnych wywołują potrzebę ciągłego zwiększania zasobów, które są wykorzystywane w konkurowaniu z innymi podmiotami funkcjonującymi na rynku. W ostatnich dwudziestu latach tematyka konkurencyjności jest często poruszana. Rozwój badań nad konkurencyjnością kształtowały zmiany zachodzące w gospodarce światowej. Zalicza się do nich m.in. postępujące procesy liberalizacji handlu, integracji, internacjonalizacji i globalizacji gospodarek, a także dynamiczny rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych. Zmiany te przyczyniły się do powiększenia skali i intensywności konkurencji. Natomiast zagadnienie konkurencyjności nabierało kluczowego znaczenia dla poszczególnych podmiotów gospodarczych, sektorów oraz gospodarek krajów. W rezultacie zjawisko konkurencyjności stało się jednym z obszarów badawczych w naukach ekonomicznych. Pomimo naukowego poszerzenia i pogłębienia badań nad konkurencyjnością wciąż brakuje konsensusu w kwestii definiowania tego zjawiska. Zarówno w polskiej, jak i zagranicznej literaturze pozostają luki teoriopoznawcze oraz empiryczne, brak także spójnego podejścia do pomiaru, analizy i oceny konkurencyjności. Występowanie różnych definicji konkurencyjności, a także złożoność zjawisk gospodarczych sprawia, że istnieje wiele podejść do oceny konkurencyjności. Wiąże się to przede wszystkim z wyprowadzania tego pojęcia z różnych teorii ekonomicznych. Głównie z teorii wzrostu gospodarczego, handlu zagranicznego, mikroekonomii, teorii lokalizacji i zarządzania oraz rozpatrywania konkurencyjności przy zróżnicowanym poziomie agregacji. W odniesieniu do sektorów gospodarki (w tym agrobiznesu) konkurencyjność rozpatrywana jest przez pryzmat jej składowych, w tym

przypadku ogniw rolnictwa i przetwórstwa surowców rolnych. Sposób definiowania i interpretowania konkurencyjności zależy od tego, czy bada się sytuację całej gospodarki narodowej, sektorów czy poszczególnych przedsiębiorstw. W zależności od przyjętego poziomu analizy rozróżniane są trzy podstawowe kategorie konkurencyjności: mikro, mezo i makro.

W niniejszej monografii przyjęto (za: Parzonko i Bórawski, 2021, s. 50) dwa wymiary konkurencyjności, do których należy potencjał konkurencyjny (konkurencyjność czynnikowa) oraz pozycja konkurencyjna (konkurencyjność wynikowa). Pierwszy wymiar wskazuje na możliwości budowania pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa w przyszłości. Natomiast konkurencyjność wynikowa (wymiar drugi) wskazuje rzeczywiste rezultaty osiągnięte przez podmioty gospodarcze w zakresie wypracowania określonej pozycji konkurencyjnej. Konkurencyjność wynikowa uzupełniana jest przez konkurencyjność czynnikową, co przy wykorzystaniu i analizie obu ujęć jednocześnie umożliwia pozyskanie całościowego holistycznego obrazu konkurencyjności podmiotów, sektorów czy branż.

Rynek mleka należy do wiodących rynków surowcowych pochodzenia zwierzęcego. Stanowi kompleks składający się z trzech powiązanych ze sobą części, będących zarazem kolejnymi ogniwami łańcucha marketingowego mleka. Pierwsze ogniwo to produkcja mleka (odbywa się w gospodarstwach rolnych zajmujących się chowem bydła mlecznego), drugie – przetwórstwo mleka, trzecie – jego dystrybucja. Sprawne funkcjonowanie tych trzech ogniw determinuje krajową podaż mleka, którą uznać należy za element o podstawowym znaczeniu dla całego łańcucha dostaw mleka.

W ujęciu regionalnym rozwój sektora mleczarskiego następuje głównie w regionach o szczególnych warunkach rolniczych sprzyjających wytwarzaniu surowca. Decydujące są tu zasoby trwałych użytków zielonych, a więc wytwarzania pasz objętościowych, kluczowych w utrzymaniu przeżuwaczy, a tym samym produkcji mleka. Te czynniki decydują o rozwoju produkcji mleka i jego przetwórstwa w północno-wschodniej części Polski. Produkcja i przetwórstwo mleka z powodzeniem rozwijają się również w województwie wielkopolskim, będącym regionem cechującym się intensywną gospodarką rolną. Na tym obszarze warunki utrzymania użytków zielonych nie są tak sprzyjające jak w północno-wschodniej części kraju, a alternatywne zagospodarowanie ziemi rolniczej jest szerokie. Przesłanki rozwoju produkcji i przetwórstwa mleka w województwie wielkopolskim oraz ich znaczenie w kreowaniu konkurencyjności sektora są rdzeniem podjętych badań.

W zamysłu Autorów niniejsza monografia ma na celu określenie potencjału i pozycji konkurencyjnej spółdzielni mleczarskich województwa wielkopolskiego. Jednocześnie niniejsza publikacja będzie źródłem wiedzy z zakresu

zagadnień takich jak: znaczenie spółdzielczości w budowaniu przewagi konkurencyjnej, konkurencyjność, analiza rynku (w tym przypadku rynku mleka), co może stanowić inspirację do podejmowania dalszych badań w tym obszarze przez innych naukowców.

Paulina Wiza-Augustyniak
Wawrzyniec Czubak
Michał Gazdecki

1. POJĘCIE KONKURENCYJNOŚCI

1.1. Konkurencyjność w ujęciu definicyjnym

W literaturze z zakresu nauk ekonomicznych zauważalne jest powiązanie występujące pomiędzy zjawiskiem konkurencji a konkurencyjnością. Konkurencyjność stanowi wtórne pojęcie, w nawiązaniu do zjawiska konkurencji (Łukiewska, 2019). Konkurencyjność w ujęciu teoretycznym odnosi się do oceny uczestników konkurujących między sobą przez pryzmat generowanych zysków oraz do ich umiejętności utrzymywania pozycji konkurencyjnej w zmieniającym się otoczeniu rynkowym (Gorynia i in., 2002; Olczyk, 2008a; Nosecka i in., 2011). Orłowska i Żołądkiewicz (2012) zdefiniowały zagadnienie konkurencyjności jako umiejętność budowania silnej pozycji rynkowej w zmiennym otoczeniu rynkowym przez wykorzystywanie posiadanych zasobów. Warunkuje to rozpatrywanie konkurencyjności w ujęciu dynamicznym, gdzie istotne są posiadane czynniki konkurencyjności.

Definiowanie konkurencyjności stało się przedmiotem wielu badań opisywanych w literaturze przedmiotu wraz z rozpowszechnieniem poglądu, że poprawa konkurencyjności podmiotów gospodarczych rywalizujących w konkretnym regionie państwa skutkuje w dłuższym okresie poprawą konkurencyjności gospodarki kraju jako całości (Blair, 2004). W ostatnich dwudziestu latach tematyka konkurencyjności jest często poruszana¹ (Rajchelt, 2015). Wielość definicji konkurencyjności w literaturze przedmiotu związana jest z próbami wyprowadzenia tego zagadnienia z wielu teorii ekonomii, a także analizowania tego zagadnienia na różnych poziomach, tzn. od mikro do mega, co prowadzi do opisywania tego

¹ Adamkiewicz-Drwiłło (2010) wskazuje publikację pt. *Report of the President on U.S. Competitiveness* opracowaną przez Office of Foreign Economic Research, U.S. Department of Labour, Washington. D. C, September 1980 jako jedną z ważniejszych publikacji na temat konkurencyjności. Zdaniem Olczyka (2008a) w roku 1999 odnotowano około 400 definicji konkurencyjności, przy czym 15 lat wcześniej funkcjonowało jedynie 40.

zjawiska przy użyciu innych terminów teoretycznych (Olczyk, 2008a; Rajchelt, 2015). Konkurencyjność oznacza zdolność do konkurowania, czyli działania oraz przetrwania w konkurencyjnym otoczeniu. Atrybut konkurencyjności w dłuższej perspektywie należy do jednostki, która zdolna jest do przetrwania. Natomiast atrybut konkurencyjności w krótkim okresie dotyczy przewagi danego podmiotu nad konkurentami w pewnym obszarze działalności (Gorynia i Jankowska, 2011). Wobec tego można wskazać, że pojęcie konkurencyjności zawiera element statyczny (ocena w konkretnym momencie), a także dynamiczny (komplet czynników implikujących jej zmianę w przyszłości). W literaturze przedmiotu widoczna jest zgodność co do rozpatrywania konkurencyjności jako zjawiska relatywnego oraz wartościującego² (Olczyk, 2008a). Na płaszczyźnie logiki praktycznej zagadnienie konkurencyjności kwalifikuje się do pojęć abstrakcyjnych, przez co można uważać, że jest to pojęcie teoretyczne, które nie ma desygnatu (Ziemiński, 1995). Konkurencyjność jest przymiotem, który można przypisać podmiotom praktycznie wszystkich poziomów analizy występujących w ekonomii. W konglomeracie cech odnoszących się do konkretnych systemów gospodarczych można określić cechy absolutne oraz relatywne (Nowak, 1970). Niezależnie od występowania licznych zróżnicowanych podejść do zagadnienia konkurencyjności w niniejszej monografii autorzy podjęli próbę klasyfikacji definicji konkurencyjności według podziału na:

- wybrane teorie ekonomii,
- poziomy analizy konkurencyjności,
- strony rynku, do których się odnoszą,
- sposób wyjaśniania zagadnienia konkurencyjności,
- systemowy wymiar konkurencyjności,
- zasobowe ujęcie zagadnienia konkurencyjności.

² Stwierdzenie, że konkurencyjność stanowi cechę absolutną, byłoby niemiarodajne. Cechę absolutną można przypisać konkretnemu podsystemowi gospodarczemu, wykorzystując zbiór określonych pojęć, których interpretacja nie narzuca definitywnego odniesienia do cech pozostałych podsystemów, danego rodzaju relacji łączących określony podsystem z innymi podsystemami. Nawet gdyby możliwe było określenie skali pomiaru konkurencyjności, to i tak pojawia się w niej element odniesienia cech podmiotu, którego konkurencyjność jest analizowana, do cech pozostałych podmiotów, z którymi dany podmiot konkuruje (Gorynia i Łaźniewska, 2009). W związku z tym konkurencyjność jest cechą relatywną, czyli taką, której wymiar stanowi dany rodzaj relacji łączącej podmiot będący przedmiotem badań z pozostałymi podmiotami. Konkurencyjność powinno się zatem klasyfikować do kategorii cech relatywnych, definiowanej jako własności porównawcze. Własności porównawcze podmiotów określane są jako odniesienie pewnych własności podmiotów przez porównanie ich z pozostałymi podmiotami lub obowiązującym standardem porównań, np. średnią dla całej zbiorowości (Gorynia i Łaźniewska, 2009).

Konkurencyjność ma istotne znaczenie w gospodarce narodowej, stanowiąc obszar zainteresowań zarówno praktyków, jak i teoretyków nauk ekonomicznych (Stankiewicz, 2005). Otwarta gospodarka rynkowa oraz szybkie tempo zmian technologiczno-organizacyjnych wywołują potrzebę ciągłego zwiększania zasobów, które są wykorzystywane w konkurencji z innymi podmiotami funkcjonującymi na rynku (Kožuch i Sienkiewicz-Małyjurek, 2013). Rozwój badań nad konkurencyjnością kształtowały zmiany zachodzące w gospodarce światowej. Zalicza się do nich m.in. postępujące procesy liberalizacji handlu, integracji, internacjonalizacji i globalizacji gospodarek, a także dynamiczny rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych. Zmiany te przyczyniły się do powiększenia skali i intensywności konkurencji. Natomiast zagadnienie konkurencyjności nabierało kluczowego znaczenia dla poszczególnych podmiotów gospodarczych, sektorów oraz gospodarek krajów. W rezultacie zjawisko konkurencyjności stało się jednym z obszarów badawczych w naukach ekonomicznych (Skawińska, 2002; Gorynia i Łaźniewska, 2009; Kraszewska i Pujer, 2017).

Pomimo naukowego poszerzenia i pogłębienia badań nad konkurencyjnością wciąż brakuje konsensusu w kwestii definiowania tego zjawiska. W literaturze przedmiotu występują różne definicje konkurencyjności, a złożoność i wielowymiarowość analizowanych zjawisk gospodarczych (zwłaszcza w agrobiznesie) sprawia, że istnieje wiele definicji i podejść w ocenie konkurencyjności. Większość ekonomistów prowadzących badania nad konkurencyjnością (m.in. Porter, 1990; Casson, 1990; Faulkner i Bowman, 1996) nie określała jednoznacznie tego pojęcia (Łukiewska, 2019). Zdaniem Latruffe (2010) brakuje określonej definicji konkurencyjności w teorii ekonomii, przez co wraz z prowadzonymi badaniami powstają wielorakie ujęcia definicyjne oraz metody pomiaru konkurencyjności (Skawińska, 2002). Wynika to m.in. z wyprowadzania tego pojęcia z różnych teorii ekonomicznych, tj. z teorii wzrostu gospodarczego, handlu zagranicznego, mikroekonomii, teorii lokalizacji i zarządzania oraz rozpatrywania konkurencyjności przy zróżnicowanym poziomie agregacji (Gorynia, 1998; Jagiełło, 2008; Olczyk, 2008b; Misala, 2011; Kowalski i Wigier, 2014). Siggel i Cockburn (1995) twierdzili, że w formułowaniu definicji konkurencyjności istotne są teoria handlu oraz produkcji (Dzierbunowicz, 2013). W teorii wzrostu gospodarczego pojęcie konkurencyjności rozpatrywane jest na poziomie gospodarki, gdzie odnosi się jednocześnie do poziomu dobrobytu obywateli i wyników w handlu zagranicznym (Grzebyk i Kryński, 2011; Nosecka i in., 2011; Kowalski i Wigier, 2014). W odniesieniu do sektorów gospodarki (w tym agrobiznesu) oznacza to konieczność rozpatrywania konkurencyjności przez pryzmat jej składowych, w tym przypadku ogniw rolnictwa i przetwórstwa surowców rolnych. Badanie konkurencyjności dotyczyć powinno

jednocześnie tzw. konkurencyjności wewnętrznej i zewnętrznej. Konkurencyjność wewnętrzna rozumiana jako poziom oraz zmiany sytuacji ekonomicznej i produkcyjnej podmiotów tworzących produkt finalny, co decyduje o drugim wymiarze, a więc konkurencyjności zewnętrznej, rozumianej jako potencjalna pozycja konkurencyjna danego sektora przemysłu w ujęciu międzynarodowym (Kowalski i Wigier, 2014).

W niniejszej publikacji rozpatrywane jest zjawisko konkurencyjności dla podmiotów gospodarczych funkcjonujących w sektorze mleczarskim w województwie wielkopolskim. Przedmiotem badań są przedsiębiorstwa zajmujące się przetwórstwem mleka. W tabeli 1 (s. 16) zestawiono wybrane definicje konkurencyjności w odniesieniu do podmiotów gospodarczych.

Konkurencyjność to cecha odróżniająca dany podmiot od otoczenia, która ma charakter względny, tzn. nie można jej analizować bez porównywania danego podmiotu z innymi (Szymanik, 2016). W niniejszej monografii analiza dotyczy konkurencyjności okręgowych spółdzielni mleczarskich funkcjonujących w sektorze mleczarskim w województwie wielkopolskim, z uwzględnieniem ich zasobów. Na uwagę zasługuje interpretacja konkurencyjności wskazana przez Stankiewicza (2005). Według niego konkurencyjność podmiotu gospodarczego to umiejętność efektywnego, tj. korzystnego ekonomicznie realizowania celów w przestrzeni rynkowej. Uważa również, że konkurencyjność podmiotu gospodarczego to system, gdzie kluczowe elementy strukturalne wchodzi w interakcje z otoczeniem rynkowym. Do elementów składowych konkurencyjności Stankiewicz (2005) zakwalifikował:

- potencjał konkurencyjny, kształtowany przez kompleks zasobów materialnych i niematerialnych podmiotu przydatnych do jego funkcjonowania,
- przewagę konkurencyjną, stanowiącą rezultat takiego wykorzystania potencjału, jakie zapewnia tworzenie atrakcyjnej oferty rynkowej,
- instrumenty konkurowania, czyli środki budowane przez podmiot w celu pozyskania interesariuszy do współpracy,
- pozycję konkurencyjną, stanowiącą efekt konkurowania podmiotu w danym sektorze, analizowanym na tle rezultatów uzyskanych przez konkurentów.

Studium literaturowe z zakresu konkurencyjności podmiotów gospodarczych prowadzi do konkluzji, że konkurencyjność to umiejętność efektywnego realizowania założonych celów oraz uzyskiwania korzystniejszych niż konkurencja rezultatów ekonomicznych w przestrzeni konkurencji.

Reasumując, pojęcie konkurencyjności w literaturze przedmiotu ujmowane jest wieloaspektowo, przez odwołanie się do funkcjonujących nurtów ekonomicznych. Wskazane definicje konkurencyjności odnoszą się do odrębnych nurtów

Tabela 1. Przegląd definicji konkurencyjności w ujęciu zasobowym oraz w odniesieniu do podmiotów gospodarczych**Table 1.** Overview of definitions of competitiveness in terms of resources and in relation to economic agents

Autor publikacji	Ujęcie definicyjne konkurencyjności
Rosłanowska-Plichcińska i Jarosiński, 1996	Konkurencyjność to rezultat zachodzących procesów konkurencyjnych obserwowanych na rynku, który prowadzi do osiągnięcia przez podmiot gospodarczy przewagi w odniesieniu do pozostałych podmiotów funkcjonujących na rynku.
Dobiegała-Korona i Kasiewicz, 2000	Konkurencyjność to rezultat synergicznego oddziaływania licznych czynników wewnętrznych występujących w danym podmiocie gospodarczym, a także mechanizmów oraz uwarunkowań zewnętrznych funkcjonujących w przestrzeni gospodarczej.
Sobczak, 2003	Konkurencyjność to potencjał podmiotu gospodarczego, np. przedsiębiorstwa do realizacji oraz utrzymania uzyskanej przewagi konkurencyjnej na rynku.
Urbanowska-Sojkin i in., 2004	Konkurencyjność to umiejętność wykorzystania zasobów w procesach kształtowania wartości, głównie dla odbiorców finalnych, a także pozostałych interesariuszy.
Stankiewicz, 2005	Konkurencyjność to umiejętność efektywnego osiągania celów na rynkowej arenie konkurencji.
Lombana, 2006	Konkurencyjność to możliwość bycia zyskownym oraz posiadania dominującej pozycji rynkowej.
Sipa, 2007	Konkurencyjność to umiejętność pozyskania przez podmiot gospodarczy zamierzonych efektów w odniesieniu do pozostałych uczestników rynku.
Gorynia i Łażniewska, 2009	Konkurencyjność to zdolność do proponowania korzystniejszych warunków wymiany niż pozostali uczestnicy rynku.
Walczak, 2010	Konkurencyjność to wielowymiarowy atrybut podmiotu gospodarczego będący następstwem jego wewnętrznej charakterystyki oraz zależny od zdolności adaptacyjnych do zmian, jakie zachodzą w przestrzeni gospodarczej.
Kagan, 2013	Konkurencyjność to zbiór cech gospodarstw rolnych będący następstwem zarówno ich wewnętrznych wyróżników, jak i posiadanych zdolności adaptacyjnych do zmian zachodzących w przestrzeni gospodarczej, co umożliwia im efektywne realizowanie celów w odniesieniu do innych uczestników rynku oraz producentów rolnych.
Szymanik, 2016	Konkurencyjność to umiejętność efektywnej rywalizacji występującej pomiędzy niezależnymi podmiotami gospodarczymi o korzyści powiązane z prowadzoną działalnością gospodarczą. Podmioty gospodarcze konkurują między sobą w zakresie sprzedaży produktów finalnych, jak i zaopatrzenia w czynniki produkcji przez zaproponowanie korzystniejszych warunków niż konkurencji. To w konsekwencji warunkuje podejmowanie decyzji przez partnerów o rozszerzeniu współpracy.

Źródło: opracowanie własne na podstawie cytowanej w tabeli literatury.

Source: own study based on the literature cited in the table.

ekonomicznych, wskazując tym samym na potrzebę zdefiniowania konkurencyjności z połączenia kilku koncepcji teoretycznych. W tabeli 2 w syntetyczny sposób przedstawiono ujęcie definicyjne zjawiska konkurencyjności rozpatrywane w wybranych teoriach ekonomii.

Tabela 2. Ujęcie definicyjne konkurencyjności w teorii ekonomii

Table 2. The definition of competitiveness in economic theory

Nurt badawczy	Przedmiot badań	Podstawowe założenia	Miernik konkurencyjności
Teoria wzrostu gospodarczego	gospodarka	umiejętność osiągania większego dochodu	• wzrost PKB • wzrost zatrudnienia • stopa wzrostu z czynników produkcji
Teoria wymiany międzynarodowej	rynek międzynarodowy	umiejętność zwiększania udziału w rynku	• udział w handlu światowym • wyniki w handlu zagranicznym
Teoria mikroekonomii	podmiot gospodarczy, np. przedsiębiorstwo, gospodarstwo rolne	umiejętność powiększania udziałów rynkowych	• wskaźniki efektywności • wskaźniki produktywności
Teoria międzynarodowej migracji czynników produkcji i teoria lokalizacji	rynek międzynarodowy/podmiot gospodarczy	zdolność do globalizacji	• wzrost zatrudnienia • stopa wzrostu z czynników produkcji
Teoria zarządzania	względna pozycja konkurenta w odniesieniu do pozostałych	umiejętność budowania przewagi konkurencyjnej	• wskaźniki efektywności i produktywności • udziały rynkowe

Źródło: opracowanie na podstawie Dzierbunowicz, 2013, s. 44.

Source: based on Dzierbunowicz, 2013, p. 44.

Należy również zaznaczyć, że konkurencja i konkurencyjność dotyczą rywalizacji. Różnica między tymi zjawiskami polega na tym, że przedmiotem zainteresowania badaczy konkurencji jest wyjaśnienie zachowań rynku, czyli przyjęcie zewnętrznej perspektywy badania podmiotów gospodarczych. Celem prowadzenia analiz z zakresu konkurencyjności jest objaśnienie zachowań poszczególnych podmiotów gospodarczych z perspektywy ich wewnętrznych problemów oraz indywidualnych dążeń (Rajchelt, 2015).

1.2. Wymiary konkurencyjności

Konkurencyjność jest interpretowana w literaturze w zależności od przedmiotu prowadzonej analizy ekonomicznej (Nosecka i in., 2011). W nawiązaniu do wyróżnianych trzech poziomów skali agregacji gospodarki narodowej wyodrębniono następujące poziomy konkurencyjności:

- mikrokonkurencyjność – gdzie badania dotyczą podmiotów gospodarczych. Na poziomie mikroekonomicznym pojęcie konkurencyjności rozumiane jest jako umiejętność: osiągnięcia silnej pozycji podmiotu na rynku (krajowym i/ lub międzynarodowym), będąca następstwem zainicjowanego przedsięwzięcia, powodzenia, dokonania czy też urzeczywistnienia konkretnego planu (Pabian, 1996); zagwarantowania długofalowego wzrostu wartości firmy oraz jej istnienia poprzez maksymalizację zysku w długim horyzoncie czasowym (Kłosiewicz, 1996); osiągnięcia zrównoważonego rozwoju w długim okresie oraz aspiracji do utrzymania i intensyfikacji udziałów rynkowych (Lubiński i in., 1995); efektywnego (w sensie ekonomicznym) urzeczywistniania celów na rynkowej arenie konkurencji (Stankiewicz, 2005),
- mezo konkurencyjność – związana z sektorem, branżą, gałęzią lub regionem. Traktowana jest jako wypadkowa konkurencyjności podmiotów gospodarczych należących do sektora oraz relacji, jakie zachodzą między nimi, przedsiębiorstwami pokrewnymi czy instytucjami branżowymi (Janowska, 2005). Konkurencyjność danego sektora jest określana i oceniana przez porównanie z analogicznym sektorem w innym regionie lub kraju, z którym nawiązuje się stosunki handlowe, lub innym sektorem funkcjonującym na tym samym obszarze. W definicjach i pomiarach tak ujętej konkurencyjności podkreślany jest aspekt efektywności, w tym produktywności czynników produkcji, kosztów produkcji oraz zdolności do sprzedawania towarów na rynkach krajowych i zagranicznych (Łukiewska, 2019),
- makrokonkurencyjność – gdzie podmiot badań stanowią gospodarki narodowe (Bossak, 2000; Adamkiewicz-Drwiłło, 2010).

Warto podkreślić, że niektórzy autorzy oprócz wskazanych powyżej poziomów konkurencyjności wyodrębniają dwa dodatkowe: mikro-mikrokonkurencyjność, która odnosi się do jednostki ludzkiej oraz megakonkurencyjność, która nawiązuje do gospodarki państw zintegrowanych, np. Unii Europejskiej (Flejterski, 1984; Gorynia, 1998; Łuniewski, 2016).

Wskazane poziomy konkurencyjności współoddziałują względem siebie, zaś kierunek ich oddziaływań można zaobserwować od poziomów wyższych do niższych. Przegląd definicji zagadnienia konkurencyjności z wyodrębnieniem podziału poziomów analizy ekonomicznej zestawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Przegląd definicji konkurencyjności w odniesieniu do wybranych poziomów analizy ekonomicznej**Table 3.** Overview of competitiveness definitions in relation to selected levels of economic analysis

Autor, rok publikacji	Definicja konkurencyjności w zależności od poziomu analizy ekonomicznej
Ujęcie mikroekonomiczne konkurencyjności w literaturze przedmiotu	
Gorynia i in., 2002	Umiejętność działania i przetrwania w konkurencyjnym otoczeniu.
Stankiewicz, 2005	Zdolność do sprawnego realizowania celów na arenie konkurencji.
Olczyk, 2008b	Zdolność do zaspokojenia potrzeb konsumenta w sposób bardziej efektywny, aniżeli czynią to inne podmioty na rynku.
Nowakowski, 2000	Zdolność przedsiębiorstwa do sprostania konkurencji ze strony innych podmiotów, utrzymywanie i powiększanie udziałów rynkowych oraz osiąganie w związku z tym odpowiednich zysków.
Ujęcie mezoekonomiczne konkurencyjności w literaturze przedmiotu	
Flejterski, 1984	Zdolność do projektowania i sprzedawania towarów danej branży, gałęzi lub działu, których ceny, jakość i inne walory są bardziej atrakcyjne od odpowiedników cech towarów oferowanych przez konkurentów.
Maniak, 2006	Zdolność firm tworzących daną branżę do zyskowego działania w warunkach otwartego rynku, w wymiarze interregionalnym lub międzynarodowym.
Kruk, 2010	Zdolność regionu do takiego wykorzystania istniejących na jego terenie zasobów (czynników), które pozwoli na osiągnięcie i utrzymanie wysokiego standardu życia obecnym i przyszłym (również czasowym) mieszkańcom tego regionu oraz umożliwi jego ciągły rozwój.
Ujęcie makroekonomiczne konkurencyjności w literaturze przedmiotu	
Bossak, 2000	Ukształtowanie się warunków instytucjonalnych, makroekonomicznych i warunków konkurencji oraz sprawności mechanizmu rynkowego, które budują podstawy ekonomiczne dla dynamicznego rozwoju przedsiębiorstw w warunkach zmieniającego się otoczenia.
Adamkiewicz-Drwiłło, 2010	Właściwość, która określa zdolność gospodarki do utrzymywania tendencji rozwojowej (mierzonej m.in. produktem krajowym brutto), wzrostu produktywności (mierzonej w skali makro) i ekspansji na rynku międzynarodowym w warunkach oferowania przez konkurentów dóbr i usług: nowych, lepszych i tańszych.
European Competitiveness..., 2010	Zdolność gospodarki do zapewnienia mieszkańcom wysokiego i rosnącego standardu życia oraz wysokiego poziomu zatrudnienia, opartych na trwałych podstawach oraz zdolność kraju do eksportowania towarów i usług w celu zapewnienia możliwości dokonywania ich importu, która może być mierzona udziałem w rynku międzynarodowym.

Źródło: opracowano na podstawie Łukiewska, 2019, s. 24–25.

Source: based on Łukiewska, 2019, p. 24–25.

Konkurencyjność w ujęciu mikroekonomicznym dotyczy przede wszystkim podmiotów gospodarczych, tj. przedsiębiorstw, które konkurują między sobą, wykorzystując posiadane zasoby, aby budować swoją pozycję na rynku. Konkurencyjność można badać także dla podmiotów sektora rolno-spożywczego, czyli gospodarstw rolnych, przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego oraz podmiotów wytwarzających surowce i usługi niezbędne do wytwarzania i przetwarzania surowców rolnych. Konkurencyjność w ujęciu mikroekonomicznym rozpatrywana jest przez pryzmat zdolności danego podmiotu do podwyższania swojej efektywności (Jantoń-Drozdowska, 1994), kształtowania jakości oferowanych produktów (Flejterski, 1984), dostarczania wartości dodanej nabywcom (Dwyer i Kim, 2003), generowania zysku i budowania przewagi konkurencyjnej na rynku (Lombana, 2006) oraz funkcjonowania w otoczeniu walki konkurencyjnej (Stankiewicz, 2005). W aspekcie konkurencyjności rozpatrywanej w ujęciu mikro wskazano na istotę kosztów oraz jakości produktów, które odnoszą się do kształtowania efektywności podmiotu gospodarczego oraz generowania przez niego zysków ze sprzedaży produktów, co skutkuje kształtowaniem pozycji konkurencyjnej podmiotu na rynku (Olczyk, 2008a). Analizy na tym poziomie są obecnie utrudnione ze względu na rosnące znaczenie w gospodarce poszczególnych krajów i w gospodarce światowej firm transnarodowych. Zróżnicowana struktura podmiotów gospodarczych pod względem rozmiarów produkcji, a także systemu powiązań kapitałowych i ekonomicznych utrudnia prowadzenie analiz mikro i dokonywanie uogólnień dotyczących konkurencyjności na tym poziomie. Praktyczne analizy i wnioskowania powinny być prowadzone oddzielnie dla podmiotów małych i średnich, podmiotów o dużej skali produkcji i firm o charakterze transnarodowym. Zdaniem Pierścionka (2003) definiowanie konkurencyjności podmiotów gospodarczych można rozpatrywać w odniesieniu do klientów, właścicieli oraz inwestorów. Mikrokonkurencyjność podmiotów gospodarczych jest przez klientów postrzegana w krótkim okresie w odniesieniu do produktów oferowanych przez przedsiębiorstwo w danym momencie, zaś właściciele i inwestorzy oceniają przedsiębiorstwo przez prowadzone obserwacje w dłuższym okresie, uwzględniając umiejętności przedsiębiorstwa do kształtowania swojej pozycji konkurencyjnej na rynku (Skawińska i Zalewski, 2016). W odniesieniu do gospodarstw rolnych najbardziej właściwym punktem odniesienia (cechą relatywną) wydaje się wybranie średniej cechy porównawczej dla całej zbiorowości gospodarstw rolnych w badanym kraju lub w innych krajach (Nosecka i in., 2011).

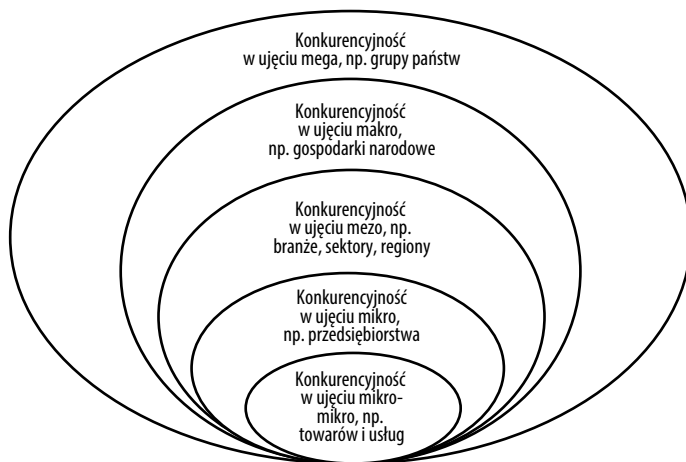
Badania nad konkurencyjnością w ujęciu mezoekonomicznym, tzn. na poziomie branż, sektorów bądź też gałęzi danej gospodarki podejmowane są rzadko, co skutkuje brakiem opracowań literaturowych w zakresie mezo-konkurencyjności (Bednarz, 2013). Konkurencyjność rozpatrywana na poziomie

mezo jest rozumiana jako suma konkurencyjności podmiotów gospodarczych zaliczanych do danej branży lub sektora, gdzie pomiędzy nimi obserwowane są wzajemne zależności (Jankowska, 2005). Analizowanie zagadnień konkurencyjności na poziomie mezoekonomicznym różni się od klasycznych poziomów analizy występujących w ekonomii (mikro, makro). Zauważa się funkcjonowanie systemów gospodarczych, które należą do podsystemów gospodarki narodowej jako całości, a jednocześnie dotyczą znacznej liczby mikropodmiotów gospodarczych. Głównym przedmiotem analiz w ujęciu mezoekonomicznym jest branża lub sektor gospodarki narodowej, grupa konkurujących między sobą przedsiębiorstw, a także region (szczególnie grupa przedsiębiorstw prowadzących działalność w konkretnym regionie) (Gorynia, 1995; Jezierski, 2017). W gospodarce żywnościowej prowadzone analizy konkurencyjności w ujęciu mezoekonomicznym odnoszą się do całego sektora rolno-spożywczego oraz określonych produktów branży. Analizy konkurencyjności na poziomie „produkcyjnym” są dokonywane w układzie „pionowym”. Dotyczą one konkretnego surowca rolnego lub finalnych produktów jego przetworzenia. W układzie „poziomym” odwołuje się do wyodrębnionych produktów rolnych lub spożywczych. W badaniach w zakresie konkurencyjności w odniesieniu do sektora rolno-spożywczego należy uwzględnić grupy produktów jednorodnych, np. produkty wytworzone w określonych strefach klimatycznych (Nosecka i in., 2011). Do pomiaru konkurencyjności w ujęciu mezoekonomicznym wykorzystywane są mierniki, które służą do oceny konkurencyjności przedsiębiorstw. Dzielą się na dwie grupy: proefektywnościowe oraz proeksportowe. Do mierników należących do grupy proefektywnościowej można zakwalifikować rentowność, która wykorzystywana jest do oceny branż, w porównaniu do wyników rentowności osiągniętej przez konkurentów zagranicznych należących do tej samej branży. W przypadku oceny konkurencyjności branż zastosowanie mają także międzynarodowe porównania kosztów oraz produktywności czynników wytwórczych. Zakłada się, że branżę można określić jako konkurencyjną, w momencie gdy poziom produktywności czynników wytwórczych jest równy bądź wyższy niż w przypadku branży zagranicznej. Branża może być konkurencyjna również wtedy, gdy poziom kosztów jednostkowych wytwarzania danego produktu bądź usługi jest na równym poziomie lub niższym niż w przypadku konkurentów z branży. W przypadku oceny konkurencyjności na poziomie mezoekonomicznym uwzględnia się również informacje pozyskane z analizy salda bilansu handlowego oraz analizy udziałów w rynku konkretnego produktu w ujęciu międzynarodowym. Wówczas branżę można określić jako konkurencyjną, gdy zauważalny jest wzrost udziału w eksporcie danego kraju lub spadek importu w krajowej konsumpcji konkretnego produktu (Maniak, 2006).

Konkurencyjność może być analizowana na poziomie makroekonomicznym w odniesieniu do krajów oraz gospodarek narodowych, z wykorzystaniem wyników handlowych oraz zmian zachodzących w aspekcie standardów życia obywateli (Frejtag-Mika i in., 2015; Kondratiuk-Nierodzińska, 2016). Konkurencyjność w ujęciu makroekonomicznym definiowana jest jako umiejętność tworzenia miejsc pracy, a także instytucyjnego układu celu stworzenia warunków do wzrostu produktywności, który przyczyni się do wzrostu dochodów społeczeństwa oraz poprawy poziomu ich życia (European Competitiveness..., 2010; Łukiewska, 2019). Powiązania między produktywnością czynników produkcji a konkurencyjnością obserwował Porter (1990), który stwierdził, że produktywność kraju jest kluczowa dla kształtowania jego konkurencyjności na poziomie makroekonomicznym. Według Portera (1990), dokonując oceny konkurencyjności kraju na poziomie makroekonomicznym, trzeba określić mierniki efektywności. Podkreślał również, że w kształtowaniu konkurencyjności krajowej gospodarki istotną rolę odgrywa poziom konkurencyjności poszczególnych branż oraz sektorów tego kraju, uwzględniając jednocześnie czynniki, które wskazują, że konkretne państwo ma korzystną lokalizację przedsiębiorstw konkurujących w wymiarze międzynarodowym. Porter jest także autorem tzw. modelu konkurencyjności określanego jako „diament”, który przez innych ekonomistów uważany jest za istotny wkład w badania nad konkurencyjnością gospodarki. Model konkurencyjności opracowany przez Portera składa się z czterech składowych elementów określanych jako determinanty konkurencyjności, które można wyróżnić dla każdego kraju. Zakwalifikować można do nich: jakość czynników produkcji, moc oddziaływania czynników popytowych, funkcjonowanie w gospodarce nieformalnych zależności między gałęziami przemysłu, a także wykorzystanie strategii, struktury oraz rywalizacji przedsiębiorstw (Porter, 1998).

Dokonując przeglądu literatury przedmiotu z zakresu badań konkurencyjności na różnych poziomach analiz ekonomicznych, można stwierdzić, że między poszczególnymi wymiarami konkurencyjności można zaobserwować występujące interakcje. Do takich zależności można zakwalifikować między innymi rezultaty, jakie osiągają dane podmioty na niższych szczeblach prowadzonych analiz z zakresie konkurencyjności, co przyczynia się do kształtowania konkurencyjności podmiotów znajdujących się na wyższych szczeblach (rys. 1).

Konkurencyjność w wymiarze mezoekonomicznym, gdzie przedmiotem badań są branże oraz sektory kraju, warunkowana jest przez konkurencyjność poszczególnych podmiotów, tj. przedsiębiorstw, które należą do danej branży lub sektora (rys. 1). Natomiast konkurencyjność w wymiarze makroekonomicznym, gdzie przedmiotem badań są gospodarki, determinowana jest przez konkurencyjność przedsiębiorstw oraz branż funkcjonujących w jej systemie.



Rys. 1. Wymiary konkurencyjności na różnych poziomach analizy ekonomicznej
Źródło: opracowanie własne na podstawie literatury cytowanej w tekście.

Fig. 1. Dimensions of competitiveness at different levels of economic analysis

Source: own study based on literature cited in the text.

W prowadzonych analizach nad konkurencyjnością w różnym wymiarze istotne jest obserwowanie zachodzących zależności między poszczególnymi poziomami, a także efekty ich współdziałania wraz z czynnikami odnoszącymi się do relacji międzysektorowych i wewnątrzsektorowych, uwzględniając również wewnętrzną oraz zewnętrzną politykę ekonomiczną (Łukiewska, 2019).

Konkurencyjność w literaturze przedmiotu rozpatrywana jest również w odniesieniu do stron rynku. Zgodnie z tym podziałem można wyróżnić badanie zjawiska konkurencyjności bazujące na zależnościach, jakie występują pomiędzy popytem a podażą na rynku. Stankiewicz (2005) zgodnie z tym kryterium podziału zdefiniował konkurencyjność „na wejściach” oraz „na wyjściach”. Natomiast Gorynia i Łaźniewska (2009) zgodnie z tym kryterium podziału określili konkurencyjność popytową oraz podażową. Konkurencyjność popytowa, zwana także: na wejściach, można zaobserwować, gdy popyt przewyższa ofertę, co jest związane ze współzawodnictwem nabywców o dobra oraz usługi oferowane przez sprzedawców. Wśród przedsiębiorstw występuje rywalizacja o zasoby wykorzystywane do produkcji wyrobów. Natomiast w przypadku konkurencyjności podażowej, inaczej nazywanej na wyjściu, sytuacja jest odwrotna i ma miejsce w przypadku występowania na rynku nadmiaru dóbr. W związku z tym podmioty wytwarzające produkty bądź oferujące usługi konkurują między sobą w celu pozyskania klientów chętnych do zakupu oferowanych przez nich produktów lub usług (Gorynia i Łaźniewska, 2009).

Zagadnienie konkurencyjności można analizować ze względu na sposób jej rozumienia. Zgodnie z tym kryterium podziału można wyróżnić:

- konkurencyjność czynnikową – objaśniana jest przez determinanty danego systemu gospodarczego, co odnosi się do zjawiska konkurencyjności *ex ante*. Konkurencyjność *ex ante* to umiejętność konkurowania podmiotu gospodarczego w przyszłości, czyli konkurencyjność atrybutowa, którą dany podmiot może osiągnąć w przyszłości (Stankiewicz, 2005; Gorynia i Łaźniewska, 2009; Rajchelt, 2015). Inaczej nazywana jest konkurencyjnością potencjalną, gdyż determinowana jest przez potencjał konkurencyjny, jaki posiada badany podmiot (Gorynia i Łaźniewska, 2009);
- konkurencyjność wynikową – objaśniana jest przez rezultaty danego systemu gospodarczego, co odnosi się do zjawiska konkurencyjności *ex post* (Lubiński i in., 1995; Gorynia i Jankowska, 2011). Konkurencyjność *ex post* to stan konkurencyjności danego podmiotu gospodarczego w konkretnym momencie, czyli jest to konkurencyjność zrealizowana, która wyraża się przez pozycję konkurencyjną (Gorynia i Łaźniewska, 2009; Rajchelt, 2015).

Konkurencyjność czynnikowa ma związek z podejmowanymi przez dany podmiot gospodarczy działaniami. Umożliwia efektywne konkurowanie oraz kształtowanie konkurencyjności w dłuższej perspektywie, tj. szybkie reagowanie na zmiany w otoczeniu, a także umiejętne wykorzystanie posiadanych zasobów. Natomiast konkurencyjność wynikowa stanowi następstwo konkurowania, przejawiające się m.in. w uzyskanym udziale rynkowym bądź wynikach finansowych (Rajchelt, 2015). Zgodnie z powyższą interpretacją konkurencyjność czynnikową można powiązać z przewagą konkurencyjną, a wynikową z pozycją rynkową. Według tego samego kryterium podziału wyróżnia się drugą klasyfikację, gdzie konkurencyjność rozdziela się na potencjalną oraz wynikową (Sopińska, 2006). Konkurencyjność potencjalna uwzględnia posiadane przez dany podmiot gospodarczy zasoby oraz przyjętą strategię funkcjonowania, co stanowi podłoże do kształtowania konkurencyjności. Natomiast konkurencyjność wynikowa, podobnie jak w opisywanym wcześniej akapicie, to rezultat konkurowania mierzony pozycją rynkową. Wymogiem koniecznym osiągnięcia pozycji rynkowej, czyli celu konkurowania, jest odpowiednia strategia, a także umiejętne wykorzystywanie zasobów (Gorynia i Jankowska, 2011; Rajchelt, 2015).

1.3. Modele konkurencyjności

Konkurencyjność stanowi konieczny warunek do przetrwania danego podmiotu gospodarczego na rynku. Z tego powodu zagadnienie to ma szczególne znaczenie

w teorii ekonomii, jak i dla praktyki gospodarczej. Występujące w literaturze modele konkurencyjności podmiotów gospodarczych wyjaśniają zjawisko konkurencji rynkowej. W konstruowanych modelach konkurencyjności uwzględnia się m.in. aktualną sytuację gospodarczą, specyfikę sektora, w którym wykonywane są analizy, a także nurt badawczy, do którego odnosi się dany model. W zagranicznej literaturze przedmiotem badań nie jest zjawisko konkurencyjności, lecz przewaga konkurencyjna, zaś zadaniem powstałego modelu jest wskazanie jej źródeł. Natomiast w polskiej literaturze powstają modele konkurencyjności, które traktują zagadnienie konkurencyjności oraz przewagi konkurencyjnej zamiennie (Kusa, 2008). W powstałych modelach konkurencyjności jako elementy składowe wymieniane są: potencjał konkurencyjny, pozycja konkurencyjna oraz przewaga konkurencyjna.

Ważnym elementem składowym konkurencyjności jest potencjał konkurencyjny, w wielu modelach rozumiany jako przyczyna konkurencyjności podmiotu gospodarczego (Sopińska, 2006). Zagadnienie potencjału konkurencyjnego analizowane jest w odniesieniu do pozostałych elementów składowych konkurencyjności, tj. pozycji konkurencyjnej, przewagi konkurencyjnej oraz strategii konkurencyjnej. Potencjał konkurencyjny w nawiązaniu do założeń szkoły zasobowej stanowią zasoby, kompetencje oraz umiejętności będące w posiadaniu danego podmiotu. Boyd i in. (1997) wskazali, że potencjał konkurencyjny to posiadane zasoby, będące jednocześnie wewnętrznymi determinantami konkurencyjności podmiotu, odpowiedzialne za kształtowanie wielkości zysku podmiotu gospodarczego, co umożliwia budowanie długoterminowej przewagi konkurencyjnej. Natomiast Lichtarski (1999) definiuje potencjał konkurencyjny jako zdolność podmiotu gospodarczego do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej z wykorzystaniem kompetencji i zdolności do gospodarowania zasobami, które są w posiadaniu danego podmiotu bądź też jego kontrahentów. To wskazuje, że podmiot gospodarczy, aby osiągnąć przewagę konkurencyjną, nie musi mieć danych zasobów na wyłączność, ale może również umiejętnie wykorzystywać zasoby występujące w najbliższym otoczeniu, w którym funkcjonuje (Rajchelt, 2015). Potencjał konkurencyjny determinuje sposób zarządzania konkurencyjnością, co powoduje uzyskanie ustalonych rezultatów konkurowania. Natomiast sposób zarządzania konkurencyjnością oddziałuje na wymiar potencjału oraz pozycji konkurencyjnej. W niniejszej publikacji przez pojęcie potencjału konkurencyjnego rozumie się kompleks odpowiednio dobranych zasobów materialnych oraz niematerialnych badanych podmiotów gospodarczych, tj. przedsiębiorstw, które mają zdolność do efektywnego gospodarowania zasobami będącymi w ich posiadaniu. W strukturze zasobów, które są elementem składowym potencjału konkurencyjnego, upatruje się przyczyny posiadanej konkurencyjności, co oznacza, że potencjał konkurencyjny będzie ujmowany jako konkurencyjność *ex ante*.

Pozycja konkurencyjna wynika z potencjału konkurencyjnego oraz sposobu zarządzania przedsiębiorstwem. Rozumiana jest jako rezultat konkurowania, czyli konkurencyjność *ex post*. W literaturze przedmiotu zagadnienie pozycji konkurencyjnej interpretowane jest wieloaspektowo i nie zawsze łączy się ją ze zdolnością podmiotu gospodarczego do bycia konkurencyjnym (Stankiewicz, 2005). W ramach studium literaturowego wyłoniono wiele definicji pozycji konkurencyjnej, które nawiązują do założenia, że strategia rozwoju podmiotu gospodarczego powinna prowadzić do osiągnięcia określonej pozycji konkurencyjnej (Kaleta, 2010). W nawiązaniu do tego założenia pozycja konkurencyjna rozpatrywana jest jako ostateczny rezultat konkurowania. Zdaniem Portera (1985) pozycja konkurencyjna to rezultat konkurowania oraz korzystniejszych wyników, które są efektem posiadanych przez podmiot zasobów. Takie ujmowanie pozycji konkurencyjnej podkreśla istotę zarówno otoczenia (warunki, jakie panują na rynku), jak i wnętrza podmiotu (posiadanych zasobów), dzięki czemu jest to zagadnienie wielowymiarowe. Natomiast Day (1997) zdefiniował pozycję konkurencyjną jako efekt konkurowania wypracowany przez wykorzystanie odpowiedniej strategii konkurencji. Zdaniem Stankiewicza (2005) pozycja konkurencyjna to efekt konkurowania w danym sektorze, analizowany w odniesieniu do rezultatów wypracowanych przez innych funkcjonujących w sektorze konkurentów. Gorynia i Łaźniewska (2009) określili pozycję konkurencyjną jako efekt wykorzystania danej strategii konkurencyjnej oraz potencjału konkurencyjnego. Takie podejście wskazuje, że efektywne wykorzystanie potencjału konkurencyjnego danego podmiotu decyduje o jego pozycji konkurencyjnej. Flak i Głód (2012) wskazali, że pozycję konkurencyjną można mierzyć, wykorzystując wskaźniki finansowe oraz rynkowe. W literaturze przedmiotu występują również definicje pozycji konkurencyjnej, w których ujmuje się ją jako źródło uzyskanej przewagi konkurencyjnej (Stankiewicz, 2005). Według tego założenia Strategor (2001) określił definicję pozycji konkurencyjnej jako sumę sił oraz słabości podmiotu gospodarczego. Gierszewska i Romanowska (2001) wskazały, że pozycja konkurencyjna to stan istotnych czynników sukcesu danego podmiotu gospodarczego, które kształtują jego przewagę w sektorze. Pozycja konkurencyjna w literaturze rozpatrywana jest także jako miara konkurencyjności. Zgodnie z tą tezą Taggart i Taggart (1999) określili pozycję konkurencyjną jako wypadkową wzajemnych relacji między: potencjałem konkurencyjnym, procesem konkurowania a efektami tego konkurowania. Opisane powyżej podejścia do analizowania zagadnienia pozycji konkurencyjnej wskazują na wieloaspektowość tego pojęcia, co związane jest z założeniami podjętymi przez badaczy. W niniejszej monografii naukowej zagadnienie pozycji konkurencyjnej badanych przedsiębiorstw rozumiane jest jako efekt konkurowania w danym sektorze, w tym przypadku sektorze mleczarskim, analizowanym na tle rezultatów osiąganych przez konkurencję.

Kolejnym elementem składowym konkurencyjności podmiotu gospodarczego jest przewaga konkurencyjna. Zagadnienie to może być analizowane w zależności od:

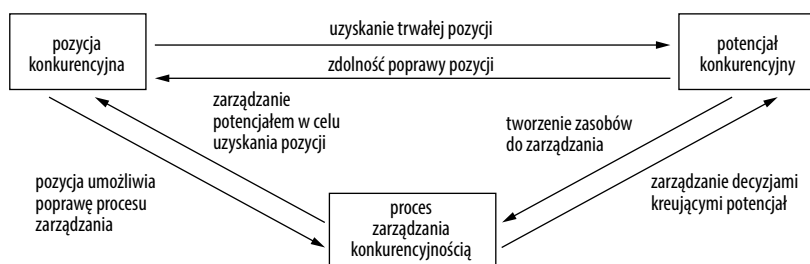
- postrzeganego źródła uzyskanej przewagi, np. sektor bądź posiadane zasoby,
- teoretycznych podstaw, tj. ekonomiki przemysłu lub teorii zarządzania (Rajchelt, 2015).

Rozpatrywanie przewagi konkurencyjnej w ujęciu sektorowym opiera się na tezie Portera (1985), który wskazał, że jest ona determinowana uwarunkowaniami sektora, w którym dany podmiot gospodarczy funkcjonuje. Porter podkreślił również znaczenie wewnętrznych źródeł posiadanych przez podmiot, które kształtują jego przewagę konkurencyjną na rynku. Natomiast w ujęciu zasobowym wskazuje się, że zasoby nie są jednolite ani powszechnie dostępne, jak to określa klasyczna mikroekonomia, przez co występuje renta monopolistyczna, która przyczynia się do uzyskania ponadprzeciętnej rentowności (Czakon, 2005). Z uwagi na różne możliwości interpretowania zagadnienia przewagi konkurencyjnej warto wymienić najistotniejsze definicje tego zagadnienia, które odnoszą się do wymienionych wyżej założeń:

- Aaker (1989) określił przewagę konkurencyjną jako coś, przez co podmiot gospodarczy uzyskuje wyniki korzystniejsze niż jego konkurenci,
- Barney (1997) zdefiniował przewagę konkurencyjną jako umiejętność realizacji przez podmiot gospodarczy strategii konkurencyjnej niemożliwej do wdrożenia przez jego konkurentów funkcjonujących na rynku,
- Strategor (2001) wskazał, że przewaga konkurencyjna to zbiór atutów podmiotu gospodarczego cenionych przez rynek, na którym podmiot funkcjonuje.

Konkurencyjność ze względu na swoją współzależność z wieloma teoriami i poziomami ekonomicznymi, które opisano powyżej, można zakwalifikować do zjawisk złożonych oraz wielowymiarowych. Gorynia i in. (2002) określają konkurencyjność w ujęciu teoretycznym oraz abstrakcyjnym, co świadczy o braku powiązania tego pojęcia z określonym kontekstem. Pojęcie konkurencyjności ujmowane jest przez wielu autorów wielopłaszczyznowo, w literaturze przedmiotu brakuje więc jednej powszechnie przyjętej definicji. Utrudnia to podejmowane próby dekompozycji tego terminu na inne pojęcia o niższym stopniu ogólności. Dokonując analizy literatury przedmiotu, można wyodrębnić różnorakie modele ujmujące konkurencyjność jako agregat składający się z określonych podsystemów, pomiędzy którymi można zaobserwować silne zależności w ujęciu przyczynowo-skutkowym (Łukiewska, 2019).

Buckley i in. (1988) opracowali systemowy model konkurencyjności, który uwzględniał podejście do tego zagadnienia zarówno z perspektywy gospodarek, krajów, branż czy sektorów, jak i przedsiębiorstw oraz produktów. Model ten należy do najczęściej przywoływanych w literaturze przedmiotu oraz wykorzystywanych do badań z zakresu konkurencyjności (Łukiewska, 2019). Przykładem tego są publikacje wielu ekonomistów (Taggart i Taggart, 1999; Wach, 2014; Siudek i Zawojńska, 2014), którzy w swoich badaniach nawiązywali do wskazanego modelu oraz podejmowali próby jego modyfikacji. Buckley i in. (1988) opracowali model konkurencyjności odnoszący się do koncepcji 3-P. Wyodrębniono tu trzy etapy kształtowania procesu konkurencyjności, do których zakwalifikowano: pozycję konkurencyjną, potencjał konkurencyjny oraz procesy zarządzania konkurencyjnością (rys. 2).



Rys. 2. Systemowy model konkurencyjności autorstwa Buckleya i in., 1988, s. 177

Źródło: opracowanie na podstawie Łukiewska, 2019, s. 31.

Fig. 2. Systemic model of competitiveness by Buckley et al., 1988, p. 177.

Source: based on Łukiewska, 2019, p. 31.

Buckley i in. (1988) w zaproponowanym modelu wyróżnili:

- potencjał konkurencyjny – odnoszący się do wskazania udziału w procesie konkurowania,
- pozycję konkurencyjną – wskazującą wynik konkurowania,
- proces zarządzania konkurencyjnością – uwzględniający działania umożliwiające przekonstruowanie potencjału w pozycję konkurencyjną.

Pomiędzy wskazanymi elementami konkurencyjności można zaobserwować sprzężenia zwrotne. W zaproponowanym i opisanym powyżej modelu autorstwa Buckleya i in. (1988) zagadnienie konkurencyjności rozpatrywane jest w ujęciu dynamicznym, które podlega ciągłym zmianom i modyfikacjom. Zdaniem autorów modelu istotne jest analizowanie konkurencyjności w ujęciu całościowym. Sama ocena pozycji konkurencyjnej nie zapewni pełnej wiedzy dotyczącej

trwałości przewagi konkurencyjnej. Natomiast skupienie się wyłącznie na potencjale konkurencyjnym nie dostarczy informacji o poziomie wykorzystania tego potencjału ani o wypracowanych wynikach konkurencyjnych. Odniesienie się jedynie do procesów konkurencyjnych uniemożliwi wskazanie skutków podjętych działań, których celem jest przekonstruowanie potencjału w pozycję konkurencyjną (Łukiewska, 2019).

Odnosząc się do modelu Buckleya i in. (1988), polscy ekonomiści, tj. Gorynia i Łaźniewska (2009) zaproponowali model, który obejmuje następujące elementy procesu konkurencyjnego:

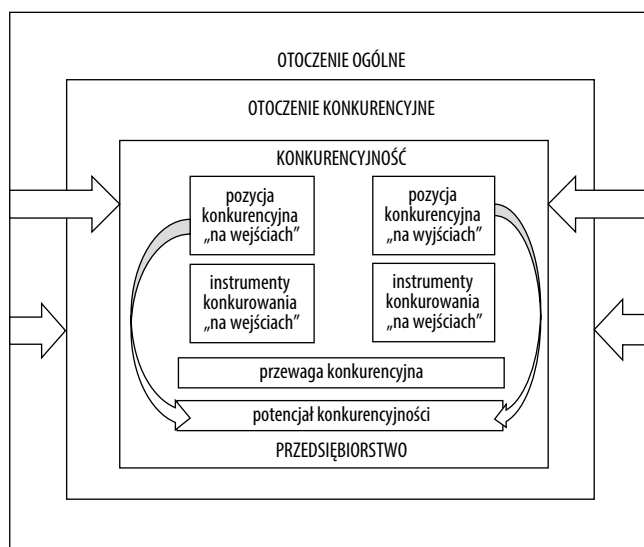
- konkurencyjność potencjalną – inaczej interpretowaną jako zdolność konkurencyjną lub potencjał konkurencyjny,
- strategię konkurowania – inaczej określaną jako instrumenty konkurowania,
- konkurencyjność zrealizowaną, tzn. *ex post* – zwaną pozycją konkurencyjną (Łukiewska, 2019).

Gorynia i Łaźniewska (2009) zaproponowane modyfikacje systemowego modelu konkurencyjności autorstwa Buckleya i in. (1988) opisali szczegółowo w odniesieniu do przedsiębiorstw. Można więc stwierdzić, że potencjał konkurencyjny należy analizować zarówno w wąskim, jak i szerokim ujęciu. W przypadku interpretowania potencjału konkurencyjnego w wąskim znaczeniu uwzględnia się wszelkiego rodzaju zasoby użyte lub możliwe do wykorzystania przez przedsiębiorstwo. W związku z tym można wyróżnić zasoby pierwotne, wtórne oraz wynikowe. Interpretując potencjał konkurencyjny w szerszym ujęciu, należy uwzględnić dodatkowo kulturę przedsiębiorstwa wraz z jego strukturą organizacyjną oraz realizowaną strategią konkurowania. W modelu zaproponowanym przez Gorynię i Łaźniewską (2009) pozycja konkurencyjna ujmowana jest jako rezultat procesu konkurowania, gdzie w odniesieniu do przedsiębiorstwa nawiązuje do wyniku oceny oferty przez nabywców. Wówczas pozycja konkurencyjna przyczynia się do wskazania rezultatu zastosowania konkretnej strategii konkurencyjnej (wykorzystanych instrumentów konkurowania) względem potencjału konkurencyjnego (wykorzystanych zasobów). Strategia konkurowania służy poszukiwaniu odpowiedzi co do obszarów konkurowania przez przedsiębiorstwo (odnosząc się do rynków oraz jego segmentów) oraz możliwości zdefiniowania i określenia oferowanych produktów, które mogą przyczynić się do zbudowania trwałej przewagi konkurencyjnej na konkretnych rynkach (Łukiewska, 2019).

Model konkurencyjności w odniesieniu do konkurencyjności przedsiębiorstw zaproponował także Stankiewicz (2005, s. 86–91), definiując przy tym konkurencyjność jako „system zachodzących procesów i działań mających na celu realizację określonych celów wyznaczonych przez przedsiębiorstwo”. Zaproponowany przez Stankiewicza (2005) systemowy model konkurencyjności

odnosił się do przedsiębiorstw, a w jego skład wchodziły następujące elementy (rys. 3):

- potencjał konkurencyjny – definiowany jako całokształt materialnych oraz niematerialnych zasobów przedsiębiorstwa, których posiadanie jest konieczne do prawidłowego funkcjonowania na konkurencyjnym rynku,
- przewaga konkurencyjna – ujmowana jako rezultat zaimplementowania potencjału konkurencyjności, co skutkuje dynamicznym generowaniem korzystnych ofert rynkowych oraz efektywnych instrumentów konkurowania,
- instrumenty konkurowania – czyli wszelkiego rodzaju celowe środki tworzone przez przedsiębiorstwo, wykorzystywane na potrzeby zdobycia kontrahentów dla przedstawionej oferty,
- pozycja konkurencyjna – definiowana jako wygenerowany przez przedsiębiorstwo rezultat konkurowania w określonym sektorze, w odniesieniu do rezultatów osiągniętych przez konkurentów (Łukiewska, 2019).



Rys. 3. Systemowy model konkurencyjności autorstwa Stankiewicza

Źródło: opracowanie na podstawie Stankiewicz, 2005, s. 87.

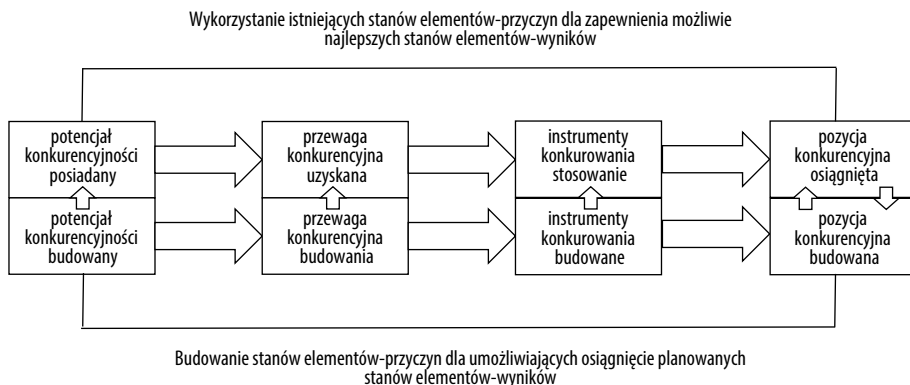
Fig. 3. Stankiewicz's Systemic Model of Competitiveness

Source: based on Stankiewicz, 2005, p. 87.

Zdaniem Stankiewicza (2005) potencjał konkurencyjny tworzy źródło przewagi konkurencyjnej, określając jej rodzaj oraz wielkość. Przewaga konkurencyjna stanowi natomiast podstawy do przygotowania konkurencyjnej oferty wraz

z wykorzystaniem konkretnych instrumentów konkurowania, które przyczyniają się do zbudowania określonej pozycji konkurencyjnej. Natomiast utrzymywanie wypracowanej pozycji konkurencyjnej przez przedsiębiorstwo zobowiązuje do ciągłego powtarzania tego procesu (Stankiewicz, 2005). Wskazane wyżej składowe elementy konkurencyjności opracowanego modelu konkurencyjności ulegają oddziaływaniom otoczenia ogólnego oraz konkurencyjnego. Do otoczenia ogólnego można zakwalifikować otoczenie w ujęciu makroekonomicznym, tzn. odnosząc się do: systemu społeczno-politycznego państwa, prowadzonej polityki rządu i instytucji międzynarodowych, porozumień międzynarodowych oraz regionalnych, warunków demograficznych, a także posiadanych zasobów naturalnych i kapitału ludzkiego. Natomiast otoczenie konkurencyjne definiowane jest w odniesieniu do 5 sił Portera, do których zakwalifikować można konkurentów, dostawców, nabywców, możliwości wejścia do sektora przez nowych konkurentów oraz produkty substytucyjne (Stankiewicz, 2005).

W zaproponowanym przez Stankiewicza (2005) modelu konkurencyjności można zaobserwować powiązania przyczynowo-skutkowe występujące między poszczególnymi elementami składowymi (rys. 4). Rozszerzony model konkurencyjności autorstwa Stankiewicza (2005, s. 90) obejmuje zmiany zachodzące w badanym podmiocie gospodarczym, a także wskazuje kierunki oddziaływania obecnych oraz przyszłych elementów składowych konkurencyjności. Należy podkreślić, że ma on zastosowanie do oceny stanu poszczególnych elementów



Rys. 4. Model konkurencyjności przedsiębiorstwa opracowany przez Stankiewicza wraz z uwzględnieniem związków przyczynowo-skutkowych występujących między poszczególnymi elementami składowymi

Źródło: opracowanie na podstawie Stankiewicz, 2005, s. 90.

Fig. 4. The enterprise competitiveness model developed by Stankiewicz, taking into account the cause-and-effect relationships between individual contributory elements

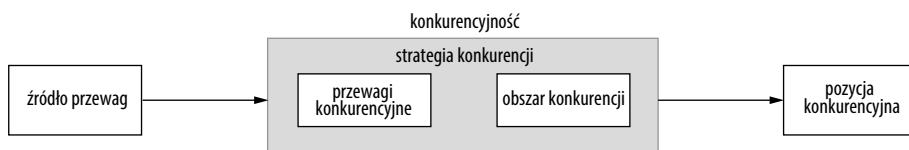
Source: based on Stankiewicz, 2005, p. 90.

składowych konkurencyjności, nie zaś do oceny stopnia ich wzajemnego powiązania. Dlatego w przypadku analizowania powiązań przyczynowo-skutkowych między poszczególnymi elementami składowymi konkurencyjności bardziej prawidłowe jest uproszczenie modelu, np. do dwóch składowych (Rajchelt, 2015).

Zbliżone ujęcie kształtowania konkurencyjności w wymiarze systemowym zostało opisane w wielu pracach innych ekonomistów. Model konkurencyjności zaproponowany przez Stankiewicza (2005) został zmodyfikowany przez Światowiec-Szczepańską (2011), która przeprowadziła dekompozycję pojęcia konkurencyjności, wyodrębniając następujące jej elementy: potencjał konkurencyjności, źródła przewagi konkurencyjnej, strategię oraz instrumenty konkurencyjności, a także pozycję konkurencyjną. Natomiast Skawińska (2002) przy definiowaniu modelu konkurencyjności wskazała, że istotne jest zinterpretowanie oraz określenie wskaźników kształtujących konkurencyjność. Odnosząc się do konkurencyjności przedsiębiorstwa, Skawińska (2002) wskazała następujące czynniki, które mają znaczenie przy kształtowaniu przewagi konkurencyjnej, tj.: restrukturyzację, postęp technologiczny, innowacje, potencjał rzeczowy oraz finansowy, logistykę. Natomiast w przypadku instrumentów konkurencyjności do istotnych wskaźników można zakwalifikować jakość oraz cenę produktu, warunki płatności, a także renomę podmiotu gospodarczego. Interpretując pozycję konkurencyjną, w jej kształtowaniu istotna jest siła przetargowa odbiorców, pozycja konkurentów oraz polityka kredytowa i fiskalna (Skawińska, 2002).

Podczas przeglądu literatury wyodrębniono model konkurencyjności w wymiarze systemowym autorstwa Romanowskiej (2009), która zastosowała go do prowadzonych przez siebie badań. W przedstawionym modelu Romanowska (2009, s. 203) w odmienny sposób niż Stankiewicz (2005) podeszła do instrumentów konkurencyjności, zastępując je obszarem konkurencji oraz strategią konkurencyjności. Zdaniem autorki modelu obszar konkurencji to obręb rynku, na którym przedsiębiorstwo stosuje posiadane przewagi konkurencyjne, zaś strategia konkurencyjności ujmowana jest jako narzędzie uzyskiwania konkretnej przewagi konkurencyjnej, tak aby móc wypracować zamierzoną pozycję konkurencyjną. W modelu konkurencyjności zaproponowanym przez Romanowską (2009, s. 203) brakuje zależności przyczynowo-skutkowych, dlatego występują wyłącznie jednokierunkowe zależności między wskazanymi elementami składowymi modelu (rys. 5).

Uproszczony model konkurencyjności w wymiarze systemowym wskazał Kusa (2008). Został on opracowany na potrzeby pomiaru konkurencyjności małopolskiego sektora usług turystycznych (Kusa, 2007). Z uwagi na wieloaspektowość prowadzonych analiz Kusa (2008) zasugerował skrócenie łańcucha przyczynowo-skutkowego, ograniczając się do dwóch składowych, tj. potencjału konkurencyjnego oraz pozycji konkurencyjnej. Uproszczony model konkurencyjności ze względu na uniwersalny charakter może mieć zastosowanie



Rys. 5. Model konkurencyjności autorstwa Romanowskiej 2009, s. 203.

Źródło: opracowanie na podstawie Łukiewska, 2019, s. 35.

Fig. 5. Competitiveness model by Romanowska 2009, p. 203.

Source: based on Łukiewska, 2019, p. 35.

w różnych grupach podmiotów gospodarczych. Model ten może być punktem początkowym do wyznaczania funkcji regresji, która może umożliwić ocenę stopnia oddziaływania potencjału konkurencyjnego lub wybranych elementów składowych na pozycję konkurencyjną danego podmiotu gospodarczego (Kusa, 2008). Zdaniem autora modelu potencjał konkurencyjny to kompleks czynników kształtujących pozycję konkurencyjną. Pozycja konkurencyjna stanowi efekt konkurowania, określając pozycję danego podmiotu na rynku względem pozostałych konkurentów. Omawiany model ma pewne ograniczenia – nie uwzględnia zewnętrznych czynników kształtujących konkurencyjność, lecz autor stwierdza, że takie podejście jest możliwe z uwagi na jednakowy wpływ czynników na podmioty gospodarcze funkcjonujące w obrębie jednego sektora. Kolejnym istotnym ograniczeniem modelu jest założenie jednokierunkowych zależności pomiędzy potencjałem a pozycją konkurencyjną, a także nieuwzględnianie powiązań między elementami składowymi potencjału konkurencyjnego (Łukiewska, 2019).

W literaturze przedmiotu przedstawiono również model konkurencyjności nawiązujący do założeń teorii zasobowej. Ma on charakter koncepcyjny i określany jest modelem RBV (ang. Resource-Based View of the Firm). Model RBV został opracowany przez Barneya (1991), który stwierdził, że prawidłowy dobór oraz alokacja zasobów i umiejętności są kluczowe do uzyskania założonych celów przez podmiot gospodarczy. Model skupia się na zagadnieniu przewagi konkurencyjnej. Jednym z założeń przyjętych w konstrukcji modelu jest to, że zastosowanie przez podmiot gospodarczy specyficznych i rzadkich zasobów, które są w jego posiadaniu, może przyczynić się do wypracowania silnej przewagi konkurencyjnej podmiotu na rynku. Utrzymanie wypracowanej przewagi konkurencyjnej umożliwia poprawę wyników działalności w perspektywie krótko- i długookresowej (Newbert, 2008). W opracowanym modelu uwzględnia się wynik, jaki uzyskuje badany podmiot, co z ujęcia definicyjnego konkurencyjności stanowi elementarny rezultat, a zazwyczaj nie jest rozpatrywane w innych modelach (Rajchlet, 2015).

Analizując w sposób syntetyczny dotychczasowy dorobek naukowy dotyczący zagadnienia konkurencyjności, można stwierdzić, że jednym z założeń

w konstrukcji modeli konkurencyjności jest ich użyteczność. Ze względu na kryteria testów statystycznych i umiejętności formułowania wniosków w aspekcie przyczynowo-skutkowym zaobserwowano tendencje do upraszczania modeli konkurencyjności do dwóch składowych, gdzie jedna stanowi przyczynę, zaś druga jest skutkiem (Kusa, 2008). Wyniki, jakie uzyskuje podmiot gospodarczy, są skutkiem konkurowania. Efekt konkurowania jest względny, tzn. powinien być ustalony w odniesieniu do pozostałych podmiotów funkcjonujących na rynku. Natomiast jako przyczynę uzyskanej konkurencyjności określa się zbiór czynników wewnętrznych oraz zewnętrznych, które warunkują wyniki wypracowane przez podmiot. Realizując badania z zakresu konkurencyjności spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych w ujęciu zasobowym, Rajchelt (2015) skonstruowała model wewnątrzsektorowej konkurencyjności podmiotów gospodarczych, w którym potencjał konkurencyjny warunkuje wyniki ekonomiczne (rys. 6). Zgodnie z zaproponowanym w literaturze podziałem (Newbert, 2008), w poniższym modelu konkurencyjności przyjęto, że potencjał konkurencyjny jest składową zasobów oraz umiejętności.



Rys. 6. Model wewnątrzsektorowej konkurencyjności podmiotu gospodarczego w ujęciu teoretycznym

Źródło: opracowanie na podstawie Rajchelt, 2015, s. 82.

Fig. 6. Model of intra-sector competitiveness of an economic entity in theoretical approach

Source: based on Rajchelt, 2015, p. 82.

Powyższy model może stanowić początkowy etap konstruowania funkcji regresji, umożliwiając oddziaływanie elementów składowych potencjału konkurencyjnego na uzyskane przez podmiot gospodarczy wyniki ekonomiczne. Model ten jest uniwersalny, może więc być wykorzystywany w różnych grupach podmiotów gospodarczych, funkcjonujących w obrębie konkretnego sektora. Przyjęto w nim założenie o równomiernym oddziaływaniu czynników zewnętrznych na podmioty prowadzące działalność w danym sektorze. To wyjaśnia, że w modelu nie uwzględniono determinant zewnętrznych, mających wpływ na wynik ekonomiczny podmiotu gospodarczego (Rajchelt, 2015).

Powyższy model (rys. 6) pozwala określić potencjał konkurencyjny jako zbiór dobranych zasobów materialnych oraz niematerialnych, a także umiejętności, które zagospodarowane w sposób efektywny determinują osiągany przez podmiot wynik ekonomiczny. Potencjał konkurencyjny w literaturze przedmiotu

określany jest jako miernik konkurencyjności potencjalnej (*ex ante*). Natomiast wynik ekonomiczny stanowi połączenie wyników finansowych oraz rynkowych podmiotu gospodarczego, przez co może być rozpatrywany jako rezultat konkurowania, tj. konkurencyjność wynikowa (*ex post*) (Sopińska, 2006). Zależąca w tym modelu zależność między potencjałem konkurencyjnym a wynikiem ekonomicznym ma charakter przyczynowo-skutkowy. Warto podkreślić, że występująca w tym modelu konkurencyjności zależność między potencjałem konkurencyjnym a wynikiem ekonomicznym ma charakter dwukierunkowy. Dodatnie wyniki ekonomiczne uzyskiwane przez podmiot gospodarczy ułatwiają mu budowanie potencjału konkurencyjnego. Należy dodać, że uzyskane przez podmiot dodatnie wyniki ekonomiczne są determinowane przez zasoby będące w posiadaniu danego podmiotu, co dowodzi, że zanim podmiot wypracował korzystne wyniki ekonomiczne, musiał mieć odpowiedni potencjał konkurencyjny (Rajchelt, 2015).

Ze względu na wieloaspektowość zagadnienia konkurencyjności, uwarunkowanego znaczną liczbą czynników, przy konstruowaniu powyższego modelu (rys. 6) przyjęto pewne założenia metodyczne, co umożliwia zastosowanie modelu w różnych sektorach gospodarki narodowej. W modelu autorstwa Rajchelt (2015) nie zostały uwzględnione takie elementy składowe konkurencyjności, jak przewaga konkurencyjna oraz strategia konkurencyjna, gdyż dodatkowe elementy mogłyby utrudnić wnioskowanie przyczynowo-skutkowe. Ponadto rola tych składowych konkurencyjności nie jest jednoznacznie określona. Oprócz wymienionych elementów składowych konkurencyjności we wskazanym modelu pominięto pozycję konkurencyjną, która w innych modelach ujmowana jest jako końcowy rezultat konkurowania. W modelu tym przyjęto, że końcowym efektem konkurencyjności są wyniki ekonomiczne, gdyż stanowią szersze zagadnienie, uwzględniające również pojęcie pozycji konkurencyjnej. Elementu tego nie uwzględniono w przedstawionym modelu (Rajchelt, 2015).

Odnosząc się do przedstawionych poglądów w zakresie systemowego ujęcia konkurencyjności, można stwierdzić, że opisane modele szczegółowo wskazują zależności pomiędzy istotnymi pojęciami, dotyczącymi poszczególnych kategorii konkurencyjności. W związku z tym można wyodrębnić dwa rodzaje konkurencyjności, do których należy konkurencyjność czynnikowa oraz konkurencyjność wynikowa. Konkurencyjność czynnikowa, której zadaniem jest wskazywanie możliwości budowania pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa w przyszłości, wykorzystuje takie składowe jak: źródło konkurencyjności, potencjał konkurencyjny, potencjał konkurencyjności oraz zdolność konkurencyjna. Natomiast konkurencyjność wynikowa wskazuje rzeczywiste rezultaty osiągnięte przez przedsiębiorstwo w zakresie wypracowania określonej pozycji konkurencyjnej. Konkurencyjność wynikowa uzupełniana jest przez

konkurencyjność czynnikową, co przy wykorzystaniu obu ujęć konkurencyjności w prowadzonych analizach badawczych umożliwia pozyskanie całościowej wiedzy z zakresu konkurencyjności konkretnego podmiotu gospodarczego (Łukiewska, 2019).

Porównując przedstawione modele konkurencyjności w wymiarze systemowym, można zauważyć różnice w nazewnictwie poszczególnych elementów składowych konkurencyjności oraz charakteru obserwowanych między nimi zależności (jednokierunkowe lub dwukierunkowe). Autorzy definiujący zależności w ujęciu jednokierunkowym wskazują pozycję konkurencyjną jako konkretny rezultat konkurowania. Natomiast autorzy wskazujący zależności pomiędzy elementami składowymi konkurencyjności w ujęciu dwukierunkowym podkreślają, że pozycja konkurencyjna to punkt wyjścia w kształtowaniu konkurencyjności czynnikowej. Przeprowadzone studium literaturowe pozwala stwierdzić, że konkurencyjność w wymiarze systemowym może być wykorzystywana na wszystkich poziomach analizy ekonomicznej. Należy jednak uwzględnić różnice pomiędzy wskazanymi modelami konkurencyjności, co prowadzi do modyfikacji każdego z tych modeli odpowiednio do charakteru oraz poziomu realizowanych badań. Jednocześnie z uwagi na złożoność oraz teoretyczny charakter elementów składowych konkurencyjności jej rozkład na konkretne elementy powinien być wyłącznie punktem wyjścia do pomiaru oraz oceny konkurencyjności poszczególnych podmiotów gospodarczych (przedsiębiorstw, branż oraz gospodarek narodowych) (Łukiewska, 2019).

1.4. Podsumowanie

Na podstawie powyższych rozważań z zakresu konkurencyjności wykazano brak uniwersalnej definicji konkurencyjności. Ze względu na złożoność prowadzonych badań w tym zakresie, odnoszących się do różnych podmiotów gospodarczych, a także poziomów analizy ekonomicznej, wykazano, że tematyka konkurencyjności ma interdyscyplinarny charakter. Bez względu na prowadzony poziom badań z zakresu konkurencyjności oraz opisywane jej aspekty należy wskazać na istotę wartościującego ujęcia konkurencyjności. Niejednoznaczny charakter konkurencyjności powoduje, że do przeprowadzenia jej oceny należy zastosować metodę porównawczą innych podmiotów lub (grup podmiotów) zaliczanych do tego samego poziomu analizy ekonomicznej. Oznacza to, że przy wyznaczaniu poziomu konkurencyjności danego przedsiębiorstwa, branży, regionu lub kraju można określić, czy dany podmiot jest bardziej lub mniej konkurencyjny w odniesieniu do podobnych obiektów należących do tego samego poziomu analizy ekonomicznej.

Literatura

- Aaker, D. (1989). Managing Assets and Skills. The Key to a Sustainable Competitive Advantage. *California Management Review*, 31 (2), 91–106.
- Adamkiewicz-Drwiłło, H.G. (2010). Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań współczesnej gospodarki. Toruń: Wydawnictwo TNOIK.
- Barney, J.B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17 (1), 99–120.
- Barney, J.B. (1997). *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*. New York: Addison-Wesley Publishing Company Inc.
- Bednarz, J. (2013). Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynkach europejskich na przykładzie wybranych branż. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Blair, J.P. (2004). How local competition for economic activity affects national competitiveness. *Competitiveness Review*, 14 (1/2), 18–25. <https://doi.org/10.1108/eb046465>
- Bossak, J. (2000). Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej – ujęcie instytucjonalne. [W:] H. Podedworny, J. Grabowiecki, H. Wnorowski (red.), *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej* (s. 19–37). Białystok: Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku.
- Boyd, N.G., Hanlon, S.C., Lado, A.A. (1997). Competition, cooperation, and the search for economic rents: A syncretic model. *Academy of Management Review*, 22, 110–141.
- Buckley, P.J., Pass, C.L., Prescott, K. (1988). Measures of international competitiveness: A critical survey. *Journal of Marketing Management*, 2, 175–200.
- Casson, M. (1990). *Enterprise and Competitiveness. A System View of International Business*. Oxford: Clarendon Press.
- Czaron, W. (2005). Ku systemowej teorii przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa. *Przegląd Organizacji*, 5, 5–8.
- Day, G.S. (1997). Maintaining the competitive edge: creating and sustaining advantages in dynamic competitive environments. [W:] G.S. Day, D.J. Reibstein, R.E. Gunther, Wharton on dynamic competitive strategy (s. 48–75). Nowy Jork: John Wiley & Sons.
- Dobiegała-Korona, B., Kasiewicz, S. (2000). Metody oceny konkurencyjności przedsiębiorstw. [W:] K. Kuciński (red.), *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce* (s. 89–96). Warszawa: Ofic. Wyd. SGH.
- Dwyer, L., Kim, Ch. (2003). Destination Competitiveness: Determinants and Indicators. *Current Issues in Tourism*, Volume 6, Issue number 5, 369–414. DOI: <https://doi.org/10.1080/13683500308667962>
- Dzierbunowicz, E. (2013). Międzynarodowa konkurencyjność branży na przykładzie branży odlewniczej w Polsce w latach 1995–2010. Poznań: Wyd. UE w Poznaniu.
- European Commission (2010). *European Competitiveness Report*. Luksemburg.

- Faulkner, D., Bowman, C. (1996). *Strategie konkurencji*. Warszawa: Gebethner i Ska.
- Flak, O., Głód, G. (2012). *Konkurencyjni przetrwają*. Warszawa: Difin.
- Flejterski, S. (1984). Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej. *Gospodarka Planowa*. Miesięcznik poświęcony problemom planowania i rozwoju gospodarki narodowej, 39(9), 390–394.
- Frejtag-Mika, E., Gołębiowski, J., Matwiejczuk, W., Mickiewicz, B., Rzemieniak, M., Samuel, J., Sieradzka, K., Skawińska, E., Wojewoda, I., Zalewski, R.I. (2015). *Konkurencyjność przedsiębiorstw w XXI wieku: czynniki wzrostu*. Warszawa: PWE.
- Gierszewska, G., Romanowska, M. (2001). *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*. Warszawa: PWE.
- Gorynia, M. (1995). Mezoekonomia – modele samoregulacji branży. *Ekonomista*, 5–6, 815–837.
- Gorynia, M. (1998). *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*. Poznań: Wyd. AE.
- Gorynia, M., Barczyk, R., Guzik, B., Korzeniowski, A., Romanow, Z., Sobczak, A., Sobiech, J., Szulce, H. (2002). *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej (wyd. II)*. Poznań: Wyd. AE.
- Gorynia, M., Jankowska, B. (2011). *Wejście Polski do strefy euro a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw*. Warszawa: Difin.
- Gorynia, M., Łązniewska, E. (2009). *Kompedium wiedzy o konkurencyjności*. Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Grzebyk, M., Kryński, Z. (2011). Konkurencja i konkurencyjność przedsiębiorstw: ujęcie teoretyczne. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 20, 107–117.
- Hamel, G. (1991). Competition for Competence and Inter-partner Learning within International Strategic Alliance. *Strategic Management Journal*, 12, Summer Special Issue.
- Jagiello, E.M. (2008). *Strategiczne budowanie konkurencyjności gospodarki*. Warszawa: Wyd. Poltext.
- Jankowska, B. (2005). *Międzynarodowa konkurencyjność branży na przykładzie branży budowlanej w latach 1994–2001*. Poznań: Wyd. AE.
- Jantón-Drozdowska, E. (1994). Strategia fuzji przedsiębiorstw a konkurencja. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2, 13–23.
- Jezierski, A. (2017). Mezoekonomiczne uwarunkowania kształtowania konkurencyjności łańcuchów dostaw. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 315, 45–53.
- Kagan, A. (2013). *Stan i perspektywy wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w Polsce*. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Kaleta, A. (2010). *Tendencje rozwojowe zarządzania strategicznego*. [W:] A. Zakrzewska-Bielawska (red.), *Koncepcje i metody zarządzania strategicznego oraz nadzoru korporacyjnego* (s. 15–21). Warszawa: Wyd. C.H.Beck.

- Kondratiuk-Nierodzińska, M. (2016). Kreacja wiedzy technicznej a konkurencyjność gospodarek. *Ekonomista*, 1, 61–84.
- Kowalski, A., Wigier, M. (2014). Competitiveness of the Polish food economy in the conditions of globalization and European integration. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Kożuch, B., Sienkiewicz-Małyjurek, K. (2013). Kompetencje menedżerskie i czynniki sukcesu w zarządzaniu projektami. [W:] T. Listwan (red.), *Spółeczne problemy zarządzania projektami. Przedsiębiorczość i zarządzanie* (t. XIV, z. 11, cz. I, s. 105–115). Łódź.
- Kraszewska, M., Pujer, K. (2017). Konkurencyjność przedsiębiorstw sposoby budowania przewagi konkurencyjnej. Wrocław: Wyd. Nauk. Exante.
- Kruk, H. (2010). *Przyrodnicza konkurencyjność regionów*. Toruń: Wyd. Dom Organizatora.
- Kusa, R. (2007). Potencjał konkurencyjny a pozycja konkurencyjna małopolskich biur podróży. Kraków: Wyd. AGH.
- Kusa, R. (2008). Przyczynowo-skutkowy model konkurencyjności przedsiębiorstw. *Ekonomia Menedżerska*, 3, 57–66.
- Latruffe, L. (2010). Competitiveness, productivity and efficiency in the agricultural and agri-food sectors. *OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers*, 30, 1–63. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/5km91nkdt6d6-en>
- Lichtarski, J. (1999). *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*. Wrocław: Wyd. AE.
- Lombana, J.E. (2006). *Competitiveness and Trade Policy Problems in Agricultural Export*. University of Göttingen.
- Lubiński, M., Michalski, T., Misala, J. (1995). *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcia i sposób mierzenia*. Warszawa: Wyd. IRiSS.
- Łukiewska, K. (2019). Metodologiczne aspekty pomiaru międzynarodowej konkurencyjności branży na przykładzie przemysłu spożywczego. Olsztyn: Wyd. UWM w Olsztynie.
- Łuniewski, A. (2016). Uwarunkowania zewnętrzne konkurencyjności przedsiębiorstw sektora gospodarki odpadami. Białystok: Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku.
- Maniak, G. (2006). Mikro-, mezo- i makroekonomiczne poziomy konkurencyjności – uwarunkowania i miary. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Prace Katedry Mikroekonomii*, 10, 5–19.
- Misala, J. (2011). *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*. Warszawa: PWE.
- Newbert, S.L. (2008). Value, rareness, competitive advantage, and performance: a conceptual-level empirical investigation of the resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 29 (7), 745–768.
- Nosecka, B., Pawlak, K., Poczta, W. (2011). *Wybrane aspekty konkurencyjności rolnictwa*. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Nowak, S. (1970). *Metodologia badań socjologicznych*. Warszawa: PWN.

- Nowakowski, M.K. (red.) (2000). *Biznes międzynarodowy – obszar decyzji strategicznych*. Warszawa: Wyd. Key Text.
- Olczyk, M. (2008a). *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*. Warszawa: CeDeWu.
- Olczyk, M. (2008b). *Kierunki rozwoju badań nad konkurencyjnością*. [W:] N. Daszkiewicz (red.), *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo i mikro* (s. 13–20). Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Orłowska, R., Żołądkiewicz, K. (red.) (2012). *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej*. Warszawa: PWE.
- Pabian, A. (1996). *Propozycja oceny sukcesu przedsiębiorstwa*. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw*, 2, 18–19.
- Pierścionek, Z. (2003). *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstw*. Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Porter, M.E. (1985). *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance*. Nowy Jork: Free Press.
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Nowy Jork: Free Press.
- Porter, M.E. (1998). *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance: with a new introduction Advantage of Nations*. Nowy Jork: Free Press.
- Rajchelt, M. (2015). *Zasobowe czynniki potencjału konkurencyjnego a wyniki ekonomiczne spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych*. Wrocław: UE we Wrocławiu.
- Romanowska, M. (2009). *Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie* (wyd. II zm.). Warszawa: PWE.
- Rosłanowska-Plichcińska, K., Jarosiński, M. (1996). *Granice konkurencji*. Grupa Lizbońska. Warszawa: Wyd. Poltext.
- Siggel, E., Cockburn, J. (1995). *International Competitiveness and its Sources: A Method of Development Policy Analysis*. Concordia University Department of Economics, Discussion Paper 9517.
- Sipa, M. (2007). *Innowacje a konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*. *Prace Naukowe Katedry Ekonomii i Zarządzania Przedsiębiorstwem Polityki Gdańskiej*, 6, 298–308.
- Siudek, T., Zawojka, A. (2014). *Competitiveness in the economic concepts, theories and empirical research*. *Oeconomia*, 13(1), 91–108.
- Skawińska, E. (2002). *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Nowe podejście*. Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Skawińska, E., Zalewski, R. I. (2016). *Konkurencyjność – kluczowe czynniki sukcesu przedsiębiorstw XXI wieku*. *Przegląd Organizacji*, 3, 16–25.
- Sobczak, G. (2003). *Produkt jako źródło przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw przetwórczych w agrobiznesie*. [W:] D. Niezgoda (red.), *Źródła przewag konkurencyjnych przedsiębiorstw w agrobiznesie* (s. 284–288). Lublin: Wyd. AR.
- Sopińska, A. (2006). *Konkurencyjność przedsiębiorstwa jako wypadkowa profilu zasobów*. [W:] R. Krupski, *Zarządzania strategiczne, ujęcie zasobowe*.

- Prace Naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości (s. 109–118). Wałbrzych.
- Stankiewicz, M. (2005). Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji. Toruń: Dom Organizatora.
- Strategor (2001). Zarządzanie firmą. Warszawa: PWE.
- Światowiec-Szczepańska, J. (2011). Strategiczne narzędzia konkurowania. [W:] E. Urbanowska-Sojkin (red.), Podstawy wyborów strategicznych w przedsiębiorstwach (s. 309–344). Warszawa: PWE.
- Szymanik, E. (2016). Konkurencyjność przedsiębiorstwa – główne aspekty. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 5(953), 107–124.
- Taggart, J., Taggart, J. (1999). International Competitiveness and the Single Currency. *Business Strategy Review*, 10 (2), 25–36.
- Urbanowska-Sojkin, E., Banaszyk, H., Witczak, H. (2004). Zarządzania strategiczne przedsiębiorstwem. Warszawa: PWE.
- Wach, K. (2014). The Theoretical Modelling of the Firm-Level International Competitiveness in Business Studies. [W:] D. Kiendl-Wander, K. Wach (red.), *International Competitiveness in Visegrad: Macro and Micro Perspectives* (s. 101–124). Graz: Fachhochschule Joanneum.
- Walczak, W. (2010). Analiza czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstw. *E-mentor*, 5(37), 5–12.
- Ziemiński, Z. (1995). Logika praktyczna. Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.

2. CZYNNIKI KSZTAŁTUJĄCE KONKURENCYJNOŚĆ PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH

2.1. Wprowadzenie

Badania konkurencyjności na różnych poziomach analizy ekonomicznej przyczyniły się do zmiany podejścia do omawianego zagadnienia. W literaturze przedmiotu wyróżnia się klasyczne oraz neoklasyczne koncepcje dotyczące zjawiska konkurencyjności badanego na różnych poziomach analizy ekonomicznej. Analogiczny podział teorii można wyodrębnić dla rozpatrywania determinant konkurencyjności podmiotów gospodarczych. Przedstawione w tej części monografii koncepcje odnoszą się głównie do analiz ekonomicznych prowadzonych wśród przedsiębiorstw, które są podstawowym podmiotem gospodarczym.

2.2. Czynniki konkurencyjności podmiotów gospodarczych

W przestrzeni gospodarczej konkurowanie podmiotów gospodarczych polega na wypracowaniu i kształtowaniu przewagi konkurencyjnej, co przejawia się osiąganiem lepszych rezultatów w porównaniu z konkurencyjnymi podmiotami (Stępień, 2008; Godziszewski, 2001). Uzyskiwanie przez dany podmiot gospodarczy przewagi konkurencyjnej nad konkurentami, którzy funkcjonują w tym samym sektorze oraz na tym samym rynku (w ujęciu geograficznym), jest istotne w kształtowaniu jego rozwoju (Domańska, 2011). Wyznacznikiem przewagi konkurencyjnej wypracowanej przez dany podmiot gospodarczy jest pozycja konkurencyjna, czyli jedna ze składowych konkurencyjności często analizowanych w badaniach. Warto podkreślić, że zagadnienie pozycji konkurencyjnej określane jest jako rezultat konkurowania w danym sektorze, analizowany w odniesieniu do rezultatów uzyskanych przez konkurentów (Parzonko

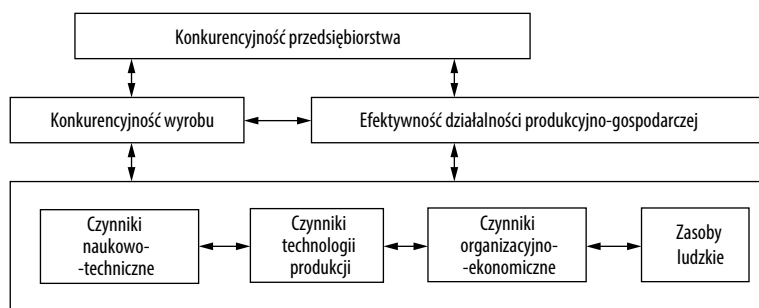
i Bórawski, 2021). Pozycja konkurencyjna jest wynikiem walki konkurencyjnej między uczestnikami rynku, ma więc dynamiczny charakter i może być kształtowana przez podmiot gospodarczy. Znając pozycję konkurencyjną danego podmiotu, można porównać oraz przeanalizować mających na celu wskazania grupy czynników, które je determinują w określonym czasie względem konkurentów. Pozycja konkurencyjna podmiotu w danym sektorze to jego siła w stosunku do bezpośrednich rywali. Siłę tę warunkuje potencjał konkurencyjny, wskaźniki efektywności mikroekonomicznej (w tym wyniki ekonomiczno-finansowe uzyskiwane przez badany podmiot gospodarczy w przyszłości) oraz sposoby kształtowania mikrootoczenia (Borowiecki i Siuta-Tokarska, 2015).

Pozycja konkurencyjna podmiotów gospodarczych może być determinowana przez szereg czynników. Ocenę konkurencyjności można przeprowadzić zarówno w szerokim, jak i wąskim zakresie funkcjonowania danego podmiotu gospodarczego. W oparciu o praktykę gospodarczą można wnioskować, że w tych samych warunkach jedne podmioty gospodarcze odnoszą sukces, a inne upadają, co dowodzi, że uwarunkowania zewnętrzne nie decydują, przynajmniej w skali kraju, o konkurencyjności, ale nie mogą zostać one całkowicie odrzucone, ponieważ kształtują tło rozwoju oraz są bazą do osiągnięcia (lub też nie) wyższego poziomu konkurencyjności w skali regionalnej, krajowej oraz międzynarodowej (Szymanik, 2016). Adamkiewicz-Drwiłło (2002) wskazała klasyfikację, gdzie kryterium podziału czynników konkurencyjności stanowią dwa założenia, tj. rodzaj podejmowanych decyzji oraz rynkowy charakter determinant konkurencyjności. Zgodnie z pierwszym kryterium ważne jest uwzględnianie w analizach badawczych czynników zewnętrznych (czyli takich, które wynikają z otoczenia ogólnego, związane są z oddziaływaniem otoczenia regionalnego oraz uczestników otoczenia konkurencyjnego, tzn. mikrootoczenia) oraz czynników wewnętrznych, które związane z decyzjami podejmowanymi przez podmiot gospodarczy na różnych szczeblach prowadzenia działalności. Czynniki zewnętrzne oraz wewnętrzne determinują ogólnie pojętą konkurencyjność podmiotu gospodarczego (Skowronek-Mielczarek, 2013).

Do determinant zewnętrznych konkurencyjności podmiotów gospodarczych zalicza się m.in: wielkość zasobów naturalnych, infrastrukturę ekonomiczną, zasoby kapitału ludzkiego, zasoby kapitałowe (fizyczne i finansowe), zasoby i poziom dostępnych technologii, stopień wykorzystania środków produkcyjnych w kraju, system społeczno-ekonomiczny, politykę gospodarczą, regulacje prawne, gospodarczo-polityczną sytuację na rynkach międzynarodowych, siłę oddziaływania klientów, groźbę pojawienia się nowych produktów i/lub substytutów, rywalizację między konkurentami, a także strukturę konkurencji (Śliwiński, 2011; Szymanik, 2016). Natomiast, jako determinanty wewnętrzne konkurencyjności podmiotów gospodarczych wskazuje się m.in.: zasoby kompetencyjne (wiedza,

kluczowe kompetencje, jakość, innowacje), relacje (formalne i nieformalne), organizacje (struktura, kultura podmiotu, systemy: funkcjonalne, informacyjny i zarządzania wiedzą, programy koordynujące, procesy optymalizacyjne), prawa własności intelektualnej, reputację firmy, bariery wejścia, definiowanie rynku, model biznesu, wizja i misja przedsiębiorstwa, strategię właściwą oraz jej realizację (Śliwiński, 2011; Szymanik, 2016). Determinantami wewnętrznymi jednostki gospodarczej można w łatwy sposób sterować, co umożliwia efektywne oddziaływanie na poziom jej konkurencyjności. Wymiar ekonomiczny poziomu konkurencyjności badanego podmiotu gospodarczego określa się poprzez dwa podsystemy, zdolność konkurencyjną wytwarzanych wyrobów oraz efektywność działalności produkcyjno-ekonomicznej. Podsystemy te są wzajemnie ze sobą powiązane (Assylbekova, 2016).

Czynniki wewnętrzne wyodrębnione w ramach dwóch podsystemów konkurencyjności podmiotów gospodarczych są wzajemnie uwarunkowane i powiązane ze sobą, przez co rozróżnienie ich jest metodycznie trudne do wykonania. Dodatkowo większość czynników determinuje zdolność konkurencyjną wytwarzanych wyrobów oraz efektywności działalności produkcyjno-ekonomicznej, co uzasadnia opisanie wszystkich czynników kształtujących konkurencyjność jednostki gospodarczej jako systemu (rys. 7).



Rys. 7. Wzajemne oddziaływanie czynników wewnętrznych podmiotów gospodarczych
Źródło: opracowanie na podstawie (Wojtowicz, 2009, s. 136).

Fig. 7. Mutual influence of internal factors of economic entities

Source: based on (Wojtowicz, 2009, p. 136).

Do pierwszej kategorii czynników wewnętrznych determinujących konkurencyjność podmiotów gospodarczych można zakwalifikować poziom rozwoju naukowo-technicznego, który uwzględnia dwa aspekty: przygotowanie techniczne produkcji oraz czynniki poziomu technicznego. Zwiększenie poziomu naukowo-technicznego podmiotu gospodarczego przyczynia się do polepszenia

warunków służących do wyprodukowania wyrobów konkurencyjnych, przy jednoczesnym kształtowaniu poziomu efektywności działalności produkcyjno-gospodarczej (Assylbekova, 2016).

Do kolejnej grupy wewnętrznych determinant konkurencyjności podmiotów gospodarczych można zaliczyć technologię, która odgrywa kluczowe znaczenie w kształtowaniu efektywności i jakości, co bezpośrednio przyczynia się do poprawy konkurencyjności podmiotu. W kształtowaniu konkurencyjności przedsiębiorstwa istotne znaczenie ogrywa elastyczność technologii, związana z przystosowaniem się danego urządzenia wraz z systemem zarządzania, co umożliwia szybkie przeprowadzenie zmiany procesu produkcyjnego, wynikającego z potrzeby modyfikacji procesu produkcyjnego oraz możliwości usunięcia skutków zakłóceń z zakresu środowiska zewnętrznego i wewnętrznego przedsiębiorstwa. Sterowanie czynnikami opisywanej grupy jest możliwe w przypadku dokonywania inwestycji, gdyż zmiana technologii jest związana z unowocześnieniem bazy materiałowo-technicznej przedsiębiorstwa, a dodatkowe koszty są rekompensowane przez osiąganie stabilnej przewagi konkurencyjnej przez podmioty gospodarcze (Assylbekova, 2016).

Natomiast do czynników konkurencyjności podmiotów gospodarczych, zgodnie z kryterium charakteru rynkowego można wyróżnić determinanty rynkowe, do których można zakwalifikować m.in. wielkość oferty rynkowej, czyli liczbę dóbr oferowanych na rynku, cenę dobra, jakość dobra, i warunki jego sprzedaży, a także determinanty pozarynkowe, czyli postęp techniczny, który ma znaczenia w kształtowaniu ilości i jakości towarów oraz poziom i zakres świadczonych usług (Assylbekova, 2016).

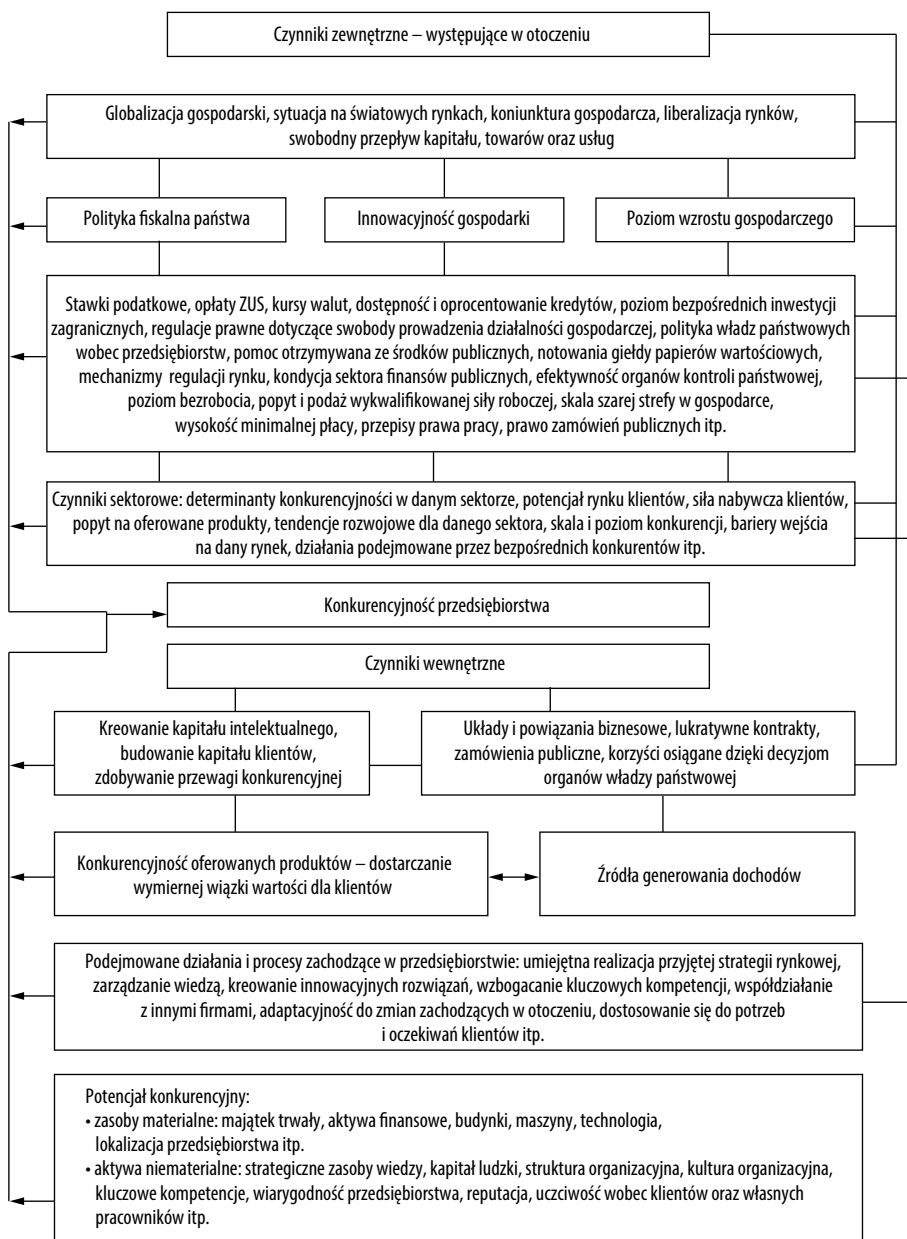
Analiza czynników zewnętrznych i wewnętrznych umożliwia ukształtowanie podmiotom gospodarczym swojej pozycji na rynku, tak aby mogły funkcjonować efektywnie w każdych warunkach gospodarczych (Assylbekova, 2016). Czynniki zewnętrzne mogą stanowić, zarówno element najbliższego otoczenia (mikrootoczenia), w którym podmiot się znajduje, jak i dalszego (makrootoczenia) związanego z gospodarką danego kraju czy procesami rynkowymi, finansowymi oraz społecznymi zachodzącymi na całym świecie (Andrzejczak i in., 2010). Makrootoczenie to istotny element, mający wpływ na bieżącą oraz przyszłą sytuację podmiotu gospodarczego. Najważniejszą cechą makrootoczenia jest fakt, że bardzo silnie oddziałuje na pozycję i możliwości działania podmiotów, a podmiot nie ma możliwości zmiany tych warunków. Grupy czynników kształtujących makrootoczenie można podzielić na: ekonomiczne, polityczno-prawne, demograficzne, społeczno-kulturowe, technologiczne, naturalne (Assylbekova, 2016). Kluczowe znaczenia na funkcjonowanie podmiotów gospodarczych na danym rynku wywiera oprócz makrootoczenia, przede wszystkim mikrootoczenie, które definiowane jest jako otoczenie bliższe, tzn. takie, które bezpośrednio

oddziałuje na podmiot gospodarczy. Otoczenie to jest kluczowe, z punktu widzenia działalności podmiotu gospodarczego i podejmowanych decyzji ekonomicznych, co powoduje szerokie zainteresowanie wśród badaczy tym zagadnieniem. W związku z tym można stwierdzić, że istotnym czynnikiem określającym, czy konkretny obszar zostanie zakwalifikowany do mikrootoczenia danego przedsiębiorstwa jest oddziaływanie tego obszaru oraz podmiotów funkcjonujących w ramach tego obszaru na przedsiębiorstwo (Assylbekova, 2016; Urbanowska-Sojkin i in., 2004).

Czynniki wpływające na konkurencyjność przedsiębiorstw z wyodrębnieniem determinant zewnętrznych oraz wewnętrznych uporządkował Walczak (rys. 8). Każdy podmiot gospodarczy oddziałuje na najbliższe otoczenie konkurencyjne, a także samo znajduje się pod jego wpływem. Interaktywny charakter tej zależności przejawia się tym, że podmiot z jednej strony czerpie zasoby z otoczenia, zaś z drugiej strony dostarcza otoczeniu odpowiednie produkty bądź usługi, które są odpowiedzią na występujące potrzeby rynkowe (Walczak, 2009). Walczak (2010) w zaproponowanym modelu czynników, warunkujących konkurencyjność przedsiębiorstw wskazał kluczowe elementów oraz uwarunkowania, jakie można zaobserwować w przestrzeni gospodarczej. Czynniki zewnętrzne, które mają swoje źródło w przestrzeni gospodarczej, są niezależne od przedsiębiorstwa. Te czynniki stanowią pochodną polityki władz państwowych i mechanizmów regulacji rynku. Znajdują się również pod wpływem ogólnej kondycji oraz sytuacji gospodarczej w danym kraju, a także koniunktury światowej. Natomiast czynniki wewnętrzne dotyczą działań, jakie podejmuje przedsiębiorstwo. Powiązane są z kondycją finansową przedsiębiorstwa, posiadanymi przez niego zasobami materialnymi, kapitałem intelektualnym, strukturą organizacyjną, innowacyjnością i jakością oferowanych produktów. Kompleks czynników wewnętrznych odnosi się do posiadanych przez przedsiębiorstwo zasobów, które są wykorzystywane w realizacji jego celów. Schemat kluczowych elementów wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstwa przedstawiono na rysunku 8.

Na podstawie informacji przedstawionych na rysunku 8 można stwierdzić, że:

- konkurencyjność w ujęciu procesowym jest analizowana w odniesieniu do wzajemnego oddziaływania na siebie czynników zewnętrznych i wewnętrznych, co jednocześnie warunkuje decyzje gospodarcze podejmowane przez przedsiębiorstwo,
- konkurencyjność podmiotów gospodarczych zależy również od konkurencyjności samego sektora, w którym funkcjonują badane podmioty. Poza tym konkurencyjność podmiotów gospodarczych determinowana jest przez czynniki zewnętrzne, tj. sytuacja gospodarcza, jaka występuje w danym kraju oraz koniunktura na światowych rynkach.



Rys. 8. Czynniki determinujące konkurencyjność przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie na podstawie Walczak, 2010, s. 5–12.

Fig. 8. Factors determining the competitiveness of the enterprise

Source: based on Walczak, 2010, pp. 5–12.

Przedstawione rozważania nie wyczerpują złożoności omawianej problematyki. Zaprezentowany model jest odzwierciedleniem rzeczywistych przesłanek oraz procesów, jakie można zaobserwować w przestrzeni gospodarczej. Model ten może stanowić punkt wyjścia do dalszych pogłębionych analiz w ramach wyodrębnionych szczegółowych problemów badawczych. Dla każdego przedsiębiorstwa należy bowiem indywidualnie rozpatrywać zależności i powiązania, jako że specyfika danego sektora decyduje o tym, które czynniki mają największą siłę oddziaływania. Należy podkreślić, że w poszczególnych sektorach występują odmienne specyficzne uwarunkowania, które wyznaczają ramy oraz formy konkurowania między podmiotami gospodarczymi. Dla wielu podmiotów gospodarczych docelową grupą odbiorców nie jest indywidualny konsument, lecz inne podmioty gospodarcze funkcjonujące w danym sektorze (Walczak, 2010).

2.3. Determinanty konkurencyjności przedsiębiorstw mleczarskich

W przypadku analizy konkurencyjności na poziomie przedsiębiorstw mleczarskich ważna jest syntetyczna ocena przewagi konkurencyjnej badanego podmiotu, która stanowi wypadkową skuteczności zastosowanych instrumentów konkurowania. Ich ocena polega na zbadaniu wykorzystania potencjału konkurencyjnego, co umożliwia określenie przyczyn uzyskanej pozycji konkurencyjnej (Domańska, 2011). Moroz (2003) stwierdził, że pomiar konkurencyjności przedsiębiorstw wiąże się z określeniem pozycji konkurencyjnej badanego podmiotu w oparciu o wybrane kryterium. Za prawidłowością tej tezy przemawia fakt, że ocenę konkurencyjności takiego podmiotu gospodarczego jak przedsiębiorstwo powinno się rozpatrywać z uwzględnieniem mierników syntetycznych, które uwzględniają w sposób całościowy funkcjonowanie badanego podmiotu w danym sektorze. Ponadto potencjał konkurencyjny podmiotu przyczynia się do uzyskania określonej pozycji konkurencyjnej, przez co jej pomiar pośrednio odzwierciedla stan potencjału konkurencyjnego badanego podmiotu (Domańska, 2011). Takie podejście umożliwia obiektywną ocenę stanu konkurencyjności przedsiębiorstwa, a w rezultacie porównanie konkurencyjności na tle innych przedsiębiorstw funkcjonujących w danym sektorze. Stankiewicz (2003) stwierdził, że rezultat takich ocen w niewystarczający sposób określa proces kształtowania konkurencyjności. Ocenę tę należy przeprowadzać w ujęciu przyczynowo-skutkowym, biorąc pod uwagę różne składowe potencjału konkurencyjności analizowanego podmiotu (Domańska, 2011).

Ocena konkurencyjności przedsiębiorstw w ujęciu przyczynowo-skutkowym pozwala przeprowadzić analizę konkurencyjności wynikowej (przez określenie

efektów konkurencyjności) oraz czynnikowej (która umożliwia wskazanie, co warunkuje podejmowanie przez przedsiębiorstwo działań kształtujących postawy ich efektywnego konkurencyjności). Tak przeprowadzona analiza oceny konkurencyjności ma systemowy charakter oraz umożliwia wskazanie źródeł przewag konkurencyjnych.

Studium literaturowe umożliwia wyodrębnienie następujących czynników, które determinują konkurencyjność przedsiębiorstw mleczarskich (Domańska, 2011):

- pozycja na rynku – mierniki, które określają konkurencyjność podmiotu; ze względu na wymienione kryterium to m.in. udział w rynku oraz wskaźnik wzrostu rynkowego,
- pozycja w obszarze kosztów – mierniki, które określają konkurencyjność podmiotu; ze względu na wymienione kryterium to m.in. kosztochłonność: całkowita, sprzedaży, materiałów i energii, udział kosztów materiałów i energii w kosztach całkowitych, cena skupu mleka,
- potencjał produkcyjny oraz technologiczny – mierniki, które określają konkurencyjność podmiotu; ze względu na wymienione kryterium to m.in. wartość środków trwałych, struktura aktywów (np. udział maszyn i urządzeń), dynamika aktywów (w tym środków trwałych), udział wydatków inwestycyjnych w kosztach całkowitych, techniczne uzbrojenie pracy,
- potencjał finansowy oraz rentowność – mierniki, które określają konkurencyjność podmiotu; ze względu na wymienione kryterium to m.in. wskaźniki płynności, wskaźniki zadłużenia i zdolności do obsługi długu, struktura majątkowo-kapitałowa, rentowność sprzedaży (handlowa), rentowność kapitału własnego (finansowa), udział dotacji w przychodach,
- poziom funkcjonowania podmiotu w przestrzeni gospodarczej – mierniki, które określają konkurencyjność podmiotu; ze względu na wymienione kryterium to m.in. poziom i efektywność kapitału intelektualnego, sprawność zarządzania, podstawowe instrumenty konkurencyjności.

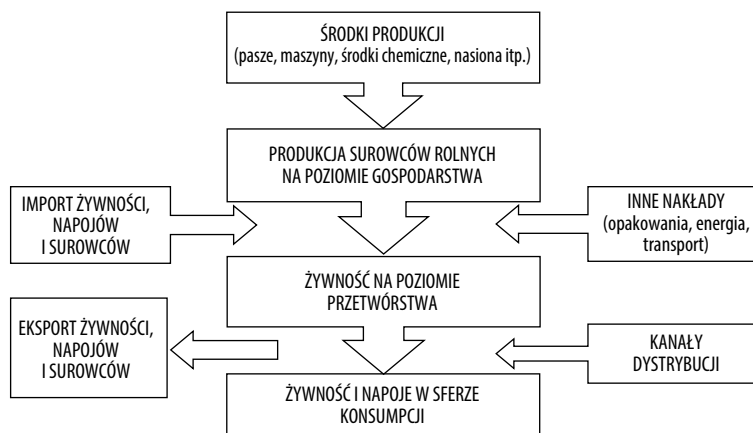
Sałaci i Nowak (2008) do czynników warunkujących konkurencyjność przedsiębiorstw mleczarskich zaliczyli m.in. wysoką jakość produktów, optymalną skalę działania w odniesieniu do asortymentu produktowego danego podmiotu, innowacyjność oraz wykorzystanie nowych technologii produkcyjnych w przedsiębiorstwie, niskie koszty przetwórstwa mleka, prawidłowo i efektywnie funkcjonującą sieć dystrybucji, możliwość zachowania łańcucha chłodniczego, skuteczną i regularną promocję produktów oferowanych przez przedsiębiorstwo, posiadanie w asortymencie silnych marek w produktach o wysokiej wartości dodanej oraz kwalifikacje pracowników na wszystkich szczeblach funkcjonowania przedsiębiorstwa. Dodatkowo na podstawie analiz rynkowych polskiego sektora mleczarskiego stwierdzono, że uwarunkowaniami, które kształtują

konkurencyjność przedsiębiorstw mleczarskich, są m.in. takie czynniki jak: dostosowanie zróżnicowania asortymentu do potrzeb lokalnych konsumentów, koszty zakupu mleka w powiązaniu z jego jakością, zasięg rynkowy działalności oraz zdolności wykorzystania dotacji unijnych (Domańska, 2011).

2.4. Determinanty konkurencyjności sektora rolno-spożywczego

Znaczenie produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego jest istotne w odniesieniu do całej gospodarki, gdyż decyduje o wyżywieniu społeczeństwa. Uwzględniając aktualną sytuację produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego, należy wziąć pod uwagę stan polskiego rolnictwa, który jako podstawowe ogniwo agrobiznesu ma na celu dostarczanie surowców do produkcji artykułów żywnościowych. Kondycja rolnictwa jest istotna dla kształtowania przewagi konkurencyjnej sektora produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego oraz jego rozwoju, a zachodzące w rolnictwie przeobrażenia są istotne ze względu na oddziaływanie na przemysł spożywczy. Do kluczowych ogniw w sektorze należą również przedsiębiorstwa, których funkcją jest przetwarzanie oraz dostarczanie konsumentom finalnych produktów spożywczych zgodnie z obowiązującymi regulacjami prawnymi (Kiełbasa, 2015).

Sektor produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego powiązany jest z innymi ogniwami agrobiznesu, co przedstawiono na rysunku 9.



Rys. 9. Schemat łańcucha agrobiznesu z uwzględnieniem elementów łańcucha żywnościowego

Źródło: opracowanie na podstawie Brodziński i Chyłek, 1999, s. 134.

Fig. 9. Agribusiness chain diagram including food chain elements

Source: based on Brodziński and Chyłek, 1999, p. 134.

Schemat łańcucha agrobiznesu uwzględnia powiązania, które występują między poszczególnymi etapami wytwarzania produktu końcowego, w tym przypadku żywności oraz napojów przeznaczonych do konsumpcji (rys. 9). Produkcja i przetwórstwo rolno-spożywcze w Polsce to kluczowy dział gospodarki narodowej, który w okresie pełnego członkostwa w UE – przy uwzględnieniu postulatów wspólnej polityki rolnej – jest silnym konkurencyjnie sektorem, zarówno w kraju, jak i na rynku unijnym oraz międzynarodowym (Firlej, 2008).

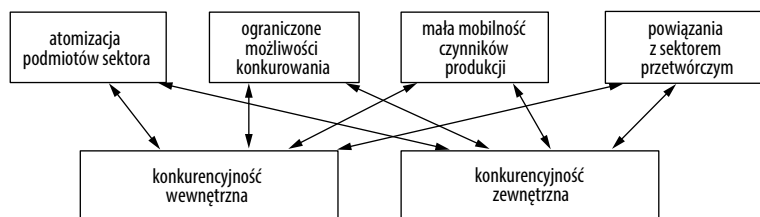
Mając na uwadze, że około 75% produkcji surowców rolnych jest przeznaczana na przetwórstwo, istotną rolę w budowaniu zdolności konkurencyjnej produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego, w tym również sektora mleczarskiego, odgrywają czynniki umożliwiające redukcję kosztów wyprodukowania surowców rolnych. Do źródeł redukcji kosztów można zakwalifikować zwiększenie efektywności zastosowania czynników produkcji, postęp techniczny, technologiczny oraz biologiczny, a także wszelkiego rodzaju innowacje i poprawę jakości siły roboczej. Ważność czynników kształtujących efektywność wykorzystania czynników produkcji zgodnie z teorią Ohlina-Samuelsona jest kluczowa w przypadku tych państw (w tym Polski), gdzie „dominacja kosztowa” zależy od mnogości czynników produkcji oraz niskiej ceny przy równoczesnym odniesieniu do kolejnych etapów rozwoju gospodarczego. Można zaobserwować zmniejszający się dystans między poziomem opłaty czynników produkcji w odniesieniu do państw wysokorozwiniętych, które cechują się wysokimi wskaźnikami produktywności oraz wydajności w rolnictwie (Nosecka, 2014; Czyżewski i in., 2014).

Ważnym czynnikiem przyczyniającym się do zwiększenia możliwości konkurencyjnych produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego, w tym również sektora mleczarskiego, jest postęp w organizacji rynku pierwotnego. Wiąże się to z powstawaniem grup producenckich w obrębie danego kierunku produkcji. Zadaniem tych organizacji w ramach budowania pozycji konkurencyjnej poszczególnych podmiotów produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego jest dostarczanie wiedzy z zakresu innowacyjnych technik produkcji oraz jej organizacji, a także spełnianie wymagań prawnych w przypadku starań o pozyskiwanie środków unijnych i krajowych przeznaczonych dla tego sektora (Nosecka, 2014). Będąc członkiem grupy producenckiej, można zredukować koszty sprzedaży i kształtować duże partie produktów z uwzględnieniem potrzeb odbiorców finalnych, w tym również przedsiębiorstw przetwórczych, a także ustabilizować swoją pozycję względem pozostałych podmiotów w otoczeniu rolnictwa. Mechanizm samoorganizowania się producentów rolnych należy do istotnych determinant kształtujących konkurencyjność podmiotów rolnych (Nosecka, 2014).

Finansowe oraz instytucjonalne wsparcie produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego, w tym również sektora mleczarskiego, jest kluczowe, aby osiągnąć

poprawę wydajności oraz jakości czynników produkcji w rolnictwie, co wiąże się z mniej korzystną sytuacją dochodową producentów rolnych w odróżnieniu od podmiotów funkcjonujących w pozostałych branżach narodowej gospodarki, również przemysłu spożywczego. Produkcja i przetwórstwo rolno-spożywcze – ze względu na istotne znaczenie dla całej gospodarki – są przedmiotem badań w zakresie konkurencyjności. Badania konkurencyjności z zakresu produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego w niewielkim stopniu odnoszą się do klasycznych i neoklasycznych teorii ekonomii oraz współczesnych, w tym także praktyki marketingu i zarządzania (Nosecka, 2014).

Kluczowym elementem konkurencyjności jest ograniczoność zasobów produkcji. Odnosi się to przede wszystkim do takich czynników jak: ziemia, zasoby siły roboczej, jak również kapitału, który jest dostosowany do specyfiki produkcji rolniczej (ciągniki, maszyny rolnicze, budynki gospodarcze). Istota wykorzystywanego kapitału oraz odpowiednie wiedza osób pracujących w rolnictwie w zakresie kierunków produkcji ogranicza mobilność czynników produkcji wewnątrz sektora rolnego. W związku z tym rolnictwo wraz z powiązanymi z nim podmiotami nie uzyskują korzyści z transferów produkcyjnych zasobów do sektorów bardziej efektywnych, co nawiązuje przede wszystkim do istoty konkurencyjności oraz umiejętności pozyskiwania korzyści alokacyjnych w przypadku przemieszczania zasobów. Specyfikę rolnictwa w badaniach konkurencyjnych w sposób graficzny przedstawiono na rysunku 10. Schemat uwzględnia również determinanty konkurencyjności produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego (Nosecka, 2014).



Rys. 10. Specyfika rolnictwa w odniesieniu do badań w zakresie konkurencyjności

Źródło: opracowanie na podstawie Nosecka, 2014, s. 70.

Fig. 10. Specificity of agriculture in relation to research on competitiveness

Source: based on Nosecka, 2014, p. 70.

Ze względu na przeważający udział przetwórstwa w zagospodarowaniu surowców rolnych wskazuje się, że prowadzone badania konkurencyjności rolnictwa powinny być łączone z badaniami konkurencyjności przemysłu

spożywczego. Na kształtowanie się sytuacji dochodowej producentów rolnych kluczowy wpływ ma mechanizm wzajemnych zależności sektora rolnego oraz przemysłu spożywczego, czyli dwóch istotnych gałęzi gospodarki żywnościowej. Czynniki takie jak: niewielka mobilność czynników produkcji, znikome możliwości wykorzystania instrumentów konkurowania przez producentów rolnych, znaczący udział przedsiębiorstw przetwórczych w zagospodarowaniu surowców rolnych oraz powiązanie wyników ekonomicznych podmiotów rolnych z możliwościami konkurencyjnych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego skutkują tym, że:

- konkurencyjność rolnictwa rozpatrywana jest w ujęciu kosztowym, ponieważ koszty produkcji w rolnictwie przyczyniają się do kształtowania możliwości konkurencyjnych gospodarstw rolnych. Mając na uwadze powiązanie rolnictwa i przemysłu spożywczego, należy jednocześnie prowadzić badania w zakresie konkurencyjności tych gałęzi gospodarki żywnościowej;
- badania dotyczące konkurencyjności produkcji i przetwórstwa surowców rolniczych odnoszą się do analizy możliwości konkurencyjnej towarzyszących jej podmiotów. W ocenie konkurencyjności produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego istotne są czynniki makroekonomiczne oraz procesy zachodzące w najbliższym otoczeniu sektora. Uważa się, że w badaniach konkurencyjności rolnictwa istotne jest zmniejszanie dystansu ekonomicznego między rolnictwem a pozostałymi gałęziami gospodarki żywnościowej. W celu kształtowania przewagi konkurencyjnej rolnictwa w odniesieniu do pozostałych gałęzi gospodarki narodowej wykorzystuje się mechanizm redystrybucji dochodu narodowego oraz przepływ środków finansowych do tego sektora, zaś zwiększenie dochodów producentów rolnych może przyczynić się do zwiększenia potencjału produkcyjnego oraz poprawy jego jakości. W związku z tym istotnym zadaniem krajowej polityki gospodarczej jest poprawna dystrybucja środków finansowych do rolnictwa w celu wzmacniania działań konkurencyjnych przez przełamanie bariery skali podaży (Nosecka, 2014; Czyżewski i in., 2014).

Narzędzia wykorzystywane do kształtowania przewagi konkurencyjnej podmiotów gospodarczych i sektorów w literaturze przedmiotu ujmowane są jako instrumenty konkurowania, do których można zaliczyć posiadane zasoby, umiejętności oraz kompetencje. Istotne jest, aby uczestnicy sektora produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego przy kształtowaniu swojego potencjału konkurencyjnego wykorzystywali konkretne instrumenty konkurowania, które mogą przyczynić się do wypracowania stabilnej przewagi konkurencyjnej nad pozostałymi konkurentami (Judzińska, 2016). Przewagę konkurencyjną

osiągniętą przez uczestników sektora produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego odnosi się do uzyskanych przez nich wyników finansowych oraz poziomu zrealizowanych celów strategicznych (Dolata i Hadryjańska, 2013; Judzińska, 2016). Uwzględniając zależności między przewagą konkurencyjną danego podmiotu gospodarczego a rodzajem konkurencji wykorzystywanym przez dany sektor, w obrębie którego funkcjonuje, można wyróżnić trzy rodzaje konkurencji: cenową, jakościową oraz informacyjną (Judzińska, 2016). W przypadku konkurencji cenowej jako instrument konkurowania wykorzystywana jest cena produktu, będąca jednym z kluczowych elementów regulujących rynek, a jednocześnie miernikiem konkurencyjności zarówno całej gospodarki, jak i konkretnych jej sektorów. Cena uwzględnia informacje odnoszące się do wartości konkretnego produktu oraz poziomu jego funkcjonalności i jakości, a także wskazuje zajmowane miejsce na rynku, w porównaniu do zbliżonych produktów dostarczanych przez konkurentów (Wolszczak-Derlach, 2008; Judzińska, 2016). Na poziomie mezoekonomicznym utrzymujące się wysokie ceny eksportowe oraz krajowe mogą spowodować obniżenie konkurencyjności sektora (Judzińska, 2016).

Podmioty działające w branży produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego, które chcą kształtować swoją silną pozycję konkurencyjną na rynku krajowym, wykorzystują przede wszystkim strategię konkurencji opartą na utrzymywaniu przewagi kosztowej. Narzędziem konkurowania wykorzystywanym w strategii kosztowej jest m.in. oferowanie produktów po niższych cenach niż konkurenci. Aby wypracować silną pozycję lidera kosztowego, oprócz wykorzystania posiadanych zasobów należy wziąć pod uwagę również czynniki zewnętrzne, do których można zaliczyć dostęp do tańszych czynników produkcji (Grzybowska i Juchniewicz, 2005; Hamulczuk, 2006; Menart i Juchniewicz, 2006; Juchniewicz, 2013). W odniesieniu do badań przeprowadzonych przez Drożdż i Szczególską (2006), dotyczących oceny konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego na tle innych państw należących do UE stwierdzono, że polscy producenci w większości są konkurencyjni, a konkretne gałęzie przetwórstwa spożywczego wykazują przy tym bardzo zróżnicowaną konkurencyjność. W przeprowadzonych badaniach wykazano także systematyczne zmniejszanie się na rynkach produktów rolnych przewag cenowych wywołanych przez postępującą konwergencję cen krajowych z cenami w UE (Juchniewicz, 2013). Zdaniem Urbana (2005) przewaga kosztowa polskich producentów żywności jest konsekwencją niższej niż w krajach UE opłaty za inny ważny czynnik produkcji, tzn. za pracę. Dotyczy to zarówno producentów rolnych, jak i pracowników zatrudnionych w przetwórstwie żywności. Na kolejnych poziomach są ceny pozostałych czynników produkcji, czyli energii oraz ziemi. Mechanizm

wyrównywania cen podstawowych czynników produkcji w Polsce i UE skutkuje tym, że konkurencyjność kosztowa polskich producentów maleje (Urban, 2005).

Ze względu na wyczerpujące się możliwości utrzymywania przewag kosztowych przez uczestników produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego, realizując strategię kosztowo-cenową, należy uwzględnić również wielowymiarowe źródła przewagi konkurencyjnej, do których można zakwalifikować tzn. efekt doświadczenia. Przy zastosowaniu złożonych źródeł przewagi konkurencyjnej można uzyskać poprawę pozycji konkurencyjnej dzięki możliwości łączenia się podmiotów z branży produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego albo przejmowania ich przez wielkie korporacje lub przez wchodzenie firm krajowych w sojusze strategiczne z partnerami krajowymi bądź zagranicznymi. W zakresie produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego odnotowano znaczny napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz wejście zagranicznych inwestorów strategicznych do wielu polskich przedsiębiorstw, co przyczyniło się do upowszechnienia współczesnych systemów zarządzania, a także rozwiązań marketingowych i procesów logistycznych (Juchniewicz, 2013). W kształtowaniu konkurencyjności również inne determinanty mają znaczenie, tj. konkurencyjność technologiczna oraz zdolność konkurowania w sferze dystrybucji towarów. Do kluczowych czynników kształtujących konkurencyjność kosztową podmiotów można zakwalifikować: transfer technologii do polskich podmiotów funkcjonujących w obszarze produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego, usprawnienie mechanizmów projektowania (prac B+R) oraz ścisłą współpracę z instytucjami naukowo-badawczymi. Polskie podmioty funkcjonujące w obrębie produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego dla utrzymania pozycji konkurencyjnej powinny – oprócz wykorzystywania przewagi kosztowej – skierować swoje działania na wdrażanie strategii wyróżniania, gdyż przewaga kosztowa odnosi się wyłącznie do cen czynników produkcji, nie gwarantując tym samym stabilnej podstawy do budowania przewagi konkurencyjnej. Jest to istotne z punktu widzenia podmiotów należących do obszaru produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego, które oprócz zdobywania przewagi konkurencyjnej mają na uwadze także utrzymanie oraz przekształcanie trwałej przewagi konkurencyjnej (Juchniewicz, 2013).

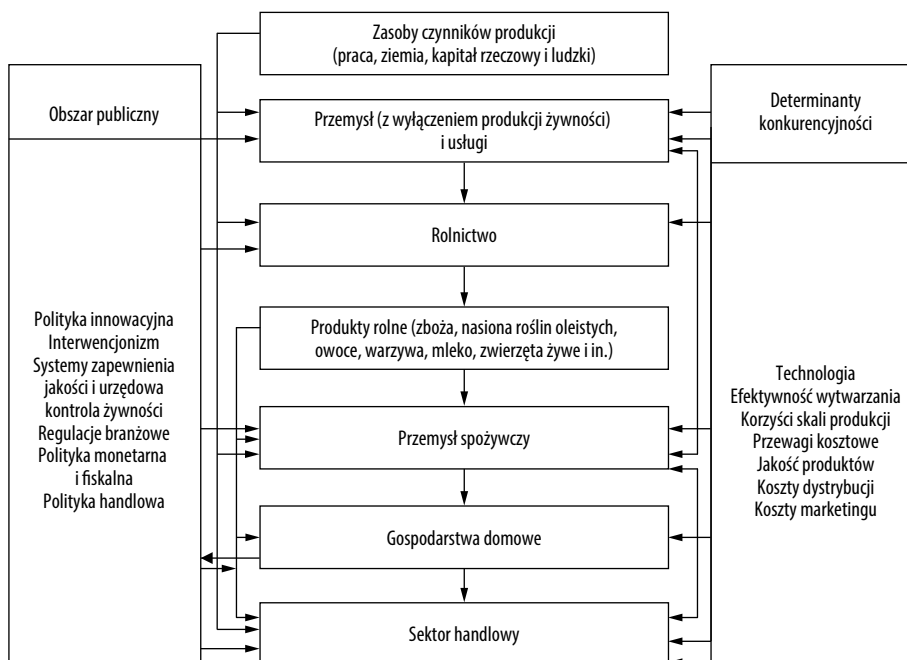
W celu rozbudowy obszaru produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego w Polsce wprowadzono działania mające na celu podnoszenie jego konkurencyjności przez inwestycje w rolnictwie oraz zwiększanie nakładów na działalność inwestycyjną w przemyśle spożywczym. Dla rozwoju produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego istotne są: stopień globalizacji – odgrywający kluczową rolę w przepływie informacji – oraz wielkość wymiany handlowej, w tym artykułami rolno-spożywczymi. Polski rząd powinien wspomagać ten sektor, np. przez

wprowadzanie zwolnień podatkowych (m.in. w specjalnych strefach ekonomicznych) oraz zapewnienie pomocy prawnej przy pozyskiwaniu środków z funduszy unijnych, co może przyczynić się do poprawy zdolności konkurencyjnej przedsiębiorstw, a w rezultacie do poprawy pozycji konkurencyjnej całego sektora produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego (Kiełbasa, 2015).

Czynniki konkurencyjności produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego można rozpatrywać również w ujęciu popytowo-podażowym. Według Portera (1980) do najistotniejszych źródeł konkurencyjności agrobiznesu można zakwalifikować dominację kosztową oraz zróżnicowanie produktów. Harrison i Kennedy (1997) wskazują natomiast, że dla kształtowania przewagi konkurencyjnej produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego istotne są takie czynniki jak technologia, która odgrywa istotną rolę w kształtowaniu produktywności pracy i kapitału, jakość produktów, ceny oraz jakość czynników produkcji, a także czynniki zewnętrzne, do których można zaliczyć politykę państwa (fiskalną, monetarną, badawczo-rozwojową, dochodową oraz zatrudnienia) (Nosecka i in., 2011).

Istotne znaczenie w kształtowaniu konkurencyjności produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego ma dział przemysłowo-usługowy, który jest znaczącym użytkownikiem zasobów krajowych. Dział przemysłowo-usługowy z tej racji, że zajmuje się głównie przetwórstwem surowców mineralnych oraz zaopatrzeniem w środki produkcji typu nierolniczego do rolnictwa (tj. nawozy mineralne oraz maszyny i urządzenia rolnicze), odgrywa istotną rolę w budowaniu oraz utrzymywaniu przewagi konkurencyjnej agrobiznesu. Podstawowym zadaniem gospodarstw rolnych jest wytwarzanie produktów z wykorzystaniem dostępnych surowców, zaś produkty te przeznaczone są przedsiębiorstwom spożywczym do dalszego przerobu lub mogą być sprzedawane bezpośrednio przez rolnika finalnemu odbiorcy krajowemu lub zagranicznemu przez wymianę handlową, w przypadku gdy produkt wytworzony przez rolnika jest produktem gotowym. Do czynników kształtujących wielkość popytu na produkty pochodzące z rolnictwa oraz przetwórstwa spożywczego można zaliczyć m.in. wielkość produkcji surowców rolniczych oraz produktów pochodzących z przetwórstwa spożywczego, poziom dochodów społeczeństwa oraz preferencje zakupowe nabywców krajowych i zagranicznych, zaś od wzajemnych relacji popytowo-podażowych na dany produkt zależy wolumen realizowanego eksportu i importu, co przyczynia się do budowania pozycji konkurencyjnej produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego (Nosecka i in., 2011).

Na podstawie studium literaturowego opracowano podział determinant konkurencyjności dla produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego (rys. 11). Kształtowanie przewagi konkurencyjnej produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego umożliwiają determinanty wewnętrzne oraz zewnętrzne (Bossak, 1987; Nosecka i in., 2011). Determinanty te ujmowane są w modelu złożonym z sześciu obszarów



Rys. 11. Czynniki konkurencyjności produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego

Źródło: opracowanie własne na podstawie Nosecka i in., 2011, s. 27.

Fig. 11. Factors of competitiveness of agri-food production and processing

Source: own study based on Nosecka i in., 2011, p. 27.

gospodarki krajowej, takich jak przemysł (z wyłączeniem produkcji żywności), usługi, rolnictwo, przemysł spożywczy, gospodarstwa domowe, sektor publiczny i handlowy (rys. 11). Wśród sześciu obszarów gospodarki krajowej można zaobserwować procesy konkurencyjne, między innymi o zasoby czynników produkcji, efektywność wytwarzania produktów oraz preferencje konsumentów w zakresie produktów (Nosecka i in., 2011).

W odniesieniu do nowych koncepcji konkurencyjności poszukiwanie źródeł przewag konkurencyjnych w relacjach między uczestnikami sektora, w tym w relacjach współpracy, kluczowe staje się ustalenie kryteriów dotyczących mechanizmów budowania konkurencyjności sektora w ujęciu relacyjnym. W poszukiwaniu odpowiedzi na pytanie o wpływ relacji na konkurencyjność sektora można odnieść się do powiązań zachodzących między założeniami dotyczącymi istotności zachowań podmiotów gospodarczych na efektywność sektora (Porter, 2001; Meyer i Witt, 2007; Dzierbunowicz, 2013).

Dokonując przeglądu literatury, wyodrębniono dwa podejścia opisujące znaczenie relacji pomiędzy podmiotami gospodarczymi funkcjonującymi w obrębie konkretnego sektora a jego konkurencyjnością. W ujęciu pierwszym wskazuje się, że relacje te są istotnym czynnikiem determinującym konkurencyjność sektora, ponieważ odgrywają ważną rolę w procesie podejmowania decyzji przez poszczególne podmioty, co przyczynia się do kształtowania procesu koncentracji w sektorze (Jankowska, 2005; Gorynia i Łaźniewska, 2009; Dzierbunowicz, 2013). Innego zdania są przedstawiciele tzw. determinizmu branżowego, wskazujący pogląd, że oddziaływanie pojedynczych podmiotów na sektor jest zrozumiałe, lecz jedynie częściowo uzasadnione w przestrzeni gospodarczej (Rainelli, 1996; Meyer i Witt, 2007; Dzierbunowicz, 2013).

Gorynia i Łaźniewska (2009) jako przedstawiciele pierwszego podejścia podkreślali, że uczestnicy sektora są wzajemnie powiązani ze swoimi konkurentami. Zachowania podmiotów w sektorze, które są czynnikiem kształtującym jego konkurencyjności, definiowane są jako oddziaływanie na postęp w sektorze oraz jego rozwój, względnie na destrukcję sektora. Jako najistotniejsze elementy relacji w sektorze wskazuje się konfrontację, rywalizację i dążenie do rozwoju kosztem innych uczestników sektora, oznaczające konkurencję (Dzierbunowicz, 2013). Rywalizacja między konkurentami polega na dążeniu do osiągnięcia jak najlepszej pozycji, przy wykorzystaniu konkurencji cenowej, strategii marketingowej, wprowadzania nowych produktów na rynek itd. (Porter, 1996). Konkurencja nie wskazuje na brak współpracy między podmiotami, a wręcz przeciwnie – konkurujące podmioty mogą ze sobą współpracować w aspekcie polityki cenowej, która odnosi się do zaopatrzenia oraz przekazywania informacji o konkurentach, co skutkuje wspieraniem wzajemnego rozwoju. Konkurencja przyczynia się do powstawania tzw. dodatkowych efektów kształtujących konkurencyjność sektora, do których można zaliczyć m.in. wywieranie presji na dostawców w aspekcie obniżania kosztów wytworzenia, presję na postęp technologiczny i organizacyjny, mający znaczenie w rozwoju sektora, a także na kształtowanie się nowego jego układu (eliminacja uczestników nieefektywnych), przy jednoczesnym wzroście efektywności danego sektora.

Drugim elementem relacji przypisywanym do sektora jest kooperacja rozumiana jako współdziałanie z konkurentami sektorowymi, obserwowane w sektorach funkcjonujących zgodnie z założeniami oligopolu na podstawie porozumień między uczestnikami sektora, tj. alianse strategiczne i fuzje uczestników branży (Stępień, 2011; Dzierbunowicz, 2013). Kooperacja definiowana jest jako umiejętność zaangażowania się w uczestnictwo bądź wspólne działania z innym konkurentem w celu uzyskania własnych lub wspólnych zamierzonych celów (Stępień, 2011; Dzierbunowicz, 2013). Kooperację ujmuje się jako współzależność produkcji i marketingu, gdzie ważna jest świadomość ograniczonych możliwości

własnych wraz z utwierdzeniem, że podjęte zadania można zrealizować efektywniej dzięki połączeniu wspólnych działań. Ujmowanie kooperacji w taki sposób wskazuje, że współdziałanie umożliwia podmiotom rozdysponowanie rzadkich zasobów przy jednoczesnej akceptacji związanych z tym ograniczeń (Hamel, 1991; Stępień, 2011). Podkreśla się korzystny wpływ kooperacji nie tylko na wypracowany poziom przychodów lub zysków, ale również na jakość potencjału i pozycji konkurencyjnej obu partnerów gospodarczych (Stępień, 2011).

Do form relacji, jakie mogą wystąpić między uczestnikami danego sektora, można zakwalifikować również unikanie rywalizacji oraz kooperacji z podmiotami wykazującymi słaby potencjał konkurencyjny, co opisywane jest zjawiskiem koegzystencji; wskazuje ono na nagromadzenie korzyści wraz z ograniczeniem negatywnych stron relacji konkurencji oraz kooperacji w sektorze. Zazwyczaj postawy te są ograniczone w ujęciu czasowym (Jankowska, 2010), ponieważ w pewnym momencie następuje proces konkurencji, spowodowany działaniami podejmowanymi przez któryś z podmiotów lub w następstwie zmowy między konkurentami. W praktyce gospodarczej można zaobserwować również typ relacji ujmowany jako koopetycja, która wskazuje na symbiozę konkurencji z kooperacją (Kim i Mauborgne, 2006). Koopetycja odnosi się do zmian zachodzących w relacjach pomiędzy uczestnikami sektora, które w zależności od obszaru podmiotu gospodarczego konkurują lub wykorzystują technikę unikania bezpośredniej konfrontacji, co nie wyklucza możliwości kooperacji w zakresie np. zaopatrzenia, rozwoju technologii czy modeli zarządzania przedsiębiorstwami. Kooperacja w literaturze przedstawiana jest jako strategia błękitnego oceanu, jako że hamuje negatywne relacje między rywalami rynkowymi, a także dąży do osiągnięcia korzystnego wyniku rynkowego wszystkich podmiotów funkcjonujących w sektorze (Rogalski, 2011). Ten typ interakcji obserwowany jest między przedsiębiorstwami o stabilnej pozycji w sektorze wraz z dużym zapotrzebowaniem na zasoby zewnętrzne. Dzięki koopetycji podmiot może zyskać dostęp do zasobów zewnętrznych, tj. know-how lub finanse, co nie zwalnia go od zabiegania o poprawę własnej pozycji konkurencyjnej i uzyskiwania przewagi konkurencyjnej (Jankowska, 2010). Zadaniem Czakona (2009) koopetycja odnosi się do procesów budowania wartości oraz czerpania z niej pożytków.

Wskazany rodzaj relacji występującym wśród podmiotów sektorowych przypisuje się różne skutki (Dzierbunowicz, 2013). Zdaniem Portera (2008) działania konkurencyjne podejmowane przez jeden podmiot oddziałują na pozostałe podmioty w sektorze, co może skutkować ich pobudzeniem do podjęcia działań odwetowych lub łagodzących te posunięcia. W konsekwencji podmiot inicjujący działania bądź cały sektor może poprawić swoją pozycję lub pogorszyć. W odniesieniu do niektórych form konkurencji, przede wszystkim cenowej, istnieje wysokie prawdopodobieństwo pogorszenia rentowności całego sektora (Porter, 1996).

W przypadku kooperacji za jej skutki można uznać m.in. uczenie się od konkurentów, wspólne zarządzanie ryzykiem, niższe koszty ponoszone w przypadku wejścia na nowe rynki oraz do nowych branż, a także niższe koszty ponoszone w przypadku opuszczenia dotychczasowego obszaru działalności (Barney, 2002). Kooperacja korzystnie oddziałuje na rezultaty osiągane przez podmioty sektorowe oraz na strukturę sektora, w przypadku gdy jej założeniem jest integracja podmiotów. Natomiast w przypadku koegzystencji brakuje jednoznaczności definiowania skutków oraz trudno określić, jak unikanie rywalizacji wpływa na poprawę rezultatu całego sektora (Dzierbunowicz, 2013).

Według Stępnia (2011) kooperacja, która jest działaniem pośrednim, umacnia siłę konkurencyjną sektora ze względu na połączenie efektów konkurencji oraz kooperacji, dlatego ten rodzaj relacji uważany jest za najistotniejszy z perspektywy budowania konkurencyjności. W przypadku powiązania konkurencji z kooperacją można uzyskać efekt synergii, polegający na uzyskaniu korzyści przez pozyskiwanie wiedzy, redukcję kosztów, dostępności zasobów oraz wypracowanie stabilnej pozycji podmiotów i ich zysków (Luo i in., 2006; Dzierbunowicz, 2013). Drugim podejściem opisującym znaczenie relacji między podmiotami gospodarczymi funkcjonującymi w obrębie konkretnego sektora a jej konkurencyjnością jest nurt określany jako determinizm branżowy, który zaprzecza oddziaływaniu relacji między podmiotami na kształtowanie konkurencyjności sektora (Rainelli, 1996; Meyer i Witt, 2007; Dzierbunowicz, 2013). Zwolennicy determinizmu określają sektor jako wieloaspektową strukturę, gdzie jednocześnie nakładają się wiele sił, lecz żadna z nich nie jest w stanie wywrzeć istotnego oddziaływania na kierunek rozwoju całego systemu w dłuższej perspektywie. Przedsiębiorstwa to pojedyncze podmioty, które przez prowadzone działania mogą w pewnym stopniu przyczynić się do zmian w sektorze, lecz ich oddziaływanie jest zbyt słabe, aby zmienić kierunek zmian. Wiąże się to z zachodzącym mechanizmem branżowym, polegającym na tym, że podmioty, które nie sprostają wymaganiom otoczenia oraz postępującej ewolucji sektora, zostają wyeliminowane, co wskazuje na proces selekcji określający, jakie podmioty są w stanie utrzymać się na rynku, a które będą zmuszone go opuścić. To sektor kształtuje działania podejmowane przez podmioty w nim funkcjonujące i odwrotnie. Istota funkcjonowania podmiotów powinna polegać na współdziałaniu z otoczeniem, a nie na dążeniu do zapanowania nad nim. Podmioty zmuszone są do adaptacji w odniesieniu do zmian, jakie zachodzą w sektorze, mogą także dążyć do wypracowania przewagi konkurencyjnej, ale wyłącznie zgodnie z obowiązującymi regułami branżowymi. Wówczas podmiot ma ograniczone możliwości, aby przekroczyć określony poziom rentowności. W przypadku gdy podmiot funkcjonuje w słabym sektorze, musi uwzględnić występujące ograniczenia możliwości wzrostu oraz generowania zysku (Porter, 2001). Według

zwolenników determinizmu branżowego zmiana struktur podmiotów sektorowych przez budowanie relacji w sektorze nie jest oczywista. Dyskusja z nurtem deterministycznym podkreśla, że oblicze sektora można formować, lecz istotne są innowacyjne przedsiębiorstwa, gotowe do pełnienia funkcji lidera (Baden-Fuller i Stopford, 1992; Hamel i Prahalad, 1994). Początkowo funkcja lidera ogranicza się do wizji, jak sektor mógłby funkcjonować za kilka lat. W kolejnym etapie przedsiębiorstwo, aby zmodyfikować zasady rywalizacji w konkretnym sektorze, jest zobowiązane do opracowania modelu konkurencyjnego działań z uwzględnieniem nowych kompetencji i standardów funkcjonowania. Im większą umiejętnością wykazuje się przedsiębiorstwo w tym aspekcie, tym większe ma możliwości oddziaływania na kierunek rozwoju sektora (Hamel, 1996).

Na podstawie przeglądu literatury można stwierdzić, że funkcjonujące w sektorze relacje są istotne z punktu widzenia intensywności konkurencji, co wiąże się z osiągnięciem przez sektor określonego wyniku finansowego, wskazywanego jako jeden ze wskaźników jego konkurencyjności. Zakłada się, że intensywność konkurencji determinowana jest przez funkcjonujący w sektorze mechanizm branżowy, który wymaga ciągłej weryfikacji istotności relacji sektorowych jako determinanty konkurencyjności sektora.

Powyższe analizy determinant konkurencyjności dotyczą także produkcji i przetwórstwa rolno-spożywczego. Ze względu na przedmiot badań omawianych w niniejszej publikacji należy wskazać również czynniki konkurencyjności, które odnoszą się do specyfiki sektora mleczarskiego. Zdaniem Rybickiego (2009) uwarunkowania, które są istotne w kształtowaniu konkurencyjności polskiego sektora mleczarskiego, można analizować w odniesieniu do różnych obszarów, tj.:

- polityki gospodarczej oraz stanu gospodarki,
- podmiotów funkcjonujących w sektorze mleczarskim,
- uwarunkowań międzynarodowych.

Do grupy uwarunkowań kluczowych w kształtowaniu konkurencyjności polskiego sektora mleczarskiego, zależnych od polityki gospodarczej oraz stanu gospodarki, można zakwalifikować: zagwarantowanie samowystarczalności żywnościowej, ochronę rynku krajowego, określenie korzystnych mechanizmów regulujących rynek mleka, popularyzację prawidłowego modelu żywienia, stymulowanie koncentracji oraz poprawy struktury gospodarstw specjalizujących się w produkcji mleka, pomoc finansową związaną z inwestycjami w sektorze mleczarskim i wspieranie eksportu (Rybicki, 2009).

Analizując uwarunkowania konkurencyjności sektora mleczarskiego w odniesieniu do grup podmiotów w nim funkcjonujących, można wyróżnić trzy kategorie czynników (Rybicki, 2009):

- związane z gospodarstwami specjalizującymi się w produkcji mleka – do których można zakwalifikować takie czynniki, jak: poprawa wydajności krów, mechanizacja gospodarstw, wdrażanie powszechnej oceny użyteczności mlecznej krów, modernizacja bazy paszowej oraz żywienia krów, opieka weterynaryjna, doradztwo rolne,
- związane z przetwórstwem mleka – do których można zakwalifikować takie czynniki jak: koncentracja oraz specjalizacja produkcji, modernizacja potencjału produkcyjnego, w tym również jego racjonalne zagospodarowanie, zwiększenie produkcji eksportowej, wdrażanie nowości technologicznych, kształtowanie innowacyjności asortymentowej przez wprowadzanie na rynek produktów prozdrowotnych (tj. o obniżonej kaloryczności, niskiej zawartości tłuszczu, o obniżonej zawartości laktozy itp.), działania dotyczące obszarów ochrony środowiska, współpraca oraz wspomaganie producentów mleka, organizacja bazy surowcowej,
- związane z dystrybucją oraz marketingiem – do których można zakwalifikować takie czynniki jak: budowanie wspólnych sieci dystrybucyjnych, współpraca z sieciami handlowymi, wprowadzanie na rynek produktów markowych, poprawa jakości opakowań, kształtowanie popytu na artykuły mleczarskie przez prowadzenie działań promocyjnych oraz zróżnicowanie cen, rozwój badań marketingowych, usprawnienie obiegu informacji rynkowych.

Do grupy czynników konkurencyjności sektora mleczarskiego zależnych od uwarunkowań międzynarodowych można zaliczyć m.in. regulację rynku mleka, będącą następstwem działań wspólnej polityki rolnej, koniunkturę na światowym rynku mleka, stopień liberalizacji handlu międzynarodowego oraz obroty polskiego handlu zagranicznego artykułami mleczarskimi (Rybicki, 2009).

Kluczowym zadaniem restrukturyzacji i modernizacji produkcji oraz przetwórstwa mleka jest zagwarantowanie prawidłowego funkcjonowania sektora mleczarskiego przez poprawę konkurencyjności funkcjonujących w nim podmiotów, co skutkuje poprawą efektywności całości sektora. Zadanie to może być realizowane przez takie działania jak:

- koncentracja oraz specjalizacja, zarówno produkcji, jak i przetwórstwa mleka,
- rozbudowa infrastruktury technicznej oraz marketingowej sektora mleczarskiego,
- poprawa efektywności procesów produkcyjnych oraz przetwarzających mleko, a także racjonalizacja kosztów produkcji i przetwórstwa mleka (Rybicki, 2009).

2.5. Podsumowanie

Na podstawie przeglądu literatury wykazano, że podział czynników na wewnętrzne oraz zewnętrzne przyczynia się do uproszczenia klasyfikacji determinant konkurencyjności. W ostatnich latach istotnym czynnikiem, który może w najbliższej perspektywie decydować o konkurencyjności podmiotów gospodarczych, jest realizacja polityki proekologicznej w obrębie prowadzonej działalności. Wiele podmiotów gospodarczych uznaje politykę proekologiczną za element, który generuje wysokie koszty, przez co większość zarządzających zajmuje się nimi marginalnie, lecz ze względu na stopniową redukcję dostępnych zasobów i widoczne powiązania między jakością środowiska a szeroko rozumianą jakością życia będzie to wkrótce jeden z głównych wyznaczników przewagi konkurencyjnej. Wzrost zamożności społeczeństwa często powoduje większe zainteresowanie środowiskiem, lecz w dużym stopniu zależy od fazy cyklu koniunkturalnego. Natomiast spowolnienie gospodarcze przekłada się na rezygnację z nakładów na działania związane ze środowiskiem. Kluczową determinantą konkurencyjności podmiotów gospodarczych jest również ich innowacyjność. Podmioty innowacyjne są z reguły duże i bardzo dynamiczne, co przekłada się na ich wyniki. Innowacyjność jest determinantą konkurencyjności, ale jej nie buduje, lecz tylko poprawia, gdyż nie każdy rodzaj innowacyjności ma równie duży wpływ na poprawę sytuacji podmiotu (Szymanik, 2016).

Literatura

- Adamkiewicz-Drwiłło, H.G. (2002). Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstwa. Wydawnictwo PWN, Warszawa.
- Andrzejczak, D., Mikina, A., Rzeźnik, B., Wajgner, M. (2010). Podstawy działalności handlowej. Warszawa: WSiP.
- Assylbekova, N. (2016). Przegląd czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstw. [W:] P. Urbanek, E. Walińska (red.), *Ekonomia i zarządzanie w teorii i praktyce. Ekonomia i nauki o zarządzaniu w warunkach integracji gospodarczej* (s. 153–167). Łódź: Wyd. UŁ.
- Baden-Fuller, C., Stopford, J.M. (1992). *Rejuvenating the Mature Business*. London: Routledge.
- Barney, J.B. (2002). *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
- Borowiecki, R., Siuta-Tokarska, B. (2015). Konkurencyjność przedsiębiorstw i konkurencyjność gospodarki Polski – zarys problemu. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 41, 52–66.

- Bossak, J. (1987). Zagraniczna polityka ekonomiczna krajów kapitalistycznych. [W:] L. Balcerowicz (red.), Międzynarodowe przepływy gospodarcze – nowe tendencje i próby regulacji. Warszawa: PWN.
- Brodziński, Z., Chyłek, E.K. (1999). Doradztwo w agrobiznesie. Olsztyn: Wyd. ART.
- Czakon, W. (2009). Koopetycja – splot tworzenia i zawłaszczania wartości. Przegląd Organizacji 12, 11–14.
- Czyżewski, A., Grochowska, R., Gruda, M., Gulbicka, B., Kowalski, A., Kułyk, P., Pawlak, K. (2014). Analiza uwarunkowań i wyzwań rozwoju sektora rolno-żywnościowego w Polsce na tle tendencji światowych (Synteza). Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Dolata, M., Hadryjańska, B. (2013). Konkurencyjność przedsiębiorstw sektora rolno-spożywczego. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach, Seria: Administracja I Zarządzanie, 99, 187–199.
- Domańska, K. (2011). Czynniki kształtujące przewagę konkurencyjną grup strategicznych przedsiębiorstw mleczarskich na Lubelszczyźnie. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 166, 152–163.
- Drożdż, J., Szczególska, M. (2006). Stan przewag cenowych na rynku wybranych produktów przetwórstwa spożywczego. [W:] I. Szczepaniak (red.), Ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności po wejściu do UE, seria Program Wieloletni 2005–2009, 37. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Dzierbunowicz, E. (2013). Międzynarodowa konkurencyjność branży na przykładzie branży odlewniczej w Polsce w latach 1995–2010. Poznań: Wyd. UE w Poznaniu.
- Firlej, K. (2008). Rozwój przemysłu rolno-spożywczego w sektorze agrobiznesu i jego determinanty. Kraków: Wyd. UE w Krakowie.
- Godziszewski, B. (2001). Zasobowe uwarunkowania strategii przedsiębiorstwa. Toruń: Wyd. UMK.
- Gorynia, M., Łażniewska, E. (2009). Kompendium wiedzy o konkurencyjności. Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Grzybowska, B., Juchniewicz, M. (2005). Czynniki determinujące zachowania nabywców produktów żywnościowych. Prace Naukowe Katedry Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW, 34, 145–154.
- Hamel, G. (1991). Competition for Competence and Inter-partner Learning within International Strategic Alliance. Strategic Management Journal, 12, Summer Special Issue.
- Hamel, G. (1996). Strategy as Revolution. Harvard Business Review, 74 (4), 69–82.
- Hamel, G., Prahalad, C.K. (1994). Competing for the Future. Boston: Harvard Business School Press.
- Hamulczuk, M. (2006). Powiązania cen wieprzowiny w Polsce z cenami europejskimi. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 1118, 1, 299–304.
- Harrison, R.W., Kennedy, P.L. (1997). A neoclassical economic and strategic management approach to evaluating global agribusiness competitiveness. Competitiveness Review: An International Business Journal, 7(1), 14–25.

- Jankowska, B. (2005). Międzynarodowa konkurencyjność branży na przykładzie branży budowlanej w latach 1994–2001. Poznań: Wyd. AE w Poznaniu.
- Jankowska, B. (2010). Konkurencyjność w ujęciu mezoekonomicznym. [W:] M. Gorynia, E. Łażniewska (red.), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*. Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Juchniewicz, M. (2013). Czynniki konkurencyjności przemysłu spożywczego w Polsce. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 15(4), 171–176.
- Judzińska, A. (2016). Konkurencyjność cenowa polskiego sektora mleczarskiego w Unii Europejskiej. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 18(5), 60–65.
- Kielbasa, M. (2015). Przyszłość sektora rolno-spożywczego w Polsce w odniesieniu do stanu obecnego. *Progress in Economic Sciences*, 2, 236–248.
- Kim, Ch., Mauborgne, R. (2006). *Blue ocean strategy*. Boston: Harvard Business School Publishing.
- Luo, X., Slotegraaf, R.J., Pan, X. (2006). Cross-functional “coopetition”: The simultaneous role of cooperation and competition within firms. *Journal of Marketing*, 70(2), 67–80.
- Menart, Ł., Juchniewicz, M. (2006). Konkurencyjność eksportu polskiego przemysłu mięsnego na tle UE-15. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu*, 1118, 2, 86–92.
- Meyer, R., de Witt, B. (2007). *Synteza strategii*. Warszawa: PWE.
- Moroz, M. (2003). Konkurencyjność przedsiębiorstwa – pojęcie i pomiar. *Gospodarka Narodowa*, 9, 40–57.
- Nosecka, B., Pawlak, K., Poczta, W. (2011). Wybrane aspekty konkurencyjności rolnictwa. Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Nosecka, B. (2014). Wskaźniki konkurencyjności sektorowej. [W:] B. Nosecka, K. Pawlak (red.), *Wybrane problemy konkurencyjności sektora rolno-spożywczego w Polsce i Unii Europejskiej* (s. 39–49). Seria: Monografie Programu Wieloletniego 2011–2014. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Parzonko, A., Bórawski, P. (2021). Pozycja konkurencyjna polskich gospodarstw mlecznych w UE – stan uwarunkowania i przewidywania na przyszłość. Warszawa: Wyd. SGGW.
- Porter, M.E. (1980). (wyd. 1998). *Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Nowy Jork: The Free Press.
- Porter, M.E. (1996). *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*. Warszawa: PWE.
- Porter, M. (2001). Konkurencyjna przewaga narodów. [W:] M. Porter, Porter o konkurencji (s. 37–49). Warszawa: Wyd. PWE.
- Porter, M.E. (2008). The five competitive forces that shape strategy. *Harvard Business Review*, 86(1), 25–40.
- Rainelli, M. (1996). *Ekonomia przemysłowa*. Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.

- Rogalski, M. (2011). Strategia kooperacji – światowe trendy eksploracji. *Przegląd Organizacji*, 9, 17–20.
- Rybicki, G. (2009). Koncentracja produkcji i przetwórstwa mleka jako czynnik konkurencyjności. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 11(3), 299–303.
- Sałaciński, K., Nowak, J. (2008). Zmiany strategiczne w sektorze mleczarskim. *Przegląd Mleczarski*, 4, 50–54.
- Skowronek-Mielczarek, A. (2013). Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Warszawa: Ofic. Wyd. SGH.
- Stankiewicz, M.J. (2003). Sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa. [W:] D. Niezgoda (red.), *Źródła przewag konkurencyjnych przedsiębiorstw w agrobiznesie* (s. 184–201). Lublin: Wyd. AR w Lublinie.
- Stępień, S. (2008). Determinanty konkurencyjności rynku wieprzowiny w Danii. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 4(10), 405–410.
- Stępień, B. (2011). Międzynarodowa kooperacja gospodarcza z polskiej perspektywy. Warszawa: PWE.
- Szymanik, E. (2016). Konkurencyjność przedsiębiorstwa – główne aspekty. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 5(953), 10701124.
- Śliwiński, R. (2011). Kluczowe czynniki międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Urban, R. (2005). Polski przemysł spożywczy w Unii Europejskiej – konkurencyjność i szanse rozwojowe. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 3(304), 14–23.
- Urbanowska-Sojkin, E., Banaszyk, H., Witczak, H. (2004). Zarządzania strategiczne przedsiębiorstwem. Warszawa: PWE.
- Walczak, W. (2009). Niematerialne determinanty konkurencyjności współczesnych przedsiębiorstw. [W:] S. Lachiewicz, M. Matejun (red.), *Konkurencyjność jako determinanta rozwoju przedsiębiorstwa* (s. 112–115). Łódź: Wyd. PŁ.
- Walczak, W. (2010). Analiza czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstw. *E-mentor*, 5(37), 5–12.
- Wojtowicz, W. (2009). Analiza wpływu wewnętrznych czynników produkcyjnych na konkurencyjność przedsiębiorstwa. [W:] T. Bernat (red.), *Teoretyczne i praktyczne aspekty funkcjonowania gospodarki*. Szczecin: Wyd. US.
- Wolszczak-Derlacz, J. (2008). Cenowa konkurencyjność w ujęciu międzynarodowym. [W:] N. Daszkiewicz (red.), *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo i mikro* (s. 75–96). Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.

3. METODY OCENY KONKURENCYJNOŚCI W NAUKACH EKONOMICZNYCH

3.1. Wprowadzenie

Konkurencyjność jest pojęciem wieloaspektowym, które nawiązuje do różnych teorii ekonomicznych, m.in. teorii wzrostu gospodarczego oraz teorii mikroekonomii, a także analizowane jest na różnych poziomach gospodarczych, tj. mikro, mezo, makro. Ze względu na brak jednoznacznego definiowania oraz interpretowania konkurencyjności jej pomiar oraz ocena są utrudnione. W związku z tym brakuje uniwersalnych metod oraz miar do pomiaru konkurencyjności podmiotów gospodarczych funkcjonujących na poszczególnych poziomach analizy ekonomicznej. Ze względu na zróżnicowane ujęcie konkurencyjności w literaturze przedmiotu opisywane są różnego rodzaju wskaźniki, które mogą posłużyć do oceny różnych jej aspektów (Łukiewska, 2019).

3.2. Metody pomiaru konkurencyjności w teorii ekonomii

Miary konkurencyjności można klasyfikować na podstawie różnych kryteriów; zazwyczaj wyróżnia się miary konkurencyjności ze względu na czas, sposób ich pomiaru, sposób konkurowania, a także stopień i zakres agregacji danych statystycznych. Ze względu na podział miar konkurencyjności w odniesieniu do sposobu konkurowania wyodrębnia się miary konkurencyjności cenowej oraz niecenowej. Miary cenowe odnoszą się do cen dóbr i kosztów produkcji (również kosztów pracy), a także mierników odzwierciedlających poziom cen we wzajemnej wymianie handlowej. Natomiast miary konkurencyjności pozacenowej określają efektywność zastosowania czynników produkcji, innowacyjność oraz jakość produktów (Łukiewska, 2019). Ze względu na kryterium czasowe wyróżnia się statyczne i dynamiczne miary konkurencyjności. Według

Misala (2011) taki podział jest niepraktyczny, ponieważ zmiany konkurencyjności zachodzące dynamicznie można analizować przy zastosowaniu wskaźników statycznych oraz metody statystyki porównawczej. Takie podejście doprowadza do analiz wybranych miar statycznych, np. wydajności pracy w różnych okresach (np. rok po roku) w przyszłości (Łukiewska, 2019). Odnosząc się do kryterium sposobu pomiaru, można podzielić miary konkurencyjności na *ex post* oraz *ex ante*. Miary konkurencyjności *ex post* dotyczą pomiaru w przeszłości, zaś *ex ante* w przyszłości (Misala, 2011). Do grupy miar typu *ex post* można zaliczyć miary bazujące na cenach i kosztach. Natomiast do metod oceny konkurencyjności *ex ante* – metody opierające się na kosztach zasobów krajowych, metody absolutnej przewagi ujawnionej, a także metody matematyczne i rachunkowe (Nosecka i in., 2011; Kita, 2014). kryterium stopnia i zakresu zagregowania danych statystycznych umożliwia wyodrębnienie miar prostych oraz syntetycznych. Zdaniem Misala (2011) miary syntetyczne konstruowane są na bazie wybranych miar częściowych przy zastosowaniu konkretnych sposobów agregacji danych.

Dokonując przeglądu literatury przedmiotu, można wyodrębnić miary służące do pomiaru konkurencyjności na poszczególnych poziomach analizy ekonomicznej. Buckley i in. (1988) zaproponowali podział miar konkurencyjności ze względu na poziom analizy ekonomicznej. Autorzy podjęli próbę klasyfikacji mierników konkurencyjności dla wyróżnionych przez siebie trzech składowych elementów konkurencyjności: potencjału konkurencyjnego, pozycji konkurencyjnej, a także procesu zarządzania konkurencyjnością, biorąc pod uwagę poziom analizy ekonomicznej (tab. 4). Podano następujące wskaźniki mogące mieć zastosowanie do pomiaru potencjału konkurencyjnego na każdym poziomie analizy, do których można zaliczyć: wskaźniki konkurencyjności kosztowej, cenowej, a także wskaźniki produktywności oraz postępu technologicznego (Łukiewska, 2019). W odniesieniu do potencjału konkurencyjnego sektora Buckley i in. (1988) wskazali na konieczność badania dostępu do zasobów produkcji (naturalnych, kapitału rzeczowego oraz ludzkiego). Według autorów na poziomie mezoekonomicznym i mikroekonomicznym badanie pozycji konkurencyjnej powinno odbywać się przy zastosowaniu wskaźników rentowności oraz wskaźników odnoszących się do eksportu, tj. tempo wzrostu eksportu oraz saldo obrotów handlowych (tab. 4).

Wskazane w tabeli 4 klasyfikacje miar konkurencyjności na poszczególnych poziomach analizy podkreślają złożoność zagadnienia konkurencyjności. W przypadku wyboru mierników dla kompleksowego pomiaru konkurencyjności sektora najbardziej adekwatna wydaje się klasyfikacja odnoszona do ujęcia systemowego. Konkurencyjność można dekomponować na potencjał konkurencyjny, który określa konkurencyjność możliwą do osiągnięcia w przyszłości, a także

Tabela 4. Podział miar pomiaru konkurencyjności ze względu na poziom analizy
Table 4. Division of competitiveness measurement measures according to the level of analysis

Poziom analizy ekonomicznej	Potencjał konkurencyjny	Pozycja konkurencyjna	Procesy zarządzania konkurencyjnością
Państwo/ gospodarka narodowa	• wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych, • wskaźniki konkurencyjności cenowej, • wskaźniki konkurencyjności kosztowej, • wskaźniki produktywności czynników produkcji, • wskaźniki postępu technicznego, • dostęp do zasobów czynników produkcji	• wskaźniki specjalizacji eksportowej, • udział w produkcji światowej, • saldo obrotów handlowych, • tempo wzrostu eksportu, • wskaźniki rentowności	• zaangażowanie w handel międzynarodowy, • polityka państwa, • system edukacji
Branża/ sektor	• wskaźniki konkurencyjności cenowej, • wskaźniki konkurencyjności kosztowej, • wskaźniki produktywności, • wskaźniki postępu technicznego	• wskaźniki specjalizacji eksportowej, • saldo obrotów handlowych, • tempo wzrostu eksportu, • wskaźniki rentowności	• zaangażowanie w handel międzynarodowy
Przedsiębiorstwo/ gospodarstwo	• wskaźniki konkurencyjności cenowej, • wskaźniki konkurencyjności kosztowej, • wskaźniki produktywności, • wskaźniki postępu technicznego	• wskaźniki specjalizacji eksportowej, • udział eksportu w wartości produkcji, • tempo wzrostu eksportu, • wskaźniki rentowności	• zaangażowanie w handel międzynarodowy, • przewagi własnościowe, • umiejętności marketingowe, • proces zarządzania, stosunek do klienta, • korzyści skali
Produkt finalny	• wskaźniki konkurencyjności cenowej, • wskaźniki konkurencyjności kosztowej, • wskaźniki produktywności, • wskaźniki postępu technicznego, • wskaźniki konkurencyjności jakościowej	• wskaźniki specjalizacji eksportowej, • tempo wzrostu eksportu, • wskaźniki rentowności	• produkty wiodące w procesie zwiększania przewag konkurencyjnych

Źródło: opracowanie na podstawie Buckley i in., 1988, s. 180–181.

Source: based on Buckley et al., 1988, pp. 180–181.

pozycję konkurencyjną, tzn. rzeczywiście posiadaną przewagę konkurencyjną. Ze względu na przedmiot dalszych rozważań w kolejnych podrozdziałach wskazano wybrane metody oraz mierniki pomiaru konkurencyjności, zarówno dla sektora, jak i podmiotów gospodarczych w nim funkcjonujących, uwzględniając jednocześnie ich potencjał konkurencyjny i pozycję konkurencyjną.

3.3. Metody pomiaru konkurencyjności przedsiębiorstw

Mechanizm pomiaru konkurencyjności przedsiębiorstw rolno-spożywczych zazwyczaj jest sprowadzany do określenia ich pozycji konkurencyjnej w porównaniu do najbliższych konkurentów. Pomiar pozycji strategicznej dotyczy analizy osiągniętych przez dany podmiot wyników finansowych w konkretnych warunkach gospodarczych względem najbliższych konkurentów albo określonej jej grupy, tzw. grupy odniesienia lub też uzyskanych przez konkurujący podmiot wyników finansowych z uwzględnieniem perspektywy czasowej (porównanie dynamiczne). Pomiar konkurencyjności podmiotów gospodarczych, tj. przedsiębiorstwa rolno-spożywcze, sprowadza się do oceny ich efektywności finansowej w ujęciu bezwzględnym i względnym. Uwzględniając zależności przyczynowo-skutkowe oddziałujące na pozycję konkurencyjną i obserwowane w długookresowej perspektywie czasowej, a także potencjał konkurencyjny, powyższe założenie jest uzasadnione, lecz stanowi ograniczenie w postaci kompleksowej oceny zjawiska konkurencyjności (Kagan, 2013).

Na podstawie studium literatury przedmiotu można wskazać, że w przypadku przedsiębiorstw rolno-spożywczych do metod oceny ich konkurencyjności ze względu na kryterium zakresu analizy zalicza się (Walas-Trębacz, 2013):

- **metody bazujące na ocenie efektów działalności przedsiębiorstwa** – polegające na zastosowaniu dwóch wskaźników analitycznych: pierwszym jest udział badanego podmiotu w rynku, określony wielkością sprzedaży podmiotu względem sprzedaży w całym sektorze. Udział podmiotu na rynku określa stopień dostosowania przedsiębiorstwa do preferencji odbiorców, w tym także ceny. Drugim wskaźnikiem jest analiza rentowności. Nie można wysoko oceniać pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa w przypadku wysokiego udziału w rynku i jednocześnie ujemnej rentowności w długim czasie. Ujemna lub niska rentowność wskazuje na niedostosowanie zasobów podmiotu do konkurencji w danym sektorze. Natomiast znacząco wyższa rentowność danego podmiotu w długim okresie, mimo znacznie niższego udziału w rynku, może oznaczać silniejszą i bardziej stabilną pozycję konkurencyjną tego

przedsiębiorstwa; wówczas podmiot może obniżyć ceny, a jednocześnie zwiększać swój udział w rynku;

- **metody bazujące na ocenach porównawczych cech najistotniejszych z punktu widzenia odbiorców** – w których uwzględniane są kryteria decydujące o wyborze oferty danego przedsiębiorstwa przez klientów i ich znaczeniu w podejmowaniu decyzji. Do metod tych zakwalifikowano: benchmarking, segmentację strategiczną, analizę wartości itp. Jeżeli założymy, że w danym segmencie rynku w pewnym okresie najistotniejsze dla wyboru ofert są np. jakość, cena oraz serwis, ocena konkurencyjności danej jednostki strategicznej będzie polegała na porównaniu jakości, cen i serwisu danego przedsiębiorstwa w porównaniu do tych samych czynników oferty przedsiębiorstw konkurencyjnych;
- **metody bazujące na ocenach czynników produkcji przedsiębiorstwa (ocenie zasobów)** – polegające na poddaniu ocenie czynników produkcji istniejących w danym przedsiębiorstwie. Do tej grupy metod zaliczyć można: model łańcucha wartości, analizę kosztową, analizę zasobów, analizę cyklu życia produktu, technologii itp. Analizy porównawcze dotyczą umiejętności zasobów ludzkich danego przedsiębiorstwa, jego kosztów, umiejętności technologicznych, marketingowych, zarządzania, zasobów finansowych, lokalizacji, kontaktów itd. Podmiot, który reprezentuje odpowiedni, bardziej zrównoważony portfel produktów i rynków, reprezentuje wyższą konkurencyjność;
- **metody mieszane** – metody te bazują na ocenie efektów działań konkurencyjnych przedsiębiorstwa oraz na ocenach porównawczych cech istotnych dla odbiorców, jak również na ocenach czynników produkcji (zasobów). Przykładem metod mieszanych są metody portfelowe, a także analiza kluczowych czynników sukcesu firmy czy bilans strategiczny firmy.

Dokonując przeglądu literatury z zakresu metod wykorzystywanych do oceny konkurencyjności przedsiębiorstw, opracowano tabelę 5, w której zestawiono wybrane badania empiryczne z zakresu konkurencyjności przedsiębiorstw. Ze względu na przedmiot badań poruszany w niniejszej monografii wskazano również analizy badawcze z zakresu konkurencyjności przedsiębiorstw specjalizujących się w przetwórstwie mleka. W tabeli 5 zebrano informacje z podziałem na zastosowaną metodę badawczą wraz ze wskaźnikami zastosowanymi do badań, podano wykorzystane źródła danych oraz wskazano ogólne wnioski z badań. Na podstawie informacji z tabeli 5 określono materiał oraz metody badawcze, które zostały wykorzystane do przeprowadzania analiz badawczych z zakresu oceny konkurencyjności spółdzielni mleczarskich specjalizujących się w przetwórstwie mleka w województwie wielkopolskim.

Tabela 5. Zestawienie wybranych badań empirycznych z zakresu konkurencyjności przedsiębiorstw
Table 5. Summary of selected empirical studies on the competitiveness of enterprises

Autor badań i rok	Metoda pomiaru	Zmienne zastosowane w analizach	Liczba badanych podmiotów	Źródła danych	Wnioski dotyczące przeprowadzonych badań
1	2	3	4	5	6
Baran i Pietrzak (2009)	Metoda DEA Analiza efektywności	Produktywność aktywów ogółem Produktywność aktywów trwałych Produktywność aktywów obrotowych Produktywność wykorzystania materiałów i energii Efektywność płacy ROS (%) ROA (%) ROE (%) DEA_IN_CCR** DEA_IN_BCC** Malmquist Indeks (2002–>2004)*** Malmquist Indeks (2004–>2006)*** Malmquist Indeks (2002–>2006)*** Frontier shift (2002–>2006)*** Catch-up (2002–>2006)***	Dobór próby celowy. Zbadano łącznie 333 przedsiębiorstw mleczarskich w zakresie czasowym 2002–2006	Sprawozdania finansowe publikowane w Monitorze Spółdzielczym B za lata 2002–2006	Przeprowadzone badania wykazały, że wraz ze wzrostem skali poprawie ulega: efektywność płacy, rentowność sprzedaży, rentowność aktywów, rentowność kapitału własnego oraz wskaźnik efektywności DEA w modelu CCR
Zuba i Zuba (2011)	Ankieta badawcza skierowana do zarządców, Analiza wskaźnikowa, Metody statystyczne (analiza korelacji i wariancji)	Wskaźniki rentowności sprzedaży, majątku ogółem, kapitału własnego oraz zatrudnienia, Zysk, Wynagrodzenia, Wielkość skupowanego mleka	41 przedsiębiorstw mleczarskich	Sprawozdania finansowe (bilans, zysków i strat) z Monitora Spółdzielczego B	Wystąpiła dodatnia zależność między wielkością skupowanego mleka przez spółdzielnie mleczarskie a ich osiąganymi poziomami rentowności sprzedaży, majątku, kapitału własnego i zatrudnienia. Analiza wariancji potwierdziła, że spółdzielnie, które miały najniższy skup surowca, osiągały też najniższą

Tabela 5 – cd. / Table 5 – cont.

1	2	3	4	5	6
	Analiza rentowności				rentowność, natomiast te o większym przerobie mleka cechowała wyższa rentowność. Większość z badanych spółdzielni po-większała wielkość skupowanego mle-ka do produkcji wyrobów mleczarskich
Chądziński i Nowak (2014)	Analiza ekono-miczno-finansowych parametrów funkcjonowania badanych spółdzielni mleczarskich w latach 2004–4010, określenie ten-dencji ich zmian i porównanie ich z wynikami osią-ganymi przez branżę mleczar-ską ogółem	Zmiany skupu mleka, zmiany prze-ciętnej ceny skupu jednego litra mleka od członka spółdzielni z wszystkimi pochodnymi, zmiany wartości sprze-danych wyrobów mleczarskich według cen zbytu oraz zmiany przychodów netto ze sprzedaży wytworzonych produktów mleczarskich w badanych spółdzielniach mleczarskich. Wybrane do analizy parametry (na podstawie literatury) uznano za mające istotny wpływ na funkcjonowanie spółdzielni mleczarskich jako specyficznych pod-miotów rynkowych różniących się od przedsiębiorstw i korporacji (Pietrzak, 2006, 2010; Szajner, 1999)	14 spółdzielni mleczarskich w zakresie czasowym 2004–4010 (uwarunko-wane kom-pletnością i porówny-walnością danych)	Kwestio-nariusz wywiadu	Stwierdzono, że do określenia efektyw-ności spółdzielni mleczarskich należy dostosować mierniki i wskaźniki ogół-nie stosowane w przedsiębiorstwach. Poziom badanych wskaźników nie odbiegał istotnie od notowanych warto-ści w branży ogółem. Jedynie wartość sprzedanych wyrobów mleczarskich była o połowę wyższa niż przeciętna notowana w branży.
Lisek (2015)	Metoda wie-lowymiaro-wej analizy porównawczej Miara synte-tyczna sytuacji finansowej przedsiębiorstw	Wskaźnik rentowności netto aktywów Wskaźnik rentowności netto kapitału Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego Wskaźnik płynności szybkiej	29 przed-sięnictw mleczarskich prowadzących działalność na terenie Polski	Sprawozda-nia finansowe pochodzące z Monitora Spółdzielez-go B za lata 2010–2012	Sytuacja finansowa przedsiębiorstw branży mleczarskiej uległa w badanym okresie systematycznemu pogorszeniu. Pogorszenie to jest w głównej mierze wynikiem zmniejszenia się rentowności netto kapitału własnego i rentowności netto aktywów. Ten wniosek nasuwa analiza zmian w czasie wielkości

Tabela 5 - cd. / Table 5 - cont.

1	2	3	4	5	6
Do- manska i Felczak (2017)	Analiza wskaźnikowa	Wskaźniki płynności finansowej, Wskaźniki skorygowanej rentowności, Wskaźniki zadłużenia, Wskaźniki sprawności działania	68 spółdzielni mleczarskich	Sprawozda- nia finanso- we za lata 2010–2014	diagnostycznych, ponieważ zadłużenie kapitału własnego i płynność szybka nie ulegały istotnym zmianom. Należy również stwierdzić, iż przedsiębiorstwa pod względem sytuacji finansowej stają się coraz bardziej różnicowane Bez względu na koniunkturę gospodar- czą na rynku zarządzający zachowywali ostrożność w celu uniknięcia ryzyka, które mogło wpłynąć na zdolność jednostki do kontynuacji działalności. Różnicowanie sytuacji finansowej spół- dzielni mleczarskich było stosunkowo duże. Zarówno efektywność, jak i struk- tura finansowania była zależna od skali i warunków prowadzonej działalności
Hongli i in. (2020)	Przeprowadzono wszechstronną ocenę dyna- miczną analizy konkurencyjno- ści chińskiego przemysłu mleczarskiego w oparciu o ba- dania panelowe i metodę AHP	20 wskaźników podzielonych na 5 podgrup tj. czynniki produkcji, warunki popytu w branży, konkuren- cyjność przedsiębiorstwa i siła wzro- stu, branże pokrewne i wspierające, czynniki środowiska naturalnego	31 obiektów zlokalizowa- nych w mia- stach Chin (nie wliczając Hongkon- gu, Makau i Tajwanu)	China Dairy Yearbook, Rocznik Statystyczny Chin za lata 2008–2018	Stwierdzono pozytywny trend rozwo- jowy chińskiego przemysłu mleczar- skiego. Z poprawą standardów życia w kraju, stale podnoszona jest także konkurencyjność przemysłu mleczar- skiego. Regionalne różnice w konku- rencyjności przemysłu mleczarskiego są znaczne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie literatury cytowanej w tabeli.

Source: own study based on the literature cited in the table.

Badania w zakresie konkurencyjności przedsiębiorstw rozpatrywane w ujęciu mikroekonomicznym uwzględnione w literaturze przedmiotu odnoszą się przede wszystkim do przeprowadzonych analiz rentowności oraz dochodowości, a także zastosowanych wskaźników efektywności finansowo-ekonomicznej. W związku z tym w tabeli 6 zestawiono tradycyjne mierniki o charakterze księgowym oraz nowe mierniki określające wartości dodatkowe dla właścicieli wykorzystywane przez badaczy do pomiaru konkurencyjności podmiotów gospodarczych (Kagan, 2013).

Tabela 6. Zestawienie finansowo-ekonomicznych wskaźników wykorzystywanych do pomiaru konkurencyjności przedsiębiorstw

Table 6. Summary of financial and economic indicators used to measure the competitiveness of enterprises

Kategorie podziału wskaźników	Wyszczególnienie mierników finansowo-ekonomicznych
Podstawowe wskaźniki o charakterze księgowym	• poziom zysku finansowego, • rentowność sprzedaży (ROS), • rentowność działalności gospodarczej (RDG), • wskaźnik wartości dodanej (VAT), • rentowność aktywów ogółem (ROA), • wskaźnik produktywności aktywów, • rentowność kapitału własnego (ROE), • dochodowość działalności gospodarczej, • dochodowość pracy własnej, • relacja dochodu pracy własnej do opłaty parytetowej
Dodatkowe wskaźniki określające wartości dodatkowe dla właścicieli	• zysk ekonomiczny (ekonomiczna wartość dodana EVA), • rynkowa wartość dodana (MVA), • gotówkowy zwrot z inwestycji (CFROI), • gotówkowa wartość dodana (CVA), • wskaźnik wydajności inwestycji (ROCE), • wartość dodana dla właścicieli (SVA), • zrównoważona karta wyników (BSC), • indeks tworzenia wartości (VCI), • dochód z zarządzania, • główny indeks konkurencyjności (GCI)

Źródło: opracowanie własne na podstawie Kagan, 2013.

Source: own study based on Kagan, 2013.

W przypadku badań w ujęciu makro- oraz mezoekonomicznym mają zastosowanie dane statystyki masowej, zaś w ujęciu mikroekonomicznym dane

pierwotne. Na podstawie przeglądu badań w zakresie konkurencyjności na różnych poziomach analizy opisanych w literaturze przedmiotu stwierdzono, że do jej pomiaru należy wykorzystywać mierniki wielowymiarowe, gdyż zagadnienie to obejmuje wiele aspektów oraz obszarów funkcjonowania państw, sektorów, branż, a także przedsiębiorstw. Istotnym problemem jest natomiast dobór cech zmiennych kluczowych w konstrukcji mierników syntetycznych, a także określenie dla nich wag wskazujących stopień ich ważności. Nie zmienia to faktu, że słuszność badań w zakresie konkurencyjności podmiotów gospodarczych jest zauważalna, ponieważ dostarczają one informacje o pozycji konkurencyjnej konkretnych obiektów, co może zostać wykorzystane w kształtowaniu strategii długookresowej w zakresie budowania przewagi konkurencyjnej badanych podmiotów (Siudek i Drabarczyk, 2015). W badaniach konkurencyjności podmiotów gospodarczych kluczowy jest dobór odpowiednich mierników (Siudek i Drabarczyk, 2015). Badając konkurencyjność podmiotów na różnych poziomach analizy ekonomicznej, uwzględniając metody stosowane przez innych autorów, wyodrębniono mierniki odnoszące się do skali makro-, mezo- i mikroekonomicznej (tab. 7). Mierniki konkurencyjności można również podzielić na jednowymiarowe (dotyczą jednej cechy), dwuwymiarowe (oceniające dwie cechy) i wielowymiarowe (gdzie bierze się pod uwagę jednocześnie wiele cech). Wyróżnia się także podział mierników konkurencyjności ze względu na charakter statyczny i dynamiczny. Mierniki o charakterze statycznym określają poziom konkurencyjności na dany moment, zaś te o charakterze dynamicznym informują o zmianach konkurencyjności w czasie (Siudek i Drabarczyk, 2015). Ponadto wyodrębnia się stochastyczne oraz deterministyczne mierniki konkurencyjności, a także pozytywne i normatywne. Mierniki stochastyczne uwzględniają błędy losowe przy ich szacowaniu, podczas gdy deterministyczne nie biorą ich pod uwagę. Mierniki pozytywne konkurencyjności informują o faktycznym obecnym stanie, podczas gdy normatywne – o tym, jaki powinien on być. Inny podział obejmuje mierniki *ex-post* i *ex-ante*. Pierwsze informują o przeszłej lub aktualnej konkurencyjności, a drugie o prognozowanej, mogącej wystąpić w przyszłości. Szczegółowy przegląd omawianych mierników przedstawiono w tabeli 7.

W literaturze można wyodrębnić wiele mierników wykorzystywanych do oceny konkurencyjności podmiotów gospodarczych, lecz należy zastanowić się, które z nich są adekwatne do prowadzonych przez badacza analiz oraz które z nich najlepiej odzwierciedlają rzeczywistość. Konkurencyjność jest pojęciem wielowymiarowym, w związku z tym do oceny konkurencyjności podmiotów gospodarczych najczęściej wykorzystywane są mierniki syntetyczne, które uwzględniają wiele cech. W przypadku prowadzenia oceny konkurencyjności przedsiębiorstw należy dokonywać porównań w odniesieniu do poszczególnych sektorów, gdyż różnią się one między sobą specyfiką działania. Natomiast

Tabela 7. Podział mierników konkurencyjności ze względu na poziom analizy ekonomicznej**Table 7.** Division of competitiveness measures according to the level of economic analysis

Poziom analizy ekonomicznej	Mienniki konkurencyjności opisane w literaturze przedmiotu i zastosowane w zakresie badań nad konkurencyjnością
Ujęcie na poziomie makroekonomicznym	• produktywność, • produkt krajowy brutto, produkt narodowy brutto, PKB per capita, • wzrost udziału w rynku, • poziom eksportu i jego kierunki, • realny kurs walutowy, • realny wzrost dochodów ze zrównoważonym handlem, • przepływy handlu międzynarodowego, • udział w rynku, • bezpośrednie inwestycje zagraniczne, kurs walutowy, stopa inflacji, stopa bezrobocia, • Światowy Indeks Konkurencyjności
Ujęcie na poziomie mezoekonomicznym	• eksport, • wydatki na badania i rozwój oraz zgłoszone patenty, • produktywność czynników produkcji, • przepływy inwestycyjne, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, • udział w rynku
Ujęcie na poziomie mikroekonomicznym	• korzyści komparatywne, • koszt zasobów krajowych, • wskaźnik wielowymiarowy, • konkurencyjność cenowa, • realny kurs walutowy, • jednostkowy koszt pracy cenowa, • udział i zmiany w rynku, • pełny koszt jednostkowy, • cena/cechy produktu, • dodatni dochód z zarządzania oraz dochód z gospodarstwa rolnego na poziomie parytetowym

Źródło: opracowanie własne na podstawie Siudek i Drabarczyk, 2015.

Source: own study based on Siudek i Drabarczyk, 2015.

porównywanie konkurencyjności pomiędzy krajami oraz regionami nie musi uwzględniać takich ograniczeń, ponieważ opracowywane są dla nich rankingi niezależnie od miejsca położenia geograficznego, powierzchni, liczby ludności czy zasobów mineralnych. Istotną trudnością w badaniach konkurencyjności podmiotów gospodarczych jest brak porównywalności wyników ze względu na różne cechy wykorzystywane przez badaczy w analizach. Duża zmienność konkurencyjności w miejscu i czasie sprawia, że mienniki konkurencyjności należy stale

udoskonaląc w celu lepszego odzwierciedlania rzeczywistości (Siudek i Drabarczyk, 2015). W związku z tym, w tabeli 8 zebrano zbiór wskaźników, które mogą mieć zastosowanie przy ocenie konkurencyjności podmiotów gospodarczych, z uwzględnieniem elementów, które ją kształtują, tzn. miar oceny pozycji konkurencyjnej, potencjału konkurencyjnego oraz wykorzystywanych instrumentów konkurowania. Miary te można wykorzystać, odnosząc się do podmiotów gospodarczych, które funkcjonują w różnych sektorach, na różnych rynkach wskazując na wagę danego wskaźnika oraz podmiot porównań (Walas-Trębacz, 2013).

Tabela 8. Mierniki wykorzystywane do oceny konkurencyjności podmiotów gospodarczych z podziałem na pozycję konkurencyjną, potencjał konkurencyjny oraz instrumenty konkurowania

Table 8. Measures used to assess the competitiveness of economic entities divided into competitive position, competitive potential and instruments of competition

Mierniki oceny pozycji konkurencyjnej
1. Udział firmy (produktu) w rynku (% udział w sprzedaży, dynamika sprzedaży – zmiany pozycji)
2. Sytuacja finansowa: • rentowność • stopa zwrotu z inwestycji • wartość dodana
3. Liczba wygranych przetargów do liczby przetargów przegranych – miernik konkurencyjności czynnikowej
Mierniki oceny potencjału konkurencyjnego
1. Możliwości finansowania: • działalności bieżącej • rozwoju z funduszy własnych • rozwoju ze środków zewnętrznych
2. Jakość: • kadry zarządzającej: finansami, marketingiem, logistyką, produkcją, sferą B+R, personelem, eksportem • produktu/usługi
3. Technologia: • zarządzania finansami przedsiębiorstwa • urządzeń produkcyjnych, informatycznych • poziom nowoczesności • możliwości nabycia nowoczesnych rozwiązań konstrukcyjnych i technologicznych
4. Nakłady na: • B+R • działania marketingowe • zatrudnianie • logistykę

Tabela 8 – cd. / Table 8 – cont.

5. Elastyczność:
• systemów produkcji, oferty produktowej • organizacji • polityki cenowej
6. Kultura organizacyjna
7. Ranga nadawana w przedsiębiorstwie:
• problemom zapewnienia jakości w przedsiębiorstwie • ekspansji na rynki zagraniczne • działalności marketingowej • działalności B+R
8. Dostęp do:
• kluczowych zasobów • technologii • zaopatrzenia • dystrybucji • kapitału • informacji • wiedzy
9. Stopień:
• wypracowania klarownej wizji rozwoju • identyfikacji pracowników z celami przedsiębiorstwa • znajomości firmy i jej produktów na rynków • znajomości konkurentów • znajomości obecnych i przyszłych potrzeb klientów • wykorzystania zdolności produkcyjnych • wykorzystania kapitału ludzkiego • wykorzystania infrastruktury informatycznej • postrzegania (reputacja, wizerunek, renoma) firmy
10. Poziom:
• obsługi • kompetencji • wiedzy • kosztów • innowacyjności • dostępności • akceptacji kierownictwa przez załogę
11. Skłonność:
• firmy (pracowników) do współpracy • do zmian
Mierniki oceny stosowanych instrumentów konkurowania
1. Cena produktu/usług
2. Jakość produktu/usług
3. Nowoczesność

Tabela 8 – cd. / Table 8 – cont.

4. Kompleksowość oferty
5. Opakowanie
6. Terminowość dostaw
7. Warunki: • płatności • gwarancji
8. Reklama i promocja sprzedaży
9. Dogodność zakupu (dostępność)
10. Częstotliwość wprowadzania nowych produktów
11. Zakres usług posprzedażnych
12. Marka produktu

Źródło: opracowanie własne na podstawie Walas-Trębacz, 2013.

Source: own study based on Walas-Trębacz, 2013.

3.4. Metody pomiaru konkurencyjności sektora

Potencjał konkurencyjny sektora informuje o dostępności, a także stopniu wykorzystania posiadanych zasobów oraz czynników produkcji. Kategorią najczęściej określającą potencjał konkurencyjny sektora jest produktywność, na co wskazuje częstotliwość jej wykorzystania przez badaczy w prowadzonych badaniach w zakresie konkurencyjności, do których można zaliczyć m.in.: Inklaar i in., 2003; Poppe i in., 2008; Wijnands i in., 2008; Mroczek i Tereszczuk, 2013; Pawlak, 2013; Łukiewska i Juchniewicz, 2016; Wijnands i Verhoog, 2016; Łukiewska, 2019. Produktywność może być mierzona przy wykorzystaniu różnego rodzaju mierników, które zestawiono i szczegółowo opisano w tabeli 9.

Do mierników oceny potencjału konkurencyjnego sektora w literaturze przedmiotu zalicza się również koszty pracy jako miary efektywności kosztowo-cenowej (Olczyk, 2008; OECD, 2016; Łukiewska, 2019). Kluczowym elementem składowym kosztów produkcji są koszty pracy, które odnoszą się do płac, a także do nakładów pozapłacowych powiązanych z zatrudnieniem pracowników (Kulisa, 2002). Do oceny potencjału konkurencyjności sektora można zastosować wskaźnik jednostkowych kosztów pracy (ang. *unit labour cost*, ULC), który definiowany jest jako relacja kosztów pracy w przeliczeniu na 1 godzinę do wielkości produkcji przypadającej na 1 godzinę pracy (OECD, 2016).

Ważnym elementem określającym potencjał konkurencyjny sektora, a także mającym znaczenie w procesie konkurencyjności, jest jego innowacyjność. Ze względu na zróżnicowane stanowiska dotyczące problematyki innowacji

Tabela 9. Miary służące do oceny potencjału konkurencyjnego sektora odnoszące się do kategorii produktywności**Table 9.** Measures for assessing the competitive potential of the sector related to the productivity category

Lp.	Nazwa miary potencjału konkurencyjności sektora	Wzór wraz z oznaczeniami	Krótki opis miary
1	2	3	4
1.	Wskaźnik produktywności pracy	$PP = \frac{Q}{L}$ gdzie: PP – produktywność pracy, Q – wielkość produkcji, L – nakład pracy	Wskaźnik produktywności cząstkowej mający najczęstsze zastosowanie w badaniach to wskaźnik produktywności pracy, który określa relację uzyskanych całkowitych efektów produkcyjnych do poniesionych nakładów pracy (Łukiewska, 2019). Wskaźniki produktywności cząstkowej stanowią relację całkowitej ilości produkcji do ilości poszczególnych rodzajów czynników wykorzystywanych do jej wytworzenia. Wyrażają one efektywność poszczególnych nakładów wykorzystywanych w produkcji (Latruffe, 2010). Na poziomie mezoekonomicznym produkcja mierzona jest za pomocą wartości dodanej, wartości produkcji sprzedanej, produkcji ogółem (w przypadku gospodarstw rolnych) (Gołębiowski, 2014; Łukiewska, 2019). Natomiast nakład pracy obliczany jest za pomocą liczby zatrudnionych oraz jednostki AWU (w przypadku gospodarstw rolnych) (Adamczyk, 2008).
2.	Wskaźnik produktywności kapitału	$PK = \frac{Q}{K}$ gdzie: PK – produktywność kapitału, K – nakład kapitału	Wskaźnik produktywności kapitału określa relację między całkowitymi efektami produkcyjnymi a poniesionymi nakładami kapitału (OECD, 2008). Ma zbliżoną konstrukcję do wskaźnika produktywności pracy (Łukiewska, 2019). Nakład kapitału można określić, znając m.in. wartość aktywów ogółem, wartość majątku trwałego, wartość brutto środków trwałych (Adamczyk, 2008).
3.	Wskaźnik technicznego uzbrojenia pracy	$TUP = \frac{K}{L}$ gdzie: TUP – techniczne uzbrojenie pracy K – nakład kapitału L – nakład pracy	Wskaźnik technicznego uzbrojenia pracy określa wielkość kapitału przypadającą na jedną jednostkę nakładu pracy (Łukiewska, 2019). Wskaźnik ten wykorzystywany jest do oceny stopnia substytucji nakładów pracy i kapitału. Substytucja czynników produkcji określa możliwości zastępowania zużycia jednego z czynników innymi czynnikami bez zmiany wielkości produkcji (Borkowski i in., 2003).

Tabela 9 – cd. / Table 9 – cont.

1	2	3	4
			Zmiany poziomu i produktywności zasobów pracy oraz kapitału znajdują odzwierciedlenie w relacjach między tymi czynnikami produkcji. Z tego względu badanie produktywności sektora często jest połączone z badaniem technicznego uzbrojenia pracy (Adamczyk, 2008).
4.	Całkowita produktywność produkcji	$TFP = \frac{Q}{INPUT}$ gdzie: <i>TFP</i> – całkowita produktywność produkcji, <i>INPUT</i> – wkład wszystkich wykorzystanych zasobów	Wskaźnik TFP stanowi relację łącznego efektu procesu produkcyjnego do wszystkich zużytych lub wykorzystanych zasobów (input) (Afrooz i in., 2011). Pomiar produktywności całkowitej jest bardziej skomplikowany niż produktywności częściowej. Teoria mierzenia wskaźnika TFP została opisana w pracach Tinbergena (1942) i Solowa (1956). Podstawą badań nad produktywnością całkowitą jest agregatowa funkcja produkcji, przedstawiająca zależności między wielkością produkcji a czynnikami produkcji. W kontekście pomiaru produktywności całkowitej kluczowe znaczenie ma model z uzupełnieniami Hicksa, w którym została wyodrębniona tzw. wartość rezydualna (parametr A) (Zielińska-Głębocka, 2006). Tak obliczony wskaźnik TFP określa poziom postępu technicznego, który interpretowany jest jako część produkcji nie mogący być wyjaśniony przez proces akumulacji mierzalnych wskaźników produkcji, tzn. kapitału i pracy (Łukiewska, 2019). Do interpretacji wskaźnika TFP wykorzystuje się metody parametryczne, czyli analizę ekonometryczną, a także metody nieparametryczne oparte na wskaźnikach indeksowanych (Cobb i Douglas, 1928; Ziółkowska, 2009; Łukiewska, 2019).

Źródło: opracowanie własne na podstawie literatury cytowanej w tabeli.

Source: own study based on the literature cited in the table.

oraz innowacyjności brakuje ujednoliconych wzorców jej pomiaru i oceny na różnych poziomach analizy ekonomicznej. Zdaniem Grzybowskiej (2012) oraz Chechelskiego (2015) ocena innowacyjności na poziomie sektora nie jest zjawiskiem rozpowszechnionym. Dodatkowo, pomimo jednomysłności badaczy w kwestii znaczenia innowacji w kształtowaniu konkurencyjności, innowacyjność rzadko uwzględniana jest przez nich w badaniach w zakresie konkurencyjności na poziomie sektora. Wijnands i in. (2007) prowadzący badania nad

konkurencyjnością przemysłu spożywczego wraz z jego konkretnymi sektorami, w tym również sektora mleczarskiego, zdecydowali się na nieuwzględnienie w swoich analizach kryterium innowacyjności, dokonując ogólnej oceny konkurencyjności sektora. Swoją decyzję uzasadniali brakiem rzetelnych danych na poziomie poszczególnych sektorów branży spożywczej (Łukiewska, 2019).

Oprócz oceny potencjału konkurencyjnego sektora istotnym elementem składowym konkurencyjności jest pozycja konkurencyjna, określająca realny poziom konkurencyjności. Pozycja konkurencyjna w odniesieniu do sektora w literaturze przedmiotu opisywana jest w ujęciu makroekonomicznym przy zastosowaniu miar wynikowych, których celem jest określenie aktualnej sytuacji w handlu zagranicznym. Pozycję konkurencyjną sektora na poziomie makroekonomicznym można określić przy zastosowaniu miar ilościowych oraz kosztowo-cenowych (Łukiewska, 2019). Pozycję konkurencyjną sektora można mierzyć przy zastosowaniu wskaźników specjalizacji, do których zalicza się: indeks ujawnionych przewag komparatywnych (RCA), wskaźnik relatywnej przewagi eksportu (RXA), indeks relatywnej przewagi importu (RMA), wskaźnik ujawnionej konkurencyjności branży (RC), wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego branży (ITT) (Latruffe, 2010). Wykorzystanie mierników przewag komparatywnych, m.in. indeksu Balassy, do pomiaru konkurencyjności jest kwestionowane przez niektórych ekonomistów, gdyż wskazują oni na występujące rozbieżności między specjalizacją i przewagą komparatywną a konkurencyjnością i przewagą konkurencyjną (Wziętek-Kubiak, 2004; Fischer i Schornberg, 2006). Przewaga komparatywna jest rozpatrywana w ujęciu horyzontalnym, co umożliwia porównanie różnorodnych działalności jednej jednostki. Natomiast przewaga konkurencyjna rozpatrywana jest w ujęciu wertykalnym, przez co odnosi się do jednej określonej działalności danej jednostki w porównaniu z innymi jednostkami (Fischer i Schornberg, 2006).

W literaturze istnieje brak konsensusu w zakresie wyboru odpowiednich miar wykorzystywanych do oceny potencjału i pozycji konkurencyjnej sektora. Każdy z przedstawionych w tym podrozdziale wskaźników ma określone zalety i wady. Żadna z pojedynczych miar nie pozwala na wykonanie kompleksowej oceny konkurencyjności. W związku z tym, aby przeprowadzić prawidłową analizę konkurencyjności, należy wykorzystać więcej niż jeden wskaźnik. Efektywnym rozwiązaniem jest użycie szerszej oraz zagregowanej (syntetycznej) gamy miar, gdyż takie założenie umożliwia wieloaspektową ocenę konkurencyjności sektora.

Efektywność określana jest jako miernik syntetyczny służący do oceny konkurencyjności w ujęciu mikroekonomicznym, tzn. w odniesieniu do przedsiębiorstw sektorowych (Dzierbunowicz, 2013). Z uwagi na to, że konkurencyjność sektora stanowi pochodną konkurencyjności podmiotów sektorowych, miary te

są traktowane również jako miary efektywności sektora. Uznaje się zależność polegającą na tym, że wraz ze wzrostem produktywności oraz efektywności podmiotów, np. przedsiębiorstw rolno-spożywczych oraz gospodarstw rolnych, można zaobserwować wzrost efektywności sektora (Skawińska, 2002; Dzierbunowicz, 2013). W nawiązaniu do analiz prowadzonych na poziomie mikroekonomicznym można wśród nich wyodrębnić dwie grupy wskaźników:

- ogólne – obejmujące całość działalności podmiotów sektorowych w sposób kompletny,
- szczegółowe – nawiązujące do określonych obszarów działalności podmiotów sektorowych, które są kluczowe przy tworzeniu konkurencyjności sektora.

W przypadku wskaźników ogólnych można zakwalifikować mierniki określające efektywność funkcjonowania sektorowych podmiotów gospodarczych. Wyodrębniono dwie podstawowe miary syntetyczne służące do oceny pozycji konkurencyjnej danego podmiotu gospodarczego funkcjonującego w obrębie konkretnego sektora, do których zalicza się jego udział w rynku, a także kondycję finansową. Zakłada się, że podmioty gospodarcze o dobrej pozycji konkurencyjnej w sektorze mają również stabilną sytuację finansową (Gorynia i in., 2002; Skawińska, 2002; Pierścionek, 2003; Dzierbunowicz, 2013). Natomiast udział w rynku badanego podmiotu gospodarczego określa poziom jego dopasowania do potrzeb odbiorców (Pierścionek, 2003). Stwierdzono również wzajemne powiązania między omawianymi miernikami polegające na tym, że wraz ze wzrostem udziału podmiotu w rynku, któremu nie towarzyszy określony poziom rentowności, znacząco maleje konkurencyjność przedsiębiorstwa (Pierścionek, 2003). Jedynie wysoki udział w rynku, a także stabilna sytuacja finansowa podmiotów gospodarczych odzwierciedla korzystną sytuację konkurencyjną sektora (Dzierbunowicz, 2013).

Uzupełnieniem syntetycznych miar efektywności sektorowych podmiotów gospodarczych są opisywane w literaturze miary nawiązujące do zasobów przedsiębiorstw (Jankowska, 2005; Fischer i Schomburg, 2006; Kemp i Horbach, 2008; Dzierbunowicz, 2013). Wśród nich wyodrębnia się: produktywność zasobów rzeczowych, produktywność kapitału oraz wydajność pracowników. Przy konstrukcji wskazanych wskaźników wykorzystuje się informacje nawiązujące do: kosztów przypadających na jednego zatrudnionego, liczby roboczogodzin przypadających na jednostkę produkcji, kosztów wytworzenia jednostki produkcji, a także wartości dodanej przypadających na jednego zatrudnionego w sektorze (Dzierbunowicz, 2013).

Odniesieniem do badań konkurencyjności sektora rolnego może być przemysł spożywczy. W przypadku porównywania poziomu konkurencyjności sektora

rolnego na tle przemysłu spożywczego należy uwzględnić takie mierniki jak poziom oraz tempo wzrostu: produkcji globalnej, wartości dodanej, społecznej wydajności pracy, produktywności środków trwałych, technicznego uzbrojenia pracy oraz liczonych w różny sposób wyników finansowych (opłacalność i dochodowość produkcji w rolnictwie, a także wyniki finansowe przemysłu spożywczego). W przypadku dominującego znaczenia przetwórstwa w zagospodarowaniu produktów rolnych wskaźniki opłacalności produkcji wyrażają w istotny sposób siłę konkurencyjną gospodarstw rolnych względem zakładów przetwórczych (Nosecka, 2014).

Odnosząc się do określania konkurencyjności branży spożywczej, mierniki służące do pomiaru konkurencyjności sektora rolno-spożywczego rozpatrywane są osobno dla rolnictwa oraz dla przemysłu rolno-spożywczego. Wskaźniki wykorzystywane do oceny pomiaru konkurencyjności przemysłu spożywczego nie różnią się od innych mających zastosowanie przy ocenie konkurencyjności innych branż przetwórstwa spożywczego (Nosecka, 2014). Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa definiowana jest jako pozycja ekonomiczna tego sektora w porównaniu do pozostałych gałęzi gospodarki narodowej, a także jako możliwość poprawy pozycji rolnictwa przez takie mierniki jak (Woś, 2001; Nosecka, 2014):

- udział rolnictwa w kształtowaniu PKB w odniesieniu do innych gałęzi nierolniczych,
- poziom oraz tempo wzrostu produkcji globalnej, wartości dodanej i nadwyżki operacyjnej w rolnictwie, a także w gałęziach pozarolniczych,
- wartość dodana brutto przypadająca na jednego pracującego, produktywność środków trwałych oraz techniczne uzbrojenie pracy w odniesieniu do działów nierolniczych,
- poziom oraz tempo zmian nadwyżki operacyjnej, a także dochodów pierwotnych i dyspozycyjnych w podsektorach gospodarstw indywidualnych w rolnictwie względem gospodarstw funkcjonujących poza rolnictwem (z uwzględnieniem wpływu na poziom dochodów dopłat i subwencji).

Zdaniem Wosia (2001) poza wymienionymi wyżej wskaźnikami służącymi do oceny pozycji konkurencyjnej istotna jest również konkurencyjność rynkowa wyrażana jako możliwość sprzedaży oferowanych produktów sektora rolnictwa w cenach umożliwiających pokrycie kosztów produkcji, która mierzona jest przy użyciu mierników opłacalności produkcji w dłuższym czasie.

W przypadku oceny konkurencyjności wewnętrznej przemysłu rolno-spożywczego punktem odniesienia są inne działy przemysłu przetwórczego lub cały przemysł przetwórczy, zaś do wskaźników wykorzystywanych do pomiaru konkurencyjności można zaliczyć (Nosecka, 2014):

- poziom oraz tempo wzrostu produkcji globalnej, a także wartości dodanej i produkcji sprzedaży w przemyśle rolno-spożywczym w odniesieniu do przemysłu przetwórczego,
- społeczną wydajność pracy oraz jej uzbrojenie techniczne,
- tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych,
- wyniki finansowe przemysłu rolno-spożywczego w odniesieniu do całej branży przetwórczej lub wybranych działów przemysłu (rentowność brutto i netto, współczynnik płynności, stopa akumulacji).

3.5. Podsumowanie

Pomiar konkurencyjności to kluczowy element w ocenie zdolności firm, branż, regionów lub całych gospodarek do skutecznego konkurowania na rynku. Istnieje wiele metod pomiaru konkurencyjności, które różnią się w zależności od poziomu analizy (mikro, mezo, makro) oraz uwzględnianych wskaźników.

Metody pomiaru konkurencyjności obejmują szerokie spektrum analiz, począwszy od wskaźników gospodarczych na poziomie makro, przez analizy branżowe, aż po szczegółowe wskaźniki mikroekonomiczne i finansowe na poziomie przedsiębiorstw. Każdy z tych wskaźników dostarcza różnych informacji o konkurencyjności, umożliwiając kompleksową ocenę pozycji na rynku.

Literatura

- Adamczyk, P. (2008). Produktywność czynników wytwórczych w przemyśle spożywczym w Polsce. *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 71, 95–106.
- Afrooz, A., Rahim, K.B.A., Zaleha, M.N., Chin, L. (2011). Total Factor Productivity in Food Industries of Iran. *International Journal of Economics and Finance*, 3 (1), 84–91.
- Baran, J., Pietrzak, M. (2009). Skala a efektywność spółdzielni mleczarskich. *Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G*, 96(1), 101–108.
- Borkowski, B., Dudek, H., Szczęsny, W. (2003). *Ekonometria. Wybrane zagadnienia*. Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Buckley, P.J., Pass, C.L., Prescott, K. (1988). Measures of international competitiveness: A critical survey. *Journal of Marketing Management*, 2, 175–200.
- Chądzyński, M., Nowak, M.M. (2014). Wybrane aspekty ekonomiczno-finansowe działalności spółdzielni mleczarskich. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 16 (4), 68–73.
- Chechelski, P. (2015). Ewolucja łańcucha żywnościowego. [W:] I. Szczepaniak, K. Firlej (red.), *Przemysł spożywczy – makrootoczenie, inwestycje, ekspansja zagraniczna*. Warszawa: IERiGŻ – PIB.

- Cobb, C.W., Douglas, P.H. (1928). A theory of production. *American Economic Review*, 18 (1), 139–165.
- Domańska, T., Felczak, T. (2017). Zróżnicowanie sytuacji finansowej spółdzielni mleczarskich w Polsce. *Zarządzanie Finansami i Rachunkowość*, 5(4), 5–18. DOI: 10.22630/ZFiR.2017.5.4.22
- Dzierbunowicz, E. (2013). Międzynarodowa konkurencyjność branży na przykładzie branży odlewniczej w Polsce w latach 1995–2010. Poznań: Wyd. UE w Poznaniu.
- Fischer, C., Schornberg, S. (2006). The competitiveness situation of the EU meat processing and beverage manufacturing sectors. *Acta Agriculturae Scandinavica Section C – Economy*, 4(3), 1–20.
- Gołębiewski, J. (2014). Przemiany strukturalne w łańcuchu żywnościowym w Polsce. [W:] N. Drejerska (red.), *Rolnictwo, gospodarka żywnościowa, obszary wiejskie – 10 lat w Unii Europejskiej*. Warszawa: Wyd. SGGW.
- Gorynia, M., Barczyk, R., Guzik, B., Korzeniowski, A., Romanow, Z., Sobczak, A., Sobiech, J., Szulce, H. (2002). Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej (wyd. II). Poznań: Wyd. AE.
- Grzybowska, B. (2012). Innowacyjność przemysłu spożywczego w Polsce – ujęcie regionalne. Olsztyn: Wyd. UWM w Olsztynie.
- Hongli, C., Yanyan, W., Xiuli, L., Wenju, Z. (2020). Competitiveness Evaluation of Chinese Dairy Industry Based on Accelerated Genetic Algorithm Projection Pursuit Model. *Mathematical Problems in Engineering*, 2020, 1–17. DOI: 10.1155/2020/6185234
- Inklaar, R., O'Mahony, M., Robinson, C., Timmer, M. (2003). Productivity and Competitiveness in the EU and the US. [W:] M. Mahony, B. Ark (red.), *EU productivity and competitiveness: An industry perspective* European Commission Can Europe resume the catching-up process? Office for Official Publications of the European Communities. European Commission.
- Jankowska, B. (2005). Międzynarodowa konkurencyjność branży na przykładzie branży budowlanej w latach 1994–2001. Poznań: Wyd. AE.
- Kagan, A. (2013). Stan i perspektywy wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych w Polsce. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Kemp, R., Horbach, J. (2008). Measurement of Competitiveness of Eco-innovation. Pobrano: 20.11.2020.
- Kita, K. (2014). Konkurencyjność polskiego handlu rolno-spożywczego na rynkach krajów spoza Unii Europejskiej. Poznań: Wyd. UP w Poznaniu.
- Kulisa, B. (2002). Koszty pracy a konkurencyjność przedsiębiorstwa w warunkach integracji z Unią Europejską. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. Zarządzanie Strategiczne w Teorii i Praktyce*, 951, 175–184.
- Latruffe, L. (2010). Competitiveness, productivity and efficiency in the agricultural and agri-food sectors. *OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers*, 30, 1–63. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/5km91nkdtd6d6-en>

- Lisek, S. (2015). Rozwój wybranych przedsiębiorstw mleczarskich i przetwórstwa owocowo-warzywnego w latach 2010–2012. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 17(2), 139–143.
- Łukiewska, K. (2019). Metodologiczne aspekty pomiaru międzynarodowej konkurencyjności branży na przykładzie przemysłu spożywczego. Olsztyn: Wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie.
- Łukiewska, K., Juchniewicz, M. (2016). Produktowność jako czynnik konkurencyjności przemysłu spożywczego. [W:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty* (2). Seria Monografie Programu Wieloletniego 2015–2019. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Misala, J. (2011). Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Warszawa: PWE.
- Mroczek, R., Tereszczuk, M. (2013). Wydajność pracy jako jeden z elementów decydujących o międzynarodowej konkurencyjności polskiego przemysłu spożywczego. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego*, 13 (28), 51–58.
- Nosecka, B., Pawlak, K., Pocza, W. (2011). Wybrane aspekty konkurencyjności rolnictwa. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Nosecka, B. (2014). Wskaźniki konkurencyjności sektorowej. [W:] B. Nosecka, K. Pawlak (red.), *Wybrane problemy konkurencyjności sektora rolno-spożywczego w Polsce i Unii Europejskiej* (s. 39–49). Seria: Monografie Programu Wieloletniego 2011–2014. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- OECD (2008). *Compendium of productivity indicators*. Paryż: OECD.
- OECD (2016). *Compendium of productivity indicators*. Paryż: OECD.
- Olczyk, M. (2008). *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*. Warszawa: CeDeWu.
- Pawlak, K. (2013). Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej. *Rozprawy Naukowe 448*. Poznań: Wyd. UP w Poznaniu.
- Pierścionek, Z. (2003). *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstw*. Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Poppe, K.J., Wijnands, J.H.M., Bremmers, H.J., Meulen, B.M.J., Tacken, G.L. (2008). *Food legislation and competitiveness in the EU food industry. Case studies in the dairy industry*. Haga: LEI Wageningen UR.
- Siudek, T., Drabarczyk, K. (2015). Teoretyczne i aplikacyjne aspekty konkurencyjności – przegląd literatury. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 112, 137–153.
- Skawińska, E. (2002). *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Nowe podejście*. Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Solow, R.M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70, 65–94.
- Tinbergen, J.Z.T. (1942). Theorie der langfristigen wirtschaftsentwicklung. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 55(1), 511–549.

- Walas-Trębacz, J. (2013). Metody i mierniki oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa. *Przegląd Organizacji*, 4, 33–40.
- Wijnands, J.H.M., Bremmers, H.J., Van Der Meulen, B.M.J., Poppe, K.J. (2008). An economic and legal assessment of the EU food industry's competitiveness. *Agribusiness*, 24 (4), 417–439.
- Wijnands, J.H.M., Meulen, B.M.J., Poppe, K.J. (2007). Competitiveness of the European Food Industry. An economic and legal assessment. Office for Official Publications of the European Communities.
- Wijnands, J.H.M., Verhoog, D. (2016). Competitiveness of the EU food industry. Ex-post assessment of trade performance embedded in international economic theory. LEI Wageningen UR.
- Woś, A. (2001). Konkurencyjność potencjalna polskiego rolnictwa. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Wziątek-Kubiak, A. (2004). Kontrowersje wokół konkurencyjności w teorii ekonomii. *Ekonomista*, 5, 805–822.
- Zielińska-Głębocka, A. (2006). Teoria wymiany międzynarodowej. [W:] T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*. Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Ziółkowska, J. (2009). Produktowność w gospodarstwach wielkotowarowych w latach 2005–2007 – pomiar i determinanty. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 4, 111–125.
- Zuba, M., Zuba, J. (2011). Wpływ wielkości skupu mleka na rentowność wybranych spółdzielni mleczarskich w Polsce. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, XIII (1), 490–494.

4. RYNEK MLEKA W POLSCE

4.1. Wprowadzenie

Celem badań opisanych w niniejszym rozdziale było przedstawienie i ocena rynku mleka w województwie wielkopolskim w odniesieniu do krajowego sektora mleczarskiego. Analizie poddano produkcję, pogłowie, skup, ceny oraz konsumpcję mleka w województwie wielkopolskim i całej Polsce. Uwzględniono również dane Głównego Urzędu Statystycznego oraz Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB w Warszawie. Wykorzystano analizę opisową, wspartą tabelaryczną i graficzną prezentacją danych. W niniejszym rozdziale zastosowano różne szeregi czasowe dla realizowanych badań, co było uwarunkowane kilkoma czynnikami. Po pierwsze, dla autorów ważne było przeprowadzenie analiz w jak najdłuższym zakresie czasowym ze względu na istotną rolę sektora mleczarskiego w polskiej gospodarce narodowej. W związku z tym analizy rynku mleka nawiązujące do zmian zachodzących w produkcji i przetwórstwie mleka w Polsce były realizowane w zakresie czasowym 1989–2019, tak aby móc ocenić zmiany zachodzące w tym sektorze. Po drugie, reforma administracyjna przeprowadzona w 1998 r. spowodowała zmianę liczby województw. To również miało wpływ na pozyskanie spójnych danych dla 16 województw.

4.2. Produkcja mleka w Polsce

4.2.1. Znaczenie produkcji mleka w krajowym rolnictwie

Sektor mleczarski stanowi jeden z kluczowych filarów polskiego rolnictwa oraz przemysłu spożywczego. Polska, będąca istotnym producentem i eksporterem mleka oraz przetworów mlecznych, zajmuje ważne miejsce w strukturze gospodarki rolnej Unii Europejskiej (Wiza, 2020).

Polska jest czwartym co do wielkości producentem mleka w Unii Europejskiej. Według danych Eurostatu (2019) Polska produkowała rocznie około 14–15 mld litrów mleka, co stanowiło od 9–10% całkowitej produkcji mleka w UE. Produkcja mleka w Polsce charakteryzuje się rosnącym poziomem wydajności, co wynika z modernizacji gospodarstw mlecznych oraz inwestycji w technologie rolnicze. Choć polskie gospodarstwa mleczne są zazwyczaj mniejsze niż te w Holandii czy Niemczech, ich liczba oraz różnorodność przekładają się na znaczną skalę produkcji krajowej.

Struktura produkcji mleka w Polsce jest rozproszona. Większość mleka pochodzi z gospodarstw średniej wielkości, podczas gdy w krajach zachodnich dominuje koncentracja produkcji w dużych, wysoko wyspecjalizowanych gospodarstwach. Mimo tej różnicy Polska stopniowo zbliża się do poziomu wydajności krajów zachodnich, co pozwala jej na utrzymanie konkurencyjnej pozycji na rynku unijnym (Analizy rynkowe..., 2019).

Polski sektor mleczarski jest wysoce zależny od eksportu, który stanowi istotną część jego przychodów. Około 30% krajowej produkcji mleka i jego przetworów trafia na rynki zagraniczne, co czyni Polskę jednym z czołowych eksporterów w UE. Główne produkty eksportowe to sery dojrzewające, masło, mleko w proszku, a także produkty fermentowane, takie jak jogurty. Najważniejszymi odbiorcami polskich produktów mleczarskich są Niemcy, Czechy, Włochy, Francja oraz Wielka Brytania. W ostatnich latach rośnie także znaczenie rynków pozaeuropejskich, takich jak Chiny, Algieria i Arabia Saudyjska (Analizy rynkowe..., 2019).

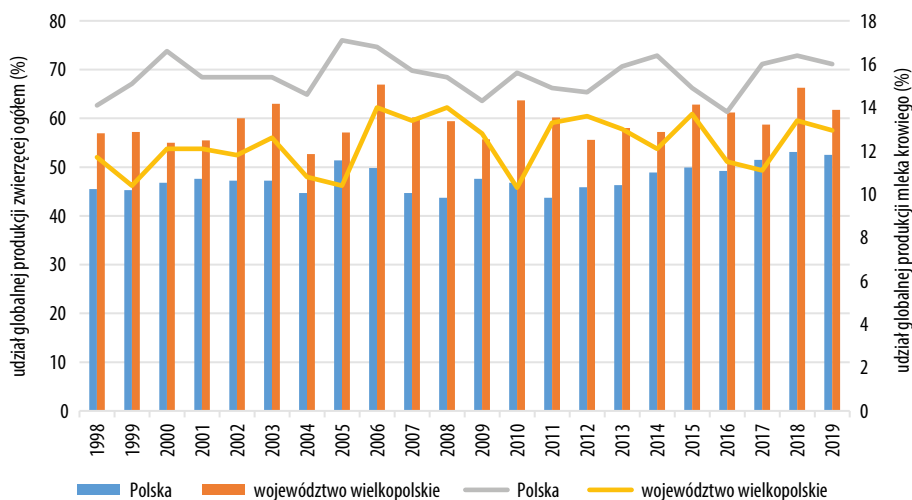
Na tle innych krajów Unii Europejskiej Polska wyróżnia się jako konkurencyjny producent i eksporter. Niemniej jednak sektor ten stoi przed wyzwaniami związanymi z rosnącą konkurencją wewnątrz Unii. Kraje tj. Holandia, Niemcy czy Francja mają przewagę w postaci wysoce zintegrowanych systemów produkcji i przetwórstwa mlecznego, co umożliwia im utrzymywanie wyższego poziomu wydajności oraz zapewnia stabilniejszą pozycję na rynkach zagranicznych. Z drugiej strony Polska, dzięki niższym kosztom produkcji oraz elastyczności w dostosowywaniu się do zmieniających się warunków rynkowych, jest w stanie konkurować na rynkach międzynarodowych. Korzystając z unijnych funduszy oraz programów wsparcia dla rolnictwa, polscy producenci mleka dokonali w ostatnich latach znaczących inwestycji w modernizację gospodarstw oraz zakładów przetwórczych, co zwiększyło ich efektywność i konkurencyjność.

Ważną gałęzią polskiej gospodarki rolnej jest produkcja mleka, która pod względem ekonomicznym stanowi źródło dochodów wielu gospodarstw rolnych, a także jest zapleczem surowcowym dla krajowego przemysłu mleczarskiego. Polscy rolnicy wytwarzają ponad 8% europejskiej produkcji mleka (Wiza, 2020). W przetwórstwie mleka powstają produkty, które wykorzystuje

się jako surowiec m.in. w przemyśle spożywczym oraz farmaceutycznym. Od 1989 r. w polskim sektorze mleczarskim zaobserwowano zmiany spowodowane m.in. zmiennymi uwarunkowaniami rynkowymi, które przyczyniły się do postępującej koncentracji produkcji oraz przetwórstwa mleka (Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa, 2021). Rynek mleka oraz przetworów mlecznych to dynamicznie rozwijająca się gałąź polskiego rolnictwa. Stale dokonująca się koncentracja produkcji i przetwórstwa sprawia, że polski sektor mleczarski jest coraz bardziej wyspecjalizowany. Jednocześnie niezwykle istotną kwestią jest wrażliwość sektora mleczarskiego na zmieniające się uwarunkowania rynkowe (Ignatiuk, 2013; Wiza, 2020).

W ujęciu regionalnym jednym ze wskaźników oceny regionalnego zróżnicowania rolnictwa jest towarowość, będąca pochodną funkcji produkcyjnej rolnictwa oraz jego powiązań z rynkiem (Sadowski, 2017; Krasowicz i Matyka, 2020). Istotnym wykładnikiem towarowości polskiego rolnictwa, w tym również sektora mleczarskiego, jest jej zróżnicowanie względem regionów oraz grup gospodarstw. Zróżnicowanie regionalne produkcji mleka w Polsce jest następstwem uwarunkowań przyrodniczych oraz organizacyjno-ekonomicznych, których siła oddziaływania wzrasta (Krasowicz i Matyka, 2020). W analizowanym okresie udział globalnej produkcji zwierzęcej w ogółu produkcji rolniczej w Polsce kształtował się na niższym poziomie niż udział globalnej produkcji zwierzęcej ogółem w województwie wielkopolskim. Udział ten w Polsce w latach 1998–2019 przyjmował wartości w przedziale 44–53%, zaś w województwie wielkopolskim w przedziale 53–67%. Natomiast w badanym okresie udział globalnej produkcji mleka krowiego w globalnej produkcji zwierzęcej w Polsce kształtował się na porównywalnym poziomie co w województwie wielkopolskim. W przypadku Polski w latach 1998–2019 udział mieścił się w przedziale 14–17%, zaś w województwie wielkopolskim w przedziale 10–14% (rys. 12). W analizowanym okresie określono dynamikę zmian udziału globalnej produkcji zwierzęcej w ogóle produkcji rolniczej w Polsce na poziomie 15%, a w województwie wielkopolskim na poziomie 8%. Dynamika udziału globalnej produkcji mleka krowiego w globalnej produkcji zwierzęcej w Polsce wyniosła 12%, a w województwie wielkopolskim 11%.

W analizowanym okresie udział towarowej produkcji zwierzęcej w produkcji rolniczej w Polsce kształtował się na niższym poziomie niż w województwie wielkopolskim. W Polsce w latach 1998–2019 przyjmował wartości w przedziale 57–65%, zaś w województwie wielkopolskim w przedziale 67–76%. Natomiast udział towarowej produkcji mleka krowiego w towarowej produkcji zwierzęcej w Polsce kształtował się na wyższym poziomie niż w województwie wielkopolskim. W Polsce w latach 1998–2019 mieścił się w przedziale 17–21%, zaś w województwie wielkopolskim w przedziale 13–17% (rys. 13). W analizowanym okresie określono dynamikę zmian udziału towarowej produkcji zwierzęcej



Rys. 12. Udział globalnej produkcji zwierzęcej oraz mleka krowiego w globalnej produkcji rolniczej w Polsce i w województwie wielkopolskim w latach 1998–2019 (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie opracowań GUS – Rocznik Statystyczny Rolnictwa (1998–2020).

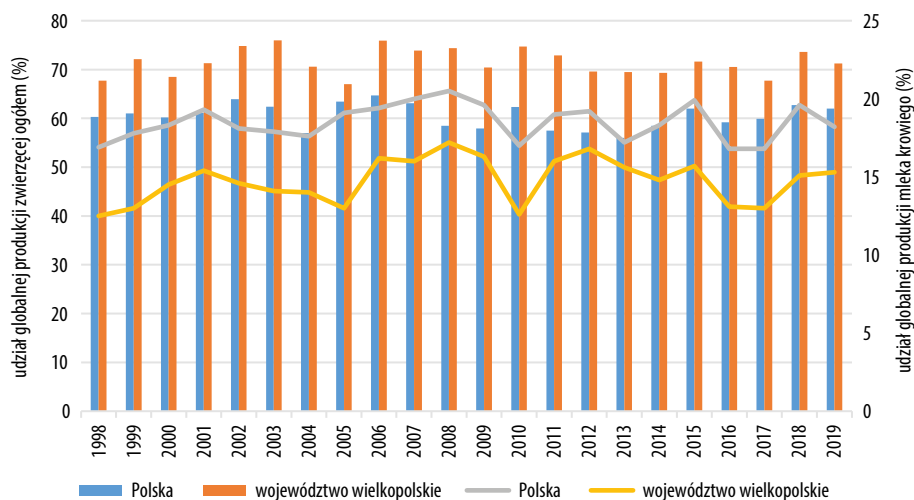
Fig. 12. Share of global animal production and cow's milk in global agricultural production in Poland and in Wielkopolskie voivodeship in 1998–2019 (%)

Source: own study based on the studies of the Central Statistical Office – Rocznik Statystyczny Rolnictwa (1998–2020).

w ogólnej produkcji rolniczej w Polsce na poziomie 3%, a w województwie wielkopolskim na poziomie 5%. Dynamika udziału towarowej produkcji mleka krowiego w towarowej produkcji zwierzęcej w Polsce wyniosła 8%, a w województwie wielkopolskim 22%.

Przemiany zachodzące w polskim sektorze mleczarskim przyczyniły się do przyspieszenia zachodzących procesów koncentracji bazy surowcowej mleka oraz jego przetwórstwa (Iwan, 2002; Wysocki i Walocho, 2007). Potencjał produkcji mleka w Polsce uwarunkowany jest przez takie czynniki jak: pogłowie i wydajność krów, liczba gospodarstw utrzymujących krowy oraz powierzchnia trwałych użytków zielonych niezbędnych do produkcji pasz objętościowych (Wysocki i Walocho, 2007).

W latach 1990–2019 zaobserwowano zmiany w krajowym rozdysponowaniu produkcji mleka (tab. 10). W 1990 r. przedsiębiorstwa mleczarskie miały trudności ze sprzedażą wyprodukowanych produktów, co było konsekwencją sytuacji w przemyśle po 1989 r. i zachodzących zmian strukturalnych. W latach 1990–1996 produkcja mleka zmniejszyła się o 1/4, z 15,4 mld litrów w 1990 r. do 11,4 mld litrów w 1996 r. Spadek produkcji mleka w badanym okresie warunkował



Rys. 13. Udział towarowej produkcji zwierzęcej oraz mleka krowiego w towarowej produkcji rolniczej w Polsce i w województwie wielkopolskim w latach 1998–2019 (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie opracowań GUS – Rocznik Statystyczny Rolnictwa (1998–2020).

Fig. 13. Share of commercial animal production and cow's milk in commercial agricultural production in Poland and in Wielkopolskie voivodeship in 1998–2019 (%)

Source: own study based on the studies of the Central Statistical Office – Rocznik Statystyczny Rolnictwa (1998–2020).

spadek sprzedaży do przemysłu mleczarskiego o 36% oraz zużycia mleka w gospodarstwach o prawie 15% (tab. 10). Zmiany zachodzące w rozdysponowaniu krajowej produkcji mleka w latach 1990–1996 były związane przede wszystkim z ograniczeniem skupu mleka przez przedsiębiorstwa mleczarskie od najmniejszych dostawców, przez co rolnicy byli zmuszeni do sprzedaży mleka we własnym zakresie w różnych formach sprzedaży bezpośredniej (Hryszko i in., 2005). Od 1996 r. utrzymuje się tendencja wzrostowa skupu do przemysłu mleczarskiego, przy jednoczesnym redukowaniu zużycia mleka w gospodarstwie oraz sprzedaży bezpośredniej. W latach 1996–2019 zanotowano wzrost skupu do przemysłu mleczarskiego o 87%, z 6,3 mld litrów w 1996 r. do 11,8 mld litrów w 2019 r. (tab. 10). W analizowanym okresie zużycie mleka w gospodarstwie zmniejszyło się o 43%, z 3,4 mld litrów w 1996 r. do 1,9 mld litrów. W latach 1996–2019 sprzedaż bezpośrednia zmniejszyła się o 81%, z 1,6 mld litrów do 300 tys. litrów (tab. 10). Zmiany obserwowane w latach 1996–2019 w krajowym rozdysponowaniu produkcji były uwarunkowane dostosowaniem produkcji mleka do warunków gospodarki rynkowej. W latach 90. zmiany te doprowadziły do ograniczenia skupu mleka przez przedsiębiorstwa mleczarskie. Negatywne

skutki tego zjawiska łagodził rozwój sprzedaży bezpośredniej mleka. Od 1997 r. obserwowano zwiększanie sprzedaży artykułów mlecznych, co było stymulowane rosnącym zapotrzebowaniem na mleko przechodzące przez kanały rynkowe oraz rozwój eksportu, co w konsekwencji doprowadziło do stopniowego rozwoju skupu mleka przez przemysł mleczarski, który ekspansywnie zaczął rozwijać się zwłaszcza po 2003 r. (Hryszko i in., 2005). W Polsce produkcja mleka surowego jest większa od zapotrzebowania rynku wewnętrznego, a to oznacza, że znaczna jej część może być sprzedawana na rynkach zewnętrznych. Samowystarczalność w analizowanym okresie sukcesywnie wzrastała i w 2019 roku kształtowała się na poziomie 123% (tab. 10).

Tabela 10. Rozdysponowanie krajowej produkcji mleka w Polsce (mln l) w latach 1990–2019
Table 10. Distribution of domestic milk production in Poland in (mln l) in 1990–2019

Zmienna	1990	1996	2000	2005	2010	2015	2019	Dyna- mika (%) 1990=100
Produkcja	15 382	11 355	11 543	11 566	11 921	12 859	14 090	92
Zużycie w gospodarstwie	3 986	3 400	3 280	2 540	2 400	1 900	1 932	49
na pasze	964	680	650	540	550	550	700	73
na spożycie	2 884	2 700	2 620	2 000	1 850	1 350	1 232	43
inne rozchody	138	20	10	0	0	0	0	0
Sprzedaż razem	11 396	7 955	8 263	9 026	9 521	10 959	12 158	107
do przemysłu mleczarskiego	9 829	6 315	6 487	8 361	8 725	10 557	11 828	120
do innych przetwórców	158	81	96	223	36	10	30	19
inna sprzedaż	1 567	1 559	1 680	442	760	392	300	19
Razem rozchody	15 382	11 355	11 543	11 566	11 921	12 859	14 090	92
Samowystarczalność (%)*	106	105	103	108	112	122	123	–

*Samowystarczalność produkcji została obliczona jako relacja produkcji ogółem do zużycia wewnętrznego (spożycie plus zużycie paszowe).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB. Rynek mleka – stan i perspektywy (1994–4020), nr 6, 8, 29, 39, 50, 59. Wydawnictwo IERiGŻ – PIB. Warszawa.

*Production self-sufficiency was calculated as the ratio of total production to internal consumption (consumption plus feed consumption).

Source: own study based on: Market analyses of IERiGŻ – PIB. Milk market – state and prospects (1994–4020), no. 6, 8, 29, 39, 50, 59. IERiGŻ – PIB Publishing House. Warsaw.

Analizując udział województw w produkcji mleka krowiego ogółem w latach 2004–2020, wykazano wzrost produkcji w pięciu województwach, tj. w podlaskim o 41%, wielkopolskim o 38%, kujawsko-pomorskim o 27%, mazowieckim o 20% oraz warmińsko-mazurskim o 0,41% (tab. 11). Wskazane województwa dominują w produkcji mleka, mając 80% udział w wytwarzaniu mleka surowego w Polsce, oraz charakteryzują się wysoką towarowością na poziomie 15–35% (Rocznik Statystyczny Rolnictwa..., 2021). O przewadze pięciu województw w produkcji mleka w Polsce decydują nie tylko korzystne warunki przyrodnicze, ale też specjalizacja gospodarstw utrzymujących krowy, przejawiająca się dużym wzrostem udziału gospodarstw utrzymujących coraz większe stada krów i uzyskujących korzystne wyniki w doskonaleniu stad, co szczególnie widoczne jest w województwie wielkopolskim (Dzun, 2012).

Ogniskując badania wokół województwa wielkopolskiego, na rysunku 19 przedstawiono zmiany produkcji mleka w Polsce oraz w województwie wielkopolskim w latach 1998–2019. Uwzględniono również udział województwa wielkopolskiego w krajowej produkcji mleka. W latach 1998–2019 produkcja mleka w Polsce wzrosła o 15%, z 12,23 mld l w 1998 r. do 14,09 mld l w 2019 r. W przypadku województwa wielkopolskiego w badanym okresie zauważalny był bardziej dynamiczny wzrost produkcji mleka, który wyniósł 54%, z 1,28 mld l w 1998 r. do 1,97 mld l w 2019 r. (rys. 14). Wzrost produkcji mleka w Polsce oraz w województwie wielkopolskim następował w sytuacji spadku pogłowia krów przy jednoczesnym wzroście mleczności.

Udział województwa wielkopolskiego w produkcji mleka w Polsce w latach 1998–2019 kształtował się w przedziale 10–13% (rys. 14) i wzrastał, co było determinowane m.in. zwiększeniem towarowości produkcji mleka, modernizacją oraz specjalizacją gospodarstw w województwie wielkopolskim, w tym również gospodarstw utrzymujących krowy mleczne (Wiza, 2021).

Produkcja mleka krowiego w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych w latach 1998–2019 miała tendencję wzrostową w Polsce, jak i w województwie wielkopolskim (rys. 15). Województwo wielkopolskie w latach 1998–2019 miało większą produkcję mleka w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych w porównaniu do Polski (rys. 15). W analizowanym okresie produkcja mleka krowiego w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych w województwie wielkopolskim zwiększyła się o 68%, tj. z 663 l w 1998 r. do 1116 l w 2019 r. (rys. 15). Natomiast w przypadku Polski produkcja mleka w badanym okresie wzrosła z 642 do 959 l (wzrost o 45%) (rys. 15). W omawianym przedziale czasowym zachodzące zmiany w produkcji mleka w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych były bardziej dynamiczne w województwie wielkopolskim niż w Polsce.

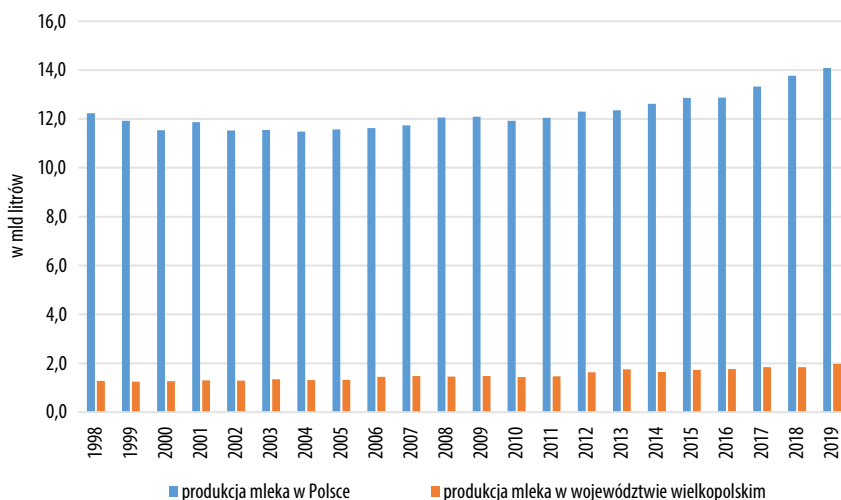
W latach 1998–2019 skup mleka krowiego w Polsce zwiększył się o 70%, z 6,9 mld l w 1998 r. do 11,8 mld l w 2019 r. Natomiast w województwie

Tabela 11. Udział województw w produkcji mleka krowiego ogółem w latach 2004–2020 (%)
Table 11. Share of voivodeships in total cow's milk production in 2004–2020 (%)

Województwo	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Zmiana 2004–2020 (%)
dolnośląskie	2,0	2,1	2,0	1,8	1,7	1,6	1,4	1,5	1,6	1,5	1,6	1,5	1,4	1,4	1,3	1,3	1,4	-33,3
kujawsko- pomorskie	5,9	6,5	6,3	6,4	6,7	7,3	7,3	7,2	6,9	7,1	7,2	7,2	7,4	7,0	7,6	7,5	7,5	27,6
lubelskie	8,1	8,9	8,0	7,7	7,1	6,8	6,2	6,0	6,1	5,7	5,9	6,1	5,9	6,1	5,7	5,7	5,4	-33,6
lubuskie	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,0	0,8	1,0	0,9	0,9	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8	0,6	0,7	-36,4
łódzkie	8,8	9,1	8,5	8,9	8,5	8,4	8,1	7,9	7,7	7,7	8,3	7,6	7,7	7,8	7,5	7,8	7,7	-12,4
małopolskie	5,4	4,4	4,0	4,0	3,8	3,2	3,0	2,9	3,1	2,8	2,8	2,5	2,8	2,3	2,3	2,0	2,0	-63,3
mazowieckie	17,8	18,9	19,6	19,6	20,6	20,3	23,3	22,0	21,6	21,5	21,7	21,7	20,9	21,2	22,0	23,4	21,4	20,4
opolskie	2,5	2,6	2,3	2,2	2,1	2,1	2,4	2,1	2,1	2,0	2,2	2,1	2,1	2,1	2,1	2,0	2,2	-12,4
podkarpackie	4,0	4,0	3,5	3,5	3,4	2,8	2,3	2,1	1,9	2,0	1,8	1,8	1,7	1,6	1,3	1,2	1,1	-73,5
podlaskie	14,1	14,0	15,2	15,4	16,1	17,6	16,5	18,2	18,5	19,1	18,8	19,9	20,1	20,5	20,6	20,0	19,9	41,2
pomorskie	3,1	2,7	2,8	2,8	2,8	2,5	2,4	2,6	2,7	2,9	2,8	2,7	2,8	2,7	2,6	2,6	2,6	-16,5
śląskie	2,7	2,3	2,2	2,2	2,2	2,1	1,9	1,8	2,0	1,9	1,9	1,9	2,0	1,9	1,6	1,9	2,0	-25,6
świętokrzyskie	3,8	3,2	3,0	3,0	2,9	3,0	3,1	3,2	2,5	2,2	2,0	2,0	1,9	1,8	1,7	1,6	1,5	-59,5
warminsko- mazurskie	7,4	7,0	7,3	7,1	7,2	7,5	7,7	7,8	7,7	7,2	7,8	7,5	7,9	8,1	8,2	7,3	7,4	0,4
wielkopolskie	11,4	11,4	12,5	12,6	12,1	12,2	12,0	12,2	13,2	14,2	13,0	13,5	13,6	13,8	13,4	13,9	15,8	38,6
zachodniopo- morskie	1,9	1,7	1,7	1,7	1,7	1,6	1,5	1,5	1,5	1,3	1,4	1,3	1,1	1,0	1,1	1,2	1,4	-26,8
Polska	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych i publikowanych opracowań GUS – Fizyczne rozmiary produkcji zwierzęcej..., 2005, 2006; Rocznik Statystyczny Rolnictwa..., 2008–2021.

Source: own calculations based on unpublished and published studies of the Central Statistical Office – Fizyczne rozmiary produkcji zwierzęcej..., 2005, 2006; Rocznik Statystyczny Rolnictwa..., 2008–2021.



Rys. 14. Produkcja mleka w Polsce i w województwie wielkopolskim (mld l) w latach 1998–2019

Długość okresu porównań była uwarunkowana dostępnością danych, co wiąże się z reformą administracyjną przeprowadzoną w 1998 roku.

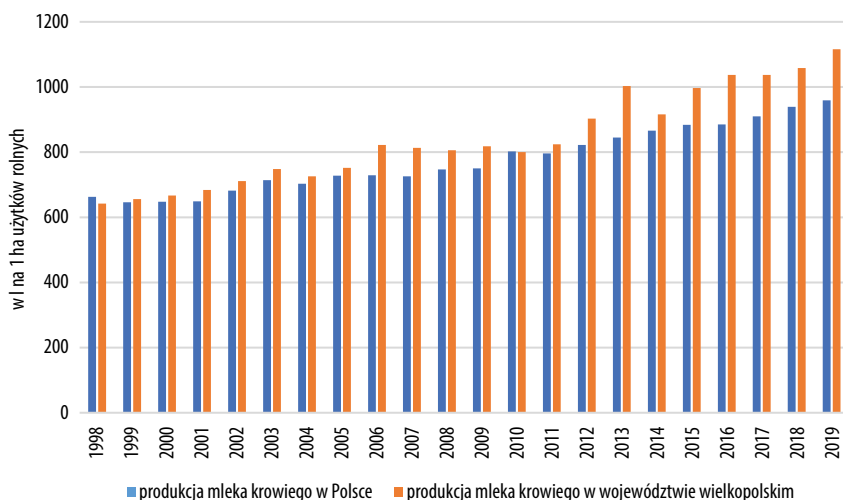
Źródło: opracowanie własne na podstawie opracowań GUS – Fizyczne rozmiary produkcji zwierzęcej, 2001–2005; Rocznik Statystyczny Rolnictwa, 2007–2020.

Fig. 14. Milk production in Poland and in Wielkopolskie voivodeship (bln l) in 1998–2019
The length of comparison period was determined by the availability of data related to the reform administrative procedure in 1998.

Source: own study based on the studies of the Central Statistical Office – Fizyczne rozmiary produkcji zwierzęcej... (2001–1005), Rocznik Statystyczny Rolnictwa (2007–7020).

wielkopolskim wielkość skupu mleka w analizowanym okresie była prawie 3-krotnie większa, z 0,7 mld litrów w 1998 roku wielkość skupu mleka wzrosła do 1,8 mld litrów w 2019 r. (rys. 16). Zmiany związane z widoczną od 1998 roku tendencją wzrostową skupu mleka krowiego zarówno w Polsce, jak i w województwie wielkopolskim, związane są przede wszystkim z rosnącym zapotrzebowaniem przemysłu mleczarskiego na surowiec (Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB, Rynek mleka..., nr 59, 2020).

Udział województwa wielkopolskiego w skupie mleka w Polsce w latach 1998–2019 wzrastał, co było determinowane m.in. zwiększeniem towarowości produkcji mleka, a także rosnącym zapotrzebowaniem na mleko w przemyśle mleczarskim (Wigier i in., 2018). W latach 1998–2019 udział pozostałych województw w skupie mleka w Polsce mieścił się w przedziale około 85–90% (rys. 16).



Rys. 15. Produkcja mleka krowiego w Polsce i w województwie wielkopolskim w latach 1998–2019 (l/ha użytków rolnych)

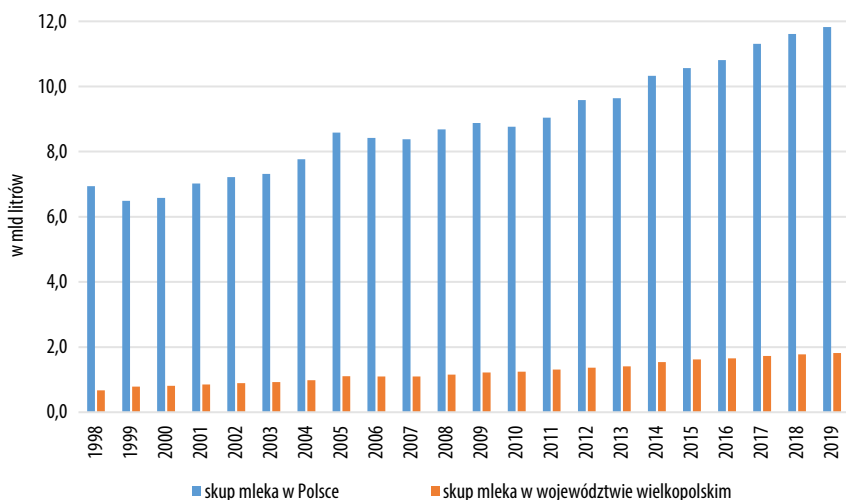
Źródło: opracowanie własne na podstawie opracowań GUS – Rocznik Statystyczny Rolnictwa, 2007–2020.

Fig. 15. Cow's milk production in Poland and in Wielkopolskie voivodeship in 1998–2019 (l/ha of agricultural land)

Source: own study based on the studies of the Central Statistical Office – Rocznik Statystyczny Rolnictwa, 2007–2020).

Na rysunku 17 przedstawiono zmianę liczby podmiotów skupujących mleko w Polsce i w województwie wielkopolskim w latach 2005–2019, wpisanych do Rejestru Podmiotów Skupujących Mleko Agencji Rynku Rolnego³. Na podstawie

³ Zakres czasowy przedstawionych danych był uwarunkowany dostępnością publikowanych sprawozdań z działalności Agencji Rynku Rolnego. W Polsce w latach 1990–2017 funkcjonowała Agencja Rynku Rolnego, która w 2017 roku została przekształcona w Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa, na mocy ustawy z dnia 10 lutego 2017 r. o Krajowym Ośrodku Wsparcia Rolnictwa (Dz. U. z 2020 r. poz. 481). Jednym z zadań tej instytucji jest monitorowanie skupu mleka, w tym prowadzenie rejestru podmiotów skupujących mleko krowie według województw w Polsce, co jest uregulowane prawnie, zgodnie z art. 151 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 oraz zgodnie z art. 2a ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o organizacji rynku mleka i przetworów mlecznych (Dz.U. 2004 nr 93 poz. 897). Obowiązkiem każdego z podmiotów skupujących mleko krowie jest dostarczanie informacji właściwemu Oddziałowi Terenowemu Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa o wielkości skupowanego mleka w nieprzekraczalnym terminie do 15-tego każdego miesiąca następującego po miesiącu, którego informacja dotyczyła. Następnie Dyrektor Generalny Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa (KOWR) przekazuje informacje



Rys. 16. Skup mleka w Polsce i w województwie wielkopolskim w latach 1998–2019 (mln l)

Źródło: opracowanie własne na podstawie opracowań GUS – Rocznik Statystyczny Rolnictwa, 2007–2020.

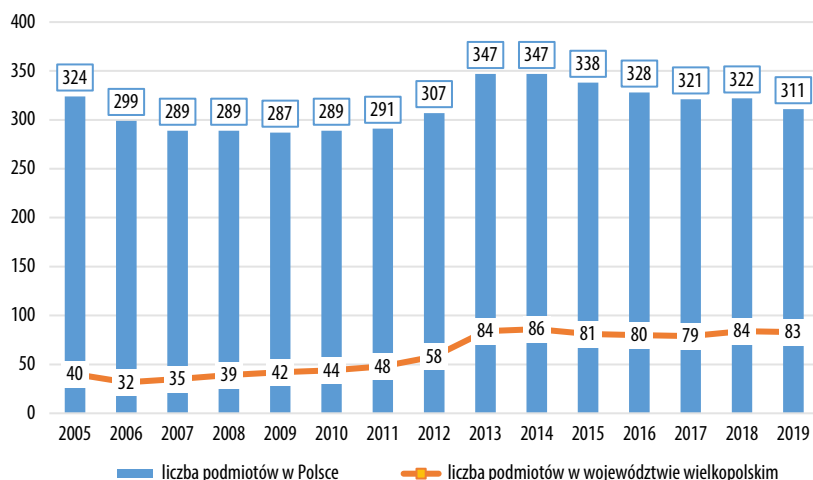
Fig. 16. Milk purchase in Poland and in Wielkopolskie voivodeship in 1998–2019 (mln l)

Source: own study based on the studies of the Central Statistical Office – Rocznik Statystyczny Rolnictwa, 2007–2020.

zebranych danych wykazano tendencję spadkową (ok. 4%) liczby podmiotów skupujących mleko w Polsce w latach 2005–2019 – z 324 podmiotów zarejestrowanych w 2005 r. do 311 podmiotów zarejestrowanych w 2019 r. (rys. 17, tab. 12). Natomiast w przypadku województwa wielkopolskiego widoczne było podwojenie liczby podmiotów, z 40 podmiotów skupujących mleko funkcjonujących w województwie wielkopolskim w 2005 r. do 83 podmiotów w 2019 r. (rys. 17, tab. 12). Zmiany liczby podmiotów skupujących mleka w Polsce były uwarunkowane m.in. urynkowaniem gospodarki oraz integracją z UE. Czynniki te przyczyniły się jednocześnie do rozwoju polskiego sektora mleczarskiego, uruchamiając procesy adaptacyjne gospodarstw oraz przedsiębiorstw mleczarskich, które pozwoliły im na funkcjonowanie w nowym otoczeniu (Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa, 2021).

Skup mleka monitorowany przez Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa prowadzony jest we wszystkich województwach, lecz znacząca liczba tego typu podmiotów koncentruje się w Polsce centralnej oraz wschodniej, bowiem w tych regionach kraju skupiona jest baza surowcowa. W badanym okresie najwięcej

o łącznej ilości skupowanego mleka do Komisji Europejskiej, w terminie do 25-tego każdego miesiąca (Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa, 2020).



Rys. 17. Liczba podmiotów skupujących mleko w Polsce i w województwie wielkopolskim w latach 2005–2019, wpisanych do Rejestru Podmiotów Skupujących Mleko Agencji Rynku Rolnego

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Agencji Rynku Rolnego (2005–2016) oraz Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa (2017–2019).

Fig. 17. Number of entities purchasing milk in Poland and in Wielkopolskie voivodeship in 2005–2019 entered in the Register of Milk Purchasers of the Agricultural Market Agency

Source: own study based on data from the Agricultural Market Agency (2005–2016) and the National Support Centre for Agriculture (2017–2019).

podmiotów skupujących mleko było w województwach wielkopolskim oraz mazowieckim (tab. 12). Spadek liczby podmiotów skupujących mleko (ok. 60%) dotyczył takich województw jak: dolnośląskie, lubelskie, opolskie, małopolskie oraz warmińsko-mazurskie (tab. 12).

W strukturze podmiotów skupujących mleko krowie w Polsce dominują spółdzielnie mleczarskie. Spółdzielnie mleczarskie objęte rejestrem pierwszych podmiotów skupujących mleko krowie skupują średnio 70% mleka w kraju (Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa, 2021). Według dostępnych danych GUS w Polsce w 2019 r. wartość skupu mleka zrealizowanego przez spółdzielnie mleczarskie wyniosła 10,8 mld zł (tab. 13) i stanowiła 71% wartości towarowej produkcji mleka ogółem (15,2 mld zł) (rys. 13). Jednocześnie udział spółdzielni mleczarskich w wartości skupu produktów rolnych we wszystkich jednostkach skupujących wyniósł 16%, a w wartości skupu realizowanego przez spółdzielnie ogółem – 87% (tab. 13). Stwierdzono, że udział spółdzielni mleczarskich w wartości skupu ogółem w latach 1995–2019 kształtował się na poziomie 15–19% (tab. 13).

Tabela 12. Liczba podmiotów skupujących mleko, wpisanych do Rejestru Podmiotów Skupujących Mleko Agencji Rynku Rolnego – według województw (2005–2019)**Table 12.** Number of entities purchasing milk, entered into the Register of Entities Purchasing Milk of the Agricultural Market Agency – by voivodeship (2005–2019)

Województwo	Rok						Dynamika (%) 2005 = 100
	2005	2010	2016	2017	2018	2019	
dolnośląskie	20	7	8	8	8	8	40
kujawsko-pomorskie	29	28	27	24	21	21	72
lubelskie	40	29	27	24	22	20	50
lubuskie	7	7	11	11	11	6	86
łódzkie	24	22	20	20	21	20	83
małopolskie	20	17	16	22	26	31	155
mazowieckie	39	41	54	53	52	50	128
opolskie	11	11	6	6	5	5	45
podkarpackie	17	15	16	14	13	12	71
podlaskie	11	10	13	12	13	12	109
pomorskie	13	14	12	12	11	11	85
śląskie	21	16	12	13	13	12	57
świętokrzyskie	10	10	8	8	8	8	80
warmińsko-mazurskie	15	10	9	7	7	6	40
wielkopolskie	40	44	80	79	84	83	208
zachodniopomorskie	7	8	9	8	7	6	86
Polska	324	289	328	321	322	311	96

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Agencji Rynku Rolnego (2005–2016) oraz Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa (2017–2019).

Source: own study based on data from the Agricultural Market Agency (2005–2016) and the National Support Centre for Agriculture (2017–2019).

Ceny skupu mleka surowego w Polsce są silnie skorelowane z cenami na rynku światowym, które charakteryzują się około dwuletnim cyklem koniunkturalnym. Poza wahaniami koniunkturalnymi wykazują one także wahania sezonowe uwarunkowane zmiennością podaży surowca (dostaw do przemysłu mleczarskiego). W okresie wiosenno-letnim wraz ze wzrostem zasobów pasz objętościowych zwiększa się produkcja i dostawy surowca do przemysłu. W efekcie następuje sezonowy spadek cen. Z kolei spadkowi dostaw mleka w okresie zimowym towarzyszy wzrost cen (Wiza, 2021). Produkcja mleka określana jest jako proces ciągły cechujący się krótkimi cyklami produkcyjnymi, co skutkuje

Tabela 13. Wartość skupu produktów rolnych w polskich spółdzielniach w latach 1995–2019
Table 13. Value of purchase of agricultural products in Polish cooperatives in 1995–2019

Wyszczególnienie	Rok								Dynamika (%) 1995 = 100
	1995	2000	2005	2010	2016	2017	2018	2019	
Wartość skupu produktów rolnych we wszystkich jednostkach skupujących ogółem (mln zł)	12 078	22 388	30 948	41 324	58 446	65 308	64 243	65 594	543
Wartość skupu spółdzielni mleczarskich (mln zł)	2 343	3 941	5 972	6 654	8 549	11 379	10 922	10 679	456
Udział spółdzielni mleczarskich w wartości skupu ogółem (%)	19	17	19	16	15	17	17	16	–

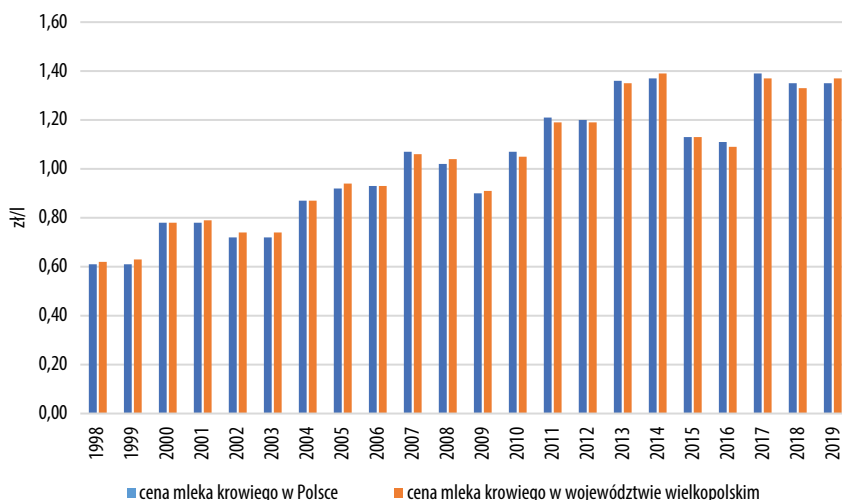
Źródło: opracowanie własne na podstawie opracowań GUS – Rocznik Statystyczny Rolnictwa (2007–2020).

Source: own study based on the studies of the Central Statistical Office – Rocznik Statystyczny Rolnictwa (2007–2020).

brakiem stabilizacji cen, jednocześnie stanowiąc wyzwanie dla producentów mleka, którzy starają się zapewnić płynność finansową prowadzonego gospodarstwa (Kołoszycz, 2012; Czakowski, 2013).

Na rysunku 18 przedstawiono zmiany cen skupu mleka w Polsce oraz w województwie wielkopolskim w latach 1998–2019. W tym okresie widoczny był 2-krotny wzrost cen skupu mleka w Polsce, tj. z 0,61 zł/l w 1998 r. do 1,35 zł/l w 2019 r. (rys. 18). Wzrost cen skupu mleka w analizowanym okresie obserwowany był również w województwie wielkopolskim, tj. z 0,62 zł/l w 1998 r. do 1,37 zł/l w 2019 r. (rys. 18).

W latach 1989–2019 zachodziły zmiany w systemie regulacji w polskim sektorze mleczarskim. Kluczową zmianą regulacji było zniesienie kwot mlecznych w 2015 r. Obecnie do systemu regulacji sektora mleczarskiego można zakwalifikować instrumenty, których zadaniem jest budowanie siatki bezpieczeństwa, tzn. stabilizacja rynku wewnętrznego przez zakupy interwencyjne oraz dopłaty do prywatnego przechowywania produktów, regulacje handlu zagranicznego, a także wsparcie popytu wewnętrznego przez dopłaty do spożycia w placówkach



Rys. 18. Ceny skupu mleka w Polsce i w województwie wielkopolskim w latach 1998–2019 (zł/l)

Źródło: opracowanie własne na podstawie opracowań GUS – Rocznik Statystyczny Rolnictwa (2007–2020).

Fig. 18. Milk purchase prices in Poland and in Wielkopolskie voivodeship in 1998–2019 (PLN/l)

Source: own study based on the studies of the Central Statistical Office – Rocznik Statystyczny Rolnictwa (2007–2020).

oświatowych (Wigier i in., 2018; Wiza, 2020). Ze względu na zmieniające się warunki klimatyczne, wymagania rolno-środowiskowe w zakresie zrównoważonej produkcji rolniczej, a także niestabilność rynków finansowych, wzrost kosztów produkcji rolnej i rosnące wymagania konsumentów (którzy oczekują coraz bardziej zróżnicowanych i lepszych jakościowo produktów), można stwierdzić, że produkcja mleka staje się bardziej wymagająca oraz kosztowna (Wigier i in., 2018). Rynek mleka i jego przetworów w UE był najbardziej wspieranym i regulowanym spośród wszystkich gałęzi produkcji branży rolno-spożywczej. System kwot mlecznych (indywidualnych kwot referencyjnych dla poszczególnych krajów UE) został wprowadzony w 1984 r. w celu ograniczenia rosnącej produkcji mleka. Limitowanie produkcji mleka miało zapewnić: określony poziom produkcji mleka w poszczególnych państwach, stabilizację cen mleka i jego przetworów, przyspieszenie poziomu koncentracji produkcji oraz stabilizację dochodów gospodarstw produkujących mleko, a także miało zahamować wzrost wydatków z budżetu rolnego UE na interwencję rynkową. Każdy kraj członkowski UE mógł wyprodukować i wprowadzić na rynek określoną w „kwocie narodowej” ilość

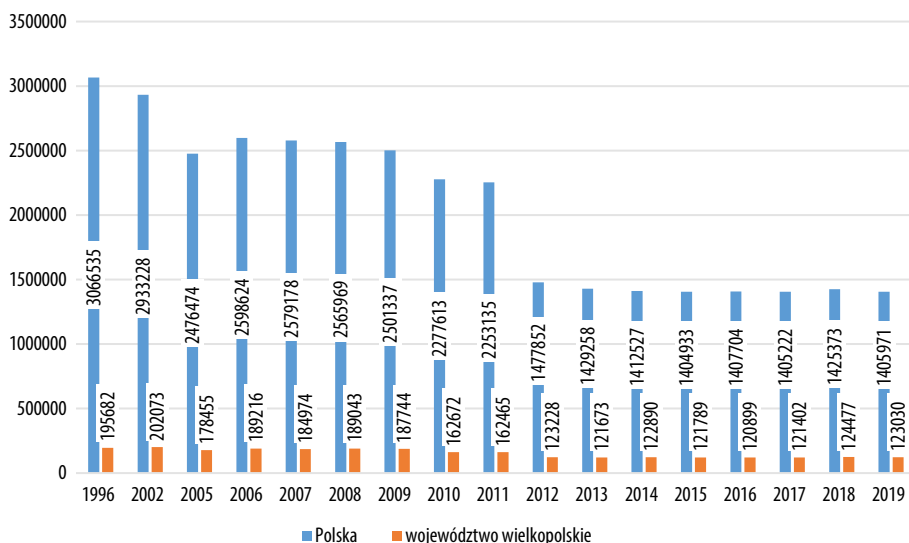
mleka. Nadprodukcja i przekroczenie limitu sprzedaży mleka przez uprawnionych producentów pociągały za sobą naliczanie kar, które należało wpłacać do kasy UE (Ignatiuk, 2013; Wiza, 2020). Istotą wprowadzenia kwot mlecznych była stabilizacja ilości mleka wyprodukowanego przez kraje UE oraz zapobieganie spadkowi cen, co skutkowało ograniczeniem podaży mleka. Zadaniem gospodarstw było dostosowanie rozmiarów produkcji mleka do przydzielonej im kwoty (Bórawski i Kowalska, 2017; Wiza, 2020). Zniesienie kwot mlecznych nastąpiło 1 kwietnia 2015 r., co przyczyniło się do spadku cen mleka. W ostatnim roku obowiązywania kwot mlecznych ponad 70 tys. polskich gospodarstw musiało zapłacić karę za nadprodukcję mleka, która wynosiła około 800 mln zł. Istotnym problemem polskich gospodarstw mlecznych jest rozdrobnienie produkcji (Bórawski i Kowalska, 2017; Wiza, 2020). Proces koncentracji chowu krów stanowi jeden z kluczowych czynników oddziałujących na obniżenie jednostkowego kosztu produkcji, a także ma wpływ na wzrost opłacalności i konkurencyjności produkcji mleka (Komorowska, 2006). Po zniesieniu kwot mlecznych szanse na rozwój polskiego sektora mleczarskiego poszukuje się w zwiększeniu podaży, przy wykorzystaniu potencjału gospodarstw mlecznych i branży przetwórczej oraz ekspansji eksportu. Biorąc pod uwagę prognozy wzrostu popytu na mleko i jego przetwory na rynku światowym, można oczekiwać dalszego rozwoju sprzedaży zagranicznej, przede wszystkim do krajów Azji i Afryki (Bórawski i Kowalska, 2017; Wiza, 2020). Innym pozytywnym efektem zniesienia kwot mlecznych może być poprawa wyników gospodarowania. Podobnie jak w przypadku całej UE procesy koncentracji i konsolidacji sektora przyczynią się do poprawy wyników ekonomicznych i wzrostu wydajności mlecznej krów, poprawiając pozycję konkurencyjną polskiej branży mleczarskiej. W zakresie przesunięć regionalnych produkcja zwiększy się w częściach Polski centralnej i północno-wschodniej (województwa: podlaskie, warmińsko-mazurskie, mazowieckie, kujawsko-pomorskie i wielkopolskie), które już dzisiaj odpowiadają za 2/3 produkcji mleka w Polsce, a mają najkorzystniejsze w kraju warunki klimatyczne dla produkcji mleka. Proces ten będzie zatem oznaczał kontynuację dotychczasowych trendów związanych ze wzrostem skali chowu i specjalizacją zarówno na poziomie gospodarstw rolnych, jak i zakładów mleczarskich (Bórawski i Kowalska, 2017; Wiza, 2020).

4.2.2. Liczba gospodarstw specjalizujących się w produkcji mleka

Ze względu na kryteria ekonomiczne, kulturowe oraz religijne produkcja mleka jest zróżnicowana na świecie. Gospodarstwa rolne zajmujące się produkcją mleka są zróżnicowane względem siebie, co warunkują czynniki takie jak: obszar, w jakim funkcjonuje gospodarstwo, liczba utrzymywanych zwierząt

w gospodarstwie, wyposażenie techniczne danego gospodarstwa oraz wykorzystywane technologie produkcji w gospodarstwie. Czynniki te determinują produkcję mleka w ujęciu globalnym oraz regionalnym.

W latach 1996–2019 odnotowano tendencję spadkową liczby gospodarstw rolnych, zarówno w Polsce, jak i w województwie wielkopolskim (rys. 19). W latach 1996–2019 liczba gospodarstw rolnych w Polsce zmniejszyła się o 1 660 564. W 2019 roku funkcjonowało 1 405 971 gospodarstw rolnych w Polsce (rys. 19). Natomiast w województwie wielkopolskim w 2019 roku funkcjonowało 123 030 gospodarstw rolnych, zaś ich liczba zmniejszyła się o 72 652 sztuk w latach 1996–2019 (rys. 19). Spadek liczby gospodarstw rolnych w Polsce w badanym okresie przebiegał gwałtowniej niż w województwie wielkopolskim. Gwałtowny spadek liczby gospodarstw rolnych powyżej 1 ha w Polsce zaobserwowano w latach 1996–2005 oraz w latach 2011–2012, co było spowodowane m.in. spadkiem liczby gospodarstw rolnych poniżej 5 ha, które stanowią najwyższy udział



Rys. 19. Liczba gospodarstw rolnych w Polsce i w województwie wielkopolskim w latach 1996–2019

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z opracowań – GUS Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych (2022); Rocznik Statystyczny Rolnictwa (2006–2013), Użytkowanie gruntów i powierzchnia zasiewów (2013–2019).

Fig. 19. Number of farms in Poland and in Wielkopolskie voivodeship in 1996–2019

Source: own study based on data from the Central Statistical Office studies – Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych (2022); Rocznik Statystyczny Rolnictwa (2006–2013); Użytkowanie gruntów i powierzchnia zasiewów (2013–2019).

w strukturze grup obszarowych użytków rolnych w Polsce oraz działaniami związanymi z koncentracją produkcji⁴ (Cieślik, 2010).

Uwzględniając grupy obszarowe użytków rolnych w Polsce oraz w województwie wielkopolskim, postępuje zjawisko koncentracji gospodarstw rolnych, co prowadzi do redukcji liczby gospodarstw o średniej wielkości, przy jednoczesnym wzroście liczby gospodarstw tych największych (Cieślik, 2010). Liczba gospodarstw rolnych w województwie wielkopolskim w 2010 r. wynosiła 125,7 tys., a do 2019 zmniejszyła się do 123,0 tys. (tab. 14; Powszechny Spis Rolny w 2010 r., GUS, 2011). W odniesieniu do danych z PSR przeprowadzonego w 2010 roku, liczba gospodarstw rolnych zmniejszyła się o 76,4 tys., tj. o 37,8%. Rozpatrując zmianę liczby gospodarstw w województwie wielkopolskim, w odniesieniu do grup obszarowych użytków rolnych, można zaobserwować zmniejszenie się liczby gospodarstw o wielkości do 20 ha, zaś zauważalna jest tendencja wzrostowa gospodarstw powyżej 20 ha. Pokrywa się to z tendencją obserwowaną dla Polski. W roku 2019 liczba gospodarstw rolnych od 20 ha do 50 ha w województwie wielkopolskim wyniosła 14 813, zaś gospodarstw powyżej 50 ha i więcej wynosiła 4 530 (tab. 14).

Struktura gospodarstw rolnych utrzymujących krowy mleczne w Polsce oraz w województwie wielkopolskim jest rozdrobniona, co ma niekorzystne znaczenie w kształtowaniu efektywności gospodarowania, a w konsekwencji skutkuje małymi efektami skali oraz wysokimi kosztami transakcyjnymi skupu (Skarżyńska, 2017). Obserwowane zjawisko redukcji małych gospodarstw utrzymujących krowy, przy jednoczesnym wzroście liczby średnich i dużych gospodarstw, było spowodowane zmianami, które zaszły w ciągu ostatnich 30 lat w polskim sektorze mleczarskim. Sektor ten poddany był dużej presji przemian strukturalnych po 1990 r. Transformacja gospodarcza lat 90. miała dla polskiego mleczarstwa istotne znaczenie ze względu na takie działania jak: zniesienie dotacji, wprowadzenie wolnego rynku, zmiana dotychczasowej orientacji przemysłu z produkcyjnej na popytową oraz zaspokajanie oczekiwań konsumentów, które nie tylko zagroziły możliwościom rozwojowym sektora, ale spowodowały zachwianie podstaw ekonomicznego bytu wielu jego podmiotów. Działania związane z transformacją ustrojową skutkowały m.in. likwidacją stad

⁴ W roku 2010 Główny Urząd Statystyczny wprowadził zmiany w definiowaniu gospodarstwa rolnego. W nowej definicji gospodarstwa rolnego nie uwzględnia się posiadaczy użytków rolnych nieprowadzących działalność rolniczą, a także właścicieli gospodarstw, które posiadają do 1 ha użytków rolnych, prowadzących działalność rolniczą o małej skali. Zgodnie z nową definicją pominięto gospodarstwa, które są nieistotne z punktu widzenia produkcji rolnej. Zmiana definicji przyczyniła się do widocznego na rysunku 19 spadku liczby gospodarstw rolnych w latach 2011–2012, co było związane ze zmniejszeniem liczby indywidulanych gospodarstw rolnych notowanych przez GUS.

Tabela 14. Liczba gospodarstw rolnych według grup obszarowych użytków rolnych w Polsce oraz województwie wielkopolskim w latach 2002, 2010, 2019 (tys.)**Table 14.** Number of farms by area groups of agricultural land in Poland and in Wielkopolskie voivodeship in 2002, 2010, 2019 (thous.)

Lata	Gospodarstwa rolne ogółem według grup obszarowych użytków rolnych (ha)								
	ogółem	do 1	1,01–1,99	2,00–4,99	5,00–9,99	10,0–14,99	15,00–19,99	20,00–49,99	50,00 i więcej
Polska									
2002*	2 933 228	977 087	517 040	629 850	426 869	182 685	83 938	95 943	19 816
2010	1 509 148	24 876	300 590	489 772	346 321	151 517	72 019	97 029	27 024
2019	1 405 972	24 353	285 512	440 683	306 202	137 737	67 518	107 330	36 637
województwo wielkopolskie									
2002*	202 073	62 458	27 290	30 338	33 004	22 153	11 220	13 011	2 599
2010	125 692	3 011	18 164	28 348	30 171	19 331	9 737	13 381	3 549
2019	123 030	2 307	19 508	25 105	29 588	17 514	9 665	14 813	4 530

*Znaczący spadek liczby gospodarstw rolnych pomiędzy rokiem 2002 a 2010 uwarunkowany był zmianą metodyki zbierania i opracowywania danych przez GUS.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z opracowań GUS – Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych, 2002; Zmiany zachodzące w gospodarstwach rolnych w latach 2002–2010 – Powszechny Spis Rolny, 2013; Użytkowanie gruntów i powierzchnia zasiewów, 2019.

*The significant decline in the number of farms between 2002 and 2010 was due to a change in the methodology of collecting and processing data by the Central Statistical Office.

Source: own study based on data from the Central Statistical Office studies – Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych, 2002; Zmiany zachodzące w gospodarstwach rolnych w latach 2002–2010 – Powszechny Spis Rolny, 2013; Użytkowanie gruntów i powierzchnia zasiewów, 2019.

w gospodarstwach rolnych należący do państwa, przekształceniem spółdzielni mleczarskich oraz ograniczeniem popytu krajowego na mleko, sery dojrzewające i masło (Łukasiński, 2006; Wiza, 2020). Kolejnymi przyczynami głębokiego kryzysu, z jakim zmagał się sektor mleczarski w latach 1990–1995, był znaczny import tanich i atrakcyjnych produktów mleczarskich, spadek wykorzystywania przestarzałych mocy produkcyjnych oraz trudności w przeorientowaniu produkcji na zaspokajanie zapotrzebowania rynku (Obidzińska, 2001; Wiza, 2020). Kryzysowi w przetwórstwie mleka towarzyszyła zapaść na poziomie jego produkcji w gospodarstwach rolnych, wywołana bardzo dużym rozdrobnieniem oraz gwałtownym pogorszeniem się ekonomicznych warunków produkcji (Obidzińska, 2001; Wiza, 2020). Po integracji europejskiej rynek mleka został objęty bardziej rozbudowanym systemem regulacji, do których należały m.in. kwoty mleczne, mechanizmy wpływające na utrzymanie równowagi rynkowej, ceny interwencyjne, mechanizmy wspierające wzrost popytu na rynku wewnętrznym,

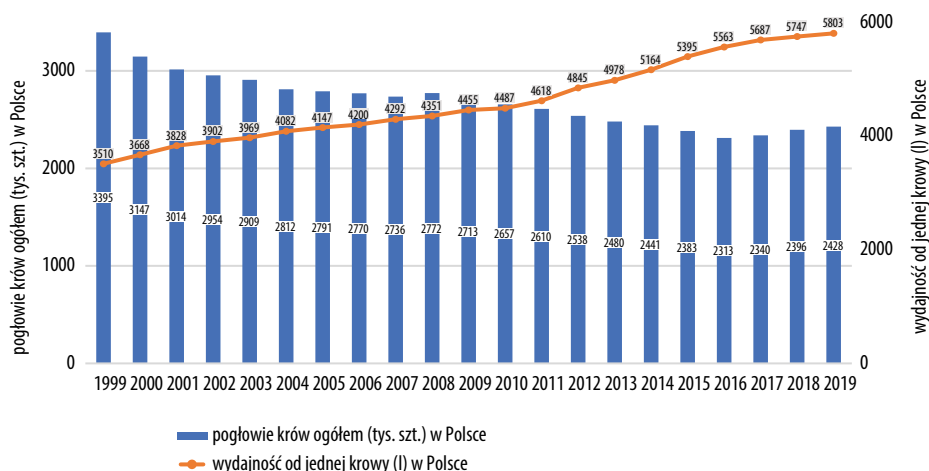
a także regulacje dotyczące handlu zagranicznego (Pietrzak i Szajner, 2006; Roman, 2014; Wiza, 2020). Po akcesji do UE zaistniała konieczność dostosowania polskiego sektora mleczarskiego do wymogów panujących w państwach członkowskich UE (Gorynia i in., 2011; Wiza, 2020). Integracja Polski z Unią Europejską oznaczała konieczność istotnego przebudowania otoczenia instytucjonalnego dla producentów i przetwórców rolno-żywnościowych.

4.2.3. Pogłowie i mleczność krów

Produkcja mleka w gospodarstwach jest pochodną dwóch głównych czynników: pogłowia krów mlecznych oraz ich wydajności. Uważa się, że pozostałe czynniki (w tym warunki pogodowe, koniunktura itp.) mają na nią wpływ pośredni, odzwierciedlony w mleczności krów (Kowalski, 2012; Śmigielska, 2021). Dla porównania zmian pogłowia oraz mleczności krów ogółem w Polsce oraz w województwie wielkopolskim wykorzystano dane za lata 1999–2019⁵. Na rysunku 20 przedstawiono zmiany pogłowia (tys. szt.) i wydajności krów ogółem (l) w Polsce w latach 1999–2019, zaś na rysunku 14 zmiany pogłowia (tys. szt.) i wydajności krów ogółem (l) w województwie wielkopolskim w latach 1999–2019. Od 1999 do 2019 r. w Polsce obserwowana jest redukcja pogłowia krów ogółem, przy jednoczesnej tendencji wzrostowej wydajności krów ogółem (rys. 20). Pogłowie krów ogółem w okresie 1999–2019 zmniejszyło się o 966 tys. szt. i w 2019 r. wyniosło 2428 tys. szt. (rys. 20). Natomiast wydajność krów ogółem od 1999 do 2019 r. rosła. W latach 1999–2019 średnia wydajność od 1 krowy wzrosła o 2293 l i w 2019 r. kształtowała się na poziomie 5803 l/szt. (rys. 20).

Analizując zmiany pogłowia i wydajności krów ogółem w województwie wielkopolskim w latach 1999–2019, zauważono tendencję redukcji pogłowia krów ogółem przy jednoczesnym wzroście wydajności od 1 krowy ogółem (rys. 21). Redukcja pogłowia krów w województwie wielkopolskim zachodziła wolniej niż w przypadku Polski. Świadczy o tym dynamika, która w latach 1999–2019 wyniosła 12% w województwie wielkopolskim, a w kraju 28%. Pogłowie krów w województwie wielkopolskim w okresie 1999–2019 zmniejszyło się o 37 tys. szt. i w 2019 roku wyniosło 290,4 tys. szt. (rys. 21). Natomiast wydajność krów ogółem w latach 1999–2019 roku wykazuje tendencję wzrostową. Średnia wydajność od 1 krowy wzrosła o niemal 3000 l/szt. i w 2019 r. osiągnęła 6750 l/szt. (rys. 21). Wydajność od 1 krowy ogółem w województwie wielkopolskim jest wyższa niż dla średniej w kraju. W roku 1999 wydajność od 1 krowy ogółem w województwie wielkopolskim była wyższa o 9%

⁵ Było to związane z dostępnością danych w bazie Głównego Urzędu Statystycznego.



Rys. 20. Zmiany pogłowia (tys. szt.) i wydajności krów ogółem (l) w Polsce w latach 1999–2019

Źródło: opracowanie własne na podstawie opracowań GUS – Fizyczne rozmiary produkcji zwierzęcej, 1999–2019.

Fig. 20. Changes in the herd (thous.) and total productivity of cows (l) in Poland in 1999–2019

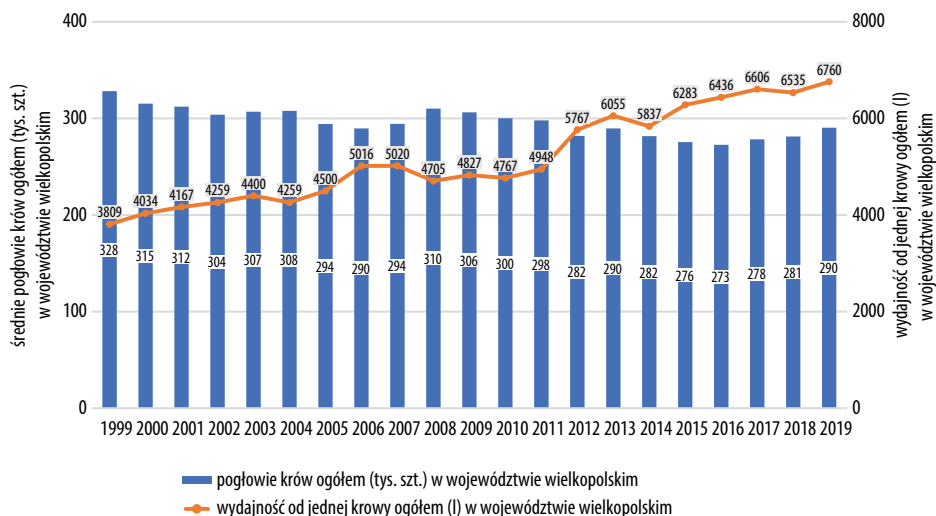
Source: own study based on the Central Statistical Office studies – Fizyczne rozmiary produkcji zwierzęcej, 1999–2019.

w porównaniu do Polski (rys. 20; rys. 21), zaś w 2019 roku przewaga ta wzrosła do 17% (rys. 20; rys. 21).

Od 1999 r. w Polsce występuje tendencja spadkowa, zarówno pogłowia krów ogółem, jak i krów mlecznych, natomiast w przypadku pogłowia bydła odnotowano niewielki wzrost w 2019 roku w porównaniu do roku 1999⁶ (rys. 21). Zmiany liczebności pogłowia bydła, krów ogółem oraz krów mlecznych w Polsce uwarunkowane są takimi czynnikami jak:

- zmniejszająca się od początku lat 90. opłacalność produkcji mleka (Wysocki i Waloch, 2007),
- spadek popytu na artykuły mleczarskie obserwowany przez ostatnie 30 lat funkcjonowania gospodarki wolnorynkowej spowodowany wzrostem cen detalicznych tych wyrobów (Smoleński, 1998; Wysocki i Waloch, 2007; Roman, 2017),

⁶ Dane dotyczące pogłowia bydła, krów ogółem oraz krów mlecznych w Polsce pozyskano z bazy Banku Danych Lokalnych, co może skutkować różnicami w danych zawartych na rysunku 20 oraz rysunku 21.



Rys. 21. Zmiany pogłowia (tys. szt.) i wydajności krów ogółem (l) w województwie wielkopolskim w latach 1999–2019

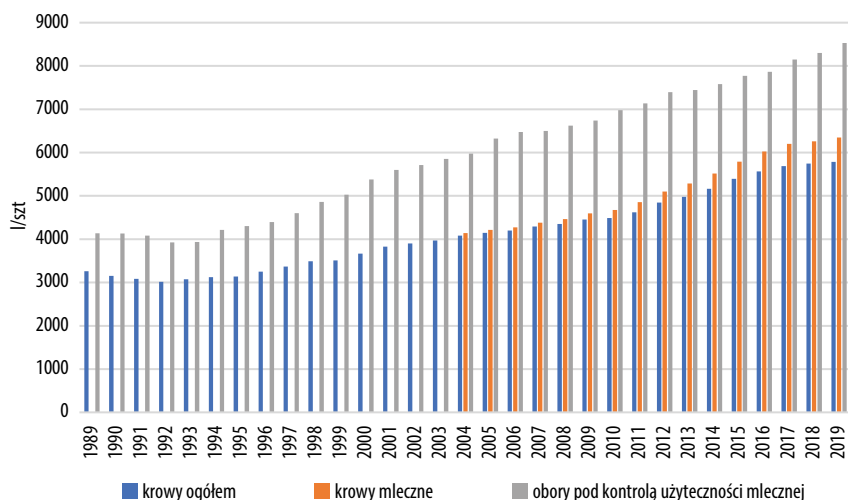
Źródło: opracowanie własne na podstawie opracowań GUS – Fizyczne rozmiary produkcji zwierzęcej, 1999–2019.

Fig. 21. Changes in the herd size (thous.) and total cow productivity (l) in Wielkopolskie voivodeship in 1999–2019

Source: own study based on the Central Statistical Office studies – Fizyczne rozmiary produkcji zwierzęcej, 1999–2019.

- zmniejszająca się liczba gospodarstw rolnych oraz gospodarstw utrzymujących krowy, a także ograniczanie chowu bydła oraz krów mlecznych w małych gospodarstwach (Cieślik, 2010),
- niskie ceny skupu mleka (Reklewski i Dymnicki, 1998; Wysocki i Waloch, 2007),
- dostosowanie gospodarstw zajmujących się chowem bydła oraz produkcją mleka do wymogów wspólnej polityki rolnej UE (Roman, 2017),
- wprowadzenie regulacji unijnych funkcjonujących na rynku mleka, tj. kwotowanie produkcji (Rasz, 2009).

W latach 1989–2019 w Polsce widoczny był znaczny wzrost mleczności krów, który wyniósł 77% (rys. 22). W 1989 r. mleczność od jednej krowy ogółem kształtowała się na poziomie 3260 l/szt., zaś w 2019 wyniosła 5786 l/szt., co oznacza wzrost o 2526 l/szt. (rys. 22). W przypadku krów znajdujących się pod kontrolą użyteczności mlecznej mleczność od 1 krowy wzrosła o 4392 kg/szt. (w 1989 r. mleczność 1 krowy będącej pod kontrolą użyteczności mlecznej wyniosła 4138 kg/szt., zaś w 2019 r. 8530 kg/szt.) (rys. 22). Mleczność od 1 krowy w latach 2004–2019



Rys. 22. Mleczność krów ogółem (l/szt.), krów mlecznych (l/szt.) oraz będących pod kontrolą użyteczności mlecznej (kg/szt.) w Polsce w latach 1989–2019

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB. Rynek mleka – stan i perspektywy (1992–2020), nr 1–60.

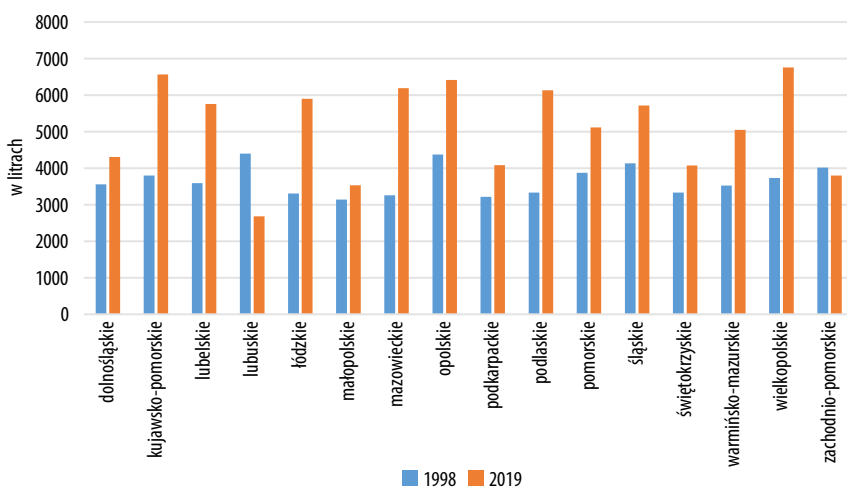
Fig. 22. Milk yield of cows in total (l/head), dairy cows (l/head) and cows under milk utility control (kg/head) in Poland in 1989–2019

Source: own study based on: Market analyses of IERiGŻ – PIB. Milk market – state and prospects (1992–2020), No. 1–60.

wzrosła około 2207 l/szt. (rys. 22). Zmiany mleczności krów ogółem, krów mlecznych, a także krów będących pod kontrolą użyteczności mlecznej w Polsce były efektem postępu technologicznego produkcji, zachodzącego głównie w dużych stadach, postępu biologicznego, poprawy produkcji pasz objętościowych, w tym ich jakości i struktury, poprawy żywienia zwierząt, a także poprawy potencjału genetycznego i warunków ich utrzymania (Rasz, 2009; Parzonko i Bórawski, 2021). Korzystnymi czynnikami wzrostu mleczności krów w Polsce są również: poprawa nawożenia oraz pielęgnacji pastwisk, obserwowany wzrost zużycia pasz treściwych, postępująca produkcja sianokiszzonek, zwiększająca się powierzchnia upraw kukurydzy, przeznaczana zarówno na kiszonkę, jak również na ziarno (Rasz, 2009; Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB, Rynek mleka..., 2020, nr 59). Czynnikami hamującymi poprawę wydajności krów jest rozdrobnienie produkcji mleka. W stadach małych, czyli liczących 1–2 krów, postęp genetyczny oraz technologiczny jest praktycznie niezauważalny, co jest związane z brakiem inwestowania przez małe gospodarstwa w nowe rozwiązania technologiczne, tj. dojarki do udoju czy nowe techniki zbioru oraz konserwacji pasz (Rasz, 2009). Mleczność krów znajdujących się pod kontrolą użyteczności mlecznej jest znacząco wyższa od średniej mleczności krów

w kraju. Wynika to przede wszystkim z postępu hodowlanego (Ocena i hodowla bydła mlecznego, dane za rok 2019, PFHBiPM 2020). W roku 2019 liczba krów objętych kontrolą użyteczności mlecznej wyniosła 820,7 tys. sztuk, co stanowi około 34% udział w krajowym pogłowie krów ogółem. Udział krów objętych oceną użytkowości w krajowym pogłowie krów w Polsce jest kilkakrotnie mniejszy niż w krajach UE-15, gdzie kontrolą użytkowości objęto 60–80% pogłowia. Istotne jest zatem prowadzenie działań mających na celu zwiększenie udziału krów objętych oceną użytkowości, co może przyczynić się do poprawy funkcjonowania polskiego sektora mleczarskiego (Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB, Rynek mleka..., nr 59, 2020).

Mleczność krów jest zróżnicowana regionalnie. Porównując zmiany mleczności w latach 1998–2019, zaobserwowano wzrost mleczności krów ogółem o 2312 litrów (w 1998 r. mleczność od 1 krowy wyniosła 3491 l, zaś w 2019 r. 5803 l) (rys. 23). Rozpatrując zmiany mleczności od 1 krowy w ujęciu regionalnym, w roku 1998 najwyższą wydajność od 1 krowy ogółem odnotowano w następujących województwach: lubuskie (4396 l), opolskie (4370 l), śląskie (4133 l) oraz zachodniopomorskie (4014 l). Natomiast w 2019 r. najwyższą mleczność od 1 krowy ogółem wykazano w następujących województwach: wielkopolskie (6760 l), kujawsko-pomorskie (6561 l), opolskie (6413 l), mazowieckie (6192 l) oraz podlaskie (6134 l).



Rys. 23. Mleczność od 1 krowy wg województw (l) w latach 1998–2019

Źródło: opracowanie własne na podstawie opracowań GUS – Fizyczne rozmiary produkcji zwierzęcej (1999, 2010, 2019).

Fig. 23. Milk yield per cow by province (in liters) in 1998–2019

Source: own study based on the studies of the Central Statistical Office – Fizyczne rozmiary produkcji zwierzęcej (1999, 2010, 2019).

4.3. Przetwórstwo mleka w Polsce

4.3.1. Struktura przedsiębiorstw i znaczenie spółdzielczości w sektorze mleczarskim

Przemysł spożywczy ma istotne znaczenie w tworzeniu produktu krajowego brutto, w wymianie międzynarodowej czy zatrudnieniu (Beba i Poczta, 2014). Badając przemysł, analizie należy poddać także charakteryzujące jego funkcjonowanie wskaźniki ekonomiczne, dzięki czemu można ocenić jego kondycję ekonomiczną w gospodarce. Jednym z sektorów przemysłu spożywczego, który uznawany jest za dynamicznie zmieniający się obszar działalności gospodarczej, podlegający nieustannemu procesowi przemian, jest sektor mleczarski (Parzonko, 2013; Śmigła, 2015; Bórawski i Zalewski, 2018, Bórawski, Parzonko, 2021).

Polska spółdzielczość mleczarska funkcjonuje od 200 lat, co związane jest z silnymi podstawami oraz działalnością wybitnych działaczy spółdzielczych, chociaż zmienne uwarunkowania historyczne przyczyniły się do głębokich zmian spółdzielczości. Pomimo utrzymującej się od czasów drugiej wojny światowej tendencji spadkowej liczby spółdzielni mleczarskich spółdzielczość nadal zajmuje dominującą pozycję, stanowiąc trwałą formę organizacyjną występującą w polskim sektorze mleczarskim, działającą w interesie polskich rolników (Zubawiczewska, 2020). Od 1990 roku polski sektor mleczarski, podobnie jak gospodarstwa rolne specjalizujące się w produkcji mleka, przeszedł głębokie procesy restrukturyzacji oraz modernizacji (Urban i in., 2008). Konfrontacja z międzynarodową konkurencją na unijnym oraz globalnym rynku żywnościowym po 2004 r. została poprzedzona procesami dostosowawczymi do funkcjonowania według zasad gospodarki rynkowej oraz UE (Seremak-Bulge i in., 2015). Przemiany strukturalne w sektorze mleczarskim dotyczyły głównie wzrostu koncentracji produkcji i poprawy efektywności przetwórstwa mleka. To przyczyniło się do około 52% spadku liczby przedsiębiorstw mleczarskich o charakterze spółdzielczym o w porównaniu do roku 1995 i około 39% w odniesieniu do roku 2004 (tab. 15). W latach 1995–2019 liczba zatrudnionych w przemyśle mleczarskim zmniejszyła się około 42%, zaś w latach 2004–2019 około 22% (tab. 15). Odnotowano również spadek liczby dostawców – około 75% w latach 1995–2019 oraz około 60% w latach 2004–2019 (tab. 15). Wraz ze spadkiem liczby przedsiębiorstw, wielkości zatrudnienia oraz liczby dostawców mleka widoczna była tendencja wzrostowa dostaw mleka do przemysłu mleczarskiego, gdzie w latach 1995–2019 wzrost ten wyniósł 93%, zaś w latach 2004–2019 około 53% (tab. 15). W analizowanych latach widoczne były intensywne procesy koncentracji przetwórstwa mleka w Polsce. Przy wzroście dostaw o 93% w latach 1995–2019

Tabela 15. Wybrane informacje o sektorze mleczarskim w Polsce w latach 1995–2019
Table 15. Selected information on the dairy sector in Poland in 1995–2019

Wyszczególnienie	1995	2004	2013	2019	Dynamika (%)	
					1995 = 100	2004 = 100
Liczba spółdzielni mleczarskich	336	265	205	163	48,5	61,5
Liczba osób zatrudnionych (tys. osób)	56,3	42,2	33,9	32,9	58,4	78,0
Liczba dostawców (tys. osób)	560,0	310,5	137,6	131,0	23,4	42,2
Dostawy mleka (mln ton)	6,3	8,0	9,9	12,2	193,0	152,5
Wartość sprzedaży ogółem (mld zł)	5,7	17,2	28,7	34,8	605,2	202,4
Wartość sprzedaży na 1 mleczarnię (mln zł)	17,1	64,9	140,0	213,5	1248,5	329,0
Przerób mleka na 1 mleczarnię (mln kg)	18,8	30,2	48,4	74,8	397,9	247,7
Liczba dostawców na 1 mleczarnię	1667	1172	671	804	48,2	68,6
Przerób mleka na 1 zatrudnionego (ys. kg)	112,0	190	293	371	331,3	195,3
Wartość sprzedaży na 1 zatrudnionego (w tys. zł)	102,0	407,0	847,0	1058,0	1037,3	260,0
Cena mleka surowego (w zł/100 l)	44,5	98,3	133,5	135,3	303,8	137,7

*Dane dotyczą podmiotów gospodarczych, które zatrudniają więcej niż 9 osób.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB. Rynek mleka – stan i perspektywy (1995–2021), nr 2–59.

*Data concerns business entities that employ more than 9 people.

Source: own study based on: IERiGŻ – PIB market analyses. Milk market – state and prospects (1995–2021), no. 2–59.

wielkość przeciętnego przedsiębiorstwa mleczarskiego (mierzona ilością przetworzonego mleka) wzrosła prawie 4-krotnie i wyniosła 74,8 mln kg, zaś mierzona wartością sprzedaży prawie 6-krotnie – do 34,8 mld zł (tab. 15). Poprawie uległa również efektywność przetwórstwa mleka, która mierzona jest za pomocą wskaźnika wydajności pracy (Seremak-Bulge i in., 2015). Przerób mleka przypadający na 1 zatrudnionego w latach 1995–2019 wzrósł 3-krotnie i wyniósł 371 tys. kg, zaś mierzony wartością sprzedaży wzrósł 10-krotnie do 1058 tys. zł.

Ze względu na przemiany własnościowe wykształciły się dwa dominujące segmenty sektora mleczarskiego w Polsce, tj. spółdzielczy oraz prywatny (Urban i in., 2004). Dominującą formą są spółdzielnie, gdzie większościowe

Tabela 16. Liczba podmiotów gospodarczych funkcjonujących polskim sektorze mleczarskim według form własności w latach 1992–2019**Table 16.** Number of economic entities operating in the Polish dairy sector by form of ownership in 1992–2019

Wyszczególnienie	1992	1995	2000	2011	2015	2019	Dynamika (%)		Udział (%) poszczególnych form	
							1992 = 100	1995 = 100	1992	2019
Spółdzielnie mleczarskie	330	321	309	156	164	177	54,0	55,0	97,0	56,9
Osoby fizyczne	6	8	11	45	50	49	8,2	6,1	1,8	15,8
Spółki prawa handlowego	4	6	12	86	119	84	21,0	14,0	1,2	27,0
Oddziały przedsiębiorstw zagranicznych	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
Rolnicze stowarzyszenia	.	.	.	.	.	.	.	.	.	0,3
Razem	340	335	332	291	338	311	91,0	93,0	100	100

W tabeli 15 oraz 16 mogą występować różnice co do liczby spółdzielni mleczarskich, co związane jest z różnymi źródłami pozyskania danych.

· oznacza brak (wiarygodnych) informacji odnośnie do wartości.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB. Rynek mleka – stan i perspektywy (1992–2021), nr 1–10.

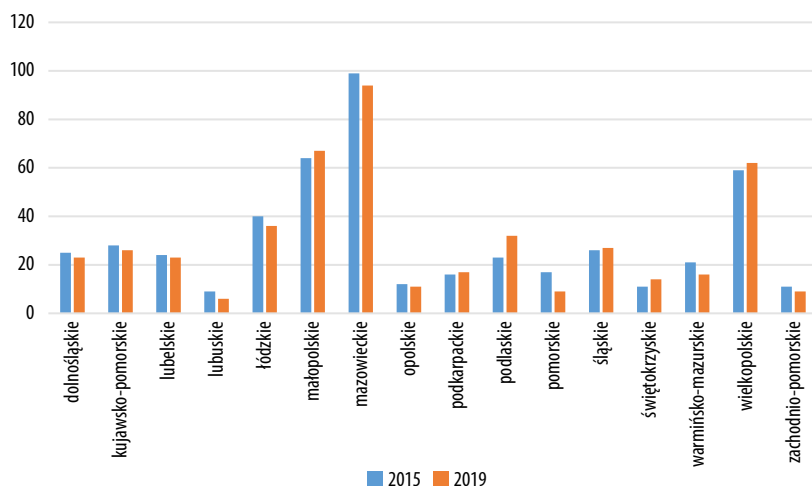
There may be differences in the number of dairy cooperatives in Tables 15 and 16, which is related with various sources of data.

· means no (reliable) information about the value,

Source: own study based on: Market analyses of IERiGŻ – PIB. Milk market – state and prospects (1992–2021), no. 1–10.

udziały mają dostawcy mleka surowego. W latach 1992–2019 udział spółdzielni mleczarskich w polskim sektorze mleczarskim wyniósł około 57% (tab. 16). W strukturze podmiotowej polskiego sektora mleczarskiego oprócz spółdzielni mleczarskich w 2019 roku funkcjonowały podmioty prowadzone przez osoby fizyczne, których udział wyniósł prawie 16% oraz spółki prawa handlowego o udziale na poziomie około 25%. Przekształcenia własnościowe oraz bezpośrednie inwestycje zagraniczne transnarodowych koncernów przyczyniły się do powstania dużej grupy prywatnych przedsiębiorstw, które wyspecjalizowały się w produkcji serów i twarogów, a także napojów mlecznych. Udział globalnych koncernów mleczarskich w polskim sektorze mleczarskim jest jednak niewielki w odniesieniu do innych sektorów (Wigier i in., 2018).

Ze względu na brak porównywalnych danych w ujęciu regionalnym w zakresie przetwórstwa mleka zmianę liczby podmiotów zajmujących się przetwórstwem mleka przedstawiono dla roku 2019 w porównaniu do danych za rok 2015. Zgodnie z klasyfikacją PKD w roku 2019 liczba podmiotów gospodarczych sklasyfikowanych do sekcji C, dział 10, podkategorii 10.51Z (przetwórstwo mleka i wytwarzanie serów) w Polsce wyniosła 472 podmioty (Kwartalna informacja..., GUS, 2019). Województwo wielkopolskie zajmuje trzecie miejsce w krajowym przetwórstwie mleka. W województwie wielkopolskim funkcjonowały 62 podmioty, a więc 13% łącznej liczby w krajowym przetwórstwie mleka i wytwarzaniu serów (rys. 24). W latach 2015–2019 odnotowano niewielki wzrost liczby podmiotów zajmujących się przetwórstwem mleka w województwie wielkopolskim na poziomie 5% (rys. 24). W badanych latach w przetwórstwie mleka i wytwarzaniu serów dominowały podregiony leszczyński, pilski, kaliski oraz koniński. Wymienione podregiony województwa wielkopolskiego posiadają mają więcej przedsiębiorstw mleczarskich (Przemysł spożywczy w Wielkopolsce..., 2018).



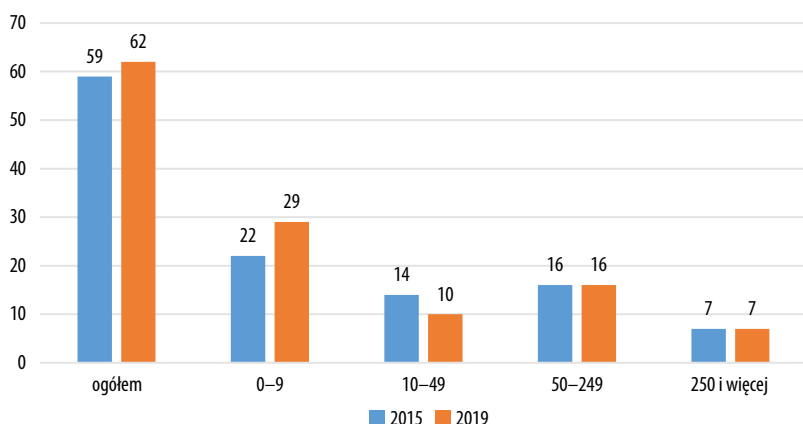
Rys. 24. Podmioty gospodarki narodowej zarejestrowane w rejestrze REGON, deklarujące prowadzenie działalności, według województw oraz PKD 2007 zajmujące się przetwórstwem mleka w latach 2015 i 2019 (szt.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie opracowań GUS – Kwartalna informacja o podmiotach gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2015, 2019.

Fig. 24. National economy entities registered in the REGON register, declaring conducting business, by voivodeship and PKD 2007 involved in milk processing in 2015 and 2019 (pcs.)

Source: own study based on the studies of the Central Statistical Office – Kwartalna informacja o podmiotach gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2015, 2019.

Rozpatrując liczbę podmiotów zajmujących się przetwórstwem mleka i wytwarzaniem serów w latach 2015 i 2019 w województwie wielkopolskim nastąpił wzrost liczby podmiotów zatrudniających 0–9 pracowników (o 7 podmiotów), przy jednoczesnym spadku liczby podmiotów zatrudniających 10–49 pracowników (o 4 podmioty) (rys. 25). Natomiast brak zmian stwierdzono w przypadku liczby podmiotów zatrudniających 50–249 pracowników oraz powyżej 250 pracowników (rys. 25).



Rys. 25. Podmioty gospodarki narodowej zarejestrowane w rejestrze REGON, deklarujące prowadzenie działalności, według liczby pracujących w województwie wielkopolskim w latach 2015 i 2019 (szt.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie opracowań GUS – Kwartalna informacja o podmiotach gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2015, 2019.

Fig. 25. National economy entities registered in the REGON register, declaring that they conduct business activity, by number of employees in Wielkopolskie voivodeship in 2015 and 2019 (pcs.)

Source: own study based on the studies of the Central Statistical Office – Quarterly information on national economy entities in the REGON register, 2015, 2019.

Produkcja surowców rolnych i ich przetwórstwo, w tym również sektor mleczarski, wyróżnia się na tle innych ze względu na specyficzne cechy, do których można zaliczyć, m.in.:

- nietrwałość surowców rolnych, w tym podatność na zepsucie, co skutkuje ograniczaniem transportu surowców na długie odległości (Zuba, 2009),
- wahania podaży surowców rolnych, które związane są z czynnikami klimatycznymi oraz przyrodniczymi, determinujące przy tym organizację produkcji (Makarski, 1998; Stępień, 2012),

- ograniczona koncentracja produkcji surowca,
- konieczność nawiązywania trwałej współpracy producentów surowców (rolników) z przetwórcami (Kapusta, 2001).

Podmioty produkcji surowców rolnych i ich przetwórstwa, mimo że wyróżniają się na tle innych sektorów powyższymi uwarunkowaniami, podobnie jak inne podmioty gospodarcze funkcjonują w warunkach niepewności (Koźmiński, 2005). W niniejszej publikacji analizy empiryczne przeprowadzono m.in. dla przedsiębiorstw mleczarskich, które funkcjonują w formie spółdzielni, co jest związane z ich liczebnością w polskim sektorze mleczarskim. Spółdzielnie należą do ważnych form organizacyjnych występujących w gospodarce żywnościowej. Spółdzielnia to dobrowolna organizacja zrzeszająca osoby, które chcą realizować określony cel, np. osiągać zysk ekonomiczny (Zuba, 2009). W agrobiznesie funkcjonuje znacząca liczba spółdzielni, co uwarunkowane jest tradycją ruchu spółdzielczego w Polsce. Działanie przedsiębiorstw rolno-spożywczych w formie spółdzielni umożliwia jednoczesną integrację aktywności społeczeństwa wraz z łączeniem rozproszonego kapitału. Bycie członkiem spółdzielni jest dobrowolne, potwierdza się je poprzez wkład środków produkcji bądź kapitału. Członkowie spółdzielni ponoszą ryzyko działalności, poprzez pokrywanie strat wyłącznie do wysokości zadeklarowanych udziałów. W przypadku spółdzielni obowiązuje inny model zarządzania niż w przypadku pozostałych form prowadzenia działalności gospodarczej. Zarząd spółdzielni, który wybierany jest przez jej członków, koordynuje zadania operacyjne, jednocześnie sprawozdając przeprowadzone działania przed walnym zgromadzeniem. Każdy członek spółdzielni na walnym zgromadzeniu dysponuje jednym głosem, co powoduje, że spółdzielnia zarządzana jest w sposób demokratyczny (Woś, 1996).

Po przeprowadzeniu studium literaturowego odnośnie istoty zakładania spółdzielni wśród rolników wyodrębniono kilka kluczowych powodów wskazujących sukces funkcjonowania spółdzielni w agrobiznesie, do których można zaliczyć (Pietrzak, 2007; Zuba, 2009; Parzonko i Bórawski, 2021):

- ograniczenie niedoskonałości rynku – występująca dysproporcja w koncentracji pomiędzy rolnikami, będącymi nabywcami środków do produkcji oraz jednocześnie dostawcami produktów (w tym przypadku mleka), a otoczeniem rynkowym, przyczynia się do występowania nierównowagi siły rynkowej, z tendencją do przechwytywania nadwyżki z rolnictwa do pozostałych ogniw agrobiznesu,
- dążenie rolników do funkcjonowania w bardziej rentowych etapach produkcji żywności – przetwórstwo mleka jest bardziej rentowną działalnością niż sama jego produkcja, dlatego rolnicy poprzez zrzeszanie się

- w spółdzielnie, będąc jednocześnie jej członkami mogą zwiększyć swoje dochody w ramach prowadzonej działalności,
- możliwość redukcji kosztów transakcyjnych – funkcjonowanie zgodnie z mechanizmem rynkowym, tzn. koordynując ceny generuje koszty transakcyjne, czyli odnoszące się do kształtowania odpowiedniej ceny, koszty negocjacji oraz koszty egzekwowania umów. W sytuacji, kiedy koszty koordynacji przez ceny są wyższe niż koszty koordynacji przez przedsiębiorcę, wówczas rynek powinien zostać wyparty przez przedsiębiorstwo (koordynacja przez hierarchię) (Zuba, 2009). Wybór mechanizmu koordynacji, tj. rynek bądź hierarchia determinowany jest trzema kryteriami, do których zalicza się specyfikę aktywów, niepewność oraz częstotliwość. W przypadku produkcji mleka ważne są inwestycje w majątek trwały (np. modernizacja obór, zakup krów jako zwierząt stada podstawowego) oraz inwestycje w majątek obrotowy. Rolnik produkujący mleko funkcjonuje w warunkach niepewności, które związane są z czynnikami rynkowymi, przyrodniczymi oraz politycznymi. Oprócz tego pozyskiwanie mleka, które jest surowcem nietrwałym, determinuje konieczność częstych transakcji. Powyższe czynniki wskazują na potrzebę ściślejszej niż mechanizm rynkowy formy koordynacji z następnym ogniwem występującym w łańcuchu żywnościowym, właśnie w postaci spółdzielni (Pietrzak, 2007).

Produkcję surowców rolnych i ich przetwórstwo uznaje się za dynamicznie zmieniający się obszar działalności gospodarczej, podlegającą nieustannemu procesowi przemian (Parzonko, 2013; Śmigła, 2015). Sektor mleczarski w połączeniu z produkcją mleka na poziomie gospodarstw rolnych tworzy jeden z podstawowych działów krajowego oraz unijnego sektora rolno-spożywczego. W Polsce mleko należy do kluczowych produktów rolniczych (Chechelski i Juddzińska, 2011; Kociszewski i Szwacka-Mokrzycka, 2011). Początek tworzenia polskiego mleczarstwa rozpoczął się od przetwarzania mleka w dużych majątkach ziemskich, gdzie występowały liczne stada krów. Historycznie mleko symbolizowało dostatek, zaś sama możliwość spożywania sera oraz masła, czyli dwóch podstawowych produktów mleczarskich, traktowano jako przywilej przeznaczony dla wąskiej grupy społecznej. Wraz z postępem cywilizacyjnym, na który składał się również postęp techniczny, organizacyjny oraz ekonomiczny, mleczarstwo stało się działalnością generującą zysk, przez co mleko w ujęciu kapitalistycznym można było nazwać towarem. Wraz z rozwojem społecznym, technologicznym oraz organizacyjnym zaczął wydłużać się łańcuch ogniw pośrednich (tj. przetwórcy oraz handel), który „wydłużył” relację pomiędzy producentem mleka (rolnikiem), a konsumentem (Zuba, 2009). Zachodzący w szybkim tempie proces modernizacji przetwórstwa mleka skutkował wzrostem produkcji

produktów mleczarskich o wysokiej jakości, co w konsekwencji generowało wysokie zyski dla przetwórców mleka. Występujący w przetwórstwie mleka postęp technologiczny nie miał odzwierciedlenia w relacjach społecznych pomiędzy rolnikami a przetwórcami mleka. Przedsiębiorstwa mleczarskie płacąc producentom mleka za wyprodukowany przez nich surowiec, cenę tę uzasadniali kosztami produkcji oraz handlu, a także zgodą na tę cenę przez konsumenta. Przez to producenci mleka, czyli rolnicy zostali na samym „dole” łańcucha produkcyjnego, dla których produkcja mleka stała się najmniej opłacalna. W związku z tym pojawiła się idea ruchu społecznego w postaci utworzenia spółdzielczości mleczarskiej, którego celem było ograniczenie „wyzysku kapitałowego” producentów mleka. Ruch społeczny był inicjatywą ludzi, nie zaś państwa czy administracji. Nazwa powstałego ruchu społecznego została zaczerpnięta z języka łacińskiego od słowa *cooperatio*, oznaczającego wspólne działanie. Rolą spółdzielczości jest wzajemna pomoc oraz współdziałanie. Głównym zadaniem powstania polskiej spółdzielczości mleczarskiej była realizacja celów gospodarczych oraz społecznych, zaś w pewnych okresach historycznych, także realizacja celów narodowo-wolnościowych. Realizacja celu społecznego w utworzonej koncepcji spółdzielczości w sektorze mleczarskim polegała na odebraniu części zawłaszczonego kapitału przez pośredników, który był efektem pracy członków spółdzielni oraz przekazanie go na realizację zadań spółdzielców. Do realizacji określonego celu społecznego wykorzystywano działalność produkcyjną spółdzielni. Pobocznym realizowanym działaniem spółdzielczości mleczarskiej była działalność oświatowa oraz wychowawcza, stanowiąc tym samym dla swoich członków ośrodek postępu cywilizacyjnego. Realizowane przez spółdzielnie cele przyczyniły się do rozwoju ruchu spółdzielczego w Polsce. Wraz z postępowaniem cywilizacyjnym obserwowano wzrostową tendencję w produkcji mleka uwarunkowaną racjonalizacją chowu bydła mlecznego oraz rozwojem technologii mleczarskiej. Działania te skutkowały powstawaniem produktów mleczarskich cechujących się wysoką jakością oraz trwałością, co w konsekwencji dawało wymierne korzyści ekonomiczne, zarówno dla spółdzielni jak i rolników, będących członkami spółdzielni. Polska spółdzielczość mleczarska otrzymała wsparcie, pod koniec XIX-tego wieku, od Franciszka Stefczyka oraz Zygmunta Chmielewskiego, którzy byli wykształconymi działaczami spółdzielczymi. Zadaniem wykształconych działaczy spółdzielczych było tworzenie oraz sprawowanie nadzoru nad rolniczymi spółdzielniami mleczarskimi. Działania te miały na celu tworzenie spółdzielni, które pracują efektywniej, dzięki czemu uzyskują wyższe zyski niż te spółdzielnie, które prowadzone są wyłącznie przez samych rolników, którzy nie posiadali wiedzy, zarówno z zakresu ekonomii, jak i procesów technologicznych służących do poprawy jakości surowca (Budny, 2006; Zuba, 2009).

W trakcie funkcjonującej w Polsce gospodarki centralnie planowanej w spółdzielczości zaszło szereg istotnych zmian. Po pierwsze, zasady spółdzielczości zostały podporządkowane ideologii gospodarki centralnie planowanej, co zniekształciło sensowność ruchu spółdzielczego. Po drugie, spółdzielnie podporządkowane centralnemu systemowi planowania stały się monopolistycznymi przedsiębiorstwami o charakterze państwowym, które były zarządzane centralnie. Przełomowym rokiem dla spółdzielczości był 1989, kiedy to postanowiono zachować formę funkcjonowania przedsiębiorstw w postaci spółdzielni, ale po dostosowaniu jej do obowiązujących mechanizmów gospodarki rynkowej. Miało to na celu osłabienie spółdzielczych struktur gospodarowania, tak aby zapewnić korzystniejsze warunki do możliwie szybkiego tworzenia prywatnej gospodarki funkcjonującej na małą oraz średnią skalę (Brzozowski, 2003; Zuba, 2009).

Po 1989 roku zaobserwowano spadek liczby spółdzielni mleczarskich. Redukcja liczby spółdzielni mleczarskich w Polsce w ostatnim trzydziestolecu była determinowana przez wiele czynników, tj.:

- wzrost konkurencji zewnętrznej i wewnętrznej spowodowany zmieniającymi się warunkami gospodarczymi, w tym przystąpieniem Polski do UE,
- brak określonych działań wspierających oraz modernizujących spółdzielczość ze strony kolejnych rządów,
- gwałtowna zmiana systemu gospodarczego, która przyczyniła się do zaburzenia wizerunku spółdzielni, co było konsekwencją podporządkowania się ideologii poprzedniego systemu (Budny, 2006; Zuba, 2009).

Pomimo utrzymującej się tendencji spadkowej przedsiębiorstw mleczarskich funkcjonujących w formie spółdzielni stwierdzono, że sektor mleczarski, po zachodzących przemianach systemowych nadal utrzymuje silną pozycję na rynku rolno-spożywczym. Na utrzymującą się tendencję spadkową spółdzielni mleczarskich w Polsce oprócz wymienionych w powyższym akapicie czynników, należy uwzględnić również intensywnie zachodzące procesy koncentracji spółdzielni oraz wzrost tworzenia przedsiębiorstw mleczarskich przez osoby prywatne (Zuba-Ciszewska, 2020).

Spółdzielnia mleczarska stanowi istotne ogniwo w łańcuchu marketingowym produkcji mleka, która ściśle współpracuje z producentami mleka, czyli rolnikami, którzy jednocześnie są członkami spółdzielni. Zadaniem spółdzielni mleczarskiej jest skup mleka od rolnika oraz zapłata za skupione mleko. Oprócz tego spółdzielnia mleczarska wspomaga swoich członków w podnoszeniu jakości surowca, poprzez m.in. kredytowanie zakupu urządzeń do chłodzenia mleka oraz do udoju, udzielanie doradztwa w zakresie jakości żywienia, pokrywając koszty usług weterynaryjnych itp. Spółdzielnia mleczarska poza współpracą z rolnikami zajmuje się przede wszystkim przetwórstwem mleka, produkując

artykuły mleczarskie, które przeznaczone są do spożycia przez konsumentów. Jednym z zadań spółdzielni jest zaspokajanie wymagań konsumentów poprzez dostarczanie produktów mleczarskich o wysokiej jakości oraz wysokoprzetworzonych produktów nowej generacji, (np. produkty bez laktozy) (Zuba, 2009; Zuba-Ciszewska, 2020).

W ciągu ostatnich 30 lat polski sektor mleczarski przeszedł znaczące przeobrażenia. W tym okresie nastąpił szereg zmian, tj. dostosowanie się zarówno producentów mleka, jak i przetwórców do: spadku produkcji oraz skupu mleka, a także spadku popytu na tradycyjne produkty mleczarskie, relatywnie wysokiego wzrostu cen artykułów mleczarskich w stosunku do innych artykułów spożywczych, wymagań konsumentów pod względem jakości oraz walorów żywieniowych produktów mleczarskich, konieczności modernizacji i restrukturyzacji produkcji i przetwórstwa mleka, konkurowania na rynkach europejskich i globalnych pod względem sprzedaży wyrobów mleczarskich (Piekara, 2000; Pietrzak, 2006; Zuba, 2009; Ziętara i Adamski, 2014; Zuba-Ciszewska, 2018; Zuba-Ciszewska, 2020).

Transformacja gospodarcza lat dziewięćdziesiątych miała dla polskiego mleczarstwa szczególnie duże następstwa: zniesienie dotacji, zmiana dotychczasowej orientacji przemysłu z produkcyjnej na popytową oraz zaspokajanie oczekiwań konsumentów, które nie tylko zagroziły możliwościom rozwojowym branży, ale spowodowały zachwianie się podstaw ekonomicznego bytu wielu jej podmiotów. Kolejnymi przyczynami głębokiego kryzysu, jaki dotknął sektor mleczarski w latach 1990–1995, był znaczny import tanich i atrakcyjnych produktów mleczarskich, spadek wykorzystywania – często przestarzałych – mocy produkcyjnych oraz trudności w przeorientowaniu produkcji na zaspokajanie zapotrzebowania rynku (Obidzińska, 2001). Kryzysowi w przetwórstwie mleka towarzyszyła zapaść na poziomie jego produkcji w gospodarstwach rolnych, wywołana bardzo dużym rozdrobnieniem oraz gwałtownym pogorszeniem się ekonomicznych warunków produkcji (Obidzińska, 2001; Zuba, 2009; Suchoń, 2013). W drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych nastąpiła pewna poprawa sytuacji w sektorze, okupiona jednak upadłością sporej liczby podmiotów mleczarskich i znaczną redukcją produkcji mleka w kraju. Proces zmiany kierunku działania zakładów mleczarskich nastawionych na zaspokojenie potrzeb rynku, ich restrukturyzacja i modernizacja zostały wymuszone nie tylko przez transformację gospodarczą, lecz także przez konkurencję podmiotów zagranicznych. Mimo sukcesów odniesionych przez krajowych liderów mleczarstwa reforma bazy surowcowej, restrukturyzacja całego sektora napotkała duże bariery finansowe i organizacyjne, a postępy były wolniejsze niż oczekiwano (Obidzińska, 2001; Zuba, 2009; Suchoń, 2013). W związku ze skomplikowaną sytuacją na rynku żywnościowym Ministerstwo Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej

opracowało Program restrukturyzacji i modernizacji mleczarstwa koncentrujący uwagę na (Łukasiński, 2006):

- osiągnięciu długookresowej rentowności produkcji i przetwórstwa mleka, przy zachowaniu umiarkowanych cen oraz gwarantowanej jakości produktów,
- stworzeniu nowoczesnego mleczarstwa poprzez budowę niezbędnej infrastruktury rynkowej, działania promocyjne i pogłębienie stopnia przetwórstwa mleka,
- stabilizacji rynku mleczarskiego za pomocą wzrostu popytu i podaży krajowej oraz stworzenie możliwości eksportu produktów mleczarskich,
- podnoszeniu zdolności konkurencyjnej rozproszonego kapitału w celu optymalnego wykorzystania czynników produkcji i zasobów, dostosowanie ofert do potrzeb rynku.

Chcąc poprawić płynność środków obrotowych przetwórcy wprowadzali własne sieci sklepów. Proces koncentracji przetwórstwa, który zachodził poprzez rozbudowę istniejących zakładów i modernizację mleczarni o wielokierunkowym przetwórstwie na wyspecjalizowane w kilku rodzajach produktów mleczarskich, był szansą na rozwój sektora. Istniała zatem potrzeba opracowania strategii wspierającej różne formy integracji przedsiębiorstw, tworzenie połączeń umownych i kapitałowych umożliwiających pozyskanie środków na rozwój. Zmniejszenie skali produkcji przełożyło się na efektywność, spowodowało pogorszenie sytuacji finansowej wielu zakładów i zwolnienia pracowników. Na rynku funkcjonowało dużo zakładów małych, które nie nawiązywały współpracy z innymi mleczarniami. Skutkiem tego było obserwowane nasilenie konkurencji między nimi na rynku zwłaszcza lokalnym. Przyspieszenie procesu koncentracji produkcji mleka stanowiło jeden z warunków sprostania konkurencji oraz wykorzystania możliwości polskiego mleczarstwa w UE (Łukasiński, 2006).

Zmiany zachodzące w sektorze mleczarskim, determinowane urynkowaniem gospodarki oraz akcesją Polski do UE, przyczyniły się m.in. do: dostosowania podaży względem zmieniającego się popytu, zmiany struktur produkcyjnych, koncentracji i postępu technologicznego produkcji oraz przetwórstwa mleka. Wraz z otwarciem rynku i napływem importowanych artykułów mleczarskich z zachodnich państw Europy obserwowano zwiększenie oczekiwań konsumentów pod względem jakości produktów mleczarskich (Gorynia i Jankowska, 2011). Powyższe wymienione czynniki przyczyniły się do dostosowania polskiego sektora mleczarskiego do standardów europejskich szybciej niż w przypadku pozostałych sektorów rolno-spożywczych, które nie były poddane takiej presji. Procesy dostosowawcze przeprowadzane głównie przez spółdzielnie mleczarskie wymagały od ich zarządców intensywnej pracy. Na rynku europejskim

obowiązują usystematyzowane normy jakościowe oraz systemy zarządzania jakością, tj. HACCP, które polskie przedsiębiorstwa mleczarskie miały obowiązek wdrożyć, aby móc eksportować produkty mleczarskie na rynek europejski. Z momentem podpisania traktatu akcesyjnego polskie przedsiębiorstwa mleczarskie podjęły szereg inwestycji związanych modernizacją procesu produkcyjnego oraz gwarantujących oferowanie produktów wysokiej jakości zgodnie z normami europejskimi. Wszystkie podjęte działania zmierzały do poprawy jakości oferowanych produktów, w tym poprawy atrakcyjności opakowań produktów, spełniając jednocześnie wymagania weterynaryjne oraz środowiskowe. Wraz ze wzrostem nakładów inwestycyjnych obserwowano wzrost produkcji mleka. Tendencja wzrostowa poniesionych inwestycji była notowana od 1995 roku, gdzie głównym czynnikiem determinującym były kredyty preferencyjne, które na restrukturyzację sektora mleczarskiego oprocentowane były w wysokości 1/4 wysokości stopy rynkowej. Pozostałe 3/4 pokrywała Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Kredyty preferencyjne zostały uruchomione w 1994 roku, zaś w 1995 roku ich udział na restrukturyzację sektora mleczarskiego w wartości inwestycji przeprowadzonych w przedsiębiorstwach mleczarskich wyniósł 47% (Zuba, 2009). Po roku 2000 znaczenie kredytów preferencyjnych w procesie inwestowania oraz modernizacji przedsiębiorstw mleczarskich posiadało tendencję spadkową kształtującą się na poziomie 25–53%. Natomiast po 2004 roku wsparcie w postaci udzielania kredytów preferencyjnych ograniczono do około 14% (Zuba, 2009).

W pierwszych dwóch dekadach po akcesji Polski do UE krajowy sektor mleczarski był konkurencyjny na rynku europejskim. Jakość produkowanego mleka dostosowano do wymogów europejskich, zaś znaczna część producentów oraz przetwórców mleka spełniała kryteria weterynaryjne określone przez Unię Europejską. Poza tym struktury administracyjne zostały prawidłowo przygotowane do realizacji instrumentów wspólnej polityki rolnej wraz z systemem kwot mlecznych. Potwierdza to głównie dynamicznie rozwijający się eksport (Łukaśki, 2006). Pomimo braku kluczowych zmian w krajowej strukturze agrarnej, a także niekorzystnych uwarunkowaniach makroekonomicznych, polski sektor mleczarski został głęboko zmodernizowany. Przed polskim sektorem mleczarskim istnieje jednak szereg wyzwań, które związane są z zachodzącym procesami globalizacyjnymi. Dostosowanie przedsiębiorstw do współczesnych procesów gospodarczych jest nierozdzielnie związane z ich aktywnością w inicjowaniu i doskonaleniu działań, które mogą zwiększać ich zdolność do konkurowania. Obecnie zakłada się, że w rozwoju gospodarczym Polski wyczerpywać się będą dotychczasowe źródła wzrostu gospodarczego, takie jak: niskie koszty pracy, tanie surowce czy efekt przesunięcia i kreacji silnie zarysowany zaraz po akcesji do UE. Należy zatem poszukiwać nowych źródeł przewagi konkurencyjnej.

Oznacza to wybór sposobów radzenia sobie z konkurencją dzięki wykorzystywaniu określonych narzędzi i mechanizmów konkurowania w krótkim i długim okresie. Jako instrumenty konkurowania podaje się cenę i pozacenowe instrumenty konkurowania (Gorynia, 1998; Kołodziejczyk i Pawłowska, 2006). W których wyróżnia m.in. jakość produktów i usług, promocję, markę wyrobu, wizerunek firmy. Wzrost zainteresowania problematyką jakości wynika ze świadomości rosnącego znaczenia tego czynnika w walce konkurencyjnej na rynkach międzynarodowych (Żmija, 2004). Oprócz jakości do pozacenowych instrumentów konkurowania można zaliczyć przemiany strukturalne, w tym koncentrację. Na poziomie produkcji surowca koncentracja w chowie bydła jest konieczna ze względu na rosnące wyzwania dochodowe rolników, dla których wyczerpują się możliwości wzrostu cen (ze względu na specyfikę elastyczności na rynkach żywnościowych) (Mierzwa, 2009; Firlej i Żmija, 2014). Najszybciej koncentracja przebiega w regionach o wysokiej towarowej produkcji, najbardziej sprzyjających produkcji mleka warunkach przyrodniczych i gospodarczych (Grodea, 2016). Dotyczy to przede wszystkim województw mazowieckiego, podlaskiego i wielkopolskiego, które charakteryzują się największym pogłowiem krów (Nowak, 2016).

Natomiast przyszłość spółdzielczości mleczarskiej zależy od możliwości dostosowania się jej do zmiennej sytuacji rynkowej, a także od ich możliwości zaoferowania wymiernych korzyści ekonomicznych swoim członkom i konsumentom. Spółdzielnia nie funkcjonuje prawidłowo, jeśli nie dba o korzyści ekonomiczne swoich członków, którzy ją tworzą. Spółdzielnia mleczarska generuje korzyści ekonomiczne w przypadku, gdy stanowi skuteczny i efektywny podmiot gospodarczy funkcjonujący w warunkach unijnej gospodarki rynkowej, gdzie występuje silna konkurencja o konsumentów. W fazie globalizacji istotne jest, aby przewidywać oczekiwania konsumentów, w tym ich preferencje żywnościowe oraz oferować produktów, na które zgłaszają zapotrzebowanie. Dzięki takiemu działaniu polskie przedsiębiorstwa mleczarskie mogą budować swoją pozycję na rynku zarówno krajowym, jak i europejskim (Zuba-Ciszewska, 2020).

4.3.2. Tendencje w przetwórstwie mleka

Sektor mleczarski zajmuje się produkcją szerokiej gamy produktów, do których zalicza się m.in. (Wigier i in., 2018):

- mleko konsumpcyjne o zróżnicowanej zawartości tłuszczu oraz trwałości,
- mleko przeznaczone do wtórnego przetwórstwa,
- fermentowane napoje mleczne,
- śmietanę konsumpcyjną oraz przeznaczoną do wtórnego przetwórstwa,
- masło oraz tłuszcze mleczne,
- sery oraz twarogi,

- mleko zagęszczone oraz mleko w proszku,
- serwatkę.

Ze względu na różnorodność wytwarzanych produktów mleczarskich oraz stosowane strategie marketingowe przez przedsiębiorstwa mleczarskie występują trudności w ocenie zmian produkcji artykułów mleczarskich (Parzonko i Bórawski, 2021). Dokonując obserwacji zmian przetwórstwa mleka w Polsce stwierdzono, że znacząca ilość artykułów mleczarskich uległa wielu modyfikacjom. Zmiany w produkcji artykułów mleczarskich polegały m.in. na modyfikacji opakowań, składu produktowego, właściwości odżywczych, smaku produktu, a także wykorzystywania kampanii reklamowych do promocji asortymentu mleczarskiego. Takie działania przyczyniły się do rozszerzenia gamy produktów mleczarskich dostępnych na krajowym rynku (Zuba-Ciszewska, 2020).

Rozpatrując zmiany produkcji artykułów mleczarskich w Polsce w latach 2000–2019 wykorzystano klasyfikację ich podziału na podstawowe grupy zgodnie z analizami ekonomicznymi odnoszącymi się do rynku mleka przeprowadzonymi przez IERiGŻ – PIB. Reakcją sektora mleczarskiego na rosnący popyt, głównie eksportowy, ale również krajowy był wzrost produkcji wszystkich kategorii asortymentowych artykułów mleczarskich w latach 2000–2019 (tab. 17). W badanych latach odnotowano 15-krotny wzrost produkcji serwatki suszonej (tab. 17). Dynamiczny wzrost produkcji serwatki suszonej uwarunkowany był rosnącym popytem na białko oraz laktozę na rynku krajowym, a także międzynarodowym, co spowodowało, że przedsiębiorstwa mleczarskie, które zajmowały się produkcją serów i twarogów inwestowały w linie technologiczne umożliwiające przetwórstwo serwatki (Wigier i in., 2018).

W latach 2000–2019 średnioroczny wzrost produkcji mleka płynnego przetworzonego był 5% i w 2019 roku wielkość produkcji tego produktu wyniosła 3530 tys. t (tab. 17). Produkcja mleka płynnego przetworzonego obejmuje mleko konsumpcyjne oraz mleko wykorzystywane do wtórnego przetwórstwa zwane jako przerzutowe. Konsumpcja mleka płynnego wykazywała tendencję spadkową, a więc wzrost tego rodzaju asortymentu był związany ze zwiększeniem jego sprzedaży do przetwórstwa, w szczególności na rynek niemiecki (Wigier i in., 2018).

Produkcja mleka w proszku ogółem zwiększyła się o 1/3, w tym mleka pełnego o 68%, zaś mleka odłuszczonego w proszku o 25% (tab. 17). Mleko w proszku jest produkowane głównie na eksport oraz na potrzeby wtórnego przetwórstwa żywności. Większe rozmiary produkcji mleka odłuszczonego w proszku były uwarunkowane importem zagęszczonego mleka o niskiej zawartości tłuszczu pochodzącego z Niemiec, które następnie podawane było procesowi proszkowania (Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB, Rynek mleka..., nr 60,

Tabela 17. Produkcja wybranych artykułów mleczarskich w Polsce (tys. t)
Table 17. Production of selected dairy products in Poland (in thousand tonnes)

Wyszczególnienie	2000	2005	2010	2015	2018	2019	Dynamika (%) 2000=100	Średniorocz- na dynamika zmian (%)
Mleko płynne przetworzone	1 363	2 294	2 810	3 198	3 454	3 530	259,0	5,1
Napoje mleczne fermentowane	345	510	723	717	720	733	212,8	4,1
w tym jogurty	176	241	506	429	372	373	211,5	4,0
Mleko i śmietana skondensowane	22	47	55	60	44	41	187,6	3,4
Mleko w proszku ogółem	159	192	121	208	209	213	133,9	1,5
z tego: mleko pełne	30	50	28	46	40	51	168,1	2,8
mleko odtłuszczone	128	142	93	162	168	161	125,8	1,2
Sery twarogowe	262	295	371	430	470	481	183,4	3,2
Sery podpuszczkowe dojrzewające	148	239	267	310	352	373	252,2	5,0
Sery topione	48	61	81	78	79	75	156,2	2,4
Sery pozostałe (sery pleśniowe, tarte i proszkowe)	12	.	.	16	27	17	143,1	1,9
Śmietana i śmietanka	198	313	344	362	388	213	107,2	0,4
Masło i tłuszcze mleczne (w wadze produktu)	139	179	177	191	222	237	170,5	2,8
w tym masło 80–85%	121	157	139	172	201	219	180,1	3,1
Lody (mln l)	113	211	232	265	284	247	218,8	4,2
Serwatka	740	903	1120	1501	1633	1721	232,7	4,5
w tym suszona	21	91	276	272	321	308	1 479,8	15,2
Kazeina i kazeiniany	4	.	.	.	5	5	123,8	1,1

Uwaga: „.” – oznacza brak (wiarygodnych) informacji odnośnie wartości

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB. Rynek mleka – stan i perspektywy (2002–2020), nr 23, 35, 42, 53, 59, Wydawnictwo IERiGŻ – PIB. Warszawa.

Note: “.” – means no (reliable) information about the value

Source: own study based on: Market analyses of IERiGŻ – PIB. Milk market – state and prospect (2002–2020), no. 23, 35, 42, 53, 59, IERiGŻ – PIB Publishing House. Warsaw.

2021). Zwiększenie dostaw krajowych mleka oraz import mleka i śmietany do przetwórstwa przyczyniły się do niemal podwojenia wzrostu produkcji mleka i śmietany skondensowanej (tab. 17).

W latach 2000–2019 wzrosła produkcja serów, przy czym sery podpuszczkowe dojrzewające charakteryzowały się największą średnioroczną dynamiką zmian na poziomie 5% (tab. 17). Produkcja serów twarogowych wzrosła o ponad

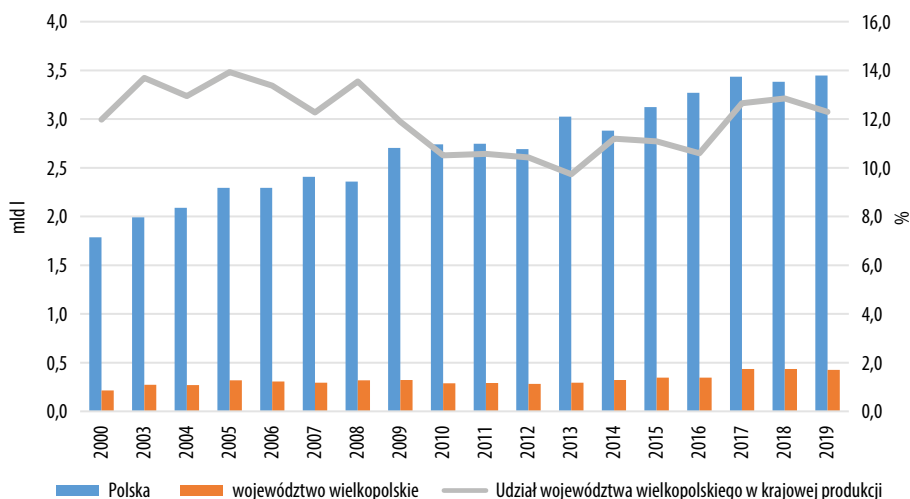
80%, serów topionych o około połowę, zaś pozostałych serów o 43% (tab. 17). Zmiany produkcji serów były rezultatem rosnącego popytu na tą kategorię produktów zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym (Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB, Rynek mleka..., nr 60, 2021).

Produkcję napojów fermentowanych cechowała średnioroczna dynamika na poziomie 4% i w roku 2019 wielkość produkcji tego asortymentu wyniosła 733 tys. t (tab. 17). Największy udział w produkcji napojów mlecznych fermentowanych stanowiły jogurty, których wzrost był 2-krotny (tab. 17). Produkcja jogurtów rozwijała się dynamicznie do 2010 roku, kiedy to wielkość ich produkcji wyniosła 506 tys. t. Po 2010 roku produkcja została ograniczona do poziomu 373 tys. t na rzecz konkurencyjnych cenowo oraz jakościowo pozostałych napojów fermentowanych (tab. 17; Seremak-Bulge i Roman, 2016). Wzrost produkcji fermentowanych napojów mlecznych był związany z rozwojem rynku żywności funkcjonalnej oraz oczekiwaniami konsumentów, którzy ze względu na problemy zdrowotne wynikające z nietolerancji laktozy poszukują produktów o obniżonej zawartości laktozy, tłuszczu oraz białka. Szacuje się, że w najbliższych latach będzie widoczny wzrost produkcji tej kategorii asortymentowej ze względu na dążenie do optymalizacji żywienia oraz zdrowia konsumenta (tj. nutrigenomika, żywność spersonalizowana, żywność z dodatkiem alternatywnych źródeł białka) (Parzonko i Bórawski, 2021).

Produkcja tłuszczowych produktów mleczarskich obejmuje masło, w tym tłuszcze mleczne oraz śmietanę. Produkcja masła i tłuszczów mlecznych zwiększyła się o 70% do 237 tys. t, w tym masła o zawartości tłuszczu 82% o 80% do 219 tys. t. Wzrost produkcji masła był związany ze wzrostem popytu głównie eksportowego, gdyż popyt krajowy wykazywał niewielkie zmiany (tab. 17; Seremak-Bulge i Roman, 2016). Natomiast produkcja śmietany zwiększyła się o 7,2% do 213 tys. t, ponieważ znaczna jej część jest przetwarzana na masło oraz tłuszcze mleczne (tab. 17; Seremak-Bulge i Roman, 2016).

Ze względu na obszar badań, jakim jest województwo wielkopolskie, dokonano porównania produkcji mleka płynnego przetworzonego, masła i tłuszczów mlecznych, a także serów i twarogów w tym województwie w odniesieniu do krajowego sektora mleczarskiego. W tym celu wykorzystano dane za lata 2000–2019 publikowane przez GUS. Wykazano w badanych latach wzrost produkcji mleka płynnego przetworzonego w województwie wielkopolskim podwoiła się do 0,42 mld l w 2019 roku. Wzrost produkcji mleka płynnego przetworzonego w Polsce był niższy niż w województwie wielkopolskim i kształtował się na poziomie około 90% wynosząc 3,45 mld litrów. Województwo wielkopolskie jest znaczącym producentem mleka płynnego przetworzonego. Jego udział w krajowej produkcji w analizowanych latach mieścił się w przedziale 10–14% (rys. 26). Do czynników determinujących wielkość produkcji mleka płynnego

przetworzonego w województwie wielkopolskim zalicza się zwiększenie dostaw mleka do przemysłu mleczarskiego, znaczącą liczbę podmiotów zajmujących się przetwórstwem mleka, głównie o charakterze spółdzielczym, które zlokalizowane są w tym województwie, a także rosnący popyt na krajowym i zagranicznym rynku (Zuba-Ciszewska, 2020).



Rys. 26. Produkcja mleka płynnego przetworzonego w latach 2000–2019 (mld l)

Uwagi: Dane dotyczą podmiotów gospodarczych, w których liczba pracujących przekracza 9 osób. Dane dotyczą produkcji mleka płynnego wraz z mlekiem przerzutowym do dalszej produkcji.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rocznik Statystyczny Rolnictwa (2005–2020); Rocznik Statystyczny Województwa Wielkopolskiego (2005–2020).

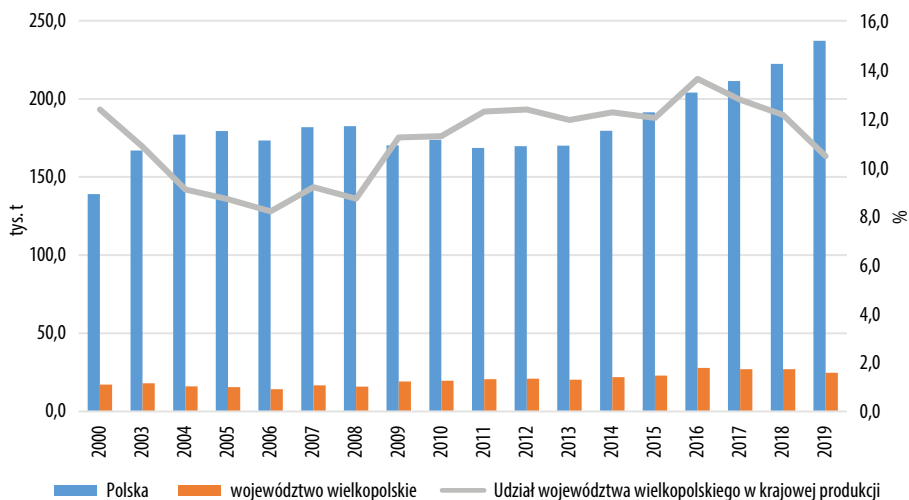
Fig. 26. Production of processed liquid milk in 2000–2019 (in billion l)

Notes: Data refer to economic entities employing more than 9 people. Data refer to the production of liquid milk together with the milk transferred for further production.

Source: own study based on: Rocznik Statystyczny Rolnictwa (2005–2020); Rocznik Statystyczny Województwa Wielkopolskiego (2005–2020).

Kolejnym produktem mleczarskim, w którego produkcji województwo wielkopolskie odgrywa istotne znaczenie, jest masło oraz tłuszcze mleczne. W latach 2000–2019 produkcja masła i tłuszczów mlecznych wykazywała zmienną tendencję, zarówno w Polsce, jak i w województwie wielkopolskim, co było związane ze zmianą bilansowej konsumpcji w gospodarstwach domowych oraz eksportem masła na rynki zagraniczne. Produkcja masła i tłuszczów mlecznych w województwie wielkopolskim mieściła się w przedziale

14,2–27,8 tys. t. W analizowanym okresie odnotowano wzrost produkcji masła i tłuszczów mlecznych w województwie wielkopolskim o 44%. Dynamika produkcji masła i tłuszczów mlecznych w Polsce była wyższa niż w województwie wielkopolskim i wyniosła 71% do 237,2 tys. t. Udział województwa wielkopolskiego w krajowej produkcji masła i tłuszczów mlecznych w analizowanych latach mieścił się granicach 8–14% (rys. 27).



Rys. 27. Produkcja masła i pozostałych tłuszczów do smarowania w latach 2000–2019 (tys. t)

Uwagi: Dane dotyczą podmiotów gospodarczych, w których liczba pracujących przekracza 9 osób.

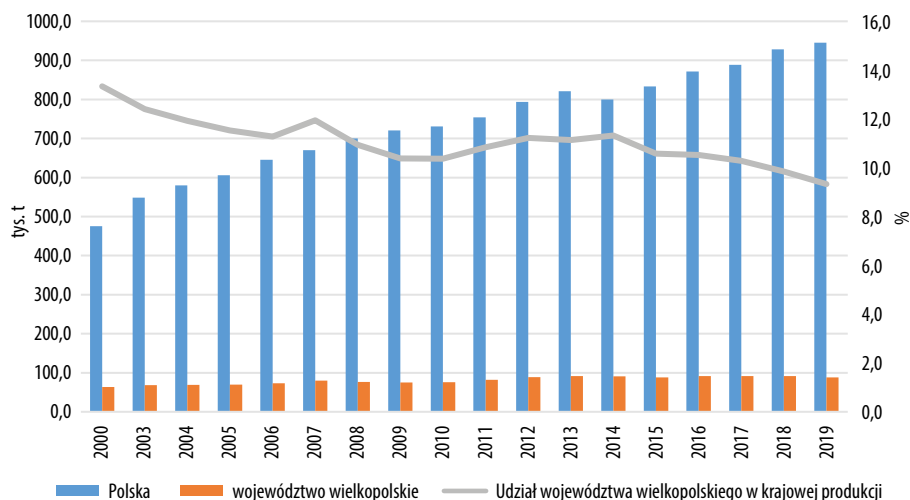
Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rocznik Statystyczny Rolnictwa (2005–2020); Rocznik Statystyczny Województwa Wielkopolskiego (2005–2020).

Fig. 27. Production of butter and other spreadable fats in 2000–2019 (in thousand tonnes)

Notes: Data refer to economic entities employing more than 9 people.

Source: own study based on: Rocznik Statystyczny Rolnictwa (2005–2020); Rocznik Statystyczny Województwa Wielkopolskiego (2005–2020).

Województwo wielkopolskie posiada istotny udział w produkcji serów i twarogów na tle krajowej produkcji, który w 2019 roku wyniósł około 10% (rys. 28). Dynamika produkcji serów i tłuszczów w województwie wielkopolskim jest niższa niż w Polsce, co przyczynia się do tendencji spadkowej udziału tego województwa w krajowej produkcji. Produkcja serów i twarogów w województwie wielkopolskim w latach 2000–2019 wzrosła o 39% do 88,2 tys. t, zaś w Polsce o 99% do 945,3 tys. t (rys. 28).



Rys. 28. Produkcja serów i twarogów w latach 2000–2019 (tys. t)

Uwagi: Dane dotyczą podmiotów gospodarczych, w których liczba pracujących przekracza 9 osób.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rocznik Statystyczny Rolnictwa (2005–2020); Rocznik Statystyczny Województwa Wielkopolskiego (2005–2020).

Fig. 28. Cheese and curd production in 2000–2019 (in thousand tonnes)

Notes: Data refer to economic entities employing more than 9 people.

Source: own study based on: Rocznik Statystyczny Rolnictwa (2005–2020); Rocznik Statystyczny Województwa Wielkopolskiego (2005–2020).

Bazując na danych pochodzących z opracowań „Polski sektor mleczarski” za lata 2013 (Mech, 2013) i 2017 (Kaźmierczak i in., 2017) w 2013 roku informacje o liczbie produkowanego asortymentu produktów mleczarskich oraz jego zróżnicowaniu były dostępne dla 136 przedsiębiorstw mleczarskich, co stanowiło połowę z funkcjonujących podmiotów o charakterze mleczarskim. Natomiast w 2017 roku wartość ta kształtowała się na poziomie około 82%. W 2013 roku około 10% przedsiębiorstw mleczarskich oferowało 1 produkt, zaś w 2017 roku wartość ta wzrosła do 17% (tab. 18). Maksymalna szerokość asortymentu różni się w przypadku przedsiębiorstw o charakterze spółdzielczym oraz niespółdzielczym. Przedsiębiorstwa mleczarskie o innej formie prawnej niż spółdzielnia posiadały węższy asortyment artykułów mleczarskich. W 2013 roku nie więcej niż cztery produkty oferowało 35 przedsiębiorstw niespółdzielczych oraz 16 spółdzielczych, zaś 2017 roku liczba ta wzrosła odpowiednio do 72 przedsiębiorstw niespółdzielczych i 38 spółdzielczych (tab. 18).

Tabela 18. Liczba przedsiębiorstw mleczarskich w Polsce o różnej liczbie produktów w asortymencie w 2013 i 2017 roku**Table 18.** Number of dairy companies in Poland with different number of products in their assortment in 2013 and 2017

Liczba produktów	2013			2017		
	ogół	spółdzielcze	inne	ogół	spółdzielcze	inne
1	13	0	13	36	7	29
2	8	3	5	23	8	15
3	16	6	10	23	9	14
4	14	7	7	28	14	14
5	25	20	5	29	22	7
6	28	19	9	31	24	7
7	16	12	4	21	17	4
8	10	9	1	14	11	3
9	1	1	0	3	2	1
10	3	2	1	3	2	1
11	1	1	0	2	2	0
12	0	0	0	0	0	0
13	0	0	0	0	0	0
14	1	1	0	0	0	0
15	0	0	0	1	1	0
Razem	136	81	55	214	119	95

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Mech (2013); Kaźmierczak i in. (2017); Zuba-Ciszewska (2020)**Source:** own study based on: Mech (2013); Kaźmierczak et al. (2017); Zuba-Ciszewska (2020).

Województwa o najliczniejszej liczbie przedsiębiorstw o charakterze spółdzielczym, do których zalicza się takie województwa jak: wielkopolskie, łódzkie, mazowieckie, lubelskie posiadały szeroki asortyment produktów mleczarskich. Województwo wielkopolskie posiada największą liczbę przedsiębiorstw mleczarskich o charakterze spółdzielczym, które dominują w produkcji mleka płynnego przetworzonego, śmietany, serów świeżych, masła, napojów mlecznych (Zuba-Ciszewska, 2020). Poza tym mleczarnie województwa wielkopolskiego specjalizują się w produkcji sera półtwardego dojrzewającego, mleka w proszku, serwatki, deserów mlecznych oraz serów smażonych i topionych (Mech, 2013; Kaźmierczak i in., 2017; Zuba-Ciszewska, 2020).

4.3.3. Regionalne różnicowanie przemysłowego przetwórstwa mleka

Zmiany strukturalne w polskim sektorze mleczarskim można analizować również w ujęciu regionalnym. Choć ze względu na ograniczoną dostępność porównywalnych danych w ujęciu regionalnym dla przetwórstwa mleka zmiany regionalnego różnicowania przetwórstwa mleka porównano w dwóch latach tj. 2006 oraz 2017 rok. Według badań przeprowadzonych przez IERiGŻ – PIB przekształcenia strukturalne zachodzące w sektorze mleczarskim uwarunkowane są m.in. zmianami obserwowanymi w produkcji mleka surowego (Wigier i in., 2018).

W roku 2017 najwięcej przedsiębiorstw mleczarskich funkcjonowało w województwie mazowieckim (33 przedsiębiorstwa), wielkopolskim (25 przedsiębiorstw), kujawsko-pomorskim (17 przedsiębiorstw) oraz łódzkim (16 przedsiębiorstw) (tab. 19). Należy podkreślić, że wskazane województwa dominują pod względem ilości wyprodukowanego mleka w Polsce. W 2017 r. w województwie podlaskim, które również posiada znaczący udział w produkcji mleka surowego w Polsce, funkcjonowało jedynie 13 przedsiębiorstw mleczarskich, lecz były to podmioty o największej skali przetwórstwa mleka (tab. 19). Łączna liczba przedsiębiorstw mleczarskich w wymienionych województwach stanowiła 59% ogólnej liczby podmiotów gospodarczych w sektorze mleczarskim. Porównując liczbę przedsiębiorstw mleczarskich w roku 2006 oraz 2017, następuje spadek liczby podmiotów gospodarczych funkcjonujących w sektorze mleczarskim we wszystkich województwach. Największy spadek odnotowano w województwach, które cechują się małą skalą produkcji mleka surowego. Do tych województw zalicza się: zachodniopomorskie, dolnośląskie oraz opolskie. Znaczący spadek podmiotów gospodarczych specjalizujących się w przetwórstwie mleka dotyczył województwa warmińsko-mazurskiego. Było to związane z zachodzącym w tym okresie zjawiskiem konsolidacji przedsiębiorstw z dużymi spółdzielniami mleczarskimi z województwa podlaskiego (Wigier i in., 2018).

Spadkowi liczby przedsiębiorstw mleczarskich towarzyszył wzrost skupu mleka, co przyczyniło się do wzrostu skali przerobu mleka w jednym podmiocie. W badanych latach największy wzrost przerobu mleka w przeliczeniu na jeden podmiot gospodarczy nastąpił w województwie podlaskim. Wzrost ten kształtował się na poziomie 40%, z 124,7 tys. t (w 2006 r.) do 173,3 tys. t (w 2017 r.). Średnie przedsiębiorstwo mleczarskie w województwie podlaskim przetwarzało 2,5-krotnie więcej mleka niż średnio w kraju (63,6 tys. t). Przedsiębiorstwa mleczarskie ze znaczącym przerobem mleka w przeliczeniu na litr surowca funkcjonowały również w województwie zachodniopomorskim (145,6 tys. t) oraz warmińsko-mazurskim (108,6 tys. t). W roku 2017 najbardziej rozdrobniona struktura przetwórstwa mleka (wyrażona przeciętnym przerobem mleka) była

w województwie małopolskim – na poziomie około 10 tys. t, zaś w świętokrzyskim oraz śląskim na poziomie około 22 tys. t (tab. 19).

Tabela 19. Zmiany regionalnego zróżnicowania przetwórstwa mleka w Polsce
Table 19. Changes in regional differentiation of milk processing in Poland

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw		Przerób mleka na 1 przedsiębiorstwo (tys. t)		Przychody ze sprzedaży (mln zł)		Przychody ze sprzedaży na 1 przedsiębiorstwo (mln zł/ przedsiębiorstwo)	
	2006	2017	2006	2017	2006	2017	2006	2017
dolnośląskie	8	3	22,1	54,7	103,8	70,6	13,0	23,5
kujawsko-pomorskie	18	17	35,0	46,1	993,5	1 313,3	55,2	77,3
lubelskie	15	13	40,5	41,8	1 092,8	1 591,7	72,9	122,4
lubuskie	5	3	19,0	27,2	50,7	106,5	10,1	35,1
łódzkie	22	16	34,2	49,9	1 545,2	2 483,8	70,2	155,2
małopolskie	14	13	11,1	10,4	500,6	426,8	35,8	32,8
mazowieckie	36	33	48,9	69,9	4 538,2	6 132,5	126,1	185,8
opolskie	9	4	23,9	62,4	840,8	833,8	93,4	208,5
podkarpackie	5	2	25,6	56,6	260,2	259,2	52,1	129,6
podlaskie	13	13	124,7	173,3	3 666,7	8 719,5	282,1	670,7
pomorskie	9	6	25,0	53,1	344,4	229,5	38,3	38,3
śląskie	18	10	10,4	22,1	533,3	614,2	29,6	61,4
świętokrzyskie	10	8	18,1	21,8	418,4	568,6	41,8	71,1
warmińsko-mazurskie	17	8	37,7	108,6	1 044,1	920,7	61,4	115,1
wielkopolskie	34	25	33,4	66,1	2 372,0	3 084,5	69,8	123,4
zachodniopomorskie	5	1	32,6	145,6	282,5	281,4	56,4	281,4
Polska	238	175	36,4	63,6	18 587,1	27 636,7	78,1	157,9

Dane dotyczą przedsiębiorstw zatrudniających 10 oraz więcej pracowników, które złożyły sprawozdania F0-1.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Wigier i in., 2018.

Data refer to enterprises employing 10 or more employees that submitted F0-1 reports.

Source: own study based on Wigier et al., 2018.

Podobne tendencje były widoczne w odniesieniu do wartości przychodów ze sprzedaży uzyskiwanych w sektorze mleczarskim w badanych latach. Przychody ze sprzedaży w krajowym sektorze mleczarskim w analizowanych latach wzrastały średniorocznie o 4% do 27,6 mld zł (tab. 19). Były one nominalnie większe o 50% niż w roku 2006. Województwa ukierunkowane na produkcję mleka surowego wytwarzały łącznie 85% przychodów całego sektora mleczarskiego, w tym podlaskie (31,6%), mazowieckie (22,2%), wielkopolskie (11,2%), łódzkie (9,0%), lubelskie (5,8%) oraz kujawsko-pomorskie (4,8%). W badanych latach w województwie podlaskim odnotowano dwukrotny wzrost przychodów ze sprzedaży na poziomie 8,7 mld zł w roku 2017 (tab. 19). Znaczący udział w przychodach sektora mleczarskiego w 2017 r. miały również podmioty gospodarcze specjalizujące się w produkcji mleka zlokalizowane w województwie mazowieckim (6,1 mld zł), wielkopolskim (3,1 mld zł) oraz łódzkim (2,5 mld zł) (tab. 19). W badanych latach tendencja spadkowa przychodów ze sprzedaży w przedsiębiorstwach mleczarskich dotyczyła podmiotów funkcjonujących na terenie województwa pomorskiego (spadek o 33%), dolnośląskiego (spadek o 32%), małopolskiego (spadek o 15%) oraz warmińsko-mazurskiego (spadek o 12%) (tab. 19).

Średnie przychody ze sprzedaży w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo w kraju kształtowały się na poziomie 157,9 mln zł w 2017 r. Oznacza to, że w latach 2006–2017 przychody ze sprzedaży w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo wzrosły 2-krotnie. Województwo podlaskie charakteryzowało się największymi przychodami ze sprzedaży w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo w 2017 roku, które wyniosły 670,7 mln zł i były 4-krotnie wyższe niż średnia w kraju wynosząca 157,9 mln zł (tab. 19). W 2017 r. znaczącą skalą przychodów ze sprzedaży cechowały się podmioty działające w województwie zachodniopomorskim (281,4 mln zł) oraz opolskim (208,5 mln zł). Było to związane z tym, że we wskazanych województwach funkcjonuje mała liczba przedsiębiorstw, które działają w strukturach transnarodowych koncernów mleczarskich oraz sprzedają produkty o dużym udziale wartości dodanej, tj. jogurty oraz napoje mleczarskie (Wigier i in., 2018). Przedsiębiorstwa mleczarskie funkcjonujące w województwie małopolskim, lubuskim oraz pomorskim odnotowały w badanych latach najniższe przychody ze sprzedaży przypadające na jedno przedsiębiorstwo, na poziomie poniżej 40 mln zł (tab. 19).

Badając kondycję przetwórstwa mleka w ujęciu regionalnym, stwierdzono, że największym potencjałem ekonomicznym wykazują się przedsiębiorstwa funkcjonujące w województwach, które specjalizują się w produkcji mleka surowego. Podmioty z tych województw mają nie tylko duży potencjał produkcyjny, ale także dysponują odpowiednim zapleczem magazynowym oraz logistycznym, co kształtuje obroty handlowe trwałymi produktami mleczarskimi (Wigier i in., 2018).

4.3.4. Wyniki finansowe przedsiębiorstw mleczarskich

Polski sektor mleczarski odgrywa istotną rolę w całej gospodarce wolnorynkowej. W latach 2007–2019 sytuacja ekonomiczno-finansowa polskiego przemysłu mleczarskiego uległa poprawie, a zdecydowała o tym relatywnie dobra koniunktura na rynku krajowym oraz zagranicznym. Powodem dobrych wyników finansowych była także poprawa efektywności gospodarowania, w tym przede wszystkim wyższa dynamika przychodów z całokształtu działalności gospodarczej niż kosztów operacyjnych (Drożdż i in., 2017; Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB, Rynek mleka..., 2019, nr 57). Koszty finansowe w analizowanych latach mieściły się w przedziale 0,3–1,0% przychodów (tab. 20).

Udział mleczarstwa w wartości sprzedaży przemysłu spożywczego w analizowanych latach mieścił się w przedziale 12–14% (tab. 20). Do czynników kształtujących wartość sprzedaży sektora mleczarskiego zalicza się zwiększenie skupu mleka, co przyczynia się do wzrostu produkcji artykułów mleczarskich, a także wysokie ceny zbytu (Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB, Rynek mleka..., 2019, nr 57). Zysk brutto sektora zwiększył się około 10% do 621,1 mln zł (tab. 20).

W latach 2007–2019 wskaźnik rentowności brutto przyjmował wartości 1,1–3,8% przychodów, zaś wskaźnik rentowności zysku netto kształtował się w przedziale 0,6–3,4% (tab. 20). Najwyższą wartość wskaźnika rentowności brutto i netto odnotowano w 2007 i 2009 roku (tab. 20), natomiast najniższą w 2008 roku, co było związane z kryzysem gospodarczym (Seremak-Bulge i in., 2015). Przetwórstwo mleka charakteryzuje się niższą rentownością netto od średniej w całym przemyśle spożywczym, co warunkowane jest spółdzielczym charakterem sektora. Spółdzielnie mleczarskie, gdzie głównymi udziałowcami są rolnicy, wypłacają relatywnie wyższe ceny skupu kosztem mniejszych zysków operacyjnych (Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB, Rynek mleka..., 2019, nr 57).

Sektor mleczarski w Polsce charakteryzuje się bezpieczną płynnością finansową, która w latach 2007–2019 kształtowała się na poziomie 1,4–1,7 i przyjmowała wartości powyżej poziomu uznawanego za zapewniający terminową obsługę zobowiązań finansowych (tab. 20; Drożdż i in., 2017). Polski sektor mleczarski jest zdolny do regulowania bieżących zobowiązań, a przede wszystkim tych, które odnoszą się do kosztów surowcowych.

Poprawa sytuacji finansowej przyczyniła się do wzrostu aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw. Nakłady inwestycyjne w 2019 r. wyniosły 359,2 mln zł i były o 9,7% większe niż przed rokiem. Wartość nakładów inwestycyjnych była o 18% większa od wartości odpisów amortyzacyjnych, co oznacza, że przedsiębiorstwa systematycznie zwiększają wartość kapitału trwałego. W strukturze inwestycji przeważają nakłady na maszyny i urządzenia (88,3%), istotny udział posiadały nakłady na budynki (14,8%) oraz środki transportu (4,5%). Inwestycje

Tabela 20. Wyniki finansowe producentów przetwórstwa mleka w Polsce^a
Table 20. Financial results of milk processing producers in Poland^a

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
zysk brutto mleczarni (mln zł)	566,4	567,6	568,8	629,0	583,0	452,0	778,0	404,0	451,0	666,9	642,4	526,4	621,1
Wskaźniki rentowności w % przychodów:													
zysk brutto	3,8	1,1	4,0	2,7	2,2	1,7	2,6	1,3	1,7	2,4	2,3	1,6	1,8
zysk netto	3,0	0,6	3,4	2,2	1,8	1,4	2,1	1,1	1,3	2,0	1,9	1,3	1,4
akumulacja kapitału ^b	5,5	3,3	6,2	4,9	4,1	3,7	4,2	3,2	3,6	4,1	3,7	3,2	3,3
nadwyżka operacyjna ^c	6,8	4,6	7,8	6,0	5,2	4,6	5,0	3,8	4,3	5,0	4,6	3,8	4,0
Stan finansowy podmiotów przemysłu mleczarskiego:													
koszty finansowe w % przychodów	0,5	0,8	1,0	0,6	0,7	0,7	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3
bieżąca płynność finansowa ^d	1,4	1,5	1,5	1,5	1,5	1,6	1,6	1,6	1,4	1,6	1,7	1,6	1,6
stopa inwestowania ^e	1,7	1,3	1,0	1,3	1,1	1,1	1,1	1,2	1,4	1,4	1,7	1,4	1,5
Udział firm rentownych (%)													
w ogólnej liczbie firm	84,5	47,3	83,2	80,5	81,6	70,3	86,7	63,0	70,6	82,9	74,4	68,7	68,1
w przychodach sektora	95,4	64,6	95,2	93,2	93,3	88,0	96,2	83,5	84,5	94,2	86,9	85,5	90,8
udział mleczarstwa w wartości sprzedazy przemysłu spożywczego	13,1	13,1	13,0	13,0	12,9	12,4	12,9	13,7	12,3	12,1	12,9	12,6	12,3

^a Dane dotyczą przedsiębiorstw zatrudniających 10 i więcej osób. ^b Zysk netto plus amortyzacja. ^c Suma zysku brutto, amortyzacji i kosztów finansowych. ^d Stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. ^e Inwestycje w relacji do amortyzacji.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB. Rynek mleka – stan i perspektywy, (2010–2021), nr 39, 43, 49, 60.

^a Data concern enterprises employing 10 or more people. ^b Net profit plus depreciation. ^c Sum of gross profit, depreciation and financial costs. ^d Ratio of current assets to short-term liabilities. ^e Investments in relation to depreciation.

Source: own study based on: Market analyses of IERiGŻ – PIB. Milk market – state and prospects (2010–2021), no. 39, 43, 49, 60.

dotyczyły również bazy magazynowej, logistycznej i instalacji energetycznych oraz gospodarki wodno-ściekowej, w celu redukcji kosztów związanych z ochroną środowiska (Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB, Rynek mleka..., 2020, nr 59).

Udział firm rentownych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w badanych latach był zmienny. W 2019 r. udział firm rentownych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw wyniósł 68,1%, a firmy rentowne generowały około 90% przychodów ze sprzedaży przemysłu mleczarskiego (tab. 20).

Do poprawy wyników finansowych uzyskiwanych przez polski sektor mleczarski przyczynił się swobodny dostęp do unijnego rynku, charakteryzujący się wysokimi cenami oraz dużą siłą nabywczą konsumentów. Kolejny czynnik mający znaczenie w kształtowaniu wyników finansowych przedsiębiorstw sektora mleczarskiego stanowią inwestycje, które wpłynęły na modernizację potencjału wytwórczego przedsiębiorstw mleczarskich. Zjawisku temu towarzyszyły również procesy restrukturyzacyjne prowadzące do wzrostu koncentracji, racjonalizacji zatrudnienia, a w efekcie do stopniowej poprawy efektywności (Seremak-Bulge i in., 2015). Natomiast charakterystykę wyników finansowych uzyskanych dla przedsiębiorstw mleczarskich w województwie wielkopolskim przedstawiono szczegółowo na podstawie analiz empirycznych w rozdziale 5 niniejszej publikacji i porównano je z wynikami w odniesieniu do krajowego sektora mleczarskiego.

4.4. Popyt na produkty mleczarskie

4.4.1. Spożycie i wydatki w gospodarstwach domowych

Popyt na produkowane dobro stanowi jeden z kluczowych czynników kształtujących zmiany w danej produkcji w gospodarce wolnorynkowej. Specyfika produkcji rolnej wywodzi się z przymusu konsumpcji oraz związanego z tym stałego zapotrzebowania na żywność, co stanowi źródło zmian w produkcji (Śmigła, 2015). Heady (1962, s. 212) twierdził, że „popyt na żywność stanowi trzecie istotne źródło (zaraz po wzroście produktywności ziemi oraz wzroście wydajności pracy), które może przyczynić się do redukcji problemów w rolnictwie w ujęciu cenowym oraz dochodowym”. Zdaniem Rembisza (2008) wielkość popytu oraz kierunek zmian warunkuje wiele różnorodnych oraz powiązanych ze sobą zmiennych. Uwzględniając specyfikę produktów żywnościowych, mogą to być zmienne o charakterze ekonomicznym, społecznym, kulturowym, biologicznym (Śmigła, 2015). Do ważnych uwarunkowań ekonomicznych determinujących spożycie produktów żywnościowych zalicza się dochody konsumentów, ceny artykułów żywnościowych w porównaniu do tych dochodów, a także relacje

tych cen do pozostałych cen. Teoria ekonomii wskazuje zależność polegającą na tym, że wraz ze wzrostem dochodów konsumenta obserwowany jest wzrost popytu na konkretne produkty lub usługi (Rekowski, 2005). W przypadku produktów żywnościowych wraz ze wzrostem dochodów obserwowany jest wzrost popytu na żywność, ale tylko do określonego poziomu. Długookresowy wzrost dochodów nie powoduje ciągłego zwiększania popytu na artykuły spożywcze, który jednocześnie łączony byłby ze zwiększeniem wydatków na żywność. Takie zjawisko określane jest w teorii ekonomii jako prawo Engla. W przypadku ubogich społeczeństw wzrost dochodów mieszkańców może prowadzić do wzrostu popytu na żywność. W bogatych społeczeństwach polepszenie dochodów obywateli nie musi oznaczać wzrostu popytu na artykuły żywnościowe. Może natomiast wystąpić zmiana struktury spożycia w kierunku przesunięcia popytu z tańszych produktów na produkty droższe i bardziej przetworzone (Śmigła, 2015). Oprócz dochodów uzyskiwanych przez społeczeństwo wielkość popytu na artykuły spożywcze kształtowana jest przez zmiany liczby ludności. Popyt na żywność w ujęciu makroekonomicznym stanowi wypadkową liczby ludności oraz popytu w odniesieniu na 1 mieszkańca (Hallet, 1977).

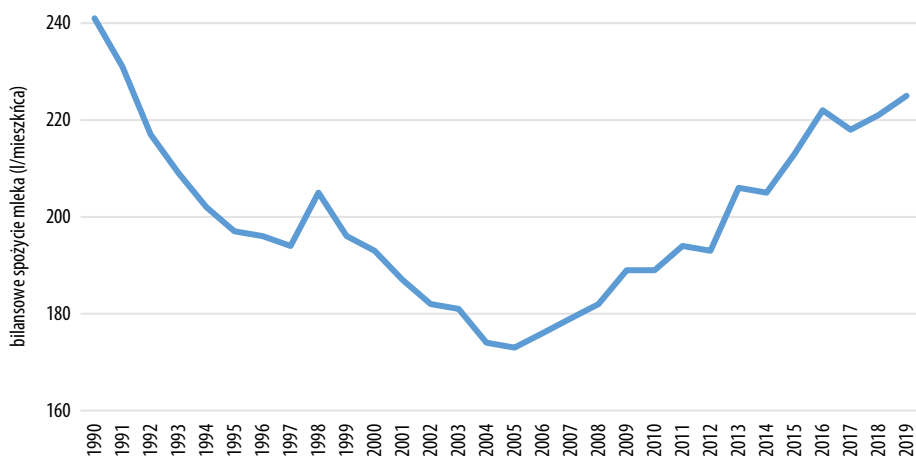
Istotnym produktem żywnościowym jest mleko oraz produkty mleczarskie, co związane jest z ich udziałem w produkcji rolniczej, znaczeniem dla dochodów ludności rolniczej, a także posiadanymi właściwościami żywieniowymi. Mleko posiada około 500 związków chemicznych, a 240 z nich to niskocząsteczkowe kwasy tłuszczowe (Parzonko, 2013). Oprócz tego należy podkreślić, że białko mleczne jest źródłem aminokwasów egzogennych. Regularne spożywanie mleka i produktów mleczarskich przyczynia się do dostarczania dobrze przyswajalnych składników immunologicznych. Ze względu na dobre źródło wapnia, które jest kluczowe dla prawidłowego rozwoju systemu kostnego, mleko to podstawowy produkt wykorzystywany do żywienia dzieci (Zalewski, 2000). Walory mleka jako artykułu spożywczego przyczyniają się do wzrostu jego zapotrzebowania, co widoczne jest w analizach z zakresu konsumpcji artykułów żywnościowych (Śmigła, 2015).

Do oceny popytu krajowego na mleko oraz produkty mleczarskie wykorzystuje się dane dotyczące spożycia w gospodarstwach domowych oraz dane bilansowe (Tereszczuk, 2017). Wzrost cen nabiału w ujęciu relatywnym, wzrost konsumpcji pozostałych artykułów spożywczych, które stanowią cenne źródło białka zwierzęcego na nasyconym rynku żywnościowym oraz zróżnicowana oferta pozostałych produktów konsumpcyjnych doprowadziły do spadku spożycia mleka i przetworów mleka w Polsce w latach 1990–2005 o 28%, z 241 l/mieszkańca rocznie do 173 l/mieszkańca rocznie (rys. 29). Wzrost spożycia mleka w ujęciu bilansowym w latach 2005–2019 wyniósł 30%, ze 173 l/mieszkańca rocznie do 225 l/mieszkańca rocznie (rys. 49). Do czynników stymulujących

wzrost spożycia mleka i jego przetworów w Polsce można zaliczyć (Seremak-Bulge i Roman, 2016):

- wzrost siły nabywczej konsumentów, która była umacniana przez postępujący rozwój gospodarczy zachodzący po przystąpieniu Polski do UE,
- upodabnianie modeli konsumpcji do krajów zachodnioeuropejskich.

Szacuje się, że roczne spożycie bilansowe mleka – łącznie z mlekiem przeznaczonym na przetwory, ale bez mleka przerobowego na masło w Polsce – w latach 1990–2019 spadło z 241 l/mieszkańca do 225 l/mieszkańca (rys. 29). Całkowite spożycie mleka surowego w Polsce w roku 2019 wskazano na poziomie około 10,3 mld l. Było to o 16% więcej niż w 2005 r., ale o 27% mniej niż w 1990 r. (Rocznik Statystyczny Rolnictwa, 2019).



Rys. 29. Spożycie bilansowe mleka rocznie w Polsce w latach 1990–2019 (l/mieszkańca)

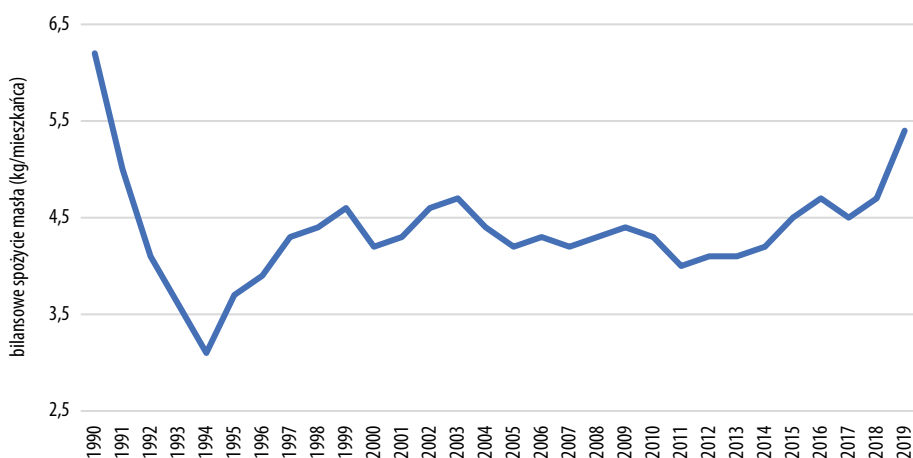
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Banku Danych Lokalnych.

Fig. 29. Balance year milk consumption in Poland in 1990–2019 expressed in (l/capita)

Source: own study based on data from the Local Data Bank.

W latach 1990–2005 widoczny był spadek rocznego bilansowego spożycia masła w Polsce o 32%, z 6,2 kg/mieszkańca do 4,2 kg/mieszkańca (rys. 30). Wzrost spożycia masła rocznie o 29%, z 4,2 kg/mieszkańca do 5,4 kg/mieszkańca zaobserwowano w latach 2005–2019 (rys. 30). Największy poziom bilansowego spożycia masła w Polsce dotyczył 1990 r. (6,2 kg/mieszkańca), 1991 r. (5,0 kg/mieszkańca), 2003, 2016 i 2018 r. (4,7 kg/mieszkańca) oraz 2019 r. (5,4 kg/mieszkańca) (rys. 30). Przyczynami wzrostu spożycia masła w analizowanym okresie były poprawa sytuacji dochodowej gospodarstw domowych,

spadek cen detalicznych, spadek konsumpcji olejów i tłuszczów ogółem, a także zmiana modelu konsumpcji (Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB, Rynek mleka..., 2020, nr 59). Popyt na masło na rynku wewnętrznym jest uwarunkowany poziomem konsumpcji artykułów mleczarskich w gospodarstwach domowych, ale także zużyciem we wtórnym przetwórstwie żywności, które obejmuje przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego, w tym również obrót wewnętrzny w sektorze mleczarskim, przemysł paszowy oraz sektor HoReCa. Masło spożywane jest zarówno w gospodarstwach domowych, jak i wykorzystywane jest jako komponent surowcowy w produkcji przetworzonej żywności, co powoduje zwiększenie popytu na ten produkt (Wigier i in., 2018).



Rys. 30. Spożycie bilansowe masła rocznie w Polsce w latach 1990–2019 (kg/mieszkańca)
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Banku Danych Lokalnych.

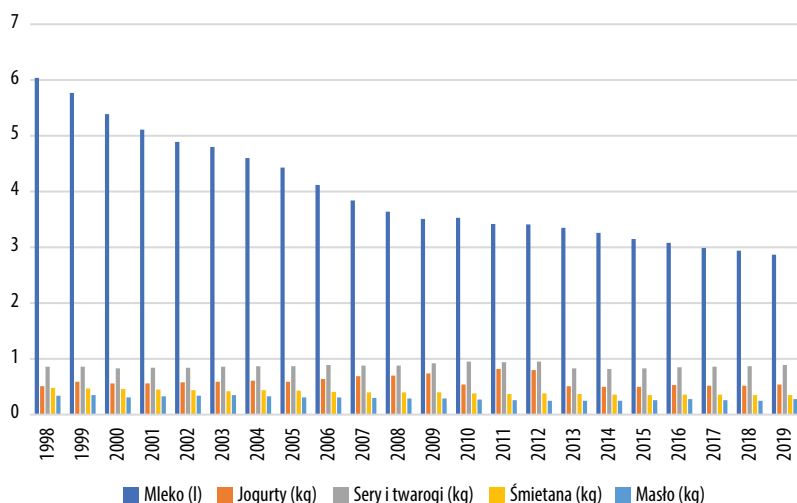
Fig. 30. Balance sheet year consumption of butter in Poland in 1990–2019 (kg/capita)
Source: own study based on data from the Local Data Bank.

Rozpatrując konsumpcję mleka i jego przetworów oraz masła w Polsce w latach 1998–2019 w ujęciu miesięcznym na 1 osobę w gospodarstwach domowych, można zauważyć (rys. 31):

- spadek konsumpcji mleka w gospodarstwach domowych w badanych latach o połowę, z 6,04 l na 1 osobę do 2,87 l na 1 osobę,
- nieznaczny wzrost konsumpcji jogurtów w gospodarstwach domowych w analizowanych latach, z 0,51 kg na 1 osobę do 0,54 kg na 1 osobę,
- stabilizację wielkości konsumpcji serów oraz twarogów w gospodarstwach domowych w granicach 0,9 kg na 1 osobę,

- spadek konsumpcji śmietany w gospodarstwach domowych o 1/4, z 0,48 kg na 1 osobę do 0,35 kg na 1 osobę,
- spadek konsumpcji masła w gospodarstwach domowych o 18%, z 0,34 kg na 1 osobę do 0,28 kg na 1 osobę.

Zmiany w przeciętnej miesięcznej konsumpcji mleka i jego przetworów oraz masła w latach 1998–2019 były spowodowane przede wszystkim wzrostem świadomości konsumentów z zakresu żywienia, co w konsekwencji przyczyniło się do spadku konsumpcji mleka oraz śmietany na rzecz mlecznych napojów fermentowanych, w tym jogurtów. Wzrost poziomu dochodów polskiego społeczeństwa w analizowanych latach przyczynił się do zwiększenia konsumpcji produktów mleczarskich bardziej przetworzonych, takich jak sery oraz twarogi. Wzrost cen detalicznych masła oraz niskie ceny dóbr substytucyjnych, np. margaryny, skutkowały spadkiem przeciętnej miesięcznej konsumpcji masła w badanych latach.



Rys. 31. Przeciętne miesięczne spożycie mleka, wybranych artykułów mleczarskich i masła w Polsce w latach 1998–2019 w przeliczeniu na 1 osobę w gospodarstwie domowym
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Banku Danych Lokalnych.

Fig. 31. Average monthly consumption of milk, selected dairy products and butter in Poland in 1998–2019 per person in a household

Source: own study based on data from the Local Data Bank.

W latach 1995–2019 najwięcej mleka w ujęciu miesięcznym spożywano w gospodarstwach domowych rolników oraz gospodarstwach domowych emerytów i rencistów. Jednocześnie w ujęciu dynamicznym w tych gospodarstwach

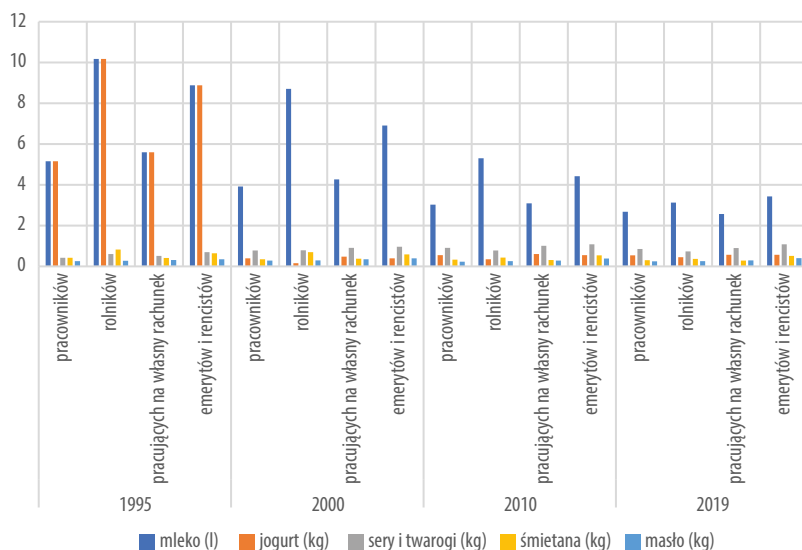
domowych widoczny był największy spadek konsumpcji mleka. W przypadku gospodarstw domowych rolników spadek miesięcznej konsumpcji mleka w badanych latach wyniósł 69%, zaś 61% w gospodarstwach domowych emerytów i rencistów (rys. 32). Najmniej mleka spożywano w gospodarstwach domowych pracowników oraz pracujących na własny rachunek (rys. 32).

W latach 1995–2019 spadek miesięcznej konsumpcji jogurtów zauważalny był we wszystkich typach gospodarstw domowych (rys. 32). Miesięczna konsumpcja jogurtów w roku 2019 była największa w gospodarstwach domowych osób pracujących na własny rachunek oraz w gospodarstwach domowych emerytów i rencistów i wyniosła 0,57 kg na osobę. Natomiast miesięczna konsumpcja jogurtów w roku 2019 była najniższa w gospodarstwach domowych rolników i kształtowała się na poziomie 0,45 kg na osobę (rys. 32). Większe spożycie jogurtów w gospodarstwach domowych pracujących na własny rachunek niż w pozostałych gospodarstwach może być związane z uzyskiwaniem przez tę grupę miesięcznego dochodu umożliwiającego zakup produktów mleczarskich typu jogurty i inne mleczne napoje fermentowane. Poza tym do innych czynników determinujących konsumpcję jogurtów można zaliczyć zmianę preferencji żywieniowych konsumentów, wzrost świadomości konsumentów o wartościach żywieniowych produktów mleczarskich, a także wygodę konsumpcji.

W latach 1995–2019 we wszystkich typach gospodarstw domowych wykazano wzrost spożycia serów i twarogów. Największe przeciętne miesięczne spożycie serów i twarogów w badanych latach odnotowano w gospodarstwach domowych rolników i rencistów (w 2019 r. w tych gospodarstwach spożywano miesięcznie 1,08 kg serów na osobę) (rys. 32). Większe spożycie serów i twarogów w gospodarstwach domowych emerytów i rencistów było związane z ich preferencjami żywieniowymi oraz przyzwyczajeniami.

W analizowanych latach widoczny był spadek przeciętnej miesięcznej konsumpcji śmietany we wszystkich typach gospodarstw domowych. Największe spożycie śmietany w ujęciu miesięcznym w 2019 r. odnotowano w gospodarstwach domowych emerytów i rencistów i wyniosło ono 0,51 kg na osobę (rys. 32).

Natomiast w przypadku przeciętnej miesięcznej konsumpcji masła w latach 1995–2019 zaobserwowano wzrost jego spożycia jedynie w gospodarstwach domowych emerytów i rencistów, który wyniósł 14%, zaś w pozostałych typach gospodarstw domowych odnotowano spadek konsumpcji na poziomie 7% (rys. 32). Największe spożycie masła w ujęciu miesięcznym w 2019 r. było zauważalne w gospodarstwach domowych emerytów i rencistów i wyniosło 0,40 kg na osobę (rys. 32). Większe spożycie śmietany, a także masła w gospodarstwach domowych emerytów i rencistów było związane z ich preferencjami żywieniowymi oraz przyzwyczajeniami.



Rys. 32. Przeciętne miesięczne spożycie mleka i jego przetworów w gospodarstwach domowych w latach 1995–2019 (l/kg na osobę)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB. Rynek mleka – stan i perspektywy (1996–2020), nr 10, 22, 43, 59.

Fig. 32. Average monthly consumption of milk and dairy products in households in 1995–2019 (l/kg per person)

Source: own study based on: Market analyses of IERiGŻ – PIB. Milk market – state and prospects (1996–2020), no. 10, 22, 43, 59.

Zmiany zachodzące w sektorze mleczarskim od 1990 r., zarówno w skali i strukturze produkcji artykułów mleczarskich, jak i poziomie cen detalicznych, miały swoje odzwierciedlenie w wielkości spożycia artykułów mleczarskich w Polsce oraz w województwie wielkopolskim. W latach 2004–2019⁷ zauważalny był podobny spadek (około 40%) przeciętnego miesięcznego spożycia mleka świeżego w Polsce oraz w województwie wielkopolskim. Na koniec 2019 r. w Polsce przeciętne miesięczne spożycie mleka w gospodarstwie domowym wyniosło 2,87 l/osobę, zaś w województwie wielkopolskim 2,49 l/osobę (tab. 21). Spadek konsumpcji jogurtów oraz napojów mlecznych w Polsce i w województwie wielkopolskim był podobny jak mleka świeżego, w granicach 10% (tab. 21). Na koniec 2019 r. przeciętne miesięczne spożycie jogurtów w Polsce i w województwie wielkopolskim wyniosło około 0,54 kg/osobę w gospodarstwie

⁷ Dobór zakresu czasowego do przeprowadzonych analiz był celowy i warunkowany dostępnością porównywalnych danych dla Polski oraz województwa wielkopolskiego.

Tabela 21. Przeciętne miesięczne spożycie wybranych artykułów mleczarskich w gospodarstwach domowych w Polsce i w województwie wielkopolskim w latach 2004–2019 (l/kg na osobę)

Table 21. Average monthly consumption of selected dairy products in households in Poland and in Wielkopolskie voivodeship in 2004–2019 (l/kg per person)

Przeciętne miesięczne spożycie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Dynamika (%) 2004 = 100
	w PL	w PL	w PL	w PL	w PL	w PL	w PL	w PL	w PL	w PL	w PL	w PL	w PL	w PL	w PL	w PL	
mleka świeżego (l)	4,6	4,4	4,1	3,8	3,6	3,5	3,5	3,4	3,4	3,4	3,3	3,2	3,1	3,0	2,9	2,9	62
	4,1	3,8	3,6	3,4	3,3	3,2	3,1	3,1	2,8	2,8	2,8	2,7	2,7	2,6	2,6	2,5	61
jogurtów (kg)	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	89
	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,8	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5	0,6	92
serów i twarogów (kg)	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0	0,9	1,0	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	102
	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	110

W tabeli użyto skrótu PL – dla danych dotyczących Polski oraz WLKP – dla danych dotyczących województwa wielkopolskiego.

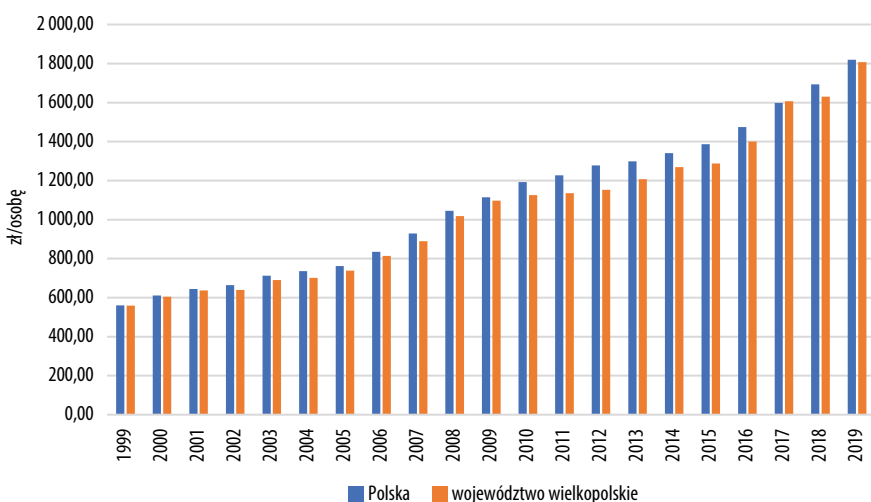
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących Banku Danych Lokalnych.

The table uses the abbreviation PL – for data concerning Poland and WLKP – for data concerning Wielkopolskie voivodeship.

Source: own study based on data from the Local Data Bank.

domowym (tab. 21). Zarówno w Polsce, jak i w województwie wielkopolskim widoczny był wzrost spożycia serów i twarogów, lecz tempo wzrostu konsumpcji było bardziej dynamiczne w przypadku województwa wielkopolskiego i wyniosło 10% (tab. 21). W Polsce zaś wzrost ten był na poziomie 2% (tab. 21). Utrzymująca się tendencja wzrostowa konsumpcji serów i twarogów w Polsce i w województwie wielkopolskim była spowodowana m.in. przez wzrost podaży na artykuły mleczarskie, uatrakcyjnienie oferty asortymentowej, poprawiającą się sytuację dochodową społeczeństwa, a także zmiany stylu życia i związanych z tym nawyków żywieniowych (Szajner, 2021). Utrzymująca się tendencja spadkowa konsumpcji mleka świeżego zarówno w Polsce, jak i w województwie wielkopolskim uwarunkowana była wzrostem cen mleka świeżego i jogurtów, zmianą trendów żywieniowych oraz zwiększającą się liczbą osób, które z różnych przyczyn eliminują mleko ze swojej diety (Szajner, 2021; Wiza, 2021).

Jednym z czynników, które decydują o wielkości spożycia artykułów żywnościowych, w tym mleka i jego przetworów, jest wielkość przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w gospodarstwie domowym (Szajner, 1999; Śmigła, 2015). W badanych latach przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę w gospodarstwach domowych w Polsce oraz w województwie wielkopolskim wzrósł prawie 3-krotnie (rys. 33). W 2019 r. wyniósł



Rys. 33. Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny w latach 1999–2019 w przeliczeniu na 1 osobę w gospodarstwie domowym

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Banku Danych Lokalnych.

Fig. 33. Average monthly disposable income in 1999–2019 per person in a household

Source: own study based on data from the Local Data Bank.

on w Polsce około 1819 zł, zaś w województwie wielkopolskim 1807 zł (rys. 33). Utrzymująca się od 1999 r. tendencja wzrostowa przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w gospodarstwie domowym mogła być jedną z przyczyn wzrostu spożycia artykułów mleczarskich, tj. sery, twarogi, jogurty.

Kolejnym czynnikiem wskazywanym w literaturze przedmiotu, który ma istotne znaczenie w kształtowaniu spożycia artykułów mleczarskich, jest ich udział w przeciętnych miesięcznych wydatkach w gospodarstwach domowych (Śmigła, 2015). W latach 2010–2019 wydatki na mleko i przetwory mleczne stanowiły 2,7–3,1% w wydatkach ogółem, zaś wydatki na masło stanowiły 0,4–0,6% (tab. 22). Wydatki na mleko i przetwory mleczne w wydatkach na żywność i napoje bezalkoholowe w badanych latach mieściły się w przedziale 10,8–12,2%, zaś wydatki na masło kształtowały się na poziomie 1,7–2,3% (tab. 22). W badanych latach odnotowano wzrost wydatków na masło w wydatkach na tłuszcze ogółem, z 39,1% do 53,2% (tab. 22). Było to związane m.in. ze wzrostem dochodów społeczeństwa, co przyczyniło się do przesunięcia struktury popytu polegającej

Tabela 22. Udział przeciętnych miesięcznych wydatków na mleko i jego przetwory oraz masło w wydatkach gospodarstw domowych w Polsce w latach 2010–2019 (%)

Table 22. Share of average monthly expenditure on milk and dairy products and butter in household expenditure in Poland in 2010–2019 (%)

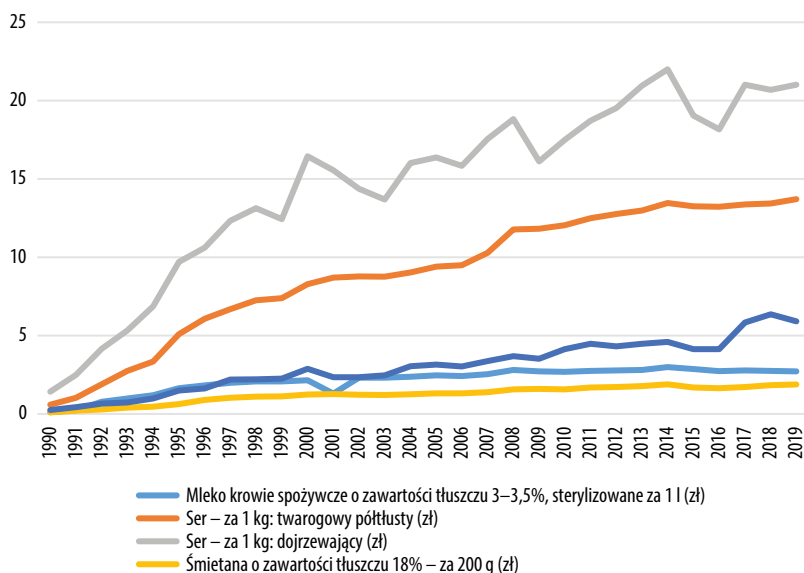
Lata	Wydatki na mleko i przetwory mleczne w % wydatków ogółem	Wydatki na mleko i przetwory mleczne w % wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe	Wydatki na masło w % wydatków ogółem	Wydatki na masło w % wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe	Wydatki na masło w % wydatków na tłuszcze ogółem
2010	3,0	12,2	0,5	1,8	39,1
2011	3,1	12,2	0,5	1,8	38,7
2012	3,0	12,0	0,4	1,7	36,0
2013	2,9	11,5	0,4	1,8	39,8
2014	2,9	11,7	0,5	1,9	41,8
2015	2,7	11,3	0,4	1,8	43,6
2016	2,7	11,0	0,5	1,9	46,2
2017	2,7	11,0	0,6	2,3	50,7
2018	2,7	11,1	0,6	2,3	53,0
2019	2,7	10,8	0,5	2,1	53,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB. Rynek mleka – stan i perspektywy (2015–2020), nr 49, 59.

Source: own study based on: Market analyses of IERiGŻ – PIB. Milk market – state and prospects (2015–2020), no. 49, 59.

na rezygnacji z margaryny i innych tłuszczów roślinnych, które są dobrami substytucyjnymi względem masła, na rzecz spożywania większej ilości masła pomimo wzrostu ceny detalicznej.

Wielkość konsumpcji mleka, jego przetworów oraz masła warunkują również ceny detaliczne produktów mleczarskich. W latach 1990–2019 zauważalny był wzrost cen detalicznych takich produktów jak: mleko krowie spożywcze, ser twarogowy półtłusty, ser dojrzewający, śmietana, masło świeże zarówno w Polsce, jak i w województwie wielkopolskim (rys. 34, 35). W latach 1990–2019 widoczny był wzrost cen mleka krowiego spożywczego. Tempo wzrostu było bardziej dynamiczne w przypadku cen detalicznych mleka krowiego w województwie wielkopolskim niż w Polsce. Stwierdzono odpowiednio 33-krotny wzrost cen mleka w województwie wielkopolskim i 25-krotny wzrost cen w Polsce (rys. 34, 35). W badanym okresie również tempo wzrostu cen detalicznych sera twarogowego półtłustego było bardziej dynamiczne w województwie wielkopolskim (wzrost 50-krotny) niż w Polsce (wzrost 23-krotny) (rys. 34, 35). W przypadku ceny sera dojrzewającego odnotowano jej wzrost w analizowanym okresie zarówno dla Polski, jak i województwa wielkopolskiego na zbliżonym

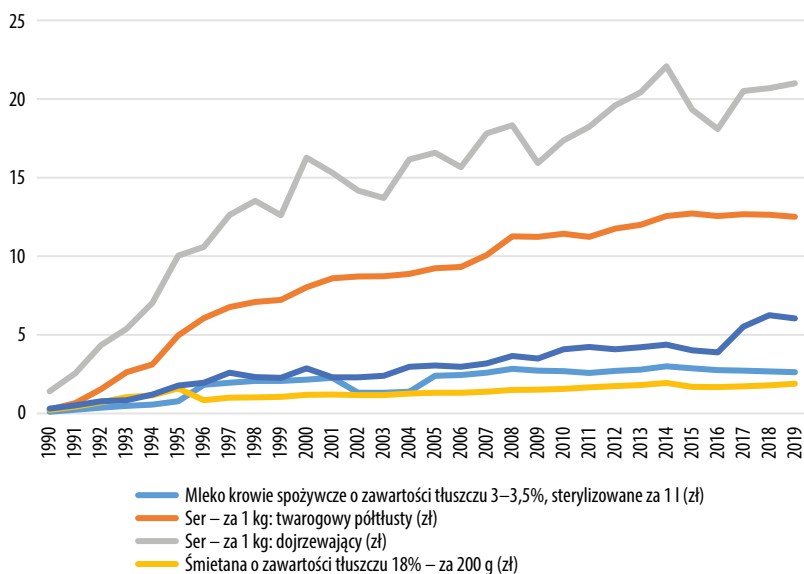


Rys. 34. Ceny detaliczne mleka i artykułów mleczarskich w Polsce w latach 1990–2019 (ceny bieżące)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Banku Danych Lokalnych.

Fig. 34. Retail prices of milk and dairy products in Poland in 1990–2019 (current prices)

Source: own study based on data from the Local Data Bank.



Rys. 35. Ceny detaliczne mleka i artykułów mleczarskich w województwie wielkopolskim w latach 1990–2019 (ceny bieżące)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Banku Danych Lokalnych.

Fig. 35. Retail prices of milk and dairy products in Wielkopolskie voivodeship in 1990–2019 (current prices)

Source: own study based on data from the Local Data Bank.

poziomie. Był to 14-krotny wzrost cen (rys. 34, 35). Natomiast zauważalny wzrost cen śmietany był bardziej dynamiczny w Polsce (wzrost 19-krotny) niż w województwie wielkopolskim (wzrost 8-krotny) (rys. 34, 35). Podobna tendencja była widoczna w przypadku wzrostu cen masła świeżego, gdzie w latach 1990–2019 stwierdzono wyższe tempo wzrostu cen w Polsce (wzrost 24-krotny) niż w województwie wielkopolskim (wzrost 20-krotny) (rys. 34, 35).

4.4.2. Handel zagraniczny produktami mleczarskimi

Zagadnienie wymiany międzynarodowej produktami stanowiło przedmiot wielu analiz w historii myśli ekonomicznej. To przyczyniło się do powstania licznych teorii, których istotą było wyjaśnienie tego zjawiska (Parzonko i Bórawski, 2021). Merkantyizm (XVI–XVIII w.) to nurt, który odnosił się do handlu zagranicznego i podkreślał znaczenie eksportu w kształtowaniu dodatniego bilansu handlowego. Nurt ten zakładał również wprowadzenie cel na artykuły zagraniczne. Zdaniem przedstawicieli tego nurtu podstawowym źródłem bogactwa narodowego był handel międzynarodowy (Landreth i Colander, 2005; Bórawski,

2015). Rozwój tego nurtu przyczynił się do wzrostu gospodarek europejskich państw oraz był początkiem powstania gospodarki kapitalistycznej (Stankiewicz, 2005). W XVIII w. Smith zdefiniował handel międzynarodowy w odniesieniu do zagadnienia kosztów absolutnych. Według założeń tej teorii podstawą specjalizacji w wymiarze międzynarodowym oraz wypracowania korzyści z handlu międzynarodowego są bezwzględne różnice kosztów wyprodukowania danych produktów mierzone nakładami pracy. Chociaż teoria wskazana przez Smitha jest negowana i ma kilka słabości, to i tak jest punktem wyjścia do rozważań na ten temat (Bórawski, 2015; Parzonko i Bórawski, 2021). W badaniach stosowana jest najczęściej teoria Ricardo (1817), nazywana teorią przewag kooperatywnych. Wykorzystywana jest w przypadku prowadzenia analiz z zakresu wymiany międzynarodowej. W tej teorii, podobnie jak w teorii kosztów absolutnych, podkreśla się, że wymiana handlowa występująca pomiędzy państwami o różnych wielkościach poziomów kosztów wyprodukowania może być wzajemnie korzystna. Aby jednak wymiana międzynarodowa była opłacalna, należy dokonać jej specjalizacji, polegającej na wytwarzaniu produktów, których koszt wytworzenia jest relatywnie niski, przy jednoczesnym imporcie produktów, których koszty produkcji w kraju są względnie wyższe (Bórawski, 2015; Parzonko i Bórawski, 2021). Jeśli chodzi o analizę wymiany handlowej produktów rolno-żywnościowych, do czynników, które warunkują jej racjonalność ekonomiczną, zalicza się dostępność oraz umiejętność wykorzystania kapitału i ludzi (czyli czynnika pracy), a także uwarunkowania naturalne wymagane do prowadzenia konkretnej działalności rolniczej, w tym zasoby ziemi (Bórawski, 2015; Parzonko i Bórawski, 2021).

Polska produkuje więcej mleka surowego, niż wynosi popyt na rynku wewnętrznym. Samowystarczalność sektora mleczarskiego, wyrażona jako stosunek produkcji mleka surowego do bilansowego zużycia w 2019 roku, wyniosła 123%⁸. Dlatego też część produkcji kierowana jest na eksport. W latach 2005–2019 eksport wyrażony w ekwiwalencie mleka surowego wzrastał o 4,5% rocznie i osiągnął 4610 tys. t, a import wzrósł do 1900 tys. t. Rosnące nadwyżki podaży mleka były przeznaczane przede wszystkim na eksport, przez co polski sektor mleczarski pozostaje znaczącym eksporterem netto (Seremak-Bulge i Roman, 2016). Dodatkowo saldo wymiany zwiększyło się do 2710 tys. t. W ujęciu wartościowym obroty handlowe wykazywały większą dynamikę, co było związane ze wzrostem cen, które są reakcją na obserwowany wzrost cen na światowym rynku, a także rosnący popyt na artykuły mleczarskie (Seremak-Bulge i Roman, 2016; Wigier i in., 2018). Eksport wzrastał o 7% rocznie do 2290 mln euro, zaś import o 15% do 1076 mln euro. Dodatkowo saldo wymiany handlowej zwiększyło się do 1214 mln euro (tab. 23).

⁸ Obliczenia własne na podstawie danych pochodzących z Analiz Rynkowych: Rynek mleka – stan i perspektywy, nr 60, Wydawnictwo IERiGŻ-PIB.

Tabela 23. Handel zagraniczny produktami mleczarskimi**Table 23.** Foreign trade in dairy products

Wyszczególnienie	2019	2005=100	Średnioroczna dynamika zmian (%)
Eksport w ekwiwalencie mleka surowego (tys. t)	4 610	185,7	4,5
Import w ekwiwalencie mleka surowego (tys. t)	1 900	633,3	14,1
Saldo w ekwiwalencie mleka surowego (tys. t)	2 710	124,2	1,6
Eksport (mln euro)	2 290	255,3	6,9
Import (mln euro)	1 076	732,0	15,3
Saldo (mln euro)	1 214	161,9	3,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB. Rynek mleka – stan i perspektywy (2006–2021), nr 30–60.

Source: own study based on: Market analyses of IERiGŻ – PIB. Milk market – state and prospects (2006–2021), no. 30–60.

Handel zagraniczny ma istotne znaczenie w sektorze mleczarskim, co jest widoczne poprzez rosnący udział eksportu w produkcji, nazywany specjalizacją eksportową produkcji, rosnący udział importu w zaopatrzeniu krajowego rynku, a także rosnącą intensywność handlu wewnątrzgałęziowego (Drożdż i in., 2014; Drożdż i in., 2017; Wigier i in., 2018). W latach 2006–2017 odnotowano wzrost udziału eksportu wyrażonego w ekwiwalencie mleka surowego z około 20% do 30%. Natomiast udział masła oraz serów i twarogów zwiększył się nieznacznie do 27% (tab. 24). W przypadku mleka odtłuszczonego w proszku widoczny był wzrost udziału eksportu w produkcji w przedziale z około 50% do 85%. Zmienność specjalizacji eksportowej mleka odtłuszczonego w proszku była związana m.in. z czynnikami takimi jak (Drożdż i in., 2014; Drożdż i in., 2017; Wigier i in., 2018):

- zmienność światowych cen, co w momencie znaczących spadków cen powodowało zmniejszenie wartości eksportu,
- wzrost popytu krajowego na wtórne przetwórstwo żywności oraz przemysł paszowy,
- wzrost znaczenia zakupów interwencyjnych w UE.

Po wstąpieniu Polski do UE nastąpił wzrost importu oraz jego udziału w krajowym zaopatrzeniu (zwany również penetracją importową rynku). Udział importu wyrażonego w ekwiwalencie mleka surowego w latach 2006–2019 wzrósł 4-krotnie (tab. 24). Natomiast wskaźnik penetracji importowej dla mleka odtłuszczonego w proszku wzrósł 3,5-krotnie (tab. 24). Znacząca część importu miała

Tabela 24. Znaczenie handlu zagranicznego w sektorze mleczarskim**Table 24.** Importance of foreign trade in the dairy sector

Wyszczególnienie	2006	2010	2016	2017
Specjalizacja eksportowa produkcji (%)				
w ekwiwalencie mleka surowego	19,3	22,5	29,3	29,5
mleko odtłuszczone w proszku	66,0	84,5	49,0	52,4
masło	14,0	15,2	22,1	26,5
sery i twarogi	18,8	21,2	26,9	27,2
Penetracja importowa rynku krajowego (%)				
w ekwiwalencie mleka surowego	3,9	6,0	16,3	15,6
mleko odtłuszczone w proszku	8,8	22,6	31,4	30,6
masło	3,1	8,7	9,6	11,0
sery i twarogi	3,4	7,3	12,2	12,5

Źródło: opracowanie na podstawie Wigier i in., 2018.

Source: based on Wigier et al., 2018.

charakter przetwórczy, ponieważ w przedsiębiorstwach mleczarskich było przetwarzane zagęszczone mleko pochodzące z Niemiec (tab. 24; Wigier i in., 2018). Tendencja wzrostowa udziału importu w rynku krajowym w latach 2007–2019 była zauważalna również dla serów i twarogów, a także masła (tab. 24).

W latach 2005–2019 zachodziły zmiany w eksporcie i imporcie artykułów mleczarskich, które polegały m.in. na tym, że (tab. 25):

- zwiększeniu w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym eksportu polskich artykułów mleczarskich z wyjątkiem kazeiny, dla której odnotowano spadek średnio o 8% w ujęciu ilościowym i około 7% w ujęciu wartościowym. W 2019 r. widoczny był wzrost wartości eksportu polskich produktów mleczarskich około 1367 mln euro w porównaniu do roku 2005,
- w strukturze wartości eksportowanych produktów mleczarskich największy udział w 2019 r. miały sery i twarogi, zaś najmniejszy kazeina oraz jogurty i napoje mleczne,
- w ujęciu ilościowym eksportowanych produktów mleczarskich największy udział w 2019 r. miały mleka płynne i śmietana, zaś najmniejszy kazeina,
- największą dynamikę zmian w wartości eksportu wykazano dla takich kategorii produktów jak lody (wzrost 8-krotny) oraz serwatka (wzrost 4-krotny),
- średnioroczna dynamika zmian w wartości eksportu była najwyższa dla takich grup produktów jak: lody (16%), serwatka (11%) oraz mleko płynne

- i śmietana (10%), zaś najniższa dla kazeiny (–7%) oraz jogurtów i mleka w proszku zagęszczonego (1%),
- import większości artykułów mlecznych wykazywał wyższą dynamikę niż eksport,
- stwierdzono wyraźne zwiększenie importu produktów mleczarskich zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym. Wartość importu polskich artykułów mleczarskich w roku 2019 wyniosła 1076 mln euro i była wyższa w porównaniu do roku 2005 o 929 mln euro,
- w strukturze wartości importowanych produktów mleczarskich największy udział stanowiły w 2019 r. sery i twarogi, zaś najmniejszy serwatka, kazeina i lody,
- największą dynamiką wartości importu cechuje się mleko płynne i śmietana (około 2786 mln euro).

Jedną z kluczowych gałęzi krajowego przetwórstwa mleka stanowi produkcja serów oraz twarogów. Polska zajmuje szóste miejsce jako producent serów na świecie, zaraz po USA, Niemczech, Francji, Włoszech oraz Niderlandach i piąte miejsce w UE, z 8% udziałem w unijnej produkcji. W latach 2005–2019 produkcja serów i twarogów w Polsce zwiększyła się o 339 tys. t. W strukturze produkcji tej grupy towarowej dominują sery twarogowe (prawie połowa udziału) i sery podpuszczkowe dojrzewające (39%), natomiast sery topione stanowią 8%, a pozostałe sery 2% (Rynek mleka w Polsce, Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa, 2020). Wraz z rosnącą krajową produkcją serów można zauważyć wzrost ich eksportu. W 2019 r. eksport serów i twarogów wygenerował 795 mln euro wpływów uzyskanych ze sprzedaży wszystkich produktów mleczarskich, co stanowi około czterokrotny wzrost w stosunku do 2005 r. Natomiast wzrost wolumenu eksportu serów i twarogów w latach 2005–2019 wynosił około 7% rocznie i osiągnął 259 tys. t (tab. 25). W strukturze wolumenu wywożonych z Polski serów około 60% stanowiły sery podpuszczkowe dojrzewające, a największymi odbiorcami tych produktów były Czechy i Niemcy (Rynek mleka w Polsce, Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa, 2020).

Polska jest znaczącym producentem mleka w UE ze średnim udziałem w unijnej produkcji na poziomie 8%. W 2019 r. wyprodukowano 3,5 mld litrów mleka płynnego przetworzonego wraz z mlekiem przerzutowym do dalszej produkcji. Polska jest również znaczącym producentem śmietany obok takich państw jak Niemcy, Francja, Wielka Brytania oraz Belgia. Mleko płynne i śmietana stanowią drugą grupę asortymentową ze względu na wielkość uzyskiwanych przychodów z eksportu (Rynek mleka w Polsce, Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa, 2020). Od 2005 do 2019 r. wartość eksportu mleka płynnego i śmietany zwiększała się średniorocznie o 10,4% do 434 mln euro (tab. 25). Wykazano także

Tabela 25. Polski handel zagraniczny wybranymi produktami mleczarskimi
Table 25. Polish foreign trade in selected dairy products

Wyszczególnienie	2005	2019	2005 = 100	Średnioroczna dynamika zmian (%)
Eksport				
mleko płynne i śmietana (tys. t)	205,4	830,0	404,1	10,5
mleko płynne i śmietana (mln euro)	108,4	434,0	400,4	10,4
mleko w proszku i zagęszczone (tys. t)	152,6	162,0	106,2	0,4
mleko w proszku i zagęszczone (mln euro)	275,8	303,0	109,9	0,7
jogurty i napoje mleczne (tys. t)	77,2	111,0	143,8	2,6
jogurty i napoje mleczne (mln euro)	71,4	132,0	184,9	4,5
serwatka (tys. t)	74,1	206,0	278,0	7,6
serwatka (mln euro)	43,9	195,0	444,2	11,2
masło (tys. t)	36,8	58,0	157,6	3,3
masło (mln euro)	85,5	236,0	276,0	7,5
sery i twarogi (tys. t)	104,5	259,0	247,8	6,7
sery i twarogi (mln euro)	272,2	795,0	292,1	8,0
lody (tys. t)	15,0	83,0	553,3	13,0
lody (mln euro)	22,1	180,0	814,5	16,2
kazeina (tys. t)	9,7	3,0	30,9	-8,0
kazeina (mln euro)	43,9	15,0	34,2	-7,4
Import				
mleko płynne i śmietana (tys. t)	6,3	224,0	3 555,6	29,1
mleko płynne i śmietana (mln euro)	6,1	170,0	2 786,9	26,8
mleko w proszku i zagęszczone (tys.t)	8,3	108,0	1 301,2	20,1
mleko w proszku i zagęszczone (mln euro)	15,3	190,0	1 241,8	19,7
jogurty i napoje mleczne (tys. t)	4,3	66,0	1 534,9	21,5
jogurty i napoje mleczne (mln euro)	10,5	78,0	742,9	15,4
serwatka (tys. t)	8,3	79,0	951,8	17,5
serwatka (mln euro)	10,6	48,0	452,8	11,4
masło (tys. t)	3,6	18,0	500,0	12,2
masło (mln euro)	10,3	86,0	835,0	16,4
sery i twarogi (tys. t)	14,8	104,0	702,7	14,9
sery i twarogi (mln euro)	44,4	382,0	860,4	16,6
lody (tys. t)	3,8	29,0	763,2	15,6
lody (mln euro)	5,3	67,0	1 264,2	19,9
kazeina (tys. t)	9,7	11,0	113,4	0,9
kazeina (mln euro)	44,4	55	123,9	1,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB. Rynek mleka – stan i perspektywy (2006–2021), nr 30–60.

Source: own study based on: Market analyses of IERiGŻ – PIB. Milk market – state and prospects (2006–2021), no. 30–60.

zwiększenie wolumenu eksportu tej grupy towarowej. Z Polski w 2019 r. na rynki zagraniczne eksportowano 830 tys. t mleka płynnego i śmietany, tj. o 4-krotnie więcej niż w 2004 r. (tab. 25). Odbiorcami mleka płynnego i śmietany z Polski są przede wszystkim państwa UE, do których skierowano w roku 2019 około 83% wolumenu eksportu mleka płynnego i śmietany (Rynek mleka w Polsce, Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa, 2020).

Ważną kategorię produktową w krajowej produkcji stanowi również mleko zagęszczone i mleko w proszku. Polska należy do kluczowych producentów mleka w proszku na europejskim rynku, zaraz po Niemczech, Francji oraz Belgii (Rynek mleka w Polsce, Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa, 2020). W unijnej produkcji tego asortymentu udział Polski stanowi 11%. Wartość eksportu mleka zagęszczonego i mleka w proszku w badanych latach zwiększyła się z 276 mln euro do 303 mln euro (tab. 25). W 2019 r. Polska eksportowała mleko zagęszczone i mleko w proszku do państw spoza UE, których udział w wartości wynosił 61%, głównie do Algierii (16% udział w wartości), Meksyku, Filipin, Wietnamu (po 5% udziału), a także Jemenu oraz Chin (około 4%) (Rynek mleka w Polsce, Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa, 2020).

Pod względem wolumenu Polska zajmuje piąte miejsce w UE jako producent masła i tłuszczów mlecznych z 9% udziałem w 2019 r. W latach 2005–2019 zauważono rosnącą tendencję eksportu polskiego masła i tłuszczów mlecznych, co było związane z sytuacją podażyowo-popytową obserwowaną na globalnym rynku (Rynek mleka w Polsce, Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa, 2020). Eksport masła i tłuszczów mlecznych, a także uzyskiwane z tego tytułu przychody zwiększyły się w badanych latach, co było uwarunkowane zwiększeniem rozmiarów produkcji oraz konsolidacji sektora mleczarskiego. Dzięki temu Polska posiada silną pozycję konkurencyjną na rynku międzynarodowym w eksporcie masła i tłuszczów mlecznych. W 2019 r. wartość eksportu zauważalna była na poziomie 236 mln euro, zaś wolumen eksportu wyniósł 58 tys. t (tab. 25).

Polski sektor mleczarski zajmuje czwarte miejsce w UE – po Niemczech, Francji oraz Hiszpanii jako producent jogurtów oraz napojów mlecznych. Przychody z eksportu jogurtów i napojów mlecznych stanowią około 7% wpływów uzyskanych z eksportu artykułów mleczarskich. Na rynki międzynarodowe eksportowane jest około 15% wolumenu krajowej produkcji jogurtów i napojów mlecznych (Rynek mleka w Polsce, Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa, 2020). W latach 2005–2019 stwierdzono wzrost wartości eksportu średniorocznie około 5% do 132 mln euro, zaś wolumen eksportu wzrastał średniorocznie około 3% – do 111 tys. t (tab. 25).

Rozwój produkcji serów i twarogów przyczynił się do wzrostu produkcji serwatki. Od 2005 r. do 2019 r. przedsiębiorstwa mleczarskie zwiększyły około 2-krotnie produkcję serwatki. Ze względu na wzrost produkcji serów serwatka w proszku

stała się kluczowym produktem handlowym, a jej eksport w 2019 r. był na poziomie 206 tys. t, co daje prawie 3-krotny wzrost w odniesieniu do 2005 r. (tab. 25).

W latach 2005–2019 widoczny był rozwój krajowego rynku lodów, co spowodowało wzrost produkcji tego asortymentu, wdrożenie innowacyjnych rozwiązań w zakresie ich produkcji oraz ciągle rozszerzanie oferty asortymentowej, tak aby móc sprostać oczekiwaniom różnych grup konsumentów. W ostatnich latach dominuje wzrost produkcji lodów o obniżonej kaloryczności oraz lodów rzemieślniczych. Wraz ze wzrostem krajowej produkcji lodów zauważalny był wzrost eksportu (Rynek mleka w Polsce, Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa, 2020). W 2019 roku eksport w ujęciu ilościowym wyniósł 83 tys. t, czyli o 68 tys. t więcej niż w 2005 r. (tab. 25). Wartość eksportu lodów w badanych latach wzrastała średniorocznie o 16% do 180 mln euro (tab. 25).

W latach 2005–2019 wystąpiło dodatnie saldo handlu zagranicznego dla wszystkich wymienionych w tabeli 41 produktów mleczarskich z wyjątkiem kazeiny. W roku 2019 nadwyżka eksportu nad importem w ujęciu wartościowym wyniosła 1214 mln euro (tab. 38). Spośród artykułów mleczarskich najwyższą wartość tego wskaźnika w 2019 r. odnotowano dla serów i twarogów (413 mln euro) oraz dla mleka płynnego i śmietany (264 mln euro). Natomiast deficyt stwierdzono wyłącznie w handlu kazeiną (40 mln euro), podczas gdy w poprzednich latach Polska była ważnym eksporterem tego produktu (Drożdż i in., 2017).

Jednen z ważniejszych wskaźników wykorzystywanych do analizy zmian handlu zagranicznego stanowi pokrycie importu eksportem⁹. W latach 2005–2019 wskaźnik pokrycia importu eksportem wykazywał się dużą zmiennością. Porównując wartość wskaźnika uzyskaną dla lat 2005 oraz 2019, stwierdzono, że dla wszystkich kategorii artykułów mleczarskich uległa zwiększeniu (tab. 26). Spośród badanych artykułów przewagi komparatywne w 2019 r. były widoczne w handlu serwatką (406%), masłem (274%), lodami (267%) oraz mlekiem płynnym i śmietaną (255%). Ze względu na wykazaną w 2019 r. nadwyżkę importu nad eksportem mleka w proszku oraz mleka zagęszczonego (tab. 25). Wskaźnik ten wyniósł około 160%, co oznacza osłabienie pozycji konkurencyjnej na rynku międzynarodowym, gdzie w 2005 r. wskaźnik ten kształtował się na poziomie 1803% (tab. 26). W badanym okresie cały sektor mleczarski cechował się wysoką konkurencyjnością w handlu zagranicznym artykułami mleczarskimi

⁹ Wskaźnik pokrycia importu eksportem konkretnej grupy produktów ich eksportem jest relacją wartości eksportu do wartości importu. W przypadku gdy wartość tego wskaźnika przyjmuje wartość powyżej 100%, można stwierdzić, że dany kraj posiada specjalizację w produkcji konkretnej grupy asortymentowej. Umożliwia to stwierdzenie, że dany kraj dysponuje w tym wymiarze przewagą komparatywną. Wskaźnik pokrycia importu eksportem o wartości poniżej 100% wskazuje na deficyt w obrotach określoną grupą towarową oraz na brak względnej przewagi komparatywnej (Drożdż i in., 2017).

Tabela 26. Wskaźnik pokrycia importu eksportem dla wybranych artykułów mleczarskich
Table 26. Import-export coverage ratio for selected dairy products

Wyszczególnienie	Rok	Mleko płynne i śmietana	Mleko w proszku i zagęszczane	Jogurty i napoje mleczne	Serwatka	Masło	Sery i twarogi	Lody	Kazeina
Wartość eksportu (mln EUR)	2005	108,4	275,8	71,4	43,9	85,5	272,2	22,1	43,9
	2019	434,0	303,0	132,0	195,0	236,0	795,0	180,0	15,0
Wartość importu (mln EUR)	2005	6,1	15,3	10,5	10,6	10,3	44,4	5,3	44,4
	2019	170,0	190,0	78,0	48,0	86,0	382,0	67,0	55,0
Saldo (mln EUR)	2005	102,3	260,5	60,9	33,3	75,2	227,8	16,8	-0,5
	2019	264,0	113,0	54,0	147,0	150,0	413,0	113,0	-40,0
Pokrycie importu eksportem (%)	2005	1777,0	1 802,6	680,0	414,2	830,1	613,1	417,0	98,9
	2019	255,3	159,5	169,2	406,3	274,4	208,1	268,7	27,3
Dynamika eksportu (wartościowo)	2019/ 2005	400,4	109,9	184,9	444,2	276,0	292,1	814,5	34,2
Dynamika importu (wartościowo)	2019/ 2005	2 786,9	1 241,8	742,9	452,8	835,0	860,4	1 264,2	123,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB. Rynek mleka – stan i perspektywy (2006–2021), nr 30–60.

Source: own study based on: Market analyses of IERiGŻ – PIB. Milk market – state and prospects (2006–2021), no. 30–60.

(Szczepaniak i Tereszczuk, 2017; Drożdż i in., 2017; Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB, Rynek mleka..., 2021, nr 60).

Wzrost obrotów handlu zagranicznego artykułami mleczarskimi w latach 2005–2019 był związany ze zmianami, jakie zachodziły w ich strukturze towarowej, w której zauważono tendencję wzrostową udziału finalnych produktów konsumpcyjnych przy jednoczesnym zmniejszeniu udziałów półfabrykatów, które mają zastosowanie we wtórnym przetwórstwie żywności¹⁰.

¹⁰ Podział artykułów mleczarskich na finalne produkty konsumpcyjne oraz półfabrykaty nie jest jednocześnie określony w literaturze. Masło, sery i twarogi oraz mleko płynne mogą być wykorzystywane w przetwórstwie żywności, jak również stanowią produkt finalny i są konsumowane przez gospodarstwa domowe (Wigier i in., 2018). W realizowanej pracy do interpretacji wyników zestawionych w tabeli 27 przyjęto podział zgodnie z założeniami IERiGŻ-PIB, gdzie przyjęto, że finalne produkty konsumpcyjne to jogurty i napoje mleczne, masło, sery i twarogi oraz lody. Natomiast mleko płynne i śmietana, mleko zagęszczane i mleko w proszku, serwatka oraz kazeina stanowią produkty o niskim stopniu przetworzenia (Wigier i in., 2018).

W latach 2005–2019 udział finalnych produktów konsumpcyjnych w eksporcie i imporcie zwiększył się do około 58% (tab. 27). Głównymi artykułami mleczarskimi w strukturze wartości eksportu i importu były sery i twarogi, których udział kształtował się na poziomie około 35% (tab. 27). Polski sektor mleczarski eksportuje znaczące ilości mleka płynnego i śmietany, w tym również do przetwórstwa, które generowały 12–19% wartości eksportu. Mleko zagęszczone oraz mleko w proszku stanowiły podstawowy produkt eksportowy w latach 80. i 90. Wraz ze wzrostem dynamiki eksportu innych produktów mleczarskich obserwowano zmniejszenie udziału mleka zagęszczonego i mleka w proszku w strukturze towarowej eksportu z 35% do 13%. Ze względu na rozwój produkcji serów odnotowano wzrost udziału serwatki w strukturze towarowej eksportu do około 9%. Wzrost eksportu oraz cen transakcyjnych masła przyczynił się do zwiększenia jego udziału w strukturze eksportu do 10% (tab. 27).

Tabela 27. Struktura towarowa handlu zagranicznego produktami mleczarskimi (% wartości)

Table 27. Commodity structure of foreign trade in dairy products (% of value)

Wyszczególnienie	Eksport			Import		
	2005	2010	2019	2005	2010	2019
Mleko płynne i śmietana	11,7	13,4	18,9	3,8	10,2	15,8
Mleko zagęszczone i mleko w proszku	34,7	18,3	13,2	16,3	18,4	17,6
Jogurty i napoje mleczne	7,7	10,4	5,8	6,6	7,5	7,2
Serwatka*	x	8,4	8,5	x	5,1	4,5
Masło i tłuszcze mleczne	9,3	7,1	10,3	6,5	11,9	8,0
Sery i twarogi	29,5	36,5	34,7	28,0	32,7	35,5
Lody	2,4	4,0	7,9	3,3	3,8	6,2
Kazeina	4,7	1,9	0,7	35,5	10,4	5,2
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Dla roku 2005 dane dotyczące eksportu i importu mleka zagęszczonego oraz serwatki w raporcie IERiGŻ – PIB zestawiono łącznie. Dlatego w 2005 r. przy kategorii produktowej, jaką jest serwatka, wpisano „x”, zaś wartość łączną dla mleka zagęszczonego i serwatki uwzględniono w kategorii produktowej mleko zagęszczone i mleko w proszku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB. Rynek mleka – stan i perspektywy, (2006–2021), nr 30–60.

*For 2005, data on export and import of condensed milk and whey in the IERiGŻ – PIB report were combined. Therefore, in 2005, “x” was entered next to the product category whey, while the total value for condensed milk and whey was included in the product category condensed milk and milk powder.

Source: own study based on: IERiGŻ – PIB market analyses. Milk market – state and prospects (2006–2021), no. 30–60.

Analizując strukturę towarową importu produktów mleczarskich, oprócz serów i twarogów znaczący udział mają również mleko zagęszczone i mleka w proszku (18%), a także mleko płynne i śmietana (16%). Udział masła w 2019 r. wyniósł 8% (tab. 27). W latach 2005–2019 odnotowano zmniejszenie udziału kazeiny w strukturze importu z 36% do 5%.

Wraz z przystąpieniem Polski do UE sektor mleczarski uzyskał nieograniczony dostęp do europejskiego rynku zbytu, który cechuje się dużą siłą nabywczą konsumentów (Wigier i in., 2018). W 2019 r. udział UE w eksporcie wyniósł 74%, z czego do krajów UE-15 – około 46% (tab. 28). W 2014 roku zostało wprowadzone embargo przez Rosję, co przyczyniło się do zmniejszenia w eksporcie udziału krajów należących do Wspólnoty Niepodległych Państw (tj. Armenia, Azerbejdżan, Białoruś, Kazachstan, Kirgistan, Mołdawia, Rosja, Tadżykistan, Uzbekistan) do 4%. Podmioty sektora mleczarskiego zdobywały nowe rynki zbytu, co doprowadziło do zwiększenia udziału w eksporcie krajów rozwijających się gospodarczo. Ich udział w strukturze eksportu w roku 2019 wyniósł 19% (tab. 28).

Tabela 28. Struktura geograficzna eksportu i importu produktami mleczarskimi (% wartości)

Table 28. Geographic structure of export and import of dairy products (% of value)

Wyszczególnienie	Eksport			Import		
	2005	2010	2019	2005	2010	2019
UE-15	60,0	47,6	45,7	58,5	76,5	73,1
UE-10/UE-12/UE-13*	15,0	29,3	28,5	11,4	13,7	22,5
EFTA (Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu) i inne kraje rozwinięte gospodarczo	3,7	1,3	2,5	2,5	0,5	1,5
Europa Środkowo-Wschodnia i kraje Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP)	4,2	8,5	3,9	27,0	7,8	2,8
Kraje rozwijające się gospodarczo	17,1	13,3	19,4	0,6	1,5	0,1
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*W 2005 roku w raporcie IERiGŻ – PIB wyszczególniono dane dla UE-10, w 2010 roku dla UE-12, zaś w 2019 roku dla UE-15.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB. Rynek mleka – stan i perspektywy (2006–2021), nr 30–60.

*In 2005 the IERiGŻ – PIB report specified data for the EU-10, in 2010 for the EU-12, and in 2019 for the EU-15.

Source: own study based on: IERiGŻ – PIB market analyses. Milk market – state and prospects (2006–2021), no. 30–60.

Import artykułów mleczarskich w badanych latach pochodził głównie z krajów UE. Udział w strukturze importu państw UE w 2019 r. wyniósł łącznie prawie 96%, z czego z krajów UE-15 wyniósł 73% (tab. 28). Pozostałe kierunki geograficzne miały niewielkie znaczenie w strukturze importu, a udział państw WNP zmniejszył się z 27% do 2,8% (tab. 28).

Podsumowując zmiany, jakie wystąpiły w polskim handlu zagranicznym artykułami mleczarskimi w latach 2005–2019 (Seremak-Bulge i Roman, 2016; Drożdż i in., 2017; Wigier i in., 2018):

- wartość eksportu artykułów mleczarskich wykazywała wahania sezonowe; było to uwarunkowane przez dostawy surowca do przemysłu mleczarskiego, co ma również znaczenie w produkcji trwałych produktów mleczarskich. Eksport był skorelowany ze skupem mleka. Przedsiębiorstwa mleczarskie zwiększały produkcję oraz eksport w miesiącach letnich, gdy podaż surowca jest największa, zaś ceny skupu mleka są relatywnie niższe. Tym sposobem polski sektor mleczarski wykorzystał konkurencyjne przewagi cenowe oraz kosztowe. Zwiększony eksport w momencie, gdy występuje duża podaż, prowadzi do zmniejszenia zapasów oraz redukcji kosztów magazynowania produktów;
- Polska jest eksportem netto artykułów mleczarskich, co związane jest m.in. z dynamicznym zwiększeniem wymiany towarowej z państwami UE. Przed przystąpieniem Polski do UE głównymi odbiorcami artykułów mleczarskich z Polski były państwa Europy Wschodniej. Po akcesji Polski do UE ze względu na konkurencyjną ofertę oraz brak barier celnych w ramach wspólnotowego rynku głównymi partnerami handlowymi Polski stanowią kraje europejskie. W 2019 r. w ogólnej wartości polskiego eksportu udział sprzedaży produktów mleczarskich na wewnątrzunijny rynek kształtował się na poziomie 74%;
- eksport odgrywa kluczową rolę w zagospodarowaniu rosnących nadwyżek mleka, co w konsekwencji prowadzi do równoważenia rynku krajowego, a także kształtuje kondycję finansową przemysłu mleczarskiego. Zwiększenie znaczenia eksportu związane jest również ze zmianą struktury towarowej sprzedawanych za granicą artykułów mleczarskich. W wywozie dominują produkty o wyższym stopniu przetworzenia, zaś udział artykułów o charakterze surowcowym oraz półfabrykatów maleje. Widoczne to jest w strukturze przychodów uzyskiwanych przez krajowych eksporterów. W latach 2005–2019 wpływy z eksportu produktów mleczarskich wzrosły z 904 mln euro do 2290 mln euro. Największą dynamikę wzrostu stwierdzono w eksporcie lodów, serwatki oraz mleka płynnego i śmietany;

- w badanych latach zauważalny był wzrost znaczenia importu w zaspokajaniu popytu krajowego. Było to związane z rozwojem handlu wewnątrzgaleziowego oraz ograniczeniem możliwości wzrostu produkcji w warunkach kwotowania. W roku 2019 import artykułów mleczarskich w ekwiwalencie mleka surowego wyniósł prawie 2 mln ton, zaś jego wartość wyniosła około 1 mld euro. W latach 2005–2019 zwiększył się import produktów, do których zużywa się relatywnie większe ilości surowca (mleka w proszku oraz kazeiny), a także serów i lodów. Największy udział w wartości importu mają sery i twarogi (35%), zaś w podaży krajowej stanowią one poszerzenie asortymentu;
- systematycznie rośnie dodatnie saldo obrotów handlowych artykułami mleczarskimi z zagranicą. Natomiast nadwyżka eksportu nad importem w latach 2005–2019 kształtowała się na poziomie 2000–2700 tys. t. W roku 2019 nadwyżka ta wyniosła 2710 tys. t, co było związane ograniczeniem importu w warunkach dekonunktury.

4.5. Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonych badań zrealizowano cel niniejszego rozdziału, którym było przedstawienie i ocena rynku mleka w województwie wielkopolskim w odniesieniu do krajowego sektora mleczarskiego. Wykazano, że w badanym okresie produkcja mleka w Polsce wzrosła o 25%, zaś w województwie wielkopolskim o 73%. Ponadto stwierdzono, że zarówno w Polsce, jak i w województwie wielkopolskim obserwowana jest redukcja pogłowia krów ogółem, przy jednoczesnej tendencji wzrostowej wydajności krów ogółem. Przeprowadzone badania umożliwiły sformułowanie ogólnych wniosków w zakresie zmian zachodzących na krajowym oraz wielkopolskim rynku mleka, które przedstawiono poniżej:

1. Produkcja mleka w Polsce oraz w województwie wielkopolskim w badanych latach wzrosła, co było związane m.in. z wprowadzeniem instrumentów wsparcia w ramach WPR, zaś skutki zjawisk kryzysowych z 2008 r. nie były aż tak bardzo odczuwalne na rynku mleka.
2. W analizowanym okresie wykazano znaczny postęp w zakresie zwiększenia mleczności krów, zwiększenia koncentracji produkcji mleka surowego w województwie wielkopolskim oraz w Polsce.
3. Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej odnotowano wzrost skupu oraz cen mleka krowiego w Polsce oraz w województwie wielkopolskim.

4. Zmiany na rynku mleka w Polsce i w województwie wielkopolskim były determinowane również zmianami w konsumpcji mleka i podstawowych artykułów mleczarskich.
5. Integracja z Unią Europejską i wprowadzenie Wspólnej Polityki Rolnej stymulowało restrukturyzację sektora mleczarskiego w Polsce i w województwie wielkopolskim. Działania restrukturyzacyjne były wymuszone przez konieczność przestrzegania wysokich standardów sanitarnych i weterynaryjnych produkcji. Ponadto znaczna poprawa opłacalności produkcji mleka po akcesji spowodowała wzrost zainteresowania chowem bydła i ułatwiała restrukturyzację gospodarstw produkujących mleko.

Literatura

- Analizy rynkowe IERiGŻ – PIB. Rynek mleka – stan i perspektywy (1992–2020), nr 1–60. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Bank Danych Lokalnych – Główny Urząd Statystyczny. Pobrano 1.09.2022 z: <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/tablica>
- Beba, P., Poczta, W. (2014). Rozwój i rola polskiego przemysłu spożywczego w warunkach akcesji do Unii Europejskiej. *Zeszyty Naukowe SGGW – Polityki Europejskie, Finanse i Marketing*, 11 (60), 7–18.
- Bórawski, P. (2015). Tendencje w handlu zagranicznym polskiego sektora mleczarskiego. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie – Problemy Rolnictwa Światowego*, 15(1), 7–20.
- Bórawski, P., Kowalska, M. (2017). Zmiany w produkcji i konsumpcji mleka i produktów mleczarskich w Polsce na tle UE. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie – Problemy Rolnictwa Światowego*, 17(XXXII), 3, 17–28.
- Bórawski, P., Zalewski, K. (2018). Czynniki kształtujące produkcję mleka w Polsce na tle UE. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie – Problemy Rolnictwa Światowego*, 18(3), 36–48.
- Brzozowski, B. (2003). *Spółdzielczość wiejska*. Kraków: Wyd. AR.
- Budny, J. (2006). *Spółdzielczość trwała forma mleczarstwa? Przegląd Mleczarski*, 9, 24–26.
- Chechelski, P., Judzińska, A. (2011). *Wpływ kryzysu na polski przemysł spożywczy*. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Cieślik, J. (2010). Produkcja i przetwórstwo mleka w regionie o rozdrobnionym rolnictwie (studium na przykładzie Małopolski). *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rolniczego w Krakowie, Rozprawy* (345).
- Czakowski, D. (2013). Rynek mleka przed i po akcesji Polski do Unii Europejskiej. Kierunki zmian. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 15(4), 94–99.

- Drożdż, J., Mroczek, R., Tereszczuk, M., Urban, R. (2014). Polski przemysł spożywczy w latach 2008–2013. Seria Program Wieloletni 2011–2014, 117. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Drożdż, J., Mroczek, R., Olszańska, A., Tereszczuk, M. (2017). Przetwórstwo produktów pochodzenia zwierzęcego w Polsce w latach 2010–2016. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Dzun, P. (2012). Regionalne zróżnicowanie zmian w chowie krów i produkcji mleka w Polsce w latach 1990–2010. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 4, 84–99.
- Eurostat (2019). Pobrano 22.10.2024 z: <https://ec.europa.eu/eurostat>
- Firlej, K., Żmija, D. (2014). Transfer wiedzy i dyfuzja innowacji jako źródło konkurencyjności przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce. Kraków: Wyd. Fundacji UE w Krakowie.
- Fizyczne rozmiary produkcji zwierzęcej (1999–2019). Warszawa: GUS. Pobrano 15.11.2021 z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rolnictwo-lesnictwo/produkcja-zwierzecza-zwierzeta-gospodarskie/fizyczne-rozmiary-produkcji-zwierzecej-w-2019-roku,3,15.html>
- Gorynia, M. (1998). Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia. Poznań: Wyd. AE.
- Gorynia, M., Jankowska, B. (2011). Wejście Polski do strefy euro a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw. Warszawa: Difin.
- Gorynia, M., Jankowska, B., Pietrzykowski, M., Tarka, P., Dzikowska, M. (2011). Przystąpienie Polski do strefy euro a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw. *Ekonomista*, 4, 471–491.
- Grodea, M. (2016). Milk and beef production volatility in Romania—domestic supply stability factor. *Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development*, 16(1), 193–197.
- Hallet, G. (1977). *The Economics of Agricultural Policy*. Oxford.
- Heady, E.O. (1962). *Agricultural Policy Under Economic Development*. Ames: Iowa State University Press.
- Hryszko, K., Pieniążek, K., Rembeza, J., Seremak-Bulge, J., Szajner, P., Świątlik, K. (2005). Rozwój rynku mleczarskiego i zmiany jego funkcjonowania w latach 1990–2005. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Ignatiuk, S. (2013). Perspektywy rozwoju mleczarstwa regionu podlaskiego w kontekście uwarunkowań makroekonomicznych. *Optimum. Studia Ekonomiczne*, 4 (64), 81–92.
- Iwan, B. (2002). Kierunki przemian polskiego sektora mleczarskiego w świetle integracji i globalizacji rynku rolno-żywnościowego. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 4(3), 65–69.
- Kapusta, F. (2001). *Teoria agrobiznesu* (cz. 1). Wrocław: Wyd. AE.
- Kaźmierczak, M., Sznajder, M., Sznajder, E. (2017). *Polski sektor mleczarski 2017*. Przeźmierowo: Horyzont Mateusz Sznajder.

- Kociszewski, M., Szwacka-Mokrzycka, J. (2011). Uwarunkowania rozwoju przemysłu spożywczego po przystąpieniu Polski do UE. *Zeszyty Naukowe SGGW, Problemy Rolnictwa Światowego*, 11(26), 67–71.
- Kołodziejczyk, D., Pawłowska, M. (2006). Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw po wejściu do Unii Europejskiej: wyniki badania ankietowego. *Narodowy Bank Polski, Departament Komunikacji Społecznej. Materiały i Studia*, 206, 1–53.
- Kołoszycz, E. (2012). Zmienność cen mleka a profil ryzyka w gospodarstwach mlecznych. *Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G*, 99(1), 81–87.
- Komorowska, D. (2006). Koncentracja produkcji mleka w Polsce. *Zeszyty Naukowe SGGW Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 61, 159–167.
- Kowalski, S. (2012). Wybrane aspekty funkcjonowania rynku mleka w Polsce. *Zeszyty Naukowe Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Płocku. Nauki Ekonomiczne*, 16, 99–108.
- Koźmiński, A.K. (2005). *Zarządzanie w warunkach niepewności*. Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Krasowicz, S., Matyka, M. (2020). Regionalne zróżnicowanie towarowości polskiego rolnictwa. *Studia i Raporty IUNG – PIB*, 62(16), 9–34. DOI: 10.26114/sir.iung.2020.62.01
- Kwartalna informacja o podmiotach gospodarki narodowej w rejestrze REGON (2015, 2019). Warszawa: GUS.
- Łukasiński, W. (2006). Rynek mleka i jego przetworów w Polsce w latach 1989–2005. *Żywność: Nauka – Technologia – Jakość*, 3 (48), 118–128.
- Makarski, S. (1998). *Funkcjonowanie rynku rolno-żywnościowego*. Lublin: Wyd. UMCS.
- Mech M. (red.) (2013). *Polski sektor mleczarski 2013*. Przeźmierowo: Horyzont Mateusz Sznajder.
- Mech M. (red.) (2017). *Polski sektor mleczarski 2017*. Przeźmierowo: Horyzont Mateusz Sznajder.
- Mierzwa, D. (2009). Polskie mleczarstwo w warunkach globalizacji. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 11 (3), 248–252.
- Nowak, A. (2016). Konkurencyjność wynikowa gospodarstw rolnych w Polsce na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej w świetle danych FADN. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, 3 (85), 19–30.
- Obidzińska, E. (2001). Branża mleczarska – branże, rynki, sektory polskiej gospodarki. *Boss Gospodarka*, 28, 1–12.
- Ocena i hodowla bydła mlecznego (2002–2019). Wydawnictwo Polskiej Federacji Hodowców Bydła i Producentów Mleka. Warszawa (2001–2020). Pobrano 15.11.2021 z: https://pfhb.pl/fileadmin/user_upload/OCENA/publikacje/publikacje_2019/biuletyn_2018_calosc_na_www_02.pdf
- Parzonko, A. (2013). *Globalne i lokalne uwarunkowania rozwoju produkcji mleka. Rozprawy Naukowe i Monografie*. Warszawa: SGGW w Warszawie.

- Parzonko, A., Bórawski, P. (2021). *Pozycja konkurencyjna polskich gospodarstw mlecznych w UE – stan uwarunkowania i przewidywania na przyszłość*. Warszawa: Wyd. SGGW w Warszawie.
- Piekara, A. (2000). *Samorządność, samorząd, rozwój*. Warszawa: Wyd. UW.
- Pietrzak, M. (2006). *Efektywność finansowa spółdzielni mleczarskich – koncepcja oceny*. Warszawa: Wyd. SGGW w Warszawie.
- Pietrzak, M., Szajner, P. (2006). *Przetwórstwo, handel i spożycie mleka i produktów mlecznych w Polsce w latach 2003–2005 oraz prognozowane kierunki zmian*. *Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G*, 93(1), 92–101.
- Pietrzak, M. (2007). *Skala spółdzielni mleczarskich a ich wyniki ekonomiczno-finansowe w latach 1999–2005*. *Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G*, 93(2), 107–117.
- Powszechny Spis Rolny w 2010 roku (2011). Warszawa: GUS.
- Rasz, H. (2009). *Rynek mleka w latach 2004–2009. Analizy BAS*, 16 (24), 1–14.
- Reklewski, Z., Dymnicki, E. (1998). *Stan i perspektywy chowu i hodowli bydła w Polsce*. [W:] H. Jasiorowski, T. Webb (red.), *Materiały do restrukturyzacji produkcji zwierzęcej w Polsce, t. 1: Analiza sektora produkcji zwierzęcej w Polsce*. Warszawa: Wyd. SGGW w Warszawie.
- Rekowski, M. (2005). *Mikroekonomia*. Poznań: Wyd. AE.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa (1999–2021)*. Warszawa: GUS.
- Rocznik Statystyczny Przemysłu (2007–2021)*. Warszawa: GUS.
- Rocznik Statystyczny Województwa Wielkopolskiego (2005–2020)*. Poznań: GUS.
- Roman, M. (2017). *Uwarunkowania i kierunki zmian zasięgu geograficznego rynku mleka surowego w Polsce*. Warszawa: Wyd. SGGW w Warszawie.
- Roman, M. (2014). *Zmiany w produkcji i przetwórstwie mleka po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej*. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 16(3), 259–264.
- Rynek mleka w Polsce (2020)*. Biuro Analiz i Strategii KOWR, Warszawa. Pobrano 15.11. 2021 z: <https://www.gov.pl/web/kowr>
- Sadowski, A. (2017). *Wyżywieniowe i środowiskowe funkcje światowego rolnictwa: Analiza ostatniego półwiecza*. Poznań: Wyd. UPP.
- Seremak-Bulge, J., Grochowska, R., Szczepaniak, I., Szajner, P., Bułkowska, M., Hryszko, K. (2015). *Ocena strat ponoszonych na poszczególnych etapach łańcucha mleczarskiego w Polsce*. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Seremak-Bulge, J., Roman, M. (2016). *Sytuacja na światowych rynkach mięsa i produktów mleczarskich oraz ich wpływ na rynek krajowy i możliwości jego rozwoju*. [W:] S. Stańko (red.), *Sytuacja na światowym rynku mleka i jej wpływ na polski rynek i jego możliwości rozwojowe* (s. 105–145). Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Skarżyńska, A. (2017). *Wyniki gospodarstw mlecznych w Polsce w porównaniu do największych producentów mleka w Unii Europejskiej*. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 4 (353), 24–49.

- Smoleński, Z. (1998). Polskie mleczarstwo w kontekście przystąpienia do Unii Europejskiej. [W:] H. Jasiorowski, T. Webb (red.), *Materiały do restrukturyzacji produkcji zwierzęcej w Polsce*, t. 3: Raport z seminariów zorganizowanych w ramach konsultacji społecznych. Warszawa: Wyd. SGGW w Warszawie.
- Sprawozdanie z działalności Agencji Rynku Rolnego (2005–2016). Warszawa: Wyd. ARR. Pobrano 16.06.2022 z: <https://www.kowr.gov.pl/analiza/sprawozdania/sprawozdania-roczne-arr-lata-2005-2016>
- Sprawozdanie z działalności Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa (2017–2019). Warszawa: KOWR. Pobrano 15.11.2021 z: https://bip.kowr.gov.pl/uploads/pliki/analizy/SPRAWOZDANIE_KOWR_2019_.pdf
- Stankiewicz, M. (2005). Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji. Toruń: Dom Organizatora.
- Stępień, S., Kułyk, P. (2012). Zarządzanie ryzykiem cenowym w produkcji rolniczej. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 1(14), 486–491.
- Suchoń, A. (2013). Spółdzielnie jako istotne podmioty funkcjonujące na rynku mleka zagadnienia prawne i ekonomiczne. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego*, 13(2), 108–120.
- Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych w 2002 roku (2003). Warszawa: GUS.
- Szajner, P. (2021). Rynek mleka. Stan i perspektywy. *Analizy Rynkowe*, 60, 1–52.
- Sznajder, M. (1999). *Ekonomia mleczarstwa*. Poznań: Wyd. AR.
- Śmigielska, D. (2021). *Rynek mleka I*. Warszawa: Polska Federacja Hodowców Bydła i Producentów Mleka.
- Śmigła, M. (2015). *Ekonomiczne determinanty produkcji mleka w makroregionach Unii Europejskiej. Rozprawa doktorska*. Poznań: Wyd. UE w Poznaniu.
- Tereszczuk, M. (2017). Przemysł mleczarski. Przetwórstwo produktów pochodzenia zwierzęcego w Polsce w latach 2010–2016. [W:] R. Mroczek (red.), *Seria: Monografie Programu Wieloletniego 2015–2019* (68, s. 84–86). Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Urban, R., Drożdż, J., Staszczak, A. (2008). Wpływ integracji z Unii Europejskiej na polski przemysł spożywczy. *Program Wieloletni 2005–2009*, 90. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Użytkowanie gruntów i powierzchnia zasiewów (2013–2019). Warszawa: GUS.
- Wigier, M., Kowalski, A., Sikorska, A. (2018). *Analiza rynku rolno-spożywczego w Polsce wraz z rekomendacjami produktów, które mogą być przedmiotem obrotu handlowego na Platformie Żywnościowej – raport tematyczny nr 1*. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Wiza, P.L. (2020). Znaczenie konkurencyjności produkcji mleka w ujęciu regionalnym na przykładzie wielkopolskich gospodarstw specjalizujących się w produkcji mleka. *Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna*, 52, 197–217.

- Wiza, P.L. (2021). Rynek mleka w województwie wielkopolskim w latach 2004–2020. *Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna*, 57, 69–90. DOI: <https://doi.org/10.14746/rrpr.2021.57.06>
- Woś, A. (1996). *Agrobiznes. Makroekonomika*. Warszawa: Wyd. Key Text.
- Wysocki, F., Waloch, R., (2007). *Regionalne zróżnicowanie produkcji rolniczych surowców zwierzęcych i ich przetwórstwa*. Poznań: Wyd. AR.
- Zalewski, A. (2000). *Gospodarka mleczarska a rynek*. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Ziętara, W., Adamski, M. (2014). Skala produkcji, efektywność i konkurencyjność polskich gospodarstw wyspecjalizowanych w produkcji mleka. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 1 (338), 97–115.
- Zmiany zachodzące w gospodarstwach rolnych w latach 2002–2010 – Powszechny Spis Rolny (2013). Warszawa: GUS.
- Zuba, M. (2009). Spółdzielnie mleczarskie trwały formą agrobiznesu. *Zeszyty Naukowe WSEI w Lublinie, Seria Ekonomia*, 1, 167–175.
- Zuba-Ciszewska, M. (2018). Structural changes in the dairy industry and their impact on the efficiency of dairies – a polish example. *Proceedings of the 2018 International Scientific Conference ‘Economic Sciences for Agribusiness and Rural Economy’* No 2, Warsaw, 7–8 June 2018, 116–123. DOI: 10.22630/ESARE.2018.2.14
- Zuba-Ciszewska, M. (2020). Rola spółdzielni w zapewnieniu dostępności żywności w Polsce – na przykładzie produktów mleczarskich. *Wiś i Rolnictwo*, 1 (186), 93–119.
- Żmija, J. (2004). Konkurencyjność polskiego sektora mleczarskiego w Unii Europejskiej. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu* (1015) t. 2: *Agrobiznes 2004: sytuacja agrobiznesu w Polsce po przystąpieniu do Unii Europejskiej*), 491–497.

5. KONKURENCYJNOŚĆ SPÓŁDZIELNI MLECZARSKICH SPECJALIZUJĄCYCH SIĘ W PRZETWÓRSTWIE MLEKA W WOJEWÓDZTWIE WIELKOPOLSKIM W LATACH 2007-2019 NA TLE ŚREDNICH WYNIKÓW DLA POLSKI

5.1. Wprowadzenie

Przeprowadzone w części pierwszej oraz drugiej niniejszej publikacji studium literaturowe dotyczące problematyki konkurencyjności i rozważania dotyczące praktyki funkcjonowania przedsiębiorstw mleczarskich w ujęciu regionalnym ujawniły następujące luki:

- teoriopoznawcze – w zakresie:
 - jednoznacznego zdefiniowania w literaturze pojęć z zakresu konkurencyjności,
 - opisu czynników, które decydują o konkurencyjności podmiotów gospodarczych,
 - uniwersalnych metod pomiaru elementów składowych modeli konkurencyjności;
- empiryczne, odnoszące się do:
 - badań empirycznych dotyczących wewnętrznych czynników konkurencyjności spółdzielczego sektora mleczarskiego w Polsce w ujęciu regionalnym i związku tych czynników z wynikami ekonomicznymi sektora.

Znaczenie konkurencyjności w wymiarze regionalnym nasiliło się szczególnie w okresie członkostwa Polski w UE. Zagadnienie to ma nie tylko wymiar

praktyczny, dotyczący działalności podmiotów gospodarczych, ale podejmowane jest także w badaniach naukowych. Specyfika gospodarki żywnościowej, polegająca m.in. na ścisłym powiązaniu rolnictwa z przemysłem rolno-spożywczym, potęguje problematykę pomiaru konkurencyjności.

Celem głównym podjętych badań było określenie potencjału i pozycji konkurencyjnej spółdzielni mleczarskich z województwa wielkopolskiego w odniesieniu do krajowego sektora mleczarskiego.

Wykonane badania obejmowały trzy etapy:

- usystematyzowanie i kompleksowe przedstawienie problematyki konkurencyjności podmiotów gospodarczych, w tym opis czynników konkurencyjności przedsiębiorstw mleczarskich oraz sektora mleczarskiego,
- analiza powiązań między zasobowymi czynnikami potencjału konkurencyjnego a wynikami ekonomicznymi podmiotów gospodarczych w województwie wielkopolskim oraz w Polsce,
- analiza wyników produkcyjno-ekonomicznych w przetwórstwie mleka w województwie wielkopolskim oraz w Polsce.

Podjęta tematyka badawcza polegała na uwzględnieniu zmian w zakresie konkurencyjności przedsiębiorstw mleczarskich. W odniesieniu do celu głównego publikacji zdefiniowano następującą hipotezę badawczą: **Konkurencyjność spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim jest wyższa w porównaniu do średnich wyników dla Polski.**

Podmiotem badań w analizie empirycznej były spółdzielcze przedsiębiorstwa mleczarskie zlokalizowane w województwie wielkopolskim. Dobór próby badawczej do przeprowadzonych analiz empirycznych był celowy. Ze względu na duże znaczenie sektora spółdzielczego w województwie wielkopolskim oraz dostępność danych zdecydowano, że analizy przedsiębiorstw mleczarskich będą obejmowały te podmioty, które działają w formie spółdzielni. Dane pochodzą m.in. z baz EMIS oraz EKRS, z których pobrano sprawozdania finansowe oraz sprawozdania zarządu z prowadzenia działalności dla badanych podmiotów, co umożliwiło zbudowanie własnych baz danych. W przypadku badań przeprowadzonych dla spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim kluczowym etapem było zebranie danych potrzebnych do realizacji badań, gdyż nie ma jednej uniwersalnej bazy danych, która uwzględniałaby wszystkie kluczowe zmienne służące do oceny konkurencyjności tych podmiotów. W tym celu zebrano sprawozdania finansowe, które zawierały informacje o kondycji finansowej 15 spółdzielni mleczarskich funkcjonujących w województwie wielkopolskim. W badaniach empirycznych wykorzystano mierniki finansowe, które umożliwiły określenie przewag częściowych analizowanych przedsiębiorstw mleczarskich funkcjonujących w województwie wielkopolskim. Do konstrukcji

miernika syntetycznego służącego do oceny konkurencyjności badanych podmiotów istotne były dane dotyczące m.in. wielkości zatrudnienia, wielkości skupu mleka i liczby dostawców, których źródłem były materiały publikowane corocznie przez zarząd każdej z analizowanych spółdzielni. Zebrane dane i ich porównywalność warunkowały również dobór metod badawczych oraz zakres czasowy analiz. W przypadku badanych spółdzielni wyniki uzyskiwane przez podmioty województwa wielkopolskiego były wliczane do średniej krajowej. Takie podejście wynika m.in. z braku jednej uniwersalnej bazy danych dla przedsiębiorstw. Zebrane dane dotyczące przedsiębiorstw zostały przeze mnie usystematyzowane, co umożliwiło opracowanie dwóch własnych baz danych, które zawierały najistotniejsze wskaźniki służące do określenia potencjału konkurencyjnego i pozycji konkurencyjnej badanych podmiotów.

Badania empiryczne spółdzielni mleczarskich z województwa wielkopolskiego obejmowały następujące kroki:

- ocenę okręgowych spółdzielni mleczarskich prowadzących działalność na terenie województwa wielkopolskiego na tle krajowych przedsiębiorstw. W tym celu wykorzystano takie czynniki jak: wartość aktywów trwałych, liczba zatrudnionych, wielkość skupowanego mleka, wielkość przychodów z całokształtu działalności, wielkość przychodów z całokształtu działalności przypadająca na 1 zatrudnionego oraz wskaźnik rotacji aktywów;
- ocenę kondycji finansowej okręgowych spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim przy zastosowaniu wielowymiarowej analizy porównawczej w postaci miernika syntetycznego wyznaczonego wg następującej procedury:
 - 1) określono zbiór zmiennych diagnostycznych;
 - 2) podzielono wskaźniki na stymulanty (zjawiska pozytywnie wpływające na kształtowanie potencjału konkurencyjnego badanych podmiotów gospodarczych) i destymulanty (zjawiska wpływające negatywnie na potencjał konkurencyjny);
 - 3) destymulanty zostały przekształcone (przekształcenie ilorazowe) – transformację zmiennych z destymulant na stymulanty przeprowadzono według poniższego wzoru:

$$x_i^s = -x_i$$

gdzie:

$i = 1, 2, \dots, n$; n – liczba obserwacji wskaźnika (tu liczba przedsiębiorstw),

$x_{j,i}^s$ – i -ta wartość wskaźnika x_j przekształcona na stymulantę,

$x_{j,i}$ – i -ta wartość wskaźnika x_j .

Natomiast w przypadku przekształceń nominat na stymulanty wykorzystano poniższy wzór:

$$x_{j,i}^s = \begin{cases} 0, & \text{dla } x_{j,nom,D} \leq x_{j,i} \leq x_{j,nom,G} \\ x_{j,nom,G} - x_{j,i} & \text{dla } x_{j,i} > x_{j,nom,G} \\ x_{j,i} - x_{j,nom,D} & \text{dla } x_{j,i} \leq x_{j,nom,D} \end{cases}$$

gdzie:

$x_{j,nom,D}$ – dolna wartość nominalnego przedziału wskaźnika x_j ,

$x_{j,nom,G}$ – górna wartość nominalnego przedziału wskaźnika x_j ,

$j = 1, 2, \dots, m$; m – liczba wskaźników (liczba zmiennych).

- 4) zmienne normalizowano poprzez standaryzację,
 - 5) wyznaczono miernik oceny kondycji finansowej spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim poprzez obliczenie średniej ważonej wskaźników;
- ocenę konkurencyjności badanych spółdzielni mleczarskich z wykorzystaniem miernika syntetycznego. Miernik syntetyczny oprócz danych odnoszących się do kondycji finansowej badanych spółdzielni mleczarskich uwzględniał takie czynniki jak: nakłady inwestycyjne poniesione przez przedsiębiorstwo, pozycja przedsiębiorstwa wyrażona m.in. przez udział danej spółdzielni w wartości sprzedaży branży mleczarskiej, potencjał produkcyjny i sprawność procesu produkcji mierzona m.in. przez wielkość skupowanego mleka, liczbę dostawców, liczbę zatrudnionych itd. Miernik syntetyczny wyznaczono zgodnie z następującą procedurą:
- 1) określono zbiór zmiennych diagnostycznych metodą ekspercką oraz dokonano jej weryfikacji statystycznej. Zdolność dyskryminacyjną zmiennych diagnostycznych rozpatrywano w odniesieniu do wartości współczynnika zmienności, stosując wzór (Panek i Zwierchowski, 2013):

$$v_j = \frac{s_{jt}}{\bar{x}_{jt}}$$

gdzie:

$\bar{x}_{jt}$ – to średnia arytmetyczna wartości j -tej zmiennej, przy czym:

$$\bar{x}_{jt} = \frac{1}{n \cdot T} \sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^n x_{ijt}$$

zaś S_{jt} – to odchylenie standardowe j -tej zmiennej określone wzorem:

$$S_{jt} = \sqrt{\frac{1}{n \cdot T} \sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^n (x_{ijt} - \bar{x}_{jt})^2}$$

x_{ijt} – oznacza wartość j -tej zmiennej w i -tym obiekcie (gospodarstwie) w t -tym okresie,

- 2) podzielono wskaźniki na stymulanty, nominanty, destymulanty, przy czym nominanty zostały przekształcone w stymulanty zgodnie z poniższą zależnością:

$$x_{j,i}^s = \begin{cases} 0, & \text{dla } x_{j,nom,D} \leq x_{j,i} \leq x_{j,nom,G} \\ x_{j,nom,G} - x_{j,i} & \text{dla } x_{j,i} > x_{j,nom,G} \\ x_{j,i} - x_{j,nom,D} & \text{dla } x_{j,i} \leq x_{j,nom,D} \end{cases}$$

gdzie:

$x_{j,nom,D}$ – dolna wartość nominalnego przedziału wskaźnika x_j ,
 $x_{j,nom,G}$ – górna wartość nominalnego przedziału wskaźnika x_j ,
 $j = 1, 2, \dots, m$; m – liczba wskaźników (liczba zmiennych),

- 3) zmienne normalizowano przez unitaryzację – normalizacja zmiennych powoduje ujednolicenie jednostek i zmiany zakresu zmienności wskaźników na stały. W tym celu wykonano unitaryzację zmiennych zgodnie z procedurą opisaną przez Litwińskiego (2019, s. 170). Na tym etapie zastosowano poniższy wzór:

$$z_{ij} = \frac{x_j - \min_{ij} \{x_{ij}\}}{\max_{ij} \{x_{ij}\} - \min_{ij} \{x_{ij}\}}$$

gdzie:

z_{ij} – oznacza znormalizowaną wartość zmiennej x_j ,

- 4) wartości wag poszczególnych zmiennych przypisano, wykorzystując kryteria statystyczne (miarę zdolności dyskryminacyjnej i pojemność

informacyjną zmiennych diagnostycznych). Miara zdolności dyskryminacyjnej zmiennej diagnostycznej stanowi pierwszy element składowy wagi obliczany według wzoru:

$$w_j^a = \frac{V(x_j)}{\sum_{j=1}^m V(x_j)}$$

- 5) miara pojemności informacyjnej zmiennej diagnostycznej jest drugim elementem składowym wagi, którą wyznacza się z wzoru:

$$w_j^b = \frac{\sum_{\substack{j'=1 \\ j' \neq j}}^m r_{j,j'}^2}{\sum_{j'=1}^m \sum_{\substack{j'=1 \\ j' \neq j}}^m r_{j,j'}^2}$$

r_{jj}^2 – to współczynnik korelacji cząstkowej j -tej zmiennej z j' -tą zmienną,

- 6) waga dla j -tej zmiennej została określona wg wzoru:

$$w_j = \frac{w_j^a + w_j^b}{2}$$

gdzie:

w_j – oznacza wagę dla j -tej zmiennej,

- 7) wyznaczono miernik syntetyczny służący do oceny konkurencyjności badanych spółdzielni mleczarskich przez obliczenie średniej ważonej wskaźników. W tym celu zastosowano metodę bezwzorcową. Jako funkcję agregującą wybrano średnią ważoną (Guzik i in., 2007):

$$s_i = \frac{1}{\sum_{j=1}^m w_j} \sum_{j=1}^m z_{ij} w_j$$

gdzie:

s_i – oznacza wartość miernika syntetycznego w i -tym obiekcie, zaś w_j to waga j -tej zmiennej.

Uzyskane wyniki prowadzonych analiz umożliwiły dokonanie oceny potencjału konkurencyjnego i pozycji konkurencyjnej spółdzielni mleczarskich

specjalizujących się w przetwórstwie mleka z województwa wielkopolskiego. Następnie wskazano, jak potencjał konkurencyjny oraz pozycja konkurencyjna przedsiębiorstw kształtują konkurencyjność spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim w odniesieniu do krajowego sektora mleczarskiego.

5.2. Charakterystyka spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim

Długoletnia tradycja ruchu spółdzielczego w Polsce kształtuje rozwój agrobiznesu (Zuba, 2009). Według przeprowadzonych analiz (Kaźmierczak i in., 2017) przetwórstwem mleka oraz produkcją sera w Polsce w 2017 r. zajmowało się 168 przedsiębiorstw, zatrudniających co najmniej 10 osób, gdzie 62,5%, tj. 105, stanowiły spółdzielnie mleczarskie. Było to około połowę mniej przedsiębiorstw oraz około 70% mniej spółdzielni niż w 1990 r., kiedy to wszystkie polskie przedsiębiorstwa mleczarskie były spółdzielcze. Sektor spółdzielczy w Polsce ma udział w skupie na poziomie 72% i od 2014 r. zanotował wzrost o 7,3 p.p. (Zuba-Ciszewska, 2020). Spółdzielnie mleczarskie funkcjonują na terenie całej Polski, lecz w województwie wielkopolskim występuje ich najwięcej, tzn. 26 spółdzielczych zakładów mleczarskich (tj. 16% wszystkich w kraju) funkcjonowało w 2017 r. w województwie wielkopolskim (Zuba-Ciszewska, 2020).

Charakterystyki badanych podmiotów (tab. 29) dokonano na podstawie takich kryteriów jak: liczba zatrudnionych pracowników, przychody ze sprzedaży, przychody ze sprzedaży przypadające na jednego zatrudnionego, udział danej spółdzielni w wartości sprzedaży branży mleczarskiej w Polsce, liczba dostawców mleka, wielkość skupu mleka oraz wielkość średniej dostawy mleka przypadająca na jeden dzień.

Dokonując analizy zebranych danych przedstawionych dla piętnastu spółdzielni mleczarskich funkcjonujących na terenie województwa wielkopolskiego w 2019 r., wyodrębniono trzy grupy podmiotów. Do pierwszej zakwalifikowano przedsiębiorstwa największe pod względem liczby zatrudnionych pracowników, uzyskanych przychodów, skupu mleka, udziału w rynku (oraz pozostałych czynników wymienionych w tab. 29). Do największych spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim w 2019 r. zalicza się:

- okręgową spółdzielnię mleczarską (OSM) w Kole, która posiadała udział w krajowym rynku na poziomie 2,52%, zatrudniała 679 pracowników, uzyskała przychody ze sprzedaży na poziomie 773 mln zł, miała 2836 dostawców mleka, od których skupiła 281 mln l mleka, co daje średnią dostawę na poziomie 769 tys. l/dzień (tab. 29),

Tabela 29. Charakterystyka badanych spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim w 2019 r.**Table 29.** Characteristics of the surveyed dairy cooperatives in Wielkopolskie voivodeship in 2019

Podmiot	Liczba zatrudnionych pracowników (os.)	Przychody ze sprzedaży (tys. zł)	Przychody na 1 zatrudnionego (tys. zł/os.)	Udział danej spółdzielni w wartości sprzedaży w sektorze mleczarskim w Polsce (%)	Liczba dostawców (os.)	Skup mleka (tys. l)	Średnia dostawa mleka na 1 dzień (tys. l)
OSM Czarnków	193	134 165	695	0,44	454	67 564	185
OSM Gostyń	453	434 274	959	1,42	995	206 435	566
OSM JANA w Środzie Wlkp.	313	190 211	608	0,62	225	73 278	201
OSM Jarocin	87	43 374	499	0,14	286	23 671	65
OSM Koło	679	772 707	1138	2,52	2836	280 799	769
OSM Konin	179	100 412	561	0,33	117	22 246	61
OSM Kowalew-Dobrzyca	86	33 434	389	0,11	123	13 502	37
OSM Łobżenica	120	72 856	607	0,24	254	40 787	112
OSM Ostrów Wlkp.	75	31 033	414	0,01	128	13 572	37
OSM Rawicz	76	25 688	338	0,08	brak danych	brak danych	brak danych
OSM Strzałkowo	82	63 666	776	0,21	250	27 404	75
OSM Śrem	106	48 042	453	0,16	202	22 505	62
OSM Top-Tomyśl	53	13 122	248	0,04	32	4 137	11
OSM Wolsztyn	255	66 426	260	0,22	138	17 973	49
OSM Września	111	62 437	562	0,20	305	66 426	182

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących ze sprawozdań finansowych oraz sprawozdań zarządu badanych podmiotów pobranych z bazy EMIS oraz EKRS.

Source: own study based on data from financial statements and management reports of the audited entities, downloaded from the EMIS and EKRS databases.

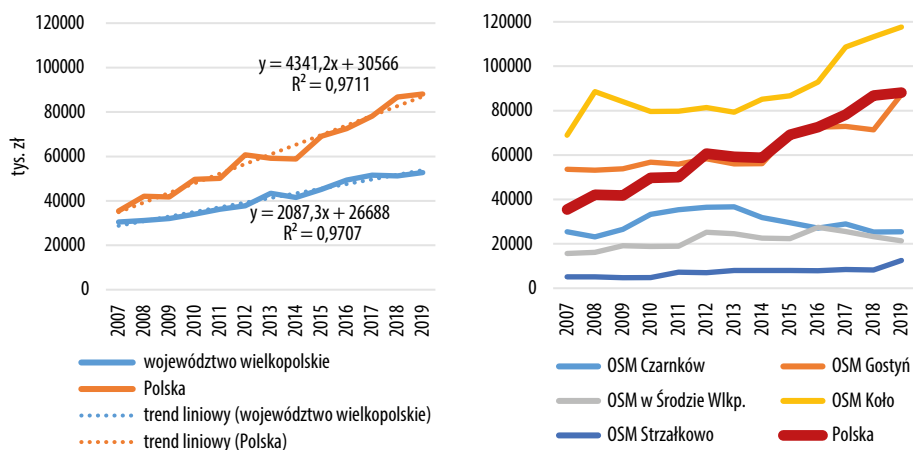
- OSM Gostyń, który wykazywał udział w rynku na poziomie 1,42%, o wielkości zatrudnienia na poziomie 453 pracowników, zaś kwota przychodów ze sprzedaży wyniosła 434 mln zł. Liczba dostawców mleka wyniosła 995 podmiotów, od których spółdzielnia skupiła mleko na poziomie 206 mln l, co daje średnią dostawę mleka na poziomie 566 tys. l/dzień (tab. 29),

- OSM JANA w Środzie Wlkp. to trzecie pod względem wielkości przedsiębiorstwo mleczarskie funkcjonujące w województwie wielkopolskim. W OSM JANA w Środzie Wlkp. w 2019 r. zatrudnionych było 313 pracowników. Spółdzielnia uzyskała przychody ze sprzedaży w kwocie 190 mln zł, stanowiąc 0,62% udziału w całości sektora mleczarskiego w Polsce. Z przedsiębiorstwem mleczarskim w 2019 r. umową na dostawę mleka związanych było 225 dostawców, którzy łącznie dostarczyli 73 mln l mleka, co daje średnią dzienną dostawę 201 tys. l (tab. 29).

Drugą grupę przedsiębiorstw stanowią podmioty zatrudniające powyżej 120 pracowników, ale nie więcej niż 300, posiadające udziały w rynku w przedziale 0,22–0,44%, uzyskujący przychody ze sprzedaży w przedziale 64–134 mln zł (tab. 29). Średnimi pod względem wielkości spółdzielni mleczarskich funkcjonującymi w województwie wielkopolskim w 2019 r. były OSM Wolsztyn, OSM Czarńków, OSM Konin, OSM Łobżenica (tab. 29).

Do trzeciej grupy przedsiębiorstw zakwalifikowano najmniejsze spółdzielnie mleczarskie, do których zaliczono podmioty zatrudniające poniżej 120 pracowników oraz posiadające udziały w rynku w przedziale 0,01–0,21%, uzyskujący przychody ze sprzedaży poniżej 64 mln zł. Do najmniejszych spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim w 2019 r. zaliczono OSM Września, OSM Śrem, OSM Jarocin, OSM KowalewDobrzyca, OSM Strzałkowo, OSM Rawicz, OSM Ostrów Wlkp., OSM Top-Tomyśl (tab. 29). Najmniejszą funkcjonującą w 2019 r. spółdzielnią mleczarską w województwie wielkopolskim był Top-Tomyśl, wykazujący udział w rynku na poziomie 0,04%, o wielkości zatrudnienia na poziomie 53 pracowników, zaś kwota przychodów ze sprzedaży wyniosła 13 mln zł. Liczba dostawców mleka wyniosła 32 osoby, od których spółdzielnia skupiła mleko na poziomie 4 mln l, co daje średnią dzienną dostawę mleka na poziomie 11 tys. l (tab. 29).

W latach 2007–2019 widoczny był wzrost wartości aktywów zarówno spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim, jak i krajowych podmiotów (rys. 36). Wzrost wartości aktywów był bardziej dynamiczny w przypadku krajowych podmiotów niż spółdzielni mleczarskich funkcjonujących na terenie województwa wielkopolskiego. W przypadku badanych podmiotów prowadzących działalność na obszarze województwa wielkopolskiego w analizowanych latach widoczny był wzrost aktywów o 73%, zaś dla krajowych przedsiębiorstw wzrost ten był 1,5-krotny (rys. 36). W roku 2019 wartość aktywów dla okręgowych spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim wyniosła 52 742 tys. zł, zaś w przypadku krajowych podmiotów 88 110 tys. zł (rys. 36). Analizując zmiany wartości aktywów w odniesieniu do pięciu konkurencyjnych spółdzielni mleczarskich funkcjonujących w województwie wielkopolskim, wykazano, że dwie największe spółdzielnie – tj. OSM Koło oraz OSM



Rys. 36. Średnia wartość aktywów uzyskiwana przed podmioty funkcjonujące w województwie wielkopolskim na tle krajowych, z wyszczególnieniem wybranych okręgowych spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim w latach 2007–2019 (tys. zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych publikowanych w bazie EMIS.

Fig. 36. Average value of assets obtained by entities operating in Wielkopolskie voivodeship against the national background, with a detailed breakdown of selected district dairy cooperatives in Wielkopolskie voivodeship in 2007–2019 (thousand PLN)

Source: own study based on financial statements published in the EMIS database.

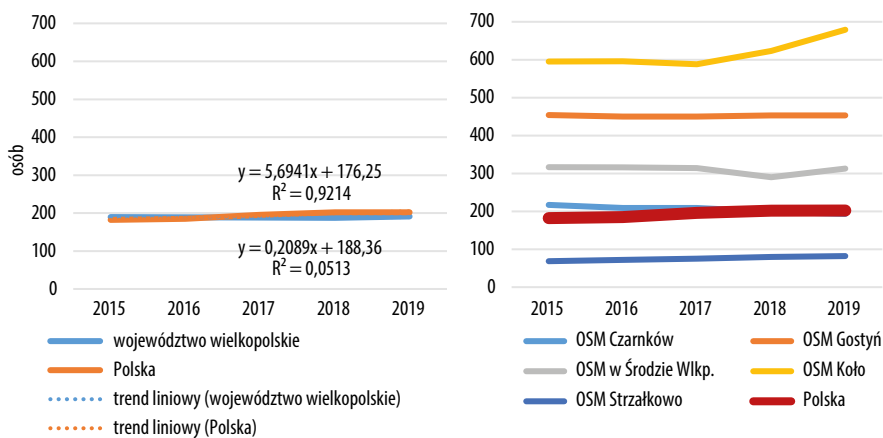
Gostyń – cechowały się najbardziej dynamicznym wzrostem wartości aktywów, który wyniósł odpowiednio 71% oraz 63% (rys. 36¹¹).

W latach 2015–2019 wielkość zatrudnienia w okręgowych spółdzielniach mleczarskich w województwie wielkopolskim wyniosła około 14 tys. osób, zaś w 2019 r. w wielkopolskim spółdzielczym sektorze mleczarskim zatrudnionych było około 3 tys. osób (tab. 54A–68A). W krajowym sektorze mleczarskim

¹¹ Dane przedstawione na rysunkach 36–42 dotyczące pięciu podmiotów zostały określone na podstawie rankingu badanych podmiotów, stworzonego z wykorzystaniem miernika syntetycznego służącego do oceny konkurencyjności spółdzielni mleczarskich (patrz: podrozdział 5.4). Dlatego do tych rysunków wybrano pięć podmiotów o najwyższym wskaźniku syntetycznym. Prezentacja wszystkich 15 oznaczałaby dalsze zwiększenie objętości pracy. Analizy przedstawione na rysunkach 36–42 miały na celu podkreślenie znaczenia badanych podmiotów w odniesieniu do krajowego sektora mleczarskiego. W pierwszej kolejności zebrane dane dla 15 badanych podmiotów dotyczące wielkości przychodów, zatrudnienia, skupu itp. zostały porównane z wynikami uzyskiwanymi w odniesieniu do krajowego sektora mleczarskiego. Następnie w oparciu o skonstruowany miernik syntetyczny dotyczący oceny konkurencyjności badanych podmiotów został utworzony ranking przedsiębiorstw, które cechowały się najlepszą konkurencyjnością zasobową oraz wynikową.

w 2019 r. zatrudnionych było około 33 tys. osób (tab. 37). W badanych latach średnia wielkość zatrudnienia – zarówno w spółdzielniach mleczarskich funkcjonujących na terenie województwa wielkopolskiego, jak i w krajowych podmiotach – utrzymywała się na stałym poziomie (rys. 37). Szacuje się, że w 2019 r. średnia wielkość zatrudnienia w województwie wielkopolskim w przeliczeniu na jeden podmiot wyniosła 191 osób, zaś w przypadku krajowych przedsiębiorstw odnotowano średnie zatrudnienie na poziomie 202 osób (rys. 37). Wśród okręgowych spółdzielni mleczarskich funkcjonujących w województwie wielkopolskim najwięcej osób zatrudnionych było w OSM Koło, OSM Gostyń oraz w OSM w Środzie Wielkopolskiej (rys. 37). W przypadku wymienionych podmiotów wielkość zatrudnienia przewyższała średnią wielkość zatrudnienia w Polsce (rys. 37).

W latach 2015–2019 spółdzielnie mleczarskie funkcjonujące na terenie województwa wielkopolskiego cechowały się średnim wzrostem wielkości skupu mleka o 14%, przy czym wzrost wielkości skupu mleka w przypadku krajowych podmiotów wyniósł 19% (rys. 38). Należy podkreślić, że okręgowa spółdzielnia mleczarska w województwie wielkopolskim w roku 2019 skupowała średnio około 61 mln l mleka, zaś krajowe przedsiębiorstwo 55 mln l mleka (rys. 38). Oznacza to, że badane spółdzielnie mleczarskie miały większe zasoby produkcyjne



Rys. 37. Średnia wielkość zatrudnienia w podmiotach funkcjonujących w województwie wielkopolskim na tle krajowych z wyszczególnieniem wybranych okręgowych spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim w latach 2015–2019 (os).

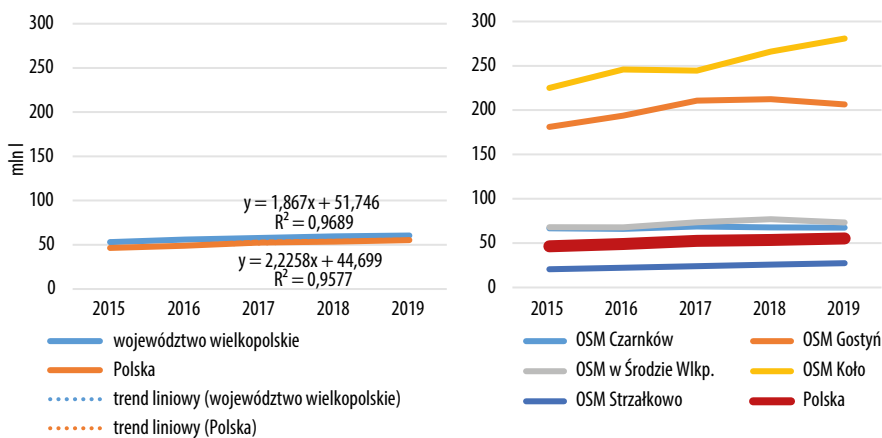
Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych publikowanych w bazie EMIS.

Fig. 37. Average employment level achieved by entities operating in Wielkopolskie voivodeship against the national background, with a breakdown of selected district dairy cooperatives in Wielkopolskie voivodeship in 2015–2019 (persons)

Source: own study based on financial statements published in the EMIS database.

(większą ilość surowca, tj. mleka do przetwórstwa) niż krajowe podmioty. Było to związane m.in. z dynamicznym wzrostem skupu mleka w dwóch dużych spółdzielniach mleczarskich zlokalizowanych w województwie wielkopolskim, tj. OSM Koło oraz OSM Gostyń (rys. 38). W badanych latach OSM Koło zwiększyło wielkość skupu mleka o 25% (z 225 mln l w 2015 r. do 281 mln l w 2019 r.). Natomiast w przypadku OSM Gostyń wzrost skupu mleka wyniósł 14% (ze 181 mln l w 2015 r. do 206 mln l w 2019 r.) (rys. 38). Wymienione podmioty cechowały się najlepszym potencjałem konkurencyjnym na tle krajowych podmiotów ze względu na wielkość skupowanego mleka, liczbę zatrudnianych pracowników oraz wartość aktywów. Było to uwarunkowane m.in. ich specjalizacją produkcji, a także dokonywaniem inwestycji związanych z modernizacją linii technologicznych.

Na podstawie zebranych danych wykazano, że spółdzielnie mleczarskie w województwie wielkopolskim w latach 2007–2019 zwiększyły swoje przychody z prowadzonej działalności o 86% (z 76 mln zł w 2007 r. do 141 mln zł w 2019 r.) (rys. 39). Należy podkreślić, że tempo wzrostu przychodów z prowadzonej działalności uzyskiwanych przez spółdzielnie mleczarskie w województwie wielkopolskim było mniejsze niż mleczarstwa krajowego. Krajowe przedsiębiorstwa w analizowanych latach zwiększyły swoje przychody 2-krotnie



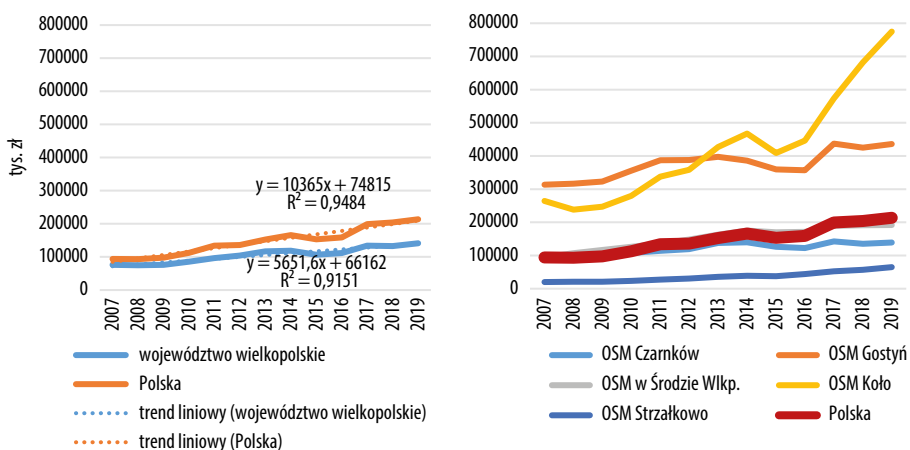
Rys. 38. Średnia wielkość skupu mleka uzyskiwana przed podmioty funkcjonujące w województwie wielkopolskim na tle krajowych, z wyszczególnieniem wybranych okręgowych spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim w latach 2015–2019 (mln l)
Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych publikowanych w bazie EMIS.

Fig. 38. Average volume of milk purchase obtained by entities operating in Wielkopolskie voivodeship against the national background, with a detail of selected district dairy cooperatives in Wielkopolskie voivodeship in 2015–2019 (million l)

Source: own study based on financial reports published in the EMIS database.

(z 94 mln zł w 2007 r. do 214 mln zł) (rys. 39). W przypadku spółdzielni mleczarskich funkcjonujących w województwie wielkopolskim widoczny był dynamiczny wzrost przychodów wśród dwóch największych podmiotów, czyli OSM Koło oraz OSM Gostyń. Największym wzrostem przychodów w badanych latach cechowało się OSM Koło, którego wartość przychodów zwiększyła się 3-krotnie (rys. 39). Natomiast OSM Gostyń odnotowało wzrost przychodów o 39% (rys. 39). Poza tym OSM w Środzie Wielkopolskie podwoiła swoje przychody w latach 2007–2019. W przypadku OSM Czarneków stwierdzono wzrost przychodów o 56%, a w OSM Strzałkowo przychody zwiększyły się 3-krotnie (rys. 39). Oznacza to, że posiadane zasoby, czyli m.in. mleko skupowane przez wymienione spółdzielnie mleczarskie, były w pełni wykorzystywane i pomimo ograniczonej skali działalności (głównie na terenie województwa wielkopolskiego) badane podmioty były w stanie konkurować z krajowymi podmiotami.

W latach 2015–2019 widoczny był wzrost wydajności pracy zarówno wielkopolskich spółdzielni mleczarskich, jak i krajowych przedsiębiorstw (rys. 40). Mimo że spółdzielnie mleczarskie funkcjonujące na terenie województwa wielkopolskiego cechowały się niższą wydajnością pracy niż krajowe podmioty, dynamika



Rys. 39. Średnia wielkość przychodów z całokształtu działalności uzyskiwanych przez podmioty funkcjonujące w województwie wielkopolskim na tle krajowych, z wyszczególnieniem wybranych okręgowych spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim w latach 2007–2019 (tys. zł)

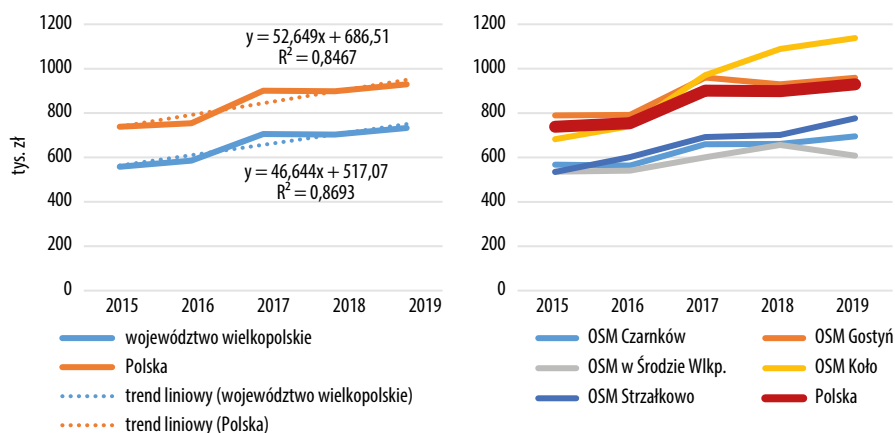
Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych publikowanych w bazie EMIS.

Fig. 39. Average revenue from overall operations obtained by entities operating in Wielkopolskie voivodeship against the national background, with a breakdown of selected district dairy cooperatives in Wielkopolskie voivodeship in 2007–2019 (thousand PLN)

Source: own study based on financial reports published in the EMIS database.

wzrostu tego wskaźnika w przypadku przedsiębiorstw funkcjonujących na terenie województwa wielkopolskiego była wyższa i wyniosła 31% (rys. 40). W badanych latach widoczny był wzrost wydajności pracy przypadającej na 1 zatrudnionego w spółdzielniach mleczarskich zlokalizowanych w województwie wielkopolskim z 558 tys. zł do 733 tys. zł (rys. 40). W przypadku krajowych przedsiębiorstw mleczarskich stwierdzono wzrost wydajności pracy na 1 zatrudnionego o 26% (z 738 tys. zł do 930 tys. zł) (rys. 40). Wśród spółdzielni mleczarskich działających na obszarze województwa wielkopolskiego największym wzrostem wydajności pracy cechowała się OSM w Kole (wzrost o 67%). W 2019 r. odnotowano wartość wydajności pracy na 1 zatrudnionego dla OSM Koło na poziomie 1138 tys. zł, zaś dla OSM Gostyń – 959 tys. zł, podczas gdy krajowe przedsiębiorstwa cechowały się wydajnością pracy na 1 zatrudnionego na poziomie 930 tys. zł (rys. 40). Szybszy rozwój spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim określony przez wskaźnik wydajności pracy wynikał z dynamicznego wzrostu wartości przychodów ze sprzedaży przy jednoczesnym stałym poziomie zatrudnienia.

Ze względu na przychody uzyskiwane z całokształtu działalności oraz wydajność pracy jedynie OSM Koło i OSM Gostyń cechują się silną oraz stabilną



Rys. 40. Średnia wydajność pracy na 1 zatrudnionego uzyskiwana przed podmioty działające w województwie wielkopolskim na tle krajowych, z wyszczególnieniem wybranych okręgowych spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim w latach 2015–2019 (tys. zł)

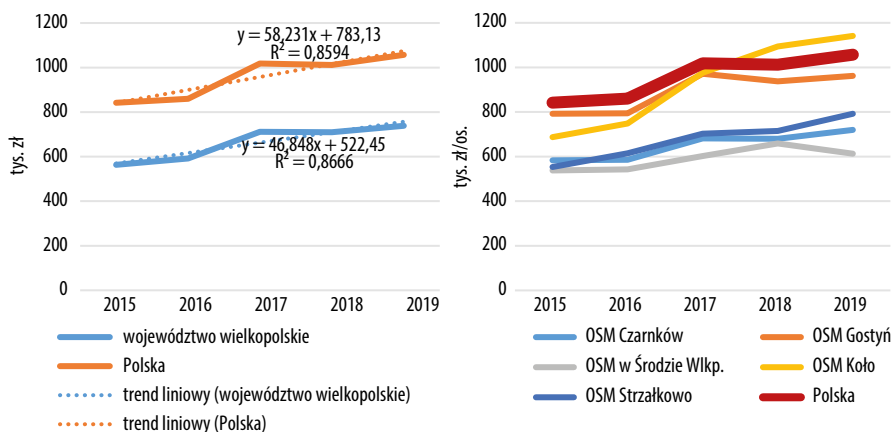
Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych publikowanych w bazie EMIS.

Fig. 40. Average labor productivity on 1 employee achieved by entities operating in Wielkopolskie voivodeship against the national background, with a detailed breakdown of selected district dairy cooperatives in Wielkopolskie voivodeship in 2015–2019 (thousand PLN)

Source: own study based on financial reports published in the EMIS database.

pozycją konkurencyjną na tle krajowych podmiotów. Dzięki wykorzystywanemu potencjałowi wymienionych spółdzielni oraz kształtowaniu swojej pozycji konkurencyjnej na rynku podmioty te są zdolne do konkurowania z przedsiębiorstwami krajowymi.

Konkurencyjność badanych spółdzielni mleczarskiej jest analizowana m.in. na podstawie dwóch wskaźników, tj. przychodów z całokształtu działalności przypadających na 1 zatrudnionego oraz wartości aktywów trwałych przypadających na 1 zatrudnionego. Konkurencyjność danego podmiotu wskazuje, jak wykorzystuje on swój potencjał konkurencyjny w celu uzyskiwania wyników ekonomicznych, które umożliwią mu bycie konkurencyjnym na tle innych. W przypadku spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim stwierdzono, że tylko dwa z piętnastu podmiotów w znacznym stopniu wykorzystują swój potencjał oraz pozycję. Pozostałe przedsiębiorstwa nie wykorzystują w pełni swoich zdolności do konkurowania ze względu na niewielkie zasoby, tj. wielkość skupowanego mleka, liczbę zatrudnianych pracowników oraz uzyskiwanie wyników finansowych poniżej średniej krajowej, o czym świadczą m.in. wypracowane przychody z całokształtu działalności.



Rys. 41. Średnia wielkość przychodów z całokształtu działalności przypadająca na 1 zatrudnionego uzyskiwana przed podmioty funkcjonujące w województwie wielkopolskim na tle krajowych, z wyszczególnieniem wybranych okręgowych spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim w latach 2015–2019 (tys. zł)

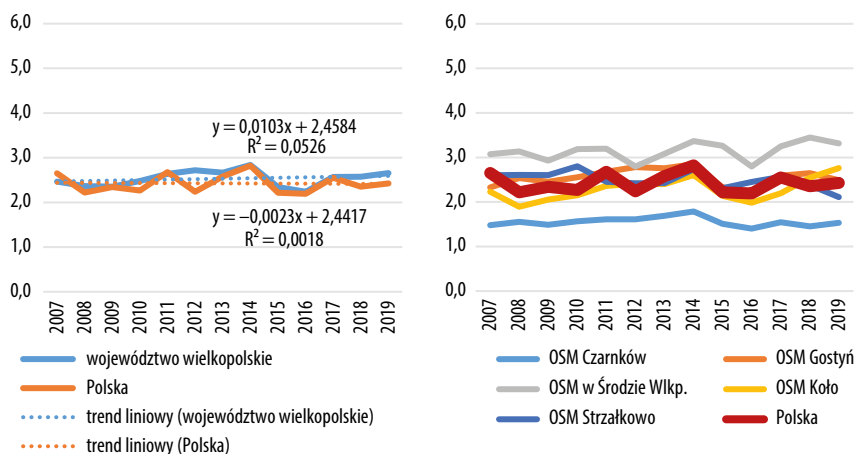
Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych publikowanych w bazie EMIS.

Fig. 41. Average revenue from all activities per 1 employee obtained by entities operating in Wielkopolskie voivodeship against the national background, with a detailed breakdown of selected district dairy cooperatives in Wielkopolskie voivodeship in 2015–2019 (thousand PLN)

Source: own study based on financial reports published in the EMIS database.

Dynamiczny wzrost wielkości przychodów z całokształtu działalności w przeliczeniu na 1 zatrudnionego widoczny był bardziej w przypadku spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim – w latach 2015–2019 wyniósł 31%, zaś w przypadku krajowych podmiotów odnotowano wzrost o 26% (rys. 41). W przypadku OSM Koło wielkość przychodów z całokształtu działalności w przeliczeniu na 1 zatrudnionego w 2019 r. zwiększyła się o 66% i wyniosła 1141 tys. zł, zaś w kraju 1057 tys. zł (rys. 41). OSM Gostyń również odnotowała wzrost opisywanego wskaźnika. Zachodzące zmiany były mniej dynamiczne niż w przypadku OSM Koło. OSM Gostyń w latach 2015–2019 zwiększyła przychody z całokształtu działalności w przeliczeniu na 1 zatrudnionego o 21% do poziomu 962 tys. zł (rys. 41).

Analizując zmiany wskaźnika rotacji aktywów, który obliczono jako iloraz przychodów ze sprzedaży i aktywów ogółem, stwierdzono nieznaczny wzrost wskaźnika w latach 2015–2019 w przypadku spółdzielni mleczarskich funkcjonujących na terenie województwa wielkopolskiego (wzrost o 8%) (rys. 42). Natomiast w przypadku krajowych przedsiębiorstw widoczny był nieznaczny spadek wskaźnika o 9% (rys. 42). Oznacza to, że badane podmioty zlokalizowane



Rys. 42. Średnia wartość wskaźnika rotacji aktywów uzyskiwana przed podmioty funkcjonujące w województwie wielkopolskim na tle krajowych, z wyszczególnieniem wybranych okręgowych spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim w latach 2007–2019

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych publikowanych w bazie EMIS.

Fig. 42. Average value of the asset turnover ratio achieved by entities operating in Wielkopolskie voivodeship against the national background, with a detail of selected district dairy cooperatives in Wielkopolskie voivodeship in 2007–2019

Source: own study based on financial reports published in the EMIS database.

na terenie województwa wielkopolskiego cechowały się m.in. stabilnym poziomem przychodów ze sprzedaży.

5.3. Ocena kondycji finansowej spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim

Podmioty gospodarcze funkcjonujące w ramach gospodarki rynkowej zobowiązane są do prowadzenia obserwacji mających na celu określenie zjawisk finansowych, jakie występują wewnątrz, a także w otoczeniu przedsiębiorstwa. Bieżąca analiza kondycji finansowej podmiotu gospodarczego umożliwia określenie warunków funkcjonowania oraz rozwoju danej jednostki gospodarczej (Kuciński, 2018).

W literaturze przedmiotu, a także w praktyce gospodarczej oceny działalności prowadzonej przez dany podmiot dokonuje się przy wykorzystaniu tradycyjnej metody finansowej, jaką jest metoda wskaźnikowa. Stosując metodę wskaźnikową, można przeprowadzić analizę przedsiębiorstwa w takich obszarach jak: rentowność, płynność finansowa, zadłużenie, a także sprawność działania. Wskaźniki finansowe stanowią źródło informacji, które mogą mieć zastosowanie do określenia zmian zachodzących w podmiotach gospodarczych. Wykorzystując wskaźniki finansowe, można wskazać symptomy polepszającej się bądź też pogarszającej sytuacji finansowej podmiotu (Kuciński, 2018). Z uwagi na łatwość w obliczaniu, jak i w interpretacji wskaźników do oceny kondycji finansowej najczęściej wykorzystywana jest tradycyjna analiza wskaźnikowa, mimo że ma ona pewne ograniczenia. Jednym z ograniczeń tradycyjnej analizy wskaźnikowej jest możliwość zafałszowania ogólnej kondycji finansowej badanego podmiotu przez błędną interpretację wskaźników finansowych, co uniemożliwia zastosowanie analizy wskaźnikowej w praktyce gospodarczej. W związku z tym, oprócz tradycyjnej metody wskaźnikowej, w celu analizy finansowej przedsiębiorstwa wykorzystuje się modele dyskryminacyjne oraz konstruowane są mierniki syntetyczne, aby w bardziej obiektywny sposób określić kondycję finansową danego podmiotu gospodarczego (Kuciński, 2018).

Wykorzystany miernik syntetyczny umożliwił ocenę kondycji finansowej spółdzielni mleczarskich prowadzących działalność na obszarze województwa wielkopolskiego. Wyjaśniając przyczyny takich wyborów dotyczących konstrukcji miernika, należy wskazać, że każdy z uwzględnionych wskaźników został włączony po analizie literatury przedmiotu i podejmowanych prób badawczych autorki publikacji.

Pierwszym etapem był dobór zmiennych. Dokonano go według kryteriów merytorycznych, nawiązując do dotychczas przeprowadzonych badań w zakresie

analizy czynników warunkujących konkurencyjność poszczególnych podmiotów gospodarczych funkcjonujących w polskim sektorze mleczarskim (Wiza, 2022). Uwzględniono także własności zmiennych, biorąc pod uwagę: możliwość liczbowego wyrażenia poziomu analizowanych aspektów kondycji finansowej poszczególnych podmiotów gospodarczych sektora mleczarskiego, a także dostępność oraz kompletność danych dla badanych spółdzielni mleczarskich prowadzących działalność na terenie województwa wielkopolskiego (Zeliaś, 2000). W wykorzystanym mierniku syntetycznym wyodrębniono wskaźniki finansowe opisane w tabeli 30.

W drugim etapie konstrukcji miernika syntetycznego przeprowadzono kategoryzację wskazanych w tabeli 30 wskaźników finansowych. Kryterium podziału wskaźników był sposób ich oddziaływania na kształtowanie kondycji finansowej badanych spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim. To przyczyniło się do wyróżnienia wskaźników finansowych, które mogą być stymulantami, destymulantami oraz nominatami. Do stymulant zakwalifikowano zmienne, których wzrost wartości determinuje poprawę kondycji finansowej danego podmiotu. W tym przypadku do stymulant zaliczono: rentowność aktywów (ROA), rentowność sprzedaży netto (ROS), rotację aktywów (RA), rotację aktywów obrotowych (RAO) oraz dynamikę przychodu (DP). Do destymulant zakwalifikowano zmienne, których wzrost wartości determinuje pogorszenie kondycji finansowej danego podmiotu. W tym przypadku do destymulant zaliczono cykl operacyjny (CO). Natomiast nominanty cechują się optymalnym poziomem, a jakiegokolwiek odchylenia uznawane są za niesprzyjające zjawisko. W tym przypadku do nominant zakwalifikowano wskaźnik płynności bieżącej (WB) oraz stopę zadłużenia (SZ). Wskazanie, czy dana zmienna jest stymulantą bądź destymulantą, ogólnie nie stanowi problemu, natomiast w przypadku nominant utrudnieniem jest określenie optymalnego poziomu zmiennej. W ustaleniu optymalnego poziomu wartości dla wskaźników finansowych zaliczonych w niniejszej rozprawie do nominat wykorzystano następujące pozycje literaturowe: Sierpińska i Jachna (2004), Damodaran (2007), Kowalak (2008), Machała (2008) oraz Szandula (2011).

Trzecim etapem w konstrukcji miernika syntetycznego był wybór metody stymulacji destymulant. Jako że zmienna statystyczna stanowi agregat częściowych wskaźników, wszystkie zmienne należy przekształcić na stymulanty. W przypadku destymulant postanowiono dokonać przekształcenia ilorazowego, które stanowi jedno z częstszych wykorzystywanych rozwiązań (Litwiński, 2019). Transformacje zmiennych z destymulant na stymulanty przeprowadzono według wzoru zamieszczonego we wprowadzeniu do niniejszego podrozdziału. W przypadku przekształceń nominat na stymulanty wykorzystano wzory zawarte we wprowadzeniu do rozdziału 5.

Tabela 30. Wskaźniki finansowe uwzględnione w ocenie kondycji finansowej spółdzielni mleczarskich prowadzących działalność na terenie województwa wielkopolskiego w latach 2007–2019

Table 30. Financial indicators included in the assessment of the financial condition of dairy cooperatives operating in Wielkopolskie voivodeship in 2007–2019

Kategoria (dotyczy oceny kondycji finansowej badanych podmiotów)	Nazwa wskaźnika wraz ze wzorem	Jednostka	Źródło pochodzenia danych
Obszar rentowności	Rentowność aktywów $ROA = \frac{\text{zysk (strata) netto}}{\text{aktywa ogółem}} \times 100\%$	%	Sprawozdania finansowe publikowane każdego roku przez badane przedsiębiorstwa mleczarskie zebrane przy wykorzystaniu bazy EMIS
	Rentowność sprzedaży netto $ROS = \frac{\text{zysk (strata) ze sprzedaży}}{\text{przychody netto ze sprzedaży}} \times 100\%$	%	
Obszar płynności finansowej	Wskaźnik płynności bieżącej $WB = \frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}} \times 100\%$	–	
Obszar zadłużenia	Stopa zadłużenia $SZ = \frac{\text{zobowiązania i rezerwy do zobowiązania}}{\text{pasywa}} \times 100\%$	%	
Obszar sprawności działania	Rotacja aktywów $RA = \frac{\text{przychody netto ze sprzedaży}}{\text{aktywa ogółem}}$	–	
	Rotacja aktywów obrotowych $RAO = \frac{\text{przychody netto ze sprzedaży}}{\text{aktywa obrotowe}}$	–	
	Cykl operacyjny $CO = \frac{365 \times (\text{należności} + \text{zapasy})}{\text{przychody netto ze sprzedaży}}$	–	
Obszar wartości rynkowej	Dynamika przychodów $DP = \frac{\text{przychody netto ze sprzedaży}_t}{\text{przychody netto ze sprzedaży}_{t-1}}$	–	

Źródło: opracowanie własne.

Source: own elaboration.

Wśród przedstawionych w tabeli 30 wskaźników jako destymulantę określono cykl operacyjny, zaś bieżący wskaźnik płynności oraz stopę zadłużenia – jako nominanty. W literaturze przedmiotu wskazywanym optymalnym przedziałem dla wskaźnika bieżącego jest zakres 1,2–2,0 (Sierpińska i Jachna, 2004; Szandula, 2011). Podkreśla się przy tym, że niekorzystną sytuacją dla funkcjonowania podmiotu gospodarczego jest zarówno brak płynności, jak i nadmierna płynność. Niski poziom płynności finansowej przedsiębiorstwa może skutkować zagrożeniem niewypłacalnością. Natomiast zbyt wysoka płynność wiąże się z nieefektywnym gospodarowaniem zasobami finansowymi. Nie należy jednak rozpatrywać tych dwóch przypadków symetrycznie. Brak możliwości spłaty zobowiązań w terminie może skutkować pogorszeniem relacji z dostawcami, co w konsekwencji prowadzi do spowolnienia bądź wstrzymania produkcji, a ostatecznie do upadłości przedsiębiorstwa. Wskaźniki płynności informują o możliwym wystąpieniu ryzyka niewypłacalności. Zdaniem Szanduly (2011) dla wskaźnika bieżącego zalecana jest jego wielkość powyżej 1,2, gdyż nadpłynność nie będzie negatywnie wpływać na wartość wskaźnika syntetycznego. Natomiast efektywność działania we wskaźniku syntetycznym będzie wyrażona przez inne wskaźniki. W przypadku wskaźnika zadłużenia w literaturze przedmiotu zalecany przedział to 0,57–0,67 (Sierpińska i Jachna, 2004). Zbyt wysoki udział obcego finansowania w strukturze pasywów może skutkować koniecznością spłaty długu, co wiąże się z ryzykiem utraty finansowania. Natomiast zbyt niska wartość wskaźnika zadłużenia może wskazywać na słabe wykorzystywanie możliwości rozwoju przy wsparciu kapitałem obcym. Istotą wskaźnika zadłużenia jest dostarczenie informacji o potencjalnie zbyt dużym zadłużeniu. W związku z tym w badaniu dla wskaźnika zadłużenia przyjęto przedział (0;0,6), co oznacza, że niski udział kapitałów obcych nie będzie traktowany jako sytuacja niekorzystna.

Etap czwarty dotyczy wyboru procedury normalizacyjnej. Wskaźniki finansowe wyrażone są w różnych jednostkach, tj. finansowych (zł), dniach, a niektóre są pozbawione mian, co sprawia trudności w bezpośredniej ich agregacji. Wartości średnie i wariancje poszczególnych zmiennych też są różne, dlatego w celu doprowadzenia wskaźników cząstkowych do wzajemnej porównywalności należy przeprowadzić normalizację (Szandula, 2011). Następnie przeprowadzono standaryzację. Dla zmiennych standaryzowanych obliczono współczynniki korelacji, które przedstawiono w tabeli 31.

Ze względu na to, że procedura stymulacji wymaga, aby zmienne budujące wskaźnik syntetyczny były niezależne, początkowy zbiór zmiennych zredukowano. W tym celu przeprowadzono analizę czynnikową oraz eliminację zmiennych skorelowanych. Wartość krytyczną współczynnika korelacji przyjęto na poziomie 0,05, który został określony arbitralnie. Końcowy zestaw zmiennych

Tabela 31. Współczynniki korelacji wskaźników finansowych po standaryzacji
Table 31. Correlation coefficients of financial indicators after standardization

Zmienne	ROA	ROS	WB	SZ	RA	RAO	CO	DP
ROA	1,00	−0,10	0,43	0,29	0,00	−0,29	−0,10	0,34
ROS	−0,10	1,00	−0,05	−0,03	0,08	0,20	0,08	0,02
WB	0,43	−0,05	1,00	0,51	0,08	−0,24	−0,13	−0,05
SZ	0,29	−0,03	0,51	1,00	0,21	−0,22	−0,14	0,00
RA	0,00	0,08	0,08	0,21	1,00	0,28	0,38	0,11
RAO	−0,29	0,20	−0,24	−0,22	0,28	1,00	0,68	0,14
CO	−0,10	0,08	−0,13	−0,14	0,38	0,68	1,00	0,09
DP	0,34	0,02	−0,05	0,00	0,11	0,14	0,09	1,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych pochodzących z bazy EMIS.

Source: own study based on financial reports from the EMIS database.

zastosowanych w badaniu stanowią: rentowność aktywów, rentowność sprzedaży, wskaźnik bieżący, stopa zadłużenia, rotacja aktywów, rotacja aktywów obrotowych oraz dynamika przychodów.

Etap piąty to obliczenie wskaźnika syntetycznego przez średnią ważoną wskaźników cząstkowych.

$$z_i = \sum_{j=1}^m w_j x'_{j,i}$$

gdzie:

z_i – i -ta obserwacja wskaźnika syntetycznego (wskaźnik syntetyczny dla i -tego przedsiębiorstwa w danym roku);

w_j – waga j -tego wskaźnika;

$x'_{j,i}$ – i -ta znormalizowana wartość wskaźnika x_j .

Istotną kwestią w konstrukcji miernika syntetycznego był sposób ważenia poszczególnych wskaźników finansowych. Wagi w_j określone w powyższym wzorze wskazują na znaczenie danego wskaźnika w ocenie kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Z uwagi na brak uniwersalnych rozwiązań co do sposobu ważenia wskaźników w skonstruowanym mierniku syntetycznym przyjęto system wag jednakowych. Ostatecznie wyznaczono zmienną syntetyczną na poziomie średniej arytmetycznej prostej ze wskaźników cząstkowych. Oszacowany wskaźnik syntetyczny stanowi swoisty konglomerat stymulant, dzięki temu on również jest stymulantą. Otrzymane wartości miernika syntetycznego

należy interpretować w taki sposób, że im wyższa wartość, tym lepsza kondycja finansowa danego przedsiębiorstwa (Szandula, 2011).

Każde przedsiębiorstwo prowadzące działalność gospodarczą jest ukierunkowane na osiągnięcie dodatniego wyniku finansowego. Zysk można określić jako nadwyżkę przychodów nad kosztami przedsiębiorstwa, który jest konieczny dla sfinansowania działalności oraz rozwoju przedsiębiorstwa, stwarzając tym samym potencjał długookresowego osiągania przyszłych zysków. Zwiększenie rozmiarów sprzedaży, a przez to i udziału w rynku oraz rozpoczęcie realizacji nowych projektów wymaga dodatkowych nakładów, które finansuje m.in. zysk (Bednarski i Waśniewski, 1996; Zuba i Zuba, 2011; Wiza, 2022). Przez obserwację wielkości zysku zarządzający przedsiębiorstwem mogą zweryfikować skuteczność podejmowanych działań przedsiębiorczych. O efektywności przedsiębiorstwa świadczy również relacja osiąganego zysku do poniesionych nakładów, definiowana jako rentowność. Do obszaru analizy rentowności należą wskaźniki rentowności aktywów, które obrazują stosunek wyniku finansowego netto do przeciętnego stanu majątku. Stanowią one istotny instrument gospodarki zasobami majątkowymi jednostki gospodarczej. Analiza tych wskaźników umożliwia bowiem przedsiębiorstwu: pobudzenie do efektywnego wykorzystania zasobów aktywów trwałych i obrotowych, dążenie do utrzymania wielkości zasobów majątkowych na racjonalnym poziomie – odpowiadającym rozmiarowi prowadzonej działalności, eliminowanie zbędnych i nadmiernych zapasów składników zasobów majątkowych, sterowanie działalnością inwestycyjną przedsiębiorstwa, kontrolę poziomu ponoszonych kosztów i osiąganych przychodów (Bednarski, 2002; Wiza, 2022). Kolejny obszar klasycznego badania rentowności przedsiębiorstwa obejmuje analizę rentowności sprzedaży. Znaczenie tej analizy wynika z tego, że umożliwia syntetyczną ocenę opłacalności sprzedaży. Sprzedaż produktów wytworzonych przez przedsiębiorstwo lub zakupionych przez nie towarów to proces gospodarczy, który wynika z relacji między przedsiębiorstwem a rynkiem. Miarą efektów sprzedaży produktów i towarów wyrażoną wartościowo są przychody ze sprzedaży, które powinny być na tyle wysokie, by pokryć związane z nimi koszty. Wskaźnik rentowności sprzedaży jest więc relacją wyniku finansowego netto do przychodów ze sprzedaży (Nowak, 2005; Wiza, 2022).

Wskaźnik rentowności aktywów informuje o zdolności przedsiębiorstwa do wypracowywania zysków i efektywności gospodarowania jej majątkiem. Im wyższy jest wskaźnik ROA, tym lepsza kondycja finansowa przedsiębiorstwa. Biorąc pod uwagę analizowany okres, można zauważyć, że pięć podmiotów utrzymywało dobrą kondycję finansową, tj. OSM Jarocin, OSM Śrem, OSM Strzałkowo, OSM Wolsztyn, OSM Koło oraz OSM Czarnków, osiągając dodatnie wskaźniki rentowności aktywów przy relatywnie niewielkiej ich zmienności. Jednocześnie w przypadku OSM Strzałkowo przyjmowane wartości wskaźnika

Tabela 32. Wskaźnik rentowności aktywów spółdzielni mleczarskich prowadzących działalność na terenie województwa wielkopolskiego w latach 2007–2019 (%)

Table 32. Return on assets of dairy cooperatives operating in Wielkopolskie voivodeship in 2007–2019 (%)

Podmiot	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
OSM Czarnków	4,10	3,84	4,60	4,99	4,87	0,34	1,82	0,49	0,48	3,41	0,42	0,50	0,52
OSM Gostyń	2,32	3,85	2,84	1,98	2,23	-1,88	0,62	0,29	1,46	0,66	1,38	0,44	1,95
OSM JANA w Środzie Wlkp.	1,05	1,44	1,38	1,69	1,73	0,77	1,15	0,51	1,97	2,07	1,52	0,47	0,19
OSM Jarocin	1,83	1,39	2,88	4,60	4,29	3,66	2,86	0,11	0,20	1,26	1,03	1,32	0,17
OSM Koło	6,71	-13,88	7,60	8,11	6,96	0,93	13,42	1,34	0,71	6,91	9,06	1,85	2,25
OSM Konin	0,65	0,07	1,09	2,66	4,52	4,78	1,58	0,78	-9,33	0,52	-5,55	-25,23	-29,06
OSM Kowalew-Dobrzycza	1,31	0,08	1,41	0,36	0,66	0,36	-1,33	0,24	0,23	0,37	0,13	-0,79	-6,90
OSM Łobżenica	1,44	-2,90	4,12	2,27	3,49	3,29	2,75	2,71	1,42	6,87	1,27	0,16	3,20
OSM Ostrów Wlkp.	0,58	1,43	0,47	0,96	0,40	0,36	0,34	-7,90	-4,84	-4,36	-0,86	-3,17	-4,39
OSM Rawicz	0,43	0,25	0,46	0,51	0,35	0,49	0,22	-1,52	0,03	0,21	-1,05	-3,51	0,06
OSM Strzałkowo	3,80	5,32	7,97	4,84	3,69	4,80	7,49	2,05	8,49	12,81	10,21	9,95	12,56
OSM Śrem	6,18	1,62	3,58	1,79	0,59	1,06	3,51	3,75	1,90	3,60	0,75	1,39	1,84
OSM Top-Tomysł	1,06	-6,19	6,35	2,55	0,48	-17,91	2,39	-4,24	6,10	6,20	0,74	-1,35	-4,35
OSM Wolsztyn	0,54	16,45	0,88	0,25	0,30	0,67	0,57	0,65	0,64	0,51	0,63	1,70	0,42
OSM Września	4,09	-18,88	6,37	3,00	1,77	0,59	4,40	-5,93	0,82	-1,26	-0,21	0,91	-2,86
Polska	3,0	0,6	3,4	2,2	1,8	1,4	2,1	1,1	1,3	2,0	1,9	1,3	1,4

Źródło: tabela 31.

Source: table 31.

rentowności aktywów cechowały się wyższymi wartościami w porównaniu do krajowych przedsiębiorstw mleczarskich. W przypadku dwóch mleczarni – czyli OSM Gostyń oraz OSM Łobżenica – wystąpiły jednorazowe straty, które mogły być związane z zaciągniętymi zobowiązaniami. O trudnej sytuacji finansowej można mówić w przypadku OSM Konin oraz Ostrów Wlkp., które notowały straty w ostatnich latach badanego okresu (tab. 32).

Najwyższą wartość wskaźnika rentowności aktywów miała OSM Wolsztyn w 2008 r. (około 16,5%), OSM Koło w 2013 r. (około 13,5%) oraz OSM Strzałkowo w 2016 r. (około 13%) (tab. 32). OSM Wolsztyn to średnie przedsiębiorstwo mleczarskie funkcjonujące na terenie województwa wielkopolskiego, biorąc pod uwagę skalę skupu mleka wynoszącą około 17 mln litrów rocznie oraz uzyskane przychody w przeliczeniu na 1 zatrudnionego około 260 tys. zł (tab. 29). OSM Koło to jedna z największych spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim o udziale w sprzedaży całego sektora mleczarskiego na poziomie 2,5% i zatrudnieniu na poziomie 679 pracowników (w 2019 r.) (tab. 29). Działania podjęte przez OSM Koło przyczyniły się do wzrostu wskaźnika rentowności aktywów. Do tych działań można zakwalifikować m.in. inwestycje na rzecz modernizacji linii technologicznych oraz specjalizację produkcji w kierunku produkcji mleka w proszku (Sprawozdanie z działalności..., 2019). Natomiast OSM Strzałkowo to jedna z mniejszych spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim zatrudniająca 82 pracowników (w 2019 r.) (tab. 29). OSM Strzałkowo przeprowadziło modernizację linii technologicznej, zapewniło poprawę jakości oferowanych produktów, a także podjęło działania marketingowe dla zwiększenia rozpoznawalności marki (Sprawozdanie z działalności..., 2019). Działania te mogły wpłynąć na generowane zyski oraz wartość aktywów, oddziałując tym samym na wartość wskaźnika ROA. Najniższą wartością wskaźnika rentowności aktywów odnotowano dla OSM Konin (tab. 32). Wartość sprzedaży OSM Konin to około 0,3% ogółu sektora mleczarskiego w Polsce, a w 2019 r. spółdzielnia zatrudniła 179 pracowników (tab. 29). Rosnące zadłużenie, przy jednoczesnym stałym, ale niskim poziomie wartości przychodów ze sprzedaży, przyczyniło się do pogorszenia wyników finansowych spółdzielni. Od 2015 r. pojawiała się strata (a więc i ujemna rentowność). Jedną z przyczyn była bliskość konkurencji, głównie większego przedsiębiorstwa, jakim jest OSM Koło, co zresztą ostatecznie przyczyniło się do przejęcia OSM Konin przez OSM Koło (Wiza, 2022).

Uwzględniając analizowany okres badań, sześć spółdzielni cechowało się dodatnią wartością wskaźnika rentowności sprzedaży netto przy relatywnie niewielkiej jego zmienności, tj. OSM Czarnków, OSM JANA w Środzie Wielkopolskiej, OSM Jarocin, OSM Strzałkowo, OSM Śrem oraz OSM Wolsztyn (tab. 33). Oznacza to, że wymienione podmioty cechowały się korzystną sytuacją finansową, co mogło być związane z realizacją zaplanowanej wielkości sprzedaży

Tabela 33. Wskaźnik rentowności sprzedaży netto spółdzielni mleczarskich prowadzących działalność na terenie województwa wielkopolskiego w latach 2007–2019 (%)

Table 33. Net sales profitability ratio of dairy cooperatives operating in Wielkopolskie voivodeship in 2007–2019 (%)

Podmiot	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
OSM Czarnków	2,78	2,48	3,09	3,19	3,02	0,21	1,08	0,28	0,32	2,43	0,27	0,35	0,34
OSM Gostyń	1,00	1,52	1,16	0,77	0,83	-0,68	0,23	0,10	0,62	0,30	0,53	0,17	0,78
OSM JANA w Środzie Wlkp.	0,34	0,46	0,47	0,53	0,54	0,28	0,37	0,15	0,60	0,74	0,47	0,14	0,06
OSM Jarocin	0,33	0,28	0,63	1,11	0,94	0,96	0,91	0,03	0,06	0,42	0,31	0,38	0,05
OSM Koło	3,01	-7,33	3,70	3,78	2,95	0,39	5,59	0,52	0,33	3,48	4,13	0,73	0,81
OSM Konin	0,28	0,07	0,90	1,69	2,14	1,37	0,62	0,29	-5,87	0,24	-1,95	-16,66	-13,87
OSM Kowalew- -Dobrzyca	0,43	0,03	0,49	0,12	0,21	0,11	-0,40	0,08	0,08	0,15	0,04	-0,29	-2,39
OSM Łobżenica	0,44	-0,84	1,11	0,57	0,79	0,73	0,60	0,54	0,32	1,72	0,25	0,04	0,73
OSM Ostrów Wlkp.	0,17	0,39	0,14	0,34	0,14	0,12	0,11	-2,20	-1,41	-1,22	-0,27	-0,88	-1,24
OSM Rawicz	0,16	0,08	0,18	0,20	0,13	0,18	0,08	-0,54	0,01	0,10	-0,39	-1,44	0,04
OSM Strzałkowo	1,46	2,04	3,06	1,73	1,50	1,98	3,09	0,75	3,68	5,23	3,98	4,18	5,96
OSM Śrem	2,08	0,48	1,10	0,54	0,16	0,30	1,00	1,00	0,53	1,17	0,20	0,41	0,54
OSM Top-Tomysł	0,43	-2,17	2,29	0,99	0,17	-5,68	0,73	-1,41	2,30	2,62	0,25	-0,69	-2,06
OSM Wolsztyn	0,11	4,16	0,26	0,06	0,07	0,15	0,14	0,15	0,18	0,15	0,17	0,45	0,10
OSM Września	1,10	-4,62	1,60	0,71	0,42	0,14	1,03	-1,14	0,32	-0,29	-0,04	0,19	-0,63
Polska	2,60	2,70	2,70	2,70	2,20	1,70	2,70	1,30	1,70	2,40	1,90	1,60	1,80

Źródło: tabela 31.

Source: table 31.

produktów oraz efektem inwestycji w zakresie modernizacji wyposażenia technicznego. W przypadku trzech spółdzielni mleczarskich – tzn. OSM Gostyń, OSM Koło oraz OSM Łobżenica – wystąpiły jednorazowe straty, które mogły być spowodowane wzrostem kosztów prowadzenia działalności. W przypadku OSM Koło w 2008 r. widoczny był znaczący spadek wskaźnika rentowności sprzedaży, który przyjmował wartości ujemne (tab. 33). Było to związane z kryzysem gospodarczym, gdyż OSM Koło jako jedna z nielicznych spółdzielni mleczarskich zlokalizowanych w województwie wielkopolskim eksportuje produkty na rynek europejski. Natomiast OSM Konin oraz OSM w Ostrowie Wielkopolskim w ostatnich latach analizowanego okresu stały się najmniej konkurencyjne zarówno względem spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim, jak i krajowych podmiotów, gdyż generowały straty z prowadzonej działalności (tab. 33). Było to związane m.in. ze wzrostem kosztów prowadzenia działalności, kosztów operacyjnych, a także podatków, co sprawiło, że wymienione podmioty były najmniej rentowne. Oznacza to, że pogorszyła się kondycja finansowa tych podmiotów, co zmusiło badane przedsiębiorstwa do zwiększania wielkości sprzedaży przez poszukiwanie nowych odbiorców oraz rynków zbytu (Wiza, 2022). Spółdzielnie mleczarskie w województwie wielkopolskim cechowały się mniej korzystną rentownością ze sprzedaży niż krajowe podmioty, dla których wskaźnik przyjmował wartości 1,3–2,7 (tab. 33). Poza tym większość badanych podmiotów działa lokalnie, oferując podstawowe artykuły mleczarskie, co utrudnia dotarcie do konsumentów na rynku krajowym. Jedynie OSM Strzałkowo miało wyższy wskaźnik rentowności sprzedaży na tle krajowych podmiotów (tab. 33).

Wskaźnik stopy zadłużenia informuje o poziomie zadłużenia przedsiębiorstwa. Wzrost wartości wskaźnika do poziomu powyżej 50% może oznaczać pogorszenie wiarygodności finansowej, co determinuje nadmierne ryzyko kredytowe. Z kolei obniżenie wartości wskaźnika w czasie można interpretować jako spadek ryzyka finansowego, a tym samym wzrost zdolności kredytowej, choć wiele zależy od sektora, w jakim przedsiębiorstwo funkcjonuje. W latach 2007–2019 widoczny był spadek wskaźnika stopy zadłużeniu w przypadku pięciu spółdzielni mleczarskich zlokalizowanych w województwie wielkopolskim, tj. OSM Koło (o 39%), OSM Śrem (o 27%), OSM Kowalew-Dobrzyca (o 20%), OSM Jarocin (o 12%) oraz OSM Rawicz (o 2%) (tab. 34). W przypadku większości badanych podmiotów wskaźnik stopy zadłużenia przyjmował wartości poniżej 50%, co wskazuje, że analizowane przedsiębiorstwa nie posiadały znaczącego zadłużenia, które mogłoby spowodować ich spadek wiarygodności finansowej (Wiza, 2022). W analizowanym okresie widoczny był prawie 2,5-krotny wzrost wartości wskaźnika stopy zadłużenia dla OSM Konin i w 2019 r. wyniósł około 148%, zaś w przypadku OSM Strzałkowo wystąpił skokowy wzrost wskaźnika w 2019 r. do wartości 184% (tab. 34). Przyjmowane wartości wskaźnika stopy

Tabela 34. Wskaźnik stopy zadłużenia spółdzielni mleczarskich prowadzących działalność na terenie województwa wielkopolskiego w latach 2007–2019 (%)

Table 34. Debt ratio of dairy cooperatives operating in Wielkopolskie voivodeship in 2007–2019 (%)

Podmiot	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
OSM Czarnków	28,52	23,60	23,48	24,82	23,04	26,91	32,26	30,95	33,69	32,01	36,12	36,86	35,46
OSM Gostyń	42,38	35,18	36,49	41,10	39,31	40,25	41,37	39,38	45,87	48,24	48,07	46,19	49,27
OSM JANA w Środzie Wlkp.	56,90	59,64	61,78	57,24	56,77	64,24	63,68	63,38	62,04	66,49	63,18	60,47	61,64
OSM Jarocin	54,70	48,23	46,44	55,64	52,37	54,16	63,42	54,89	52,75	54,49	54,13	49,14	47,97
OSM Koło	54,35	70,91	63,90	57,98	53,44	52,30	44,19	39,81	40,89	41,09	38,24	35,62	33,23
OSM Konin	42,93	74,95	71,09	67,05	66,91	61,50	76,37	71,79	87,51	86,93	91,45	115,92	147,73
OSM Kowalew- -Dobrzyca	49,64	43,17	41,74	41,83	41,82	39,86	42,64	40,54	39,38	41,03	40,60	35,53	39,67
OSM Łobżenica	48,11	40,70	47,41	47,90	49,31	44,17	52,04	46,60	49,00	49,84	47,83	55,12	57,09
OSM Ostrów Wlkp.	52,48	43,97	44,89	56,41	57,22	55,71	55,87	53,81	53,07	55,99	60,30	57,66	58,40
OSM Rawicz	56,37	48,86	50,16	47,76	47,90	44,36	46,24	39,92	35,84	41,00	37,21	41,44	55,22
OSM Strzałkowo	62,80	49,85	39,34	45,89	54,26	53,57	51,04	47,28	43,89	36,47	33,34	31,80	183,74
OSM Śrem	47,52	40,82	33,29	39,76	35,14	35,79	37,73	33,62	30,15	35,67	32,19	33,33	34,32
OSM Top-Tomysł	54,98	55,23	48,70	50,13	49,03	57,17	51,89	50,05	49,36	46,53	42,83	60,97	62,25
OSM Wolsztyn	39,12	35,69	41,27	45,79	45,27	43,80	51,03	46,62	52,29	54,51	55,62	56,16	54,39
OSM Września	41,21	48,06	39,83	45,10	48,45	47,99	50,18	45,99	48,92	49,00	51,46	49,32	53,50

Źródło: tabela 31.

Source: table 31.

zadłużenia w 2019 roku dla OSM Konin oraz OSM Strzałkowo były związane z wysoką wartością zobowiązań ogółem. W przypadku OSM Konin odnotowana w 2019 r. wysoka wartość zobowiązań ogółem była uwarunkowana wielkością posiadanego kredytu inwestycyjnego, którego wartość wyniosła 18 mln zł (Sprawozdanie z działalności OSM w Koninie, 2019). Natomiast w przypadku OSM Strzałkowo wysoka wartość zobowiązań ogółem była związana z nieterminową spłatą bieżących zobowiązań dotyczących dostaw, robót oraz usług na kwotę 1 mln zł (Sprawozdanie z działalności OSM w Strzałkowie, 2019).

Wskaźnik rotacji aktywów odzwierciedla ogólną efektywność wszystkich aktywów łącznie, przy czym można go interpretować w dwojaki sposób. Po pierwsze, określa on, ile „obrotów” dokonano przeciętnym stanem aktywów do realizacji sprzedaży przez przedsiębiorstwo. Po drugie, informuje, jaką wartość przychodów ze sprzedaży osiągnięto z 1 zł zaangażowanych aktywów. Im wyższą wartość przychodów ze sprzedaży osiąga się z zaangażowanych aktywów, tym większa efektywność przedsiębiorstwa. Im wyższy wskaźnik, tym lepiej zarządzane jest przedsiębiorstwo. W latach 2007–2019 widoczny był wzrost wartości wskaźnika rotacji aktywów dla siedmiu podmiotów, tj. OSM Łobżenica (wzrost o 33%), OSM Koło (o 24%), OSM Września (o 21%), OSM Śrem (o 13%), OSM JANA w Środzie Wielkopolskiej (o 8%), OSM Gostyń (o 7%) oraz OSM Czarnków (o 4%) (tab. 35). Świadczy to o tym, że wymienione podmioty z zaangażowanego w działalność majątku uzyskiwały wyższe przychody, a także w analizowanym okresie zwiększyły efektywność wykorzystania zaangażowanych w działalność aktywów. W badanych latach stwierdzono spadek wartości wskaźnika rotacji aktywów dla: OSM Rawicz (o 40%), OSM Jarocin (o 37%), OSM Strzałkowo (o 19%), OSM Wolsztyn i OSM Top-Tomyśl (o 14%), OSM Konin (o 8%), OSM w Ostrowie Wielkopolskim (o 6%) oraz OSM Kowalew-Dobrzyca (o 5%) (tab. 35). Wskazane spółdzielnie mleczarskie z zaangażowanego w działalność majątku uzyskiwały niższe przychody. Oznacza to, że w analizowanym okresie zmniejszyły efektywność wykorzystania zaangażowanych w działalność aktywów (tab. 35).

Zmiany kondycji finansowej spółdzielni mleczarskich zlokalizowanych w województwie wielkopolskim¹² w latach 2007–2019 określono na podstawie wskaźnika syntetycznego, powstałego jako średnia arytmetyczna wskaźników cząstkowych. Po przeprowadzeniu analizy korelacji do ostatecznych obliczeń

¹² Ze względu na brak danych jednostkowych dla wszystkich mleczarni w kraju dokonano pomiaru kondycji finansowej spółdzielni mleczarskich funkcjonujących na terenie województwa wielkopolskiego, a następnie porównano wyniki uzyskane przez te podmioty z rezultatami polskich przedsiębiorstw mleczarskich ogółem (tab. 37), dokonując w ten sposób próby oceny ich zdolności konkurencyjnej na tle kraju.

Tabela 35. Wskaźnik rotacji aktywów spółdzielni mleczarskich prowadzących działalność w województwie wielkopolskim w latach 2007–2019**Table 35.** Asset turnover ratio of dairy cooperatives operating in Wielkopolskie voivodeship in 2007–2019

Podmiot	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
OSM Czarnków	1,48	1,55	1,49	1,57	1,61	1,61	1,69	1,79	1,51	1,40	1,54	1,45	1,53
OSM Gostyń	2,33	2,54	2,46	2,56	2,68	2,78	2,75	2,85	2,33	2,22	2,59	2,65	2,49
OSM JANA w Środzie Wlkp.	3,07	3,14	2,93	3,19	3,20	2,80	3,08	3,37	3,26	2,80	3,25	3,45	3,31
OSM Jarocin	5,49	4,90	4,53	4,16	4,54	3,80	3,13	3,70	3,28	2,99	3,29	3,43	3,46
OSM Koło	2,23	1,89	2,05	2,15	2,36	2,41	2,40	2,60	2,14	1,99	2,20	2,55	2,76
OSM Konin	2,28	0,94	1,21	1,57	2,12	3,50	2,55	2,68	1,59	2,11	2,85	1,51	2,09
OSM Kowalew- -Dobrzyca	3,04	3,08	2,87	3,05	3,20	3,22	3,30	3,19	2,82	2,50	2,94	2,76	2,89
OSM Łobżenica	3,30	3,44	3,71	4,01	4,42	4,51	4,59	5,00	4,39	4,01	4,97	4,59	4,39
OSM Ostrów Wlkp.	3,45	3,69	3,26	2,78	2,98	2,98	3,16	3,59	3,42	3,15	3,16	3,58	3,25
OSM Rawicz	2,74	2,92	2,48	2,61	2,70	2,66	2,82	2,82	2,39	2,12	2,68	2,43	1,64
OSM Strzałkowo	2,60	2,61	2,60	2,80	2,45	2,42	2,42	2,73	2,31	2,45	2,56	2,38	2,11
OSM Śrem	2,98	3,35	3,26	3,30	3,64	3,54	3,50	3,74	3,61	3,07	3,66	3,39	3,38
OSM Top-Tomysł	2,46	2,86	2,77	2,57	2,74	3,15	3,28	3,02	2,65	2,37	2,91	1,95	2,12
OSM Wolsztyn	4,85	3,96	3,34	3,84	4,39	4,61	4,08	4,28	3,65	3,33	3,78	3,77	4,17
OSM Września	3,71	4,09	3,99	4,22	4,17	4,19	4,26	5,19	4,77	4,31	4,74	4,74	4,51

Źródło: tabela 31.

Source: table 31.

wskaźnika syntetycznego wykorzystano wskaźniki: rentowności aktywów, rentowności sprzedaży netto, bieżącej płynności, stopy zadłużenia, rotacji aktywów, rotacji aktywów obrotowych oraz dynamiki przychodów. Najlepszą kondycją finansową w analizowanym okresie charakteryzowały się OSM Wolsztyn – ze średnią wartością wskaźnika syntetycznego wynoszącą 0,553, OSM Łobżenica (0,457) oraz OSM Jarocin (0,167). Warto podkreślić, że wskazane spółdzielnie mleczarskie cechują się lokalnym charakterem sprzedaży oferowanych produktów i mają wyłącznie krótkoterminowe zobowiązania finansowe, które są spłacane w danym roku obrotowym. Jednocześnie mają przychody ze sprzedaży na poziomie 33–73 mln zł, zaś udział wskazanych spółdzielni w wartości sprzedaży w sektorze mleczarskim w Polsce przyjmuje wartości 0,14–0,24% (tab. 29). Najgorszą kondycją finansową w analizowanym okresie charakteryzowały się OSM Czarńków ze średnią wartością wskaźnika syntetycznego wynoszącą –0,565, OSM Top-Tomyśl (–0,351) oraz OSM Konin (–0,209) (tab. 36¹³). Czynniki determinującymi pogorszenie kondycji finansowej wśród badanych spółdzielni są uzyskane przez te przedsiębiorstwa wyniki finansowe. OSM Czarńków, OSM Top-Tomyśl oraz OSM Konin w analizowanym okresie cechowały się niskim wskaźnikiem dynamiki przychodów, niskim wskaźnikiem rentowności sprzedaży oraz wysokim wskaźnikiem stopy zadłużenia. Wskazane spółdzielnie mleczarskie cechują się lokalnym charakterem sprzedaży oferowanych produktów i mają długoterminowe zobowiązania finansowe.

Spółdzielnie mleczarskie w województwie wielkopolskim mają istotne znaczenie w kształtowaniu krajowych wyników w sektorze mleczarskim. Porównując zebrane dane spółdzielni mleczarskich prowadzących działalność w województwie wielkopolskim z krajowymi wynikami dla sektora mleczarskiego, zauważono, że udział wszystkich spółdzielni mleczarskich zlokalizowanych w województwie wielkopolskim w wartości sprzedaży w sektorze mleczarskim w Polsce w 2019 r. wyniósł 6,7%, co wskazuje na istotne znaczenie wskazanych podmiotów w całości sektora mleczarskiego (tab. 29; tab. 37¹⁴). Udział liczby za-

¹³ Obliczony wskaźnik kondycji finansowej obliczono poprzez średnią ważoną wskaźników cząstkowych. $z_i = \sum_{j=1}^m w_j x'_{j,i}$, gdzie: z_j – i -ta obserwacja wskaźnika syntetycznego (wskaźnik syntetyczny dla i -tego przedsiębiorstwa w danym roku); w_j – waga j -tego wskaźnika; $x'_{j,i}$ – i -ta znormalizowana wartość wskaźnika x_j .

¹⁴ Uzyskane wyniki badań dla 15 wybranych spółdzielni mleczarskich zostały odniesione do wyników uzyskiwanych przez krajowe przedsiębiorstwa. W związku tym dane przedstawione w tabeli 37 zostały w większości pozyskane z Analiz rynkowych: Rynek mleka – stan i perspektywy (2010–2021), nr 39, 43, 44, 49, 59, 60 oraz Roczników Statystycznych Rolnictwa (2008–2021) i Roczników Statystycznych Przemysłu (2008–2021). Dane przedstawione w tabeli 37 dotyczące analizy finansowej przedsiębiorstw były uśrednione, gdyż po ich zebraniu zostały przeliczone na 1 podmiot. Każdą zmienną obliczono zgodnie

Tabela 36. Ranking spółdzielni mleczarskich prowadzących działalność w województwie wielkopolskim w latach 2007–2019, wyznaczony na podstawie wskaźnika kondycji finansowej

Table 36. Ranking of dairy cooperatives operating in Wielkopolskie voivodeship in 2007–2019, established using financial condition indicator

Podmiot	Wartość wskaźnika kondycji finansowej w poszczególnych latach													Wartość średnia wskaźnika za lata 2007–2019	Pozycja przed- siębior- stwa
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019		
OSM Czarnków	-0,51	-0,54	-0,55	-0,37	-0,44	-0,61	-0,44	-0,58	-0,76	-0,63	-0,48	-0,75	-0,68	15	
OSM Gostyń	0,07	-0,34	-0,08	0,01	0,04	-0,15	-0,06	-0,07	-0,18	-0,16	0,16	-0,11	-0,03	10	
OSM JANA w Środzie Wlkp.	-0,11	0,20	0,07	0,16	0,15	-0,01	0,08	0,13	0,06	-0,05	0,18	0,10	0,02	5	
OSM Jarocin	0,66	-0,12	-0,02	0,43	0,50	0,19	0,10	0,12	-0,08	0,00	0,23	0,09	0,08	3	
OSM Koło	0,39	-0,78	0,11	0,20	0,27	-0,05	0,40	0,05	-0,31	0,05	0,37	0,11	0,13	6	
OSM Konin	0,32	-0,26	0,44	0,58	0,53	1,78	0,00	-0,11	-0,92	0,14	0,16	-1,93	-3,44	13	
OSM Kowalew- -Dobrzyca	0,25	0,03	-0,03	0,08	0,14	0,01	0,01	-0,02	-0,21	-0,18	0,10	-0,19	-0,27	9	
OSM Łobżenica	0,30	-0,31	0,52	0,50	0,65	0,50	0,62	0,65	0,33	0,54	0,79	0,38	0,48	2	
OSM Ostrow Wlkp.	0,24	-0,12	-0,02	0,13	0,12	-0,01	0,14	-0,11	-0,08	-0,21	-0,06	0,19	-0,13	8	
OSM Rawicz	0,16	-0,01	-0,19	0,04	0,04	-0,12	0,05	-0,13	-0,27	-0,17	0,15	-0,30	-0,57	11	
OSM Strzałkowo	-0,14	-0,13	-0,14	-0,01	-0,06	-0,16	-0,04	-0,14	-0,22	0,17	0,12	-0,10	-1,52	12	
OSM Śrem	0,31	-0,09	-0,23	0,15	0,18	0,04	0,22	0,24	0,10	0,07	0,29	-0,02	0,08	4	
OSM Top-Tomyśl	-0,63	-0,44	-0,19	-0,31	-0,33	-0,83	-0,19	-0,57	-0,22	-0,31	0,13	-0,34	-0,32	14	
OSM Wolsztyn	0,81	0,84	0,24	0,64	0,70	0,60	0,51	0,59	0,22	0,25	0,62	0,55	0,63	1	
OSM Września	0,32	-0,53	0,15	0,29	0,16	0,02	0,29	0,11	-0,32	-0,04	0,25	0,08	-0,06	7	

Źródło: obliczenia własne na podstawie sprawozdań finansowych pochodzących z bazy EMIS.

Source: own calculations based on financial statements from the EMIS database.

Tabela 37. Charakterystyka polskich przedsiębiorstw mleczarskich w latach 2007–2019
Table 37. Characteristics of Polish dairy enterprises in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Liczba przedsiębiorstw mleczarskich (szt.) ^a	232	224	214	205	196	195	188	181	177	175	168	163	163
Liczba zatrudnionych osób (os.)	37 230	35 818	35 574	34 900	34 000	33 515	32 700	32 454	32 238	32 355	32 878	32 896	32 949
Przychody z całokształtu działalności (mln zł)	21 800	20 900	20 900	23 100	26 300	26 510	28 709	30 023	27 144	27 820	33 479	33 289	34 830
Przychody ze sprzedaży produktów (mln zł)	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	23 806	24 410	29 627	29 566	30 627
Zysk/strata brutto mleczarni (tys. zł)	566	567	568	629	583	452	778	404	451	667	642	526	621
Zysk/strata brutto (% przychodów)	3,8	1,1	4,0	2,7	2,2	1,7	2,6	1,3	1,7	2,4	2,3	1,6	1,8
Zysk/strata netto (% przychodów)	3,0	0,6	3,4	2,2	1,8	1,4	2,1	1,1	1,3	2,0	1,9	1,3	1,4
Rentowność sprzedaży	2,6	2,7	2,7	2,7	2,2	1,7	2,7	1,3	1,7	2,4	1,9	1,6	1,8
Akumulacja kapitału ^b	5,5	3,3	6,2	4,9	4,1	3,7	4,2	3,2	3,6	4,1	3,7	3,2	3,3
Nadwyżka operacyjna ^c	6,8	4,6	7,8	6,0	5,2	4,6	5,0	3,8	4,3	5,0	4,6	3,8	4,0
Koszty finansowe w % przychodów	0,5	0,8	1,0	0,6	0,7	0,7	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3
Bieżąca płynność finansowa ^d	1,4	1,5	1,5	1,5	1,5	1,6	1,6	1,6	1,4	1,6	1,7	1,6	1,6
Stopa inwestowania ^e	1,7	1,3	1,0	1,3	1,1	1,1	1,1	1,2	1,4	1,4	1,7	1,4	1,5
Udział mleczarstwa w wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (%)	13,1	13,1	13,0	13,0	12,9	12,4	12,9	13,7	12,3	12,1	12,9	12,6	12,3
Skup mleka (mln l)	8 222	8 567	8 846	8 725	9 013	9 516	9 578	10 259	10 557	10 810	11 313	11 614	11 828
Wartość skupowanego mleka (mln zł)	6 674	6 584	5 812	6 655	7 454	7 626	8 618	9 213	8 228	8 549	11 380	10 922	10 680
Cena mleka (zł/l)	1,07	1,02	0,90	1,07	1,21	1,20	1,36	1,37	1,13	1,11	1,39	1,35	1,35

Tabela 37 - cd. / Table 37 - cont.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Przychody z całokształtu działalności przypadające na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^f	586	584	588	662	774	791	878	925	842	860	1 018	1 012	1 057
Przychody ze sprzedaży produktów przypadające na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^g	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	738	754	901	899	930
Przychody z całokształtu działalności przypadające na jednostkę wartości skupowanego mleka (zł) ^h	3,27	3,17	3,60	3,47	3,53	3,48	3,33	3,26	3,30	3,25	2,94	3,05	3,26
Wartość brutto środków trwałych (mln zł)	8 224	9 420	8 928	10 187	9 819	11 835	11 126	10 642	12 241	12 691	13 133	14 145	14 362
Wydajność pracy (tys. zł) ⁱ	487	506	485	631	565	779	753	657	709	717	845	848	883
Wartość brutto środków trwałych przypadająca na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^j	221	263	251	292	289	353	340	328	380	392	399	430	436

b.d. – brak danych. ^a Dotyczą przedsiębiorstw zatrudniających 10 i więcej osób. ^b Zysk netto plus amortyzacja. ^c Suma zysku brutto, amortyzacji i kosztów finansowych. ^d Stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. ^e Inwestycje w relacji do amortyzacji. ^f Iloraz przychodów z całokształtu działalności przez liczbę osób zatrudnionych. ^g Iloraz przychodów ze sprzedaży produktów przez liczbę osób zatrudnionych. ^h Iloraz przychodów z całokształtu działalności przez wartość skupowanego mleka. ⁱ Obliczona jako stosunek produkcji sprzedanej (mln zł) i przeciętnego zatrudnienia w sektorze mleczarskim (dane pochodzą z Rocznika Statystycznego Przemysłu, przez co wartości różnią się od zmiennej przychody ze sprzedaży produktów przypadające na 1 zatrudnionego (tys. zł). ^j Stosunek wartości brutto środków trwałych (mln zł) i liczby osób zatrudnionych (os.).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Analizy rynkowe: Rynek mleka – stan i perspektywy (2010–2021), nr 39, 43, 44, 49, 59, 60; Rocznik Statystyczny Rolnictwa (2008–2021); Rocznik Statystyczny Przemysłu (2008–2021).

b.d. – means no data. ^a Concerns enterprises employing 10 or more people. ^b Net profit plus depreciation. ^c Sum of gross profit, depreciation and financial costs. ^d Ratio of current assets to short-term liabilities. ^e Investments in relation to depreciation. ^f Ratio of revenues from total operations to the number of persons employed. ^g Ratio of revenues from product sales to the number of persons employed. ^h Ratio of revenues from total operations to the value of purchased milk. ⁱ Calculated as the ratio of sold production (million PLN) to average employment in the dairy sector (data from the Statistical Yearbook of Industry, which is why the values differ from the variable revenues from product sales per 1 employee (thousand PLN). ^j Ratio of the gross value of fixed assets (in million PLN) to the number of persons employed (person).

Source: own study based on: Market analyses: Milk market – status and prospects (2010–2021), no. 39, 43, 44, 49, 59, 60; Statistical Yearbook of Agriculture (2008–2021); Statistical Yearbook of Industry (2008–2021).

trudnionych pracowników w spółdzielniach mleczarskich prowadzących działalność na obszarze województwa wielkopolskiego stanowił około 8% wszystkich zatrudnionych w polskim sektorze mleczarskim (tab. 29; tab. 37). Spółdzielnie mleczarskie w województwie wielkopolskim tworzą prawie 6% wypracowanych przychodów ze sprzedaży w krajowym sektorze mleczarskim (tab. 29; tab. 37).

Analizując dynamikę zmian zachodzących w okręgowych spółdzielniach mleczarskich funkcjonujących na terenie województwa wielkopolskiego i porównując ją ze zmianami zachodzącymi w krajowych przedsiębiorstwach, zauważono, że (tab. 54A–68A; tab. 37): OSM Koło, OSM Łobżenica, OSM Strzałkowo oraz OSM Wolsztyn wyróżniały się na tle krajowych przedsiębiorstw wzrostem liczby zatrudnionych pracowników w latach 2015–2019. Wzrost ten mieścił się w przedziale 14–49%. W krajowych przedsiębiorstwach liczba pracowników zmniejszyła się o 11%. W przypadku OSM w Środzie Wlkp. przychody z całokształtu z działalności w badanym okresie zwiększyły się o 100%, natomiast OSM Koło, OSM Łobżenica oraz OSM Strzałkowo zwiększyły się 2-krotnie. Krajowe przedsiębiorstwa w tym samym okresie odnotowały wzrost przychodów na poziomie 60%. Oznacza to, że wymienione okręgowe spółdzielnie mleczarskie funkcjonujące na terenie województwa wielkopolskiego osiągały lepsze wyniki finansowe na tle krajowych podmiotów, co było uwarunkowane m.in. specjalizacją oferowanych produktów.

Spółdzielnie mleczarskie w województwie wielkopolskim, podobnie jak mleczarstwo krajowe w latach 2007–2019, były w stanie regulować swoje bieżące zobowiązania (m.in. zapłaty za surowiec mleczny), o czym świadczy wskaźnik bieżącej płynności finansowej obliczony dla poszczególnych podmiotów (tab. 37; tab. 54A–68A). Krajowe przedsiębiorstwa w analizowanych latach cechowały się bezpieczną bieżącą płynnością finansową w przedziale od 1,4 do 1,6 (tab. 37). Większość spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim również wykazywała bezpieczną bieżącą płynność finansową w optymalnym przedziale od 1,2 do 2,0. W związku tym dobrą bieżącą płynnością finansową wykazywały się OSM Gostyń (tab. 55A), OSM Jarocin (tab. 57A), OSM Kowalew-Dobrzyca (tab. 60A), OSM Łobżenica (tab. 61A), OSM Rawicz (tab. 63A), OSM Śrem (tab. 65A), OSM Top-Tomyśl (tab. 66A). Ponadto wymienione spółdzielnie miały lepszą bieżącą płynność finansową niż krajowe przedsiębiorstwa, co wskazuje

z komentarzami zamieszczonymi pod tabelą 37, zgodnie z zebranymi danymi z IERiGŻ i są to wskaźniki takie jak: przychody z całokształtu działalności przypadające na 1 zatrudnionego (tys. zł), przychody ze sprzedaży produktów przypadające na 1 zatrudnionego (tys. zł), przychody z całokształtu działalności przypadające na jednostkę wartości skupowanego mleka (zł), wydajność pracy (tys. zł) oraz wartość brutto środków trwałych przypadająca na 1 zatrudnionego (tys. zł).

na wypłacalność tych podmiotów oraz efektywne gospodarowanie posiadanymi zasobami finansowymi. W przypadku OSM Czarneków (tab. 54A) wykazano nadpłynność finansową, czyli nieefektywne wykorzystanie majątku obrotowego, co może być związane z nieprawidłowym gospodarowaniem zasobami. Natomiast OSM Konin (tab. 59A) w badanych latach cechowała się niskim poziomem płynności finansowej.

Podmioty w województwie wielkopolskim, tj. OSM Czarneków, OSM JANA w Środzie Wielkopolskiej, OSM Jarocin, OSM Strzałkowo, OSM Śrem oraz OSM Wolsztyn przyjmowały wyższe niż krajowe podmioty wartości relacji zysku brutto i netto względem przychodów (tab. 37; tab. 54A–68A). Było to związane z większą dynamiką przychodów niż kosztów operacyjnych, co skutkowało dużym wzrostem zysku brutto oraz netto w wymienionych podmiotach. W przypadku krajowych przedsiębiorstw wartość zysku brutto w relacji do przychodów w latach 2007–2019 mieściła się w granicach 1,08–3,81 (tab. 37), zaś wartość zysku netto w przychodach przyjmowała wartości 0,58–3,36 (tab. 37). Uzyskane wyniki dla krajowych podmiotów świadczą o poprawie rentowności podmiotów.

Dokonując analiz za pomocą wskaźnika syntetycznego z zakresu kondycji finansowej przedsiębiorstw mleczarskich prowadzących działalność na terenie województwa wielkopolskiego w latach 2007–2019, wykazano trzy najlepsze podmioty pod względem kondycji finansowej, tj. OSM Wolsztyn, OSM Łobżenica oraz OSM Jarocin. Nieco słabszą kondycją finansową cechowały się dwa największe podmioty wielkopolskiego przetwórstwa mleka, tzn. OSM Koło oraz OSM Gostyń. Natomiast najslabszą kondycję finansową stwierdzono w przypadku OSM Konin, OSM Top-Tomyśl oraz OSM Czarneków (tab. 36).

OSM Wolsztyn jest średnim przedsiębiorstwem, biorąc pod uwagę kryteria takie jak: liczba zatrudnianych pracowników czy udział w wartości sprzedaży w sektorze mleczarskim w Polsce (tab. 29). W 2019 r. w tej spółdzielni zatrudniono 255 pracowników, przy przychodach ze sprzedaży na poziomie 66 mln zł (Sprawozdanie z działalności OSM w Wolsztynie, 2019). OSM Wolsztyn w 2019 r. skupił 17 mln l mleka od 138 dostawców, co daje średnią dostawę mleka na dzień na poziomie 49 tys. l (Sprawozdanie z działalności OSM w Wolsztynie, 2019).

W przeprowadzonej analizie, biorąc pod uwagę wskaźniki finansowe, przeciętna wartość skonstruowanego miernika syntetycznego dla OSM Wolsztyn w latach 2007–2019 wynosiła 0,533. Na tle pozostałych analizowanych spółdzielni był to jeden z lepszych podmiotów. W ujęciu dynamicznym sytuacja i pozycja tej spółdzielni poprawiała się. Zdecydowanie gorsza sytuacja finansowa przedsiębiorstwa była w 2009 r., co wiązało się z wartością wypracowanego zysku w wysokości 105 tys. zł, który był zdecydowanie niższy niż w 2008 r. (wartość

wyniosła 1,7 mln zł). Przy względnie stałej wartości aktywów na poziomie około 11 mln zł w 2009 r. pogorszyły się wskaźniki efektywności gospodarowania, a w rezultacie wartość miernika syntetycznego. W latach 2007–2019 wskaźnik rentowności sprzedaży netto wyniósł średnio około 15–17%, co oznacza, że analizowane przedsiębiorstwo charakteryzowało się korzystną kondycją finansową (tab. 38). Ponadto w 2008 r. wartość wskaźnika rentowności sprzedaży netto wyniosła 4,16, co było związane z osiągnięciem zysku ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych w wysokości około 3,5 mln zł (tab. 38; Sprawozdanie finansowe..., 2008). W badanym przedsiębiorstwie wskaźnik bieżący kształtował się na poziomie 1–1,9 (tab. 38), co oznacza, że badane przedsiębiorstwo nie miało problemów z wypłacalnością. W latach 2007–2019 aktywa obrotowe uzyskiwane przez OSM Wolsztyn przewyższały wartość zobowiązań krótkoterminowych, co miało wpływ na przyjmowaną wartość wskaźnika płynności bieżącej. W badanych latach widoczne były zmiany wartości wskaźnika rotacji aktywów (tab. 38). Biorąc pod uwagę, że w badanym okresie wartość przychodów i aktywów rosła, zdolność majątku do generowania przychodu można ocenić pozytywnie. Wskaźnik rotacji aktywów obrotowych w analizowanym okresie wzrósł o 16%, przyjmując wartość w 2019 r. na poziomie 13,5 (tab. 38). Oznacza to, że badane przedsiębiorstwo uzyskiwało wysokie wartości przechodów w relacji do aktywów obrotowych. Czynniki determinującymi potencjał konkurencyjny OSM Wolsztyn w badanych latach były (tab. 38):

- dodatnia wartość wskaźnika rentowności sprzedaży,
- wartość wskaźnika rotacji aktywów,
- stabilny poziom stopy zadłużenia,
- niska rentowność sprzedaży netto.

OSM Łobżenica to drugi w kolejności podmiot, który w latach 2007–2019 pod względem uzyskiwanych wyników finansowych wykazywał najwyższy potencjał konkurencyjny (tab. 36). Jest średnim przedsiębiorstwem, uwzględniając wielkość zatrudnienia, która w 2019 r. wyniosła 120 pracowników, uzyskując jednocześnie wielkość przychodów ze sprzedaży w kwocie 72 mln zł (Sprawozdanie z działalności OSM w Łobżenicy, 2019). Spółdzielnia w latach 2007–2019 prowadziła działalność w zakresie skupu mleka na terenie dwóch powiatów województwa wielkopolskiego, tj. pilskiego oraz złotowskiego. W roku 2019 OSM Łobżenica skupiła 40 mln l mleka, tj. około 4% więcej niż w roku 2018, podczas gdy w kraju dynamika skupu była na poziomie 2%; średnia dostawa mleka na jeden dzień wyniosła zatem 112 tys. l. Mleko surowe skupowano od 254 dostawców (Sprawozdanie z działalności OSM w Łobżenicy, 2019). OSM Łobżenica zajmuje się skupem mleka oraz jego przetwórstwem. W 2019 r. średnia cena skupu mleka oferowana przez OSM Łobżenica kształtowała się na poziomie

Tabela 38. Wartości wskaźników finansowych determinujące zmiany kondycji finansowej Okręgowej Spółdzielni Mleczarskiej w Wolsztynie w latach 2007–2019

Table 38. Values of financial indicators determining changes in the financial condition of the District Dairy Cooperative in Wolsztyn in 2007–2019

Wskaźniki	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ROA (%)	0,54	16,45	0,88	0,25	0,30	0,67	0,57	0,65	0,64	0,51	0,63	1,70	0,42
ROS (%)	0,11	4,16	0,26	0,06	0,07	0,15	0,14	0,15	0,18	0,15	0,17	0,45	0,10
Wskaźnik płynności bieżącej	1,30	1,93	1,54	1,64	1,61	1,61	1,46	1,60	1,04	0,99	0,83	0,84	0,85
Stopa zadłużenia (%)	39,12	35,69	41,27	45,79	45,27	43,80	51,03	46,62	52,29	54,51	55,62	56,16	54,39
RA	4,85	3,96	3,34	3,84	4,39	4,61	4,08	4,28	3,65	3,33	3,78	3,77	4,17
RAO	11,69	8,90	10,87	11,24	12,77	12,30	12,30	13,54	11,31	9,74	11,51	12,93	13,57
CO (dni)	25,27	26,63	31,67	27,63	26,82	27,27	28,35	22,42	26,08	30,73	30,58	27,26	25,55
DP	1,21	1,02	0,90	1,23	1,12	1,00	1,00	0,99	0,82	0,98	1,19	1,03	1,05
Wskaźnik syntetyczny	0,814	0,841	0,240	0,642	0,696	0,601	0,512	0,586	0,215	0,248	0,616	0,550	0,632

Źródło: obliczenia własne na podstawie sprawozdań finansowych pochodzących z bazy EMIS.

Source: own calculations based on financial statements from the EMIS database.

1,23 zł/l i była niższa od ceny w roku 2018 o 0,04 zł (Sprawozdanie z działalności OSM w Łobżenicy, 2019). OSM Łobżenica w 2019 r. sprzedała:

- około 4667 tys. l mleka spożywczego znormalizowanego po średniej cenie sprzedaży 1,49 zł,
- około 1593 tys. l śmietany oraz śmietany spożywczej po średniej cenie sprzedaży 4,65 zł,
- około 4199 kg twarogu po średniej cenie sprzedaży 7,30 zł,
- około 985 l napojów mlecznych, w tym 919 l jogurtów po średniej cenie sprzedaży 3,20 zł (Sprawozdanie z działalności OSM w Łobżenicy, 2019).

Spółdzielnia na podstawowej działalności gospodarczej wygenerowała zysk ze sprzedaży w wysokości 620 tys. zł, tj. około 0,9% do przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów. Na osiągnięty wynik dodatni wpływ miał wzrost cen mleka przerzutowego oraz wszystkich pozostałych wyrobów. Zarząd spółdzielni szukał różnych nowych rozwiązań korzystniejszego spieniężenia produkowanych wyrobów, aby zagwarantować dalszy rozwój Spółdzielni oraz umożliwić podwyższanie dostawcom ceny za mleko surowe. W zakresie zbytu wyrobów OSM Łobżenica współpracuje ze sprawdzonymi i nowo pozyskanymi odbiorcami hurtowymi oraz bezpośrednio zaopatruje sklepy detaliczne na rynku lokalnym, powiatowym i regionalnym (Sprawozdanie z działalności OSM w Łobżenicy, 2019).

Z przeprowadzonych badań, uwzględniając wskaźniki finansowe, wynika, że przeciętna wartość skonstruowanego miernika syntetycznego dla OSM Łobżenica w latach 2007–2019 wynosiła 0,457 (tab. 36; tab. 39). Na tle pozostałych analizowanych spółdzielni był to jeden z lepszych podmiotów. W ujęciu dynamicznym sytuacja i pozycja tej spółdzielni poprawiała się. W 2008 r. nastąpiło pogorszenie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, co było związane z wartością przychodów ze sprzedaży, które wyniosły 21 mln zł i były najniższe w całym badanym okresie (Sprawozdanie finansowe..., 2008). Przy względnie stałej wartości aktywów na poziomie około 6 mln zł w 2008 r. pogorszeniu uległy wskaźniki efektywności gospodarowania, o czym świadczy strata wynosząca 178 tys. zł (Sprawozdanie finansowe..., 2008). To przyczyniło się do obniżenia wartości miernika syntetycznego. W analizowanym okresie wskaźnik rentowności sprzedaży netto wzrósł około 66% i w 2019 r. wyniósł 0,73% (tab. 39). Od 2009 r. OSM Łobżenica cechowało się dobrą sytuacją finansową, lecz niskim wskaźnikiem rentowności sprzedaży netto. W badanym przedsiębiorstwie wskaźnik płynności bieżącej kształtował się na poziomie 1,2–1,4 (tab. 39), co wskazuje, że badane przedsiębiorstwo nie miało problemów z wypłacalnością. Ponadto OSM Łobżenica miała niski udział kapitału obcego, o czym świadczy m.in. wskaźnik stopy zadłużenia, który kształtował się na poziomie około 50% (tab. 39). W badanych

Tabela 39. Wartości wskaźników finansowych determinujące zmiany kondycji finansowej Okręgowej Spółdzielni Mleczarskiej w Łobżenicy w latach 2007–2019
Table 39. Values of financial indicators determining changes in the financial condition of the District Dairy Cooperative in Łobżenica in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ROA (%)	1,44	-2,90	4,12	2,27	3,49	3,29	2,75	2,71	1,42	6,87	1,27	0,16	3,20
ROS (%)	0,44	-0,84	1,11	0,57	0,79	0,73	0,60	0,54	0,32	1,72	0,25	0,04	0,73
Wskaźnik płynności bieżącej	1,19	1,28	1,16	1,20	1,18	1,30	1,21	1,40	1,31	1,18	1,14	1,26	1,31
Stopa zadłużenia (%)	48,11	40,70	47,41	47,90	49,31	44,17	52,04	46,60	49,00	49,84	47,83	55,12	57,09
Rotacja aktywów	3,30	3,44	3,71	4,01	4,42	4,51	4,59	5,00	4,39	4,01	4,97	4,59	4,39
Rotacja aktywów obrotowych	8,28	8,58	7,82	7,93	8,46	8,39	7,82	8,46	7,69	7,28	9,58	8,23	7,80
Cykl operacyjny (dni)	32,12	36,16	36,14	35,04	37,67	37,18	40,91	38,14	34,88	38,94	32,44	38,14	38,23
Wskaźnik syntetyczny	0,30	-0,31	0,52	0,50	0,65	0,50	0,62	0,65	0,33	0,54	0,79	0,38	0,48

Źródło: obliczenia własne na podstawie sprawozdań finansowych pochodzących z bazy EMIS.

Source: own calculations based on financial statements from the EMIS database.

latach widoczne były zmiany wartości wskaźnika rotacji aktywów (tab. 39). Wzrósł on o 33% i w 2019 r. wyniósł około 4,4 (tab. 39). Biorąc pod uwagę, że w badanym okresie wartość przychodów i aktywów rosła, zdolność majątku do generowania przychodu można ocenić pozytywnie. Wskaźnik rotacji aktywów obrotowych w analizowanym okresie mieścił się w przedziale 7,3–9,6 (tab. 39). Oznacza to, że badane przedsiębiorstwo uzyskiwało wysokie wartości przechodów w relacji do aktywów obrotowych. Czynniki determinującymi potencjał konkurencyjny OSM Łobżenica w badanych latach były (tab. 39):

- wartość wskaźnika rotacji aktywów obrotowych,
- wartość wskaźnika rotacji aktywów,
- stabilny poziom stopy zadłużenia.

OSM Jarocin to trzeci w kolejności podmiot, który w latach 2007–2019 ze względu na uzyskiwane wyniki finansowe wykazywał najwyższy potencjał konkurencyjny (tab. 36). W 2019 r. OSM Jarocin zatrudniała 87 pracowników, uzyskując przychody ze sprzedaży na poziomie 43 mln zł, a jej udział w wartości sprzedaży w całym sektorze mleczarskim wyniósł 0,14% (Sprawozdanie z działalności OSM w Jarocinie, 2019). OSM Jarocin w 2019 r. skupiła 23 mln l mleka, tj. mniej o 797 tys. l, co stanowi spadek skupu w porównaniu z poprzednim rokiem o 3,4%. Mleko surowe było skupowane od 286 dostawców z terenu powiatu jarocińskiego oraz częściowo pleszewskiego (Sprawozdanie z działalności OSM w Jarocinie, 2019). OSM Jarocin prowadziła działalność handlową na terenie całego kraju. Jej produkty można było kupić na terenie województwa wielkopolskiego, kujawsko-pomorskiego, lubuskiego, dolnośląskiego, zachodniopomorskiego oraz śląskiego, co było związane ze ścisłą współpracą z siecią sklepów Dino. W 2019 r. OSM Jarocin sprzedała 2383 tys. l mleka 2%–3,2% o łącznej wartości 3 mln zł, 968 tys. l śmietany o łącznej wartości 5 mln zł, 1214 tys. kg twarogów o łącznej wartości 8 mln zł, 281 tys. kg masła o łącznej wartości około 6 mln zł oraz 2 613 tys. l napojów mlecznych o łącznej wartości 4,5 mln zł (Sprawozdanie z działalności OSM w Jarocinie, 2019). Sytuacja ekonomiczna OSM Jarocin, podobnie jak w poprzednich okresach sprawozdawczych, charakteryzuje się – przy niskich wskaźnikach rentowności – bardzo dobrą płynnością finansową i prawidłowym finansowaniem majątku kapitałami własnymi (Sprawozdanie z działalności OSM w Jarocinie, 2019).

Stwierdzono, że przeciętna wartość opracowanego miernika syntetycznego dla OSM Jarocin w latach 2007–2019 wyniosła 0,167 (tab. 36; tab. 40). OSM Jarocin ma stabilną sytuację finansową w porównaniu z pozostałymi spółdzielniami mleczarskimi w województwie wielkopolskim. Podobnie jak w przypadku OSM Wolsztyn oraz OSM Łobżenica widoczne było pogorszenie kondycji finansowej podmiotu (tab. 40). Pogorszenie sytuacji finansowej tej spółdzielni

Tabela 40. Wartości wskaźników finansowych determinujące zmiany kondycji finansowej Okręgowej Spółdzielni Mleczarskiej w Jarocinie w latach 2007–2019
Table 40. Values of financial indicators determining changes in the financial condition of the District Dairy Cooperative in Jarocin in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ROA (%)	1,83	1,39	2,88	4,60	4,29	3,66	2,86	0,11	0,20	1,26	1,03	1,32	0,17
ROS (%)	0,33	0,28	0,63	1,11	0,94	0,96	0,91	0,03	0,06	0,42	0,31	0,38	0,05
Wskaźnik płynności bieżącej	1,34	1,51	1,68	1,67	1,76	1,86	1,50	1,65	1,75	1,60	1,38	1,62	1,65
Stopa zadłużenia (%)	54,70	48,23	46,44	55,64	52,37	54,16	63,42	54,89	52,75	54,49	54,13	49,14	47,97
Rotacja aktywów	5,49	4,90	4,53	4,16	4,54	3,80	3,13	3,70	3,28	2,99	3,29	3,43	3,46
Rotacja aktywów obrotowych	8,20	7,07	6,16	5,32	5,79	5,10	4,42	6,00	4,99	4,22	5,32	5,75	5,72
Cykl operacyjny (dni)	32,09	39,32	35,40	35,75	41,12	43,26	48,07	42,03	45,31	45,43	46,68	45,43	50,04
Wskaźnik syntetyczny	0,66	-0,12	-0,02	0,43	0,50	0,19	0,10	0,12	-0,08	0,00	0,23	0,09	0,08

Źródło: obliczenia własne na podstawie sprawozdań finansowych pochodzących z bazy EMIS.

Source: own calculations based on financial statements from the EMIS database.

w 2008 r. było związane z wypracowaną wielkością przychodów ze sprzedaży, która wyniosła 32 mln zł oraz z niską wartością uzyskanego przez przedsiębiorstwo zysku netto na poziomie 902 tys. zł (Sprawozdanie finansowe..., 2008). OSM Jarocin cechowała się zdolnością do wypracowywania zysków, o czym świadczy wskaźnik rentowności aktywów, który pomimo widocznego około 90% spadku w latach 2007–2019 wyniósł w 2019 roku 0,17% (tab. 40). W analizowanym okresie wskaźnik rentowności sprzedaży netto charakteryzował się niską wartością (tab. 40). Wskaźnik płynności bieżącej dla tego podmiotu wzrósł w badanych latach o 23% i wyniósł 1,65 w 2019 r., uzyskując wyższą wartość niż krajowe przedsiębiorstwa (tab. 37). Oznacza to, że badane przedsiębiorstwo cechowało się lepszą wypłacalnością niż krajowe przedsiębiorstwa mleczarskie. Natomiast wskaźnik zadłużenia OSM Jarocin w badanych latach przyjmował wartości około 50% (tab. 40), co wskazuje na bezpieczny udział kapitałów obcych wykorzystywanych przez badane przedsiębiorstwo. Wskaźnik rotacji aktywów kształtował się w przedziale około 3,0–5,5 (tab. 40). W analizowanym okresie zwiększyła się efektywność wykorzystania aktywów ogółem zaangażowanych w działalność (tab. 40). Wskaźnik rotacji aktywów obrotowych w badanych latach przyjmował wartość od 4,2 do 8,2 (tab. 40). Do czynników determinujących potencjał konkurencyjny OSM Jarocin w badanych latach zaliczono (tab. 40):

- wartość wskaźnika rotacji aktywów,
- stabilny poziom stopy zadłużenia,
- niską rentowność sprzedaży netto.

Wyniki dotyczące zmian potencjału konkurencyjnego spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim w latach 2007–2019 wskazują, że OSM Koło ze względu na uzyskiwane wyniki finansowe w analizowanych latach wykazywała przeciętny potencjał konkurencyjny (tab. 36).

OSM Koło to największy podmiot o charakterze spółdzielczym funkcjonujący na terenie województwa wielkopolskiego. W roku 2019 przedsiębiorstwo zatrudniało 679 pracowników, uzyskując jednocześnie przychody ze sprzedaży w przeliczeniu na 1 zatrudnionego w wysokości 1138 tys. zł (tab. 29). Spółdzielnia ma dużą proszkownię, dużą masłownię, linię do produkcji serków wiejskich oraz linię do produkcji napojów mlecznych i śmietany spożywczej. Ze względu na profil produkcji przychody przedsiębiorstwa są zależne od cen mleka w proszku oraz masła na rynku światowym i krajowym (Sprawozdanie z działalności..., 2019).

W przeprowadzonej analizie, biorąc pod uwagę wskaźniki finansowe, przeciętna wartość skonstruowanego miernika syntetycznego dla OSM Koło w latach 2007–2019 wynosiła 0,070 (tab. 41). Na tle pozostałych podmiotów sytuacja finansowa OSM Koło ulegała systematycznej poprawie. Jedynie w roku 2008

Tabela 41. Wartości wskaźników finansowych determinujących zmiany kondycji finansowej Okręgowej Spółdzielni Mleczarskiej w Kole w latach 2007–2019
Table 41. Values of financial indicators determining changes in the financial condition of the District Dairy Cooperative in Koło in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ROA (%)	6,71	-13,88	7,60	8,11	6,96	0,93	13,42	1,34	0,71	6,91	9,06	1,85	2,25
ROS (%)	3,01	-7,33	3,70	3,78	2,95	0,39	5,59	0,52	0,33	3,48	4,13	0,73	0,81
Wskaźnik płynności bieżącej	1,25	0,76	1,03	1,31	1,50	1,50	2,02	2,36	2,27	2,29	2,31	2,30	2,44
Stopa zadłużenia (%)	54,35	70,91	63,90	57,98	53,44	52,30	44,19	39,81	40,89	41,09	38,24	35,62	33,23
Rotacja aktywów	2,23	1,89	2,05	2,15	2,36	2,41	2,40	2,60	2,14	1,99	2,20	2,55	2,76
Rotacja aktywów obrotowych	5,38	6,56	6,91	5,58	5,37	5,37	4,35	4,97	3,93	3,41	3,77	4,43	4,76
Cykl operacyjny (dni)	64,98	53,99	50,26	53,46	58,60	55,86	57,05	47,75	59,31	58,18	45,87	52,31	44,99
Wskaźnik syntetyczny	0,39	-0,78	0,11	0,20	0,27	-0,05	0,40	0,05	-0,31	0,05	0,37	0,11	0,13

Źródło: obliczenia własne na podstawie sprawozdań finansowych pochodzących z bazy EMIS.

Source: own calculations based on financial statements from the EMIS database.

widoczne było pogorszenie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, co wiązało się z kryzysem gospodarczym, podobnie jak w przypadku wyżej opisanych podmiotów. W latach 2007–2019 zauważono pogorszenie rentowności przedsiębiorstwa, o czym świadczy spadek rentowności aktywów o 66% oraz rentowności sprzedaży netto o 73% (tab. 41). Jednocześnie zauważalne było obniżenie stopy zadłużenia około 39%, przy znaczącej poprawie bieżącej płynności finansowej, której wartość wskaźnika w badanych latach wzrosła o 95% i w 2019 r. wyniosła 2,4 (tab. 41). Poprawa sytuacji finansowej OSM Koło w analizowanym okresie była związana z inwestycjami w budowę proszkowni. Ta inwestycja umożliwiła przedsiębiorstwu wyspecjalizowanie się w produkcji mleka w proszku, przez co stało się ono jednym z głównych eksporterów tego produktu. Umożliwiło to zwiększenie przychodów ze sprzedaży, które w badanym okresie wzrosły prawie 3-krotnie, do poziomu 775 mln zł w 2019 r. (Sprawozdanie z działalności..., 2019).

OSM Gostyń to drugi co do wielkości podmiot o charakterze spółdzielczym funkcjonujący na terenie województwa wielkopolskiego. W roku 2019 przedsiębiorstwo zatrudniało 453 pracowników, uzyskując jednocześnie przychody ze sprzedaży w przeliczeniu na 1 zatrudnionego w wysokości 959 tys. zł (tab. 29). Spółdzielnia jest liderem w produkcji mleka zagęszczonego, o czym świadczy udział OSM Gostyń na tym rynku, który kształtuje się na poziomie 80% produkcji krajowej (Sprawozdanie z działalności..., 2019). Ponadto spółdzielnia zajmuje się sprzedażą swoich produktów na rynek europejski. W 2019 r. sprzedaż poza granice kraju stanowiła 12,5% wartości sprzedaży wyrobów własnych, przez co wyeksportowano 5879,42 t produktów o wartości 54 mln zł (Sprawozdanie z działalności..., 2019).

W przeprowadzonej analizie, biorąc pod uwagę wskaźniki finansowe, przeciętna wartość skonstruowanego miernika syntetycznego dla OSM Gostyń w latach 2007–2019 wynosiła $-0,070$ (tab. 42). Badany podmiot na tle pozostałych spółdzielni w województwie wielkopolskim cechował się poprawą sytuacji finansowej. Jedynie w roku 2012 widoczne było jej pogorszenie, związane ze spadkiem rentowności przedsiębiorstwa (tab. 42). W latach 2007–2019 zauważalne było obniżenie bieżącej płynności finansowej przedsiębiorstwa o 6% (tab. 42). W badanym okresie wskaźnik stopy zadłużenia przyjmował wartości około 50% (tab. 42). Poprawa sytuacji finansowej OSM Gostyń w analizowanych latach była związana z nakładami na budowę nowej linii produkcyjnej do wytwarzania mleka zagęszczonego. Ta inwestycja umożliwiła przedsiębiorstwu wyspecjalizowanie się w produkcji mleka zagęszczonego, dzięki czemu stało się ono jednocześnie jednym z głównych eksporterów tego produktu. To umożliwiło zwiększenie przychodów ze sprzedaży prawie o 40% w badanym okresie, do poziomu 436 mln zł w 2019 r. (Sprawozdanie z działalności..., 2019).

Tabela 42. Wartości wskaźników finansowych determinujące zmiany kondycji finansowej Okręgowej Spółdzielni Mleczarskiej w Gostyniu w latach 2007–2019
Table 42. Values of financial indicators determining changes in the financial condition of the District Dairy Cooperative in Gostyń in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ROA (%)	2,32	3,85	2,84	1,98	2,23	-1,88	0,62	0,29	1,46	0,66	1,38	0,44	1,95
ROS (%)	1,00	1,52	1,16	0,77	0,83	-0,68	0,23	0,10	0,62	0,30	0,53	0,17	0,78
Wskaźnik płynności bieżącej	1,78	1,94	1,96	1,97	2,08	1,88	1,99	2,09	1,96	1,85	1,73	1,83	1,67
Stopa zadłużenia (%)	42,38	35,18	36,49	41,10	39,31	40,25	41,37	39,38	45,87	48,24	48,07	46,19	49,27
Rotacja aktywów	2,33	2,54	2,46	2,56	2,68	2,78	2,75	2,85	2,33	2,22	2,59	2,65	2,49
Rotacja aktywów obrotowych	3,90	4,46	4,18	4,37	4,39	4,84	4,53	4,88	4,27	4,04	4,60	4,80	4,98
Cykl operacyjny (dni)	66,52	66,89	71,58	71,53	69,19	70,28	72,90	65,44	75,97	75,99	69,39	67,36	63,38
Wskaźnik syntetyczny	0,07	-0,34	-0,08	0,01	0,04	-0,15	-0,06	-0,07	-0,18	-0,16	0,16	-0,11	-0,03

Źródło: obliczenia własne na podstawie sprawozdań finansowych pochodzących z bazy EMIS.

Source: own calculations based on financial statements from the EMIS database.

Ze względu na uzyskane wyniki finansowe do podmiotów o najniższym potencjale konkurencyjnym wśród badanych spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim w latach 2007–2019 zaliczono OSM Konin, OSM Top-Tomyśl oraz OSM Czarńków (tab. 36).

OSM Konin jest średnim przedsiębiorstwem, o czym świadczy liczba zatrudnionych pracowników na poziomie 179 osób w 2019 r. W tym samym roku podmiot ten wypracował przychody ze sprzedaży w kwocie 100 mln zł, uzyskując udział w wartości sprzedaży w całym sektorze mleczarskim w granicach 0,3% (Sprawozdanie z działalności OSM w Koninie, 2019). OSM Konin w 2019 r. skupiła 22 mln l mleka od 117 dostawców, co daje średnią dzienną dostawę mleka na poziomie 61 tys. l (Sprawozdanie z działalności OSM w Koninie, 2019). W asortymencie spółdzielni znajdują się takie produkty jak: mleko spożywcze, którego wartość sprzedaży w 2019 r. wyniosła 50 mln zł, masło (361 tys. zł), twarogi (8 mln zł), napoje mleczne (930 tys. zł) oraz mleko w proszku pełne (2 mln zł) (Sprawozdanie z działalności OSM w Koninie, 2019).

W badanych latach średnia wartość miernika syntetycznego wyniosła –0,209 (tab. 43). Wartość miernika syntetycznego w analizowanych latach była zróżnicowana i przyjmowała skrajne wartości, co wiązało się z brakiem efektywnego gospodarowania majątkiem przedsiębiorstwa. W latach 2007–2019 widoczne było pogorszenie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, przy czym najgorszą sytuację pod tym względem badanym podmiocie stwierdzono w 2019 r. (tab. 43). Było to uwarunkowane spadkiem wskaźnika rentowności aktywów w badanym okresie z 0,7% (w 2007 r.) do –29,1% (w 2019 r.), spadkiem rentowności sprzedaży netto z 0,3 (w 2007 r.) do –13,9 (w 2019 r.), spadkiem bieżącej płynności finansowej o 87% (z 0,8 do 0,1) oraz prawie 3,5-krotnym wzrostem stopy zadłużenia do poziomu 148% w 2019 r. (tab. 43). Ponadto pogłębiający się spadek rentowności aktywów widoczny był od 2017 r., co wiązało się z uzyskiwaną stratą z prowadzenia działalności, która w 2019 r. wyniosła 13 mln zł (Sprawozdanie finansowe..., 2019). OSM Konin miała problemy z wypłacalnością, o czym świadczy spadek wartości wskaźnika bieżącej płynności finansowej. Pogorszenie płynności finansowej badanej spółdzielni było spowodowane m.in. spłatą zaczerpniętego kredytu. Dodatkowo w analizowanym okresie zwiększyło się zadłużenie przedsiębiorstwa (tab. 43). Spółdzielnia miała kredyt w wysokości 18 mln zł. Łączne zobowiązania długoterminowe badanego przedsiębiorstwa w 2019 r. wyniosły prawie 4 mln zł, zaś zobowiązania krótkoterminowe 55 mln zł, co przyczyniło się do zwiększenia stopy zadłużenia oraz udziału kapitału obcego w OSM Konin (Sprawozdanie finansowe..., 2019). W latach 2007–2019 widoczna była duża zmienność rotacji aktywów (tab. 43). Do czynników kształtujących niski potencjał konkurencyjny OSM Konin w badanych latach zaliczono (tab. 43):

Tabela 43. Wartości wskaźników finansowych determinujące zmiany kondycji finansowej Okręgowej Spółdzielni Mleczarskiej w Koninie w latach 2007–2019
Table 43. Values of financial indicators determining changes in the financial condition of the District Dairy Cooperative in Konin in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ROA (%)	0,65	0,07	1,09	2,66	4,52	4,78	1,58	0,78	-9,33	0,52	-5,55	-25,23	-29,06
ROS (%)	0,28	0,07	0,90	1,69	2,14	1,37	0,62	0,29	-5,87	0,24	-1,95	-16,66	-13,87
Wskaźnik płynności bieżącej	0,78	0,20	0,40	0,53	0,87	1,22	1,15	1,22	0,40	0,38	0,27	0,17	0,10
Stopa zadłużenia (%)	42,93	74,95	71,09	67,05	66,91	61,50	76,37	71,79	87,51	86,93	91,45	115,92	147,73
Rotacja aktywów	2,28	0,94	1,21	1,57	2,12	3,50	2,55	2,68	1,59	2,11	2,85	1,51	2,09
Rotacja aktywów obrotowych	21,09	12,65	20,71	19,03	7,79	17,35	5,21	8,24	8,05	11,55	19,40	10,54	17,51
Cykl operacyjny (dni)	14,78	28,49	16,66	17,23	45,37	20,29	69,02	33,83	45,06	30,99	18,52	32,72	19,64
Wskaźnik syntetyczny	0,32	-0,26	0,44	0,58	0,53	1,78	0,00	-0,11	-0,92	0,14	0,16	-1,93	-3,44

Źródło: obliczenia własne na podstawie sprawozdań finansowych pochodzących z bazy EMIS.

Source: own calculations based on financial statements from the EMIS database.

- niską rentowność aktywów,
- niską rentowność sprzedaży netto,
- pogorszenie bieżącej płynności finansowej,
- wzrost zadłużenia przedsiębiorstwa.

OSM Top-Tomyśl w latach 2007–2019 miała słaby potencjał konkurencyjny ze względu na uzyskane wyniki finansowe (tab. 36). Jest to spółdzielnia mleczarska, którą zaliczono do grupy małych przedsiębiorstw pod względem liczby zatrudnianych pracowników, wielkości uzyskiwanych przychodów oraz udziału w wartości sprzedaży sektora mleczarskiego w Polsce. Na podstawie wymienionych kryteriów zakwalifikowano OSM Top-Tomyśl do trzeciej grupy przedsiębiorstw (tab. 29). W 2019 roku OSM Top-Tomyśl zatrudniała 53 pracowników, uzyskała przychody ze sprzedaży na poziomie 13 mln zł, a jej udział w wartości sprzedaży sektora mleczarskiego wyniósł 0,04% (Sprawozdanie z działalności OSM w Nowym Tomyślu, 2019). OSM Top-Tomyśl w 2019 roku skupiła 4 mln l mleka od 32 dostawców, co daje średnią dostawę mleka na dzień na poziomie 11 tys. l (Sprawozdanie z działalności OSM w Nowym Tomyślu, 2019). W asortymencie spółdzielni znajdują się takie produkty jak: mleko spożywcze, śmietany, twarogi, twarożki, masło, napoje mleczne, a także wielkopolski ser smażony, który jest produktem wyróżniającym tę spółdzielnię na wielkopolskim rynku przetworów mlecznych (Sprawozdanie z działalności OSM w Nowym Tomyślu, 2019).

W przeprowadzonej analizie, biorąc pod uwagę wskaźniki finansowe, przeciętna wartość skonstruowanego miernika syntetycznego dla OSM Top-Tomyśl w latach 2007–2019 wynosiła $-0,351$ (tab. 44). Na tle pozostałych badanych przedsiębiorstw był to jeden z gorszych podmiotów. W ujęciu dynamicznym sytuacja finansowa tej spółdzielni pogarszała się. Zdecydowanie w najgorszej sytuacji finansowej był ten podmiot w 2012 r. (tab. 44), co było związane z generowaną stratą z prowadzonej działalności w kwocie 922 tys. zł, a także niską wartością aktywów ogółem w wysokości 5 mln zł (Sprawozdanie finansowe..., 2019). Mimo że badane przedsiębiorstwo było rentowne oraz nie cechowało się znaczącym zadłużeniem w latach 2007–2019, widoczny był 4-krotny spadek rentowności aktywów oraz rentowności ze sprzedaży netto, spadek o 18% wartości wskaźnika bieżącej płynności finansowej do 1,3 w 2019 r., widoczne były spadki: o 14% wartości wskaźnika rotacji aktywów (do 2,1) oraz o 4% wskaźnika rotacji aktywów obrotowych (do 5,0) (tab. 44). Niestabilna sytuacja finansowa analizowanego przedsiębiorstwa była związana z zaciągniętymi zobowiązaniami finansowymi, a także niskimi przychodami uzyskiwanymi ze sprzedaży produktów. Spółdzielnia w badanych latach miała również problemy z małą liczbą dostawców mleka oraz jakością dostarczanego mleka, co stymulowało problemy w fazie przetwórstwa mleka. Sytuacja Spółdzielni zaczęła się stabilizować od

Tabela 44. Wartości wskaźników finansowych determinujące zmiany kondycji finansowej Okręgowej Spółdzielni Mleczarskiej Top-Tomyśl w Nowym Tomyślu w latach 2007–2019

Table 44. Values of financial indicators determining changes in the financial condition of the District Dairy Cooperative Top-Tomyśl in Nowy Tomyśl in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ROA (%)	1,1	-6,2	6,3	2,5	0,5	-17,9	2,4	-4,2	6,1	6,2	0,7	-1,3	-4,4
ROS (%)	0,4	-2,2	2,3	1,0	0,2	-5,7	0,7	-1,4	2,3	2,6	0,3	-0,7	-2,1
Wskaźnik płynności bieżącej	1,6	1,4	1,7	1,8	1,6	1,1	1,3	1,2	1,4	1,5	1,3	1,5	1,3
Stopa zadłużenia (%)	55,0	55,2	48,7	50,1	49,0	57,2	51,9	50,0	49,4	46,5	42,8	61,0	62,3
Rotacja aktywów	2,5	2,9	2,8	2,6	2,7	3,2	3,3	3,0	2,6	2,4	2,9	1,9	2,1
Rotacja aktywów obrotowych	5,2	6,4	5,5	5,1	5,1	6,4	6,3	6,1	4,9	3,9	5,0	4,3	5,0
Cykl operacyjny (dni)	57,9	50,3	49,4	56,3	57,9	53,9	45,5	49,1	53,1	63,1	0,0	60,3	53,6
Wskaźnik syntetyczny	-0,63	-0,44	-0,19	-0,31	-0,33	-0,83	-0,19	-0,57	-0,22	-0,31	0,13	-0,34	-0,32

Źródło: obliczenia własne na podstawie sprawozdań finansowych pochodzących z bazy EMIS.

Source: own calculations based on financial statements from the EMIS database.

2017 r., co było związane ze wzrostem nakładów inwestycyjnych poniesionych przez przedsiębiorstwo. Czynnikiem kształtującym niski potencjał konkurencyjny OSM Top-Tomyśl w badanych latach były (tab. 44):

- niska rentowność aktywów,
- niska rentowność sprzedaży netto,
- pogorszenie bieżącej płynności finansowej,
- zwiększenie zadłużenia przedsiębiorstwa,
- najniższe przychody ze sprzedaży spośród wszystkich badanych spółdzielni.

OSM Czarnków to podmiot gospodarczy, który w latach 2007–2019 pod względem uzyskiwanych wyników finansowych wykazywał się przeciętnym potencjałem konkurencyjnym (tab. 36). Jest średnim przedsiębiorstwem, o czym świadczy liczba zatrudnionych pracowników – 193 osób w 2019 r. (Sprawozdanie z działalności OSM w Czarnkowie, 2019). Podmiot ten w 2019 r. uzyskał przychody ze sprzedaży w kwocie 134 mln zł, co daje jego udział w wartości sprzedaży całego sektora mleczarskiego na poziomie 0,44% (Sprawozdanie z działalności OSM w Czarnkowie, 2019). Spółdzielnia prowadziła działalność w zakresie skupu mleka na terenie 11 powiatów, tj.: czarnkowsko-trzcianckiego, szamotulskiego, chodzieskiego, pilskiego, obornickiego, złotowskiego, nakielskiego, międzychodzkiego, strzelecko-drezdeneckiego, wągrowieckiego oraz poznańskiego. W roku 2019 OSM Czarnków skupiła 67 mln l mleka. Skup mleka w 2019 roku w badanym podmiocie zmalał o 144 tys. l. Mleko surowe skupowano od 454 dostawców; średnia dostawa mleka na jeden dzień wyniosła 185 tys. l (Sprawozdanie z działalności OSM w Czarnkowie, 2019). Przeciętna cena skupu mleka w spółdzielni w badanym roku wyniosła 1,38 zł/l i była wyższa o 6% w stosunku do 2018 r., gdzie wyniosła 1,30 zł/l. Była również porównywalna do średniej ceny dla całej Polski (Sprawozdanie z działalności OSM w Czarnkowie, 2019). Spółdzielnia swą działalność produkcyjną prowadzi w dwóch zakładach, tj. w Czarnkowie oraz w Chodzieży (Sprawozdanie z działalności OSM w Czarnkowie, 2019). W asortymencie spółdzielni znajdują się takie produkty jak: mleko spożywcze, śmietany, twarogi, twarożki, masło, napoje mleczne, a także wielkopolski ser smażony, który jest produktem wyróżniającym spółdzielnię na wielkopolskim rynku mleka.

W badanych latach stwierdzono przeciętną wartość miernika syntetycznego na poziomie –0,565 (tab. 45). W badanych latach OSM Czarnków cechowała się stabilną kondycją finansową, lecz w 2015 r. widoczne było pogorszenie sytuacji finansowej podmiotu (tab. 45). Przy względnie stałej wartości aktywów na poziomie około 81 mln zł w 2015 r. pogorszyły się wskaźniki efektywności gospodarowania, a co za tym idzie wartość miernika syntetycznego (Sprawozdanie finansowe..., 2015). Było to związane z niską rentownością aktywów,

Tabela 45. Wartości wskaźników finansowych determinujące zmiany kondycji finansowej Okręgowej Spółdzielni Mleczarskiej w Czarnkowie w latach 2007–2019
Table 45. Values of financial indicators determining changes in the financial condition of the District Dairy Cooperative in Czarnków in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ROA (%)	4,10	3,84	4,60	4,99	4,87	0,34	1,82	0,49	0,48	3,41	0,42	0,50	0,52
ROS (%)	2,78	2,48	3,09	3,19	3,02	0,21	1,08	0,28	0,32	2,43	0,27	0,35	0,34
Wskaźnik płynności bieżącej	2,42	3,79	3,16	2,71	2,75	3,02	2,38	2,82	3,14	3,28	2,58	2,61	2,50
Stopa zadłużenia (%)	28,52	23,60	23,48	24,82	23,04	26,91	32,26	30,95	33,69	32,01	36,12	36,86	35,46
Rotacja aktywów	1,48	1,55	1,49	1,57	1,61	1,61	1,69	1,79	1,51	1,40	1,54	1,45	1,53
Rotacja aktywów obrotowych	2,57	2,56	2,60	3,10	3,28	3,22	3,10	3,03	2,37	2,07	2,29	2,02	2,16
Cykl operacyjny (dni)	50,33	42,82	41,64	40,93	52,83	54,19	66,41	63,99	58,11	63,74	73,84	81,29	73,66
Wskaźnik syntetyczny	-0,51	-0,54	-0,55	-0,37	-0,44	-0,61	-0,44	-0,58	-0,76	-0,63	-0,48	-0,75	-0,68

Źródło: obliczenia własne na podstawie sprawozdań finansowych pochodzących z bazy EMIS.

Source: own calculations based on financial statements from the EMIS database.

która w 2015 r. wyniosła około 0,5% oraz niską rentownością sprzedaży netto na poziomie 0,3% (tab. 45). Spadek wskaźników rentowności był związany m.in. ze zmniejszeniem przychodów ze sprzedaży, które w 2015 r. wyniosły 126 mln zł (Sprawozdanie finansowe..., 2015). W badanym przedsiębiorstwie wskaźnik bieżącej płynności kształtował się w zakresie od 2,4 do 3,8 (tab. 45), co świadczy o tym, że badane przedsiębiorstwo charakteryzowało się nadpłynnością finansową. Dodatkowo nastąpił wzrost stopy zadłużenia o 24% w badanych latach (tab. 45). Do czynników kształtujących potencjał konkurencyjny OSM Czarnków w badanych latach zaliczono (tab. 45):

- niską rentowność przedsiębiorstwa,
- zwiększenie zadłużenia w analizowanych latach.

Podsumowując, ocena kondycji finansowej spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim wykazała, że oceniane jej elementy składowe w różny sposób oddziaływały na badane podmioty. Ten sam czynnik w przypadku części badanych spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim wywierał pozytywny wpływ na przewagę konkurencyjną, a w przypadku pozostałych – negatywny. Oznacza to, że należy się zastanowić nad konstrukcją miernika syntetycznego służącego do oceny konkurencyjności przedsiębiorstw mleczarskich, który oprócz kondycji finansowej będzie uwzględniał inne obszary, tj. potencjał produkcyjny, nakłady inwestycyjne poniesione przez przedsiębiorstwo na modernizację, wielkość skupu mleka, liczbę dostawców współpracujących z danym przedsiębiorstwem. Konstrukcja miernika syntetycznego uwzględniającego specyfikę sektora mleczarskiego umożliwiłaby bardziej precyzyjne określenie potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstw mleczarskich.

Konkurencyjność przedsiębiorstw mleczarskich uwarunkowana jest m.in. osiąganymi wynikami finansowymi, ilością przerabianego mleka, posiadanym asortymentem oraz jego jakością, uregulowaniami prawnymi występującymi na rynku mleka, bliskością gospodarstw i przedsiębiorstw. Przyszłość spółdzielni mleczarskich w Polsce, które wciąż dominują w sektorze mleczarskim, zależy od tego, na ile one będą w stanie zaproponować realne korzyści ekonomiczne swoim członkom. Korzyści ekonomiczne spółdzielnia osiąga wtedy, gdy jest efektywnym podmiotem gospodarczym w warunkach gospodarki rynkowej.

5.4. Ocena konkurencyjności spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim

Odnosząc się do analiz empirycznych przeprowadzonych w podrozdziale 5.3 oraz studium literaturowego w rozdziałach pierwszym, drugim i trzecim niniejszej

pracy, zaobserwowano, że w literaturze przedmiotu brakuje badań oceny konkurencyjności podmiotów gospodarczych uwzględniających inne czynniki niż tylko wskaźniki finansowe. W związku z tym podjęto próbę oszacowania miernika syntetycznego służącego do oceny konkurencyjności badanych spółdzielni mleczarskich uwzględniającego specyfikę sektora mleczarskiego, z wykorzystaniem własnej wiedzy zdobytej na wcześniejszych etapach studiów oraz w ramach praktyk zawodowych w kilku spółdzielniach mleczarskich w województwie wielkopolskim. Do konstrukcji miernika syntetycznego wykorzystano metodę badań opracowaną przez Litwińskiego (2019), która została dostosowana do założeń prowadzonych badań i opisana we wprowadzeniu do niniejszego rozdziału.

Pierwszy etap dotyczy doboru zmiennych. Dokonano go według kryteriów merytorycznych, nawiązując do przeprowadzonych badań w zakresie analizy czynników warunkujących konkurencyjność poszczególnych podmiotów gospodarczych funkcjonujących w polskim sektorze mleczarskim. Wskaźniki będące podstawą badań opisano w tabeli 46. Wybór wskaźników do konstrukcji miernika syntetycznego służącego do oceny konkurencyjności badanych spółdzielni mleczarskich przy uwzględnieniu specyfiki sektora mleczarskiego był celowy i determinowany dostępnością danych. Badaniami objęto 14 spółdzielni mleczarskich z województwa wielkopolskiego, wykluczając z analiz badawczych OSM Rawicz z powodu braku danych dotyczących obszaru potencjału produkcyjnego. W konstrukcji miernika syntetycznego wykorzystano dane za lata 2015–2019, pochodzące ze sprawozdań finansowych tych spółdzielni publikowanych w bazie EMIS oraz ze sprawozdań z zarządu spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim publikowanych w bazie EKRS przez Ministerstwo Sprawiedliwości Rzeczypospolitej Polskiej (<https://ekrs.ms.gov.pl/> (dostęp: 16.12.2021)). Zebrany materiał umożliwił opracowanie własnej bazy danych, w której wyszczególniono 16 wskaźników. Po przeprowadzeniu studium literaturowego oraz wykorzystując wiedzę ekspercką dotyczącą sektora mleczarskiego, wyodrębniono cztery kategorie cech istotnych dla kształtowania konkurencyjności przedsiębiorstw mleczarskich (tab. 46¹⁵):

¹⁵ Zróżnicowana liczba wskaźników w poszczególnych kategoriach była uwarunkowana dostępnością danych dla wszystkich badanych podmiotów. W trakcie analiz początkowo zastosowano tylko wskaźniki względne. Ich użycie (w pewnym uproszczeniu) powoduje, że wysoką konkurencyjność mają podmioty małe. W przypadku województwa wielkopolskiego to dość charakterystyczne, że przetwórstwo jest prowadzone przez mleczarnie niewielkie, które przy dobrej kondycji finansowej mają niewielką skalę działania. Oznacza to, że mogą konkurować na rynkach lokalnych, ale nie są konkurencyjne na rynku krajowym. Uwzględnienie wartości bezwzględnych pozwoliło na uchwycenie skali działania w ocenie konkurencyjności.

- kondycję finansową – determinowaną przez takie wskaźniki finansowe jak: rentowość aktywów, rentowność sprzedaży, wskaźnik bieżący, stopa zadłużenia, rotacja aktywów obrotowych,
- pozycję przedsiębiorstwa – uwarunkowaną takimi czynnikami jak: udział danej spółdzielni w wartości sprzedaży branży mleczarskiej, przychody ze sprzedaży, zysk netto/strata netto, aktywa trwałe,
- potencjał produkcyjny oraz sprawność procesu produkcji – determinowany przez takie mierniki jak: liczba dostawców w danej spółdzielni mleczarskiej, przeciętny skup mleka w danej spółdzielni mleczarskiej, liczba zatrudnionych pracowników w danej spółdzielni mleczarskiej, przychód na 1 zatrudnionego, marża sprzedaży wyrażona w postaci ilorazu przychodów ze sprzedaży i wartości skupowanego mleka, średnia dostawa na 1 dzień,
- inwestycje – uwarunkowane przez możliwości inwestycyjne danej spółdzielni mleczarskiej w odniesieniu do amortyzacji.

Tabela 46. Wskaźniki uwzględnione do konstrukcji miernika syntetycznego służącego do oceny konkurencyjności spółdzielni mleczarskich prowadzących działalność na terenie województwa wielkopolskiego w latach 2015–2019

Table 46. Indicators included in the construction of a synthetic measure used to assess the competitiveness of dairy cooperatives operating in Wielkopolskie voivodeship in 2015–2019

Kategoria (dotyczy oceny konkurencyjności badanych podmiotów)		Nazwa wskaźnika wraz ze wzorem	Jednostka
1	2	3	4
Kondycja finansowa	obszar rentowności	rentowność aktywów $ROA = \frac{\text{zysk (strata) netto}}{\text{aktywa ogółem}} \times 100\%$	%
		rentowność sprzedaży netto $ROS = \frac{\text{zysk (strata) ze sprzedaży}}{\text{przychody netto ze sprzedaży}} \times 100\%$	%
	obszar płynności finansowej	wskaźnik bieżącej płynności finansowej $WB = \frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$	–
	obszar zadłużenia	stopa zadłużenia $SZ = \frac{\text{zobowiązania i rezerwy do zobowiązania}}{\text{pasywa}}$	%
	obszar sprawności działania	rotacja aktywów obrotowych $RAO = \frac{\text{przychody netto ze sprzedaży}}{\text{aktywa obrotowe}}$	–

Tabela 46 – cd. / Table 46 – cont.

1	2	3	4
Pozycja przedsiębiorstwa	udział badanego przedsiębiorstwa w odniesieniu do ogółu sektora mleczarskiego	wskaźnik udziału w rynku $UR = \frac{\text{przychody netto ze sprzedaży}}{\text{przychody netto ze sprzedaży sektora}} \times 100\%$	%
	posiadane aktywa trwałe danej spółdzielni mleczarskiej	wartość aktywów trwałych	zł
	wielkość przychodów	przychody ze sprzedaży uzyskiwane przez daną spółdzielnię	zł
	wynik finansowy	zysk/strata netto uzyskiwany przez daną spółdzielnię	zł
Potencjał produkcyjny oraz sprawność procesu produkcji	baza surowcowa	Liczba dostawców	os.
	możliwości produkcyjne spółdzielni	Roczny skup mleka	l
	wielkość zatrudnienia	Liczba zatrudnionych pracowników w danej spółdzielni mleczarskiej	os.
	przychód na 1 zatrudnionego	Wskaźnik rentowności zatrudnienia $RZ = \frac{\text{przychody ze sprzedaży netto danej spółdzielni}}{\text{liczba pracowników danej spółdzielni}}$	zł
	marża sprzedaży	Wskaźnik marży ze sprzedaży $MS = \frac{\text{przychody ze sprzedaży netto danej spółdzielni}}{\text{wartość skupowanego mleka przez daną spółdzielnię}}$	–
	średnia dostawa na 1 dzień	Wskaźnik $= \left[\frac{\text{przeciętny skup mleka przez daną spółdzielnię}}{\text{liczba dostawców danej spółdzielni}} \right] / 365$	l
Inwestycje	możliwości inwestycyjne danej spółdzielni mleczarskiej w odniesieniu do amortyzacji	Wskaźnik udziału nakładów inwestycyjnych w odniesieniu do amortyzacji = $\left[\frac{\text{Wielkość nakładów inwestycyjnych poniesionych przez daną spółdzielnię w ciągu roku}}{\text{wielkość amortyzacji poniesionej przez daną spółdzielnię w ciągu roku}} \right] \times 100\%$	%

Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem Baran i Pietrzak, 2009; Zuba i Zuba, 2011; Chądzyński i Nowak, 2014; Domańska i Felczak, 2017.

Source: own study using Baran and Pietrzak, 2009; Zuba and Zuba, 2011; Chądzyński and Nowak, 2014; Domańska and Felczak, 2017.

Wybór wskaźników do dalszych badań był celowy, co było związane z uwzględnieniem wskaźników, które określają konkurencyjność zasobową oraz wynikową przedsiębiorstw (spółdzielni mleczarskich) specjalizujących się w przetwórstwie mleka. Na podstawie literatury przedmiotu (Zuba i Zuba, 2011; Lisek, 2015) oraz wiedzy eksperckiej autorów publikacji do wskaźników determinujących konkurencyjność zasobową przedsiębiorstw (spółdzielni mleczarskich) zaliczono: liczbę dostawców w danej spółdzielni mleczarskiej, przeciętny skup mleka w danej spółdzielni mleczarskiej, liczbę zatrudnionych pracowników w danej spółdzielni mleczarskiej oraz wartość aktywów trwałych. Natomiast do wskaźników warunkujących konkurencyjność wynikową przedsiębiorstw (spółdzielni mleczarskich) specjalizujących się w przetwórstwie mleka zaliczono: rentowość aktywów, rentowność sprzedaży, wskaźnik bieżący, stopę zadłużenia, rotację aktywów obrotowych, udział danej spółdzielni w wartości sprzedaży branży mleczarskiej, przychody ze sprzedaży, zysk netto/stratę netto, przychód na 1 zatrudnionego, marżę sprzedaży wyrażoną w postaci ilorazu przychodów ze sprzedaży i wartości skupowanego mleka, średnią dostawę na 1 dzień oraz możliwości inwestycyjne danej spółdzielni mleczarskiej w odniesieniu do amortyzacji (tab. 46).

Wyboru wskaźników do skonstruowanego miernika syntetycznego – służącego do oceny konkurencyjności spółdzielni mleczarskich specjalizujących się w przetwórstwie mleka w województwie wielkopolskim – dokonano z uwzględnieniem następujących założeń:

- wyeliminowano z dalszych badań zmienne, które są nośnikiem tych samych informacji, przez co mają tę samą lub zbliżoną pojemność informacyjną, co w konsekwencji przyczynia się do nadmiernego skorelowania zmiennych i wyłączenia ich z dalszych etapów badań,
- ze zbioru zmiennych diagnostycznych wybranych do dalszych badań na podstawie kryteriów merytorycznych nie wykorzystano tych zmiennych, dla których współczynnik zmienności przyjmował wartość poniżej 10%. Wartość ta często stosowana jest w analizie zdolności dyskryminacyjnej wskaźników (Panek i Zwierzchowski, 2013).

Wybór wskaźników do konstrukcji miernika syntetycznego był celowy i uwarunkowany dostępnością danych. Do badań wykorzystano sprawozdania finansowe spółdzielni mleczarskich funkcjonujących w województwie wielkopolskim publikowane w bazie EMIS oraz sprawozdania z zarządu tych spółdzielni publikowane w bazie EKRS.

Istotnym etapem konstruowania miernika syntetycznego jest weryfikacja statystyczna zmiennych diagnostycznych wybranych do badań. Weryfikację statystyczną wykonano przez określenie zdolności dyskryminacyjnej wyszczególnionych zmiennych zgodnie z procedurą opisaną we wprowadzeniu do niniejszego rozdziału.

W tabeli 47 zestawiono zmienne diagnostyczne dotyczące oceny konkurencyjności spółdzielni mleczarskich prowadzących działalność na obszarze województwa wielkopolskiego, dla których oszacowano współczynnik zmienności. Na podstawie danych zawartych w tabeli wykazano, że najbardziej zróżnicowanymi w badanych spółdzielniach mleczarskich są zmienne odnoszące się do kategorii kondycji finansowej. Wymienione w tabeli 47 zmienne przekraczały wartość krytyczną współczynnika zmienności wynoszącą 10%. W związku z tym w dalszym szacowaniu miary syntetycznej uwzględniono wszystkie 16 zmiennych.

Tabela 47. Analiza zdolności dyskryminacyjnej zmiennych diagnostycznych
Table 47. Analysis of the discriminant ability of diagnostic variables

Nazwa zmiennej	Oznaczenie skrótowe zmiennej	Wartość współczynnika zmienności (%)
Liczba dostawców (os.)	v_1	146
Liczba zatrudnianych pracowników (os.)	v_2	81
Roczny skup mleka (l)	v_3	126
Wartość aktywów trwałych (zł)	v_4	116
Przychody ze sprzedaży (zł)	v_5	123
Udział danej spółdzielni w wartości sprzedaży branży mleczarskiej (%)	v_6	120
Zysk/strata netto (zł)	v_7	696
Rentowność aktywów (%)	v_8	1245
Rentowność sprzedaży netto (%)	v_9	4350
Wskaźnik bieżącej płynności finansowej	v_{10}	44
Stopa zadłużenia (%)	v_{11}	46
Rotacja aktywów obrotowych (-)	v_{12}	52
Wskaźnik rentowności zatrudnienia (przychody na 1 zatrudnionego) (zł)	v_{13}	39
Wskaźnik marży ze sprzedaży (-)	v_{14}	95
Średnia dostawa na 1 dzień (l)	v_{15}	47
Wskaźnik udziału nakładów inwestycyjnych w odniesieniu do amortyzacji (%)	v_{16}	105

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze sprawozdań finansowych oraz sprawozdań zarządu badanych podmiotów pobranych z bazy EMIS oraz EKRS.

Source: own study based on data from financial statements and management reports of the audited entities, downloaded from the EMIS and EKRS databases.

Tabela 48. Zmienne o największej zdolności dyskryminacyjnej, które uwzględniono do oszacowania miernika syntetycznego oceny konkurencyjności spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim

Table 48. Variables with the greatest discriminatory power, which were taken into account to estimate the synthetic measure of the assessment of the competitiveness of dairy cooperatives in Wielkopolskie voivodeship

Skrótowe oznaczenie zmiennej	Nazwa zmiennej	Charakter oddziaływania zmiennej
v_1	Liczba dostawców (os.)	Stymulanta
v_2	Liczba zatrudnianych pracowników (os.)	
v_3	Roczny skup mleka (l)	
v_4	Wartość aktywów trwałych (zł)	
v_5	Przychody ze sprzedaży (zł)	
v_6	Udział danej spółdzielni w wartości sprzedaży branży mleczarskiej (%)	
v_7	Zysk/strata netto (zł)	
v_8	Rentowność aktywów (%)	
v_9	Rentowność sprzedaży netto (%)	
v_{10}	Wskaźnik bieżącej płynności finansowej	Nominanta
v_{11}	Stopa zadłużenia (%)	Stymulanta
v_{12}	Rotacja aktywów obrotowych (–)	
v_{13}	Wskaźnik rentowności zatrudnienia (przychody na 1 zatrudnionego) (zł)	
v_{14}	Wskaźnik marży ze sprzedaży (–)	
v_{15}	Średnia dostawa na 1 dzień (l)	
v_{16}	Wskaźnik udziału nakładów inwestycyjnych w odniesieniu do amortyzacji (%)	

Źródło: opracowanie własne.

Source: own study.

W tabeli 47 użyto skrótowych oznaczeń wskaźników, które wykorzystano w dalszej części pracy.

Wymienione w tabeli 48¹⁶ zmienne cechowały się najwyższą zdolnością dyskryminacyjną względem pozostałych zmiennych wybranych w odniesieniu

¹⁶ Liczba dostawców oraz wielkość zatrudnienia w danym przedsiębiorstwie świadczy o wielkości posiadanych zasobów, dlatego wskaźniki te zostały zaliczone do stymulant. Poza tym dane dla tych wskaźników wyrażone są w wartościach bezwzględnych, aby wskazać potencjał zasobowy badanych podmiotów.

do kryteriów merytorycznych. Wskaźniki wyszczególnione w tabeli 48 zostały wykorzystane do oszacowania miernika syntetycznego służącego do oceny konkurencyjności spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim. Na tym etapie dokonano również klasyfikacji zmiennych wymienionych w tabeli 48 na stymulanty, nominanty oraz destymulanty.

Przy konstruowaniu miernika syntetycznego oceny konkurencyjności spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim oszacowano wartości wag, które przyporządkowano do poszczególnych wskaźników wchodzących w skład miernika. W tym celu zastosowano metodę BVP opisaną przez Panka (2007), która pozwala określić zasobowość informacyjną zmiennych w obiektywny sposób, badając zdolność dyskryminacyjną i pojemność informacyjną wskaźników. Badanie pojemności informacyjnej polega na oszacowaniu współczynników korelacji cząstkowej, które w odróżnieniu od współczynników korelacji liniowej eliminują problem współliniowości zmiennych. Metoda BVP, którą wykorzystano w niniejszej pracy, zastosował również Litwiński (2019) do konstrukcji miernika rozwoju społeczno-gospodarczego. Zdaniem Litwińskiego (2019) wybór metody BVP do określenia wag jest lepszym rozwiązaniem niż wybór systemu wag przez ekspertów, gdyż umożliwia to wykluczenie sytuacji, gdzie każdy z ekspertów będzie się sugerował zbliżoną perspektywą poznawczą, co w konsekwencji powoduje przypisywanie wag o podobnej wysokości poszczególnym zjawiskom przez każdą z osób. Gdyby na przykład wszyscy eksperci byli przekonani o istotnym znaczeniu wielkości skupowanego przez przedsiębiorstwo mleczarskie mleka na wzrost konkurencyjności, zmienna dotycząca skupu mleka otrzymałaby najwyższą wagę, zaś pozostałe wskaźniki miałyby mniejsze znaczenie dla miernika oceny konkurencyjności spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim.

Elementami składowymi wagi są dwa komponenty, tj. zdolności dyskryminacyjnej oraz pojemności informacyjnej, które wyznaczono zgodnie z procedurą opisaną we wstępie do rozprawy. Wymienione elementy składowe wagi oraz ona sama przyjmują wartości z przedziału $<0;1>$.

Współczynniki zmienności¹⁷ wraz z określeniem tego komponentu wagi zestawiono w tabeli 49. Największą zdolnością dyskryminacyjną cechują się takie zmienne jak: rentowność aktywów oraz rentowność sprzedaży netto. Najmniejszą zdolność dyskryminacyjną wykazały się takie wskaźniki jak: liczba zatrudnionych pracowników, wskaźnik bieżącej płynności finansowej, stopa zadłużenia,

¹⁷ W tym przypadku współczynniki zmienności zamiast w postaci procentowej wyrażono w jednostkach bezwzględnych, co umożliwia zrozumienie sposobu wyznaczenia wag w formie bardziej intuicyjnej. Sama waga nie jest wyrażona w postaci procentowej, lecz właśnie w wartości bezwzględnej.

Tabela 49. Oszacowanie zdolności dyskryminacyjnej wagi dla zmiennych diagnostycznych
Table 49. Estimation of the discriminative power of the weight for diagnostic variables

Skrótowe oznaczenie zmiennej	Współczynnik zmienności	Oszacowanie zdolności dyskryminacyjnej w_j^a
v_1	1,46	0,02
v_2	0,81	0,01
v_3	1,26	0,02
v_4	1,16	0,02
v_5	1,23	0,02
v_6	1,20	0,02
v_7	6,96	0,09
v_8	12,45	0,17
v_9	43,50	0,59
v_{10}	0,44	0,01
v_{11}	0,46	0,01
v_{12}	0,52	0,01
v_{13}	0,39	0,01
v_{14}	0,95	0,01
v_{15}	0,47	0,01
v_{16}	1,05	0,01

Źródło: opracowanie własne.

Source: own study.

rotacja aktywów obrotowych, wskaźnik rentowności zatrudnienia (przychody na 1 zatrudnionego), wskaźnik marży ze sprzedaży, średnia dostawa na 1 dzień, wskaźnik udziału nakładów inwestycyjnych w odniesieniu do amortyzacji.

W tabeli 50 przedstawiono macierz korelacji częściowej. Natomiast w tabeli 51 zestawiono sumę kwadratów współczynników korelacji wraz z wyznaczeniem składnika pojemności informacyjnej dla wyodrębnionych zmiennych. Najwyższą pojemnością informacyjną cechowały się zmienne takie jak liczba zatrudnianych pracowników, rotacja aktywów obrotowych oraz wskaźnik rentowności zatrudnienia (przychody na 1 zatrudnionego). Najmniejszą pojemnością informacyjną wykazywała się stopa zadłużenia.

Wyznaczone wartości wag przedstawiono w tabeli 52. Największą wagą cechowały się następujące zmienne: rentowność aktywów oraz rentowność sprzedaży netto. Najmniejsze znaczenie dla ostatecznej wartości miernika syntetycznego służącego do oceny konkurencyjności spółdzielni mleczarskich

Tabela 50. Macierz współczynników korelacji cząstkowej dla wyodrębnionych zmiennych diagnostycznych
Table 50. Partial correlation coefficient matrix for isolated diagnostic variables

Zmienne	v_1	v_2	v_3	v_4	v_5	v_6	v_7	v_8	v_9	v_{10}	v_{11}	v_{12}	v_{13}	v_{14}	v_{15}	v_{16}
v_1	-1,00	0,06	-0,04	-0,09	-0,25	0,40	0,52	-0,06	-0,09	0,13	0,08	-0,02	0,03	-0,33	-0,60	-0,15
v_2	0,06	-1,00	0,31	0,62	-0,13	0,40	-0,01	0,38	-0,26	0,11	0,10	0,63	-0,75	0,03	0,38	-0,04
v_3	-0,04	0,31	-1,00	-0,21	-0,06	0,41	0,08	-0,19	0,12	-0,07	-0,10	-0,37	0,35	-0,61	-0,15	-0,09
v_4	-0,09	0,62	-0,21	-1,00	0,04	-0,12	0,11	-0,29	0,13	0,17	0,02	-0,48	0,53	0,21	-0,07	-0,03
v_5	-0,25	-0,13	-0,06	0,04	-1,00	0,76	0,31	0,09	-0,18	0,09	-0,04	0,17	0,12	-0,20	-0,05	-0,11
v_6	0,40	0,40	0,41	-0,12	0,76	-1,00	-0,30	-0,11	0,18	-0,14	-0,03	-0,21	0,16	0,49	0,06	0,18
v_7	0,52	-0,01	0,08	0,11	0,31	-0,30	-1,00	-0,05	0,34	-0,16	-0,04	-0,02	-0,11	0,08	0,15	0,07
v_8	-0,06	0,38	-0,19	-0,29	0,09	-0,11	-0,05	-1,00	0,92	-0,20	0,05	-0,49	0,30	-0,08	-0,30	-0,21
v_9	-0,09	-0,26	0,12	0,13	-0,18	0,18	0,34	0,92	-1,00	0,26	-0,10	0,37	-0,14	0,06	0,22	0,20
v_{10}	0,13	0,11	-0,07	0,17	0,09	-0,14	-0,16	-0,20	0,26	-1,00	-0,31	-0,50	0,19	-0,22	-0,27	-0,02
v_{11}	0,08	0,10	-0,10	0,02	-0,04	-0,03	-0,04	0,05	-0,10	-0,31	-1,00	-0,05	0,28	0,04	0,03	0,24
v_{12}	-0,02	0,63	-0,37	-0,48	0,17	-0,21	-0,02	-0,49	0,37	-0,50	-0,05	-1,00	0,53	-0,06	-0,35	-0,13
v_{13}	0,03	-0,75	0,35	0,53	0,12	0,16	-0,11	0,30	-0,14	0,19	0,28	0,53	-1,00	0,10	0,29	-0,04
v_{14}	-0,33	0,03	-0,61	0,21	-0,20	0,49	0,08	-0,08	0,06	-0,22	0,04	-0,06	0,10	-1,00	-0,47	-0,24
v_{15}	-0,60	0,38	-0,15	-0,07	-0,05	0,06	0,15	-0,30	0,22	-0,27	0,03	-0,35	0,29	-0,47	-1,00	-0,25
v_{16}	-0,15	-0,04	-0,09	-0,03	-0,11	0,18	0,07	-0,21	0,20	-0,02	0,24	-0,13	-0,04	-0,24	-0,25	-1,00

Źródło: opracowanie własne.

Source: own study.

Tabela 51. Oszacowanie komponentu pojemności informacyjnej wag w odniesieniu do wyodrębnionych zmiennych diagnostycznych

Table 51. Estimation of the information capacity component of weights for the extracted diagnostic variables

Skrótowe oznaczenie zmiennej	Suma kwadratów współczynników korelacji cząstkowej	Oszacowanie pojemności informacyjnej wagi w_j^p
v_1	2,04	0,06
v_2	3,00	0,11
v_3	2,05	0,06
v_4	2,17	0,06
v_5	1,90	0,05
v_6	2,58	0,08
v_7	1,67	0,04
v_8	2,65	0,09
v_9	2,47	0,08
v_{10}	1,73	0,04
v_{11}	1,28	0,01
v_{12}	2,89	0,10
v_{13}	2,62	0,09
v_{14}	2,15	0,06
v_{15}	2,25	0,07
v_{16}	1,36	0,02

Źródło: opracowanie własne.

Source: own study.

funkcjonujących w województwie wielkopolskim miały dwie zmienne, tj. wskaźnik bieżącej płynności finansowej oraz wskaźnik udziału nakładów inwestycyjnych w odniesieniu do amortyzacji.

Przy konstrukcji miernika syntetycznego zastosowanego do oceny konkurencyjności spółdzielni mleczarskich zlokalizowanych w województwie wielkopolskim dokonano podziału zmiennych na stymulanty, nominanty oraz destymulanty, które zestawiono w tabeli 48. Wszystkie zmienne oprócz wskaźnika bieżącej płynności finansowej oraz stopy zadłużenia zaliczono do zbioru stymulant. Natomiast wskaźnik bieżącej płynności finansowej oraz wskaźnik stopy zadłużenia przypisano do zbioru nominant, przez co konieczne było przeprowadzenie stymulacji wskazanych zmiennych na podstawie kryteriów opisanych we wprowadzeniu do niniejszego podrozdziału. W ramach konstruowanego

Tabela 52. Wartości wag badanych zmiennych diagnostycznych
Table 52. Weight values for the tested diagnostic variables

Skrótowe oznaczenie zmiennej	Wartość zdolności dyskryminacyjnej w_j^a	Wartość pojemności informacyjnej wagi w_j^b	Wartość wagi w_j
v_1	0,02	0,06	0,04
v_2	0,01	0,11	0,06
v_3	0,02	0,06	0,04
v_4	0,02	0,06	0,04
v_5	0,02	0,05	0,03
v_6	0,02	0,08	0,05
v_7	0,09	0,04	0,06
v_8	0,17	0,09	0,13
v_9	0,59	0,08	0,33
v_{10}	0,01	0,04	0,02
v_{11}	0,01	0,01	0,01
v_{12}	0,01	0,10	0,05
v_{13}	0,01	0,09	0,05
v_{14}	0,01	0,06	0,04
v_{15}	0,01	0,07	0,04
v_{16}	0,01	0,02	0,02

Źródło: opracowanie własne.

Source: own study.

miernika syntetycznego do przekształcenia nominant – w tym przypadku wskaźnika bieżącego w zmienną o charakterze stymulanty – zastosowano przedział od 1,2 do ∞ ; dzięki temu nadpłynność nie miała negatywnego wpływu na wartość wskaźnika syntetycznego. Istotą wskaźnika stopy zadłużenia jest dostarczenie informacji o potencjalnie zbyt dużym zadłużeniu. W związku z tym w badaniu dla stopy zadłużenia przyjęto przedział (0;0,6), co oznacza, że niski udział kapitałów obcych nie będzie traktowany jako sytuacja niekorzystna.

Następnie przeprowadzono normalizację zmiennych, co zapewniło porównywalność zmiennych diagnostycznych. Na podstawie przeprowadzonej unitaryzacji zmiennych otrzymano unormowany zakres ich zmienności w przedziale $\langle 0;1 \rangle$. Unitaryzację zmiennych wykonano zgodnie z procedurą opisaną przez Litwińskiego (2019, s. 170). Taki zabieg pozwala szeregować i porównywać podmioty gospodarcze pod względem konkurencyjności w ujęciu przestrzennym i czasowym. Miernik o takiej konstrukcji cechuje się również bardziej intuicyjną

interpretacją – ma wartości graniczne, a wzrost jego wartości jest równoznaczny z poprawą zdolności do konkutowania poszczególnych spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim.

Końcowym etapem konstrukcji miernika syntetycznego była agregacja wskaźników, które zakwalifikowano do badań oraz przekształcono w poprzednich etapach. Wykorzystano metodę bezwzorcową. Oszacowana w ten sposób miara syntetyczna oceny konkurencyjności spółdzielni mleczarskich prowadzących działalność na terenie województwa wielkopolskiego jest unormowana w przedziale $\langle 0;1 \rangle$.

Oszacowany miernik oceny konkurencyjności spółdzielni mleczarskich funkcjonujących w województwie wielkopolskim pozwala stwierdzić, że najlepszą konkurencyjnością w latach 2015–2019 wykazywały się OSM Koło, OSM Gostyń, OSM Strzałkowo, OSM w Środzie Wielkopolskiej oraz OSM Czarnków (tab. 84). OSM Koło i OSM Gostyń to dwie największe spółdzielnie mleczarskie funkcjonujące w województwie wielkopolskim. Ich konkurencyjność związana jest m.in. ze specjalizacją kierunku przetwórstwa mleka. OSM Koło zainwestowała w budowę proszkowni, przez co stała się kluczowym producentem mleka w proszku, które w znacznych ilościach jest eksportowane, co generuje wysokie przychody dla spółdzielni. Natomiast OSM Gostyń ukierunkowała się na produkcję mleka zagęszczonego oraz serów. Do czynników kształtujących konkurencyjność OSM Koło oraz OSM Gostyń zgodnie z wyznaczonymi wagami zmiennych diagnostycznych wykorzystanych do konstrukcji miernika zaliczono (tab. 53):

- wysoką rentowność aktywów oraz rentowność sprzedaży netto,
- dużą liczbę zatrudnianych pracowników,
- wysoką wartość wypracowanego zysku netto,
- udział danej spółdzielni w wartości sprzedaży branży mleczarskiej,
- dużą rotację aktywów obrotowych,
- wysokie przychody ze sprzedaży na 1 zatrudnionego.

Porównując uzyskane wyniki dotyczące konkurencyjności spółdzielni mleczarskich zlokalizowanych w województwie wielkopolskim do wszystkich mleczarni funkcjonujących w kraju (tab. 37), najbardziej konkurencyjnymi spółdzielniami względem krajowych podmiotów były OSM Koło, OSM Gostyń i OSM Strzałkowo (tab. 84). Czynnikiem determinującym konkurencyjność wymienionych podmiotów w odniesieniu do krajowego sektora mleczarskiego były przede wszystkim przychody na 1 zatrudnionego oraz średnia cena skupu mleka (tab. 55A; 58A; 64A). W latach 2015–2019 przychody z całej działalności w przeliczeniu na 1 zatrudnionego w przypadku krajowych przedsiębiorstw wzrosły o 26% i wyniosły w 2019 r. 1057,1 tys. zł (tab. 37). Natomiast w przypadku OSM Koło widoczny był bardziej dynamiczny wzrost tego wskaźnika, który

Tabela 53. Ranking spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim w latach 2015–2019 wyznaczony z uwzględnieniem miernika syntetycznego**Table 53.** Ranking of dairy cooperatives operating in Wielkopolskie voivodeship in 2015–2019 determined based on the synthetic measure

Wyszczególnienie	2015	2016	2017	2018	2019	Wartość średnia miernika syntetycznego za lata 2015–2019	Pozycja przedsiębiorstwa
OSM Czarnków	0,505	0,547	0,510	0,508	0,505	0,515	5
OSM Gostyń	0,609	0,599	0,624	0,609	0,633	0,615	2
OSM JANA w Środzie Wlkp.	0,532	0,537	0,541	0,536	0,531	0,536	4
OSM Jarocin	0,434	0,438	0,448	0,447	0,438	0,441	10
OSM Koło	0,635	0,735	0,790	0,714	0,738	0,722	1
OSM Konin	0,370	0,523	0,490	0,112	0,175	0,334	14
OSM Kowalew-Dobrzyca	0,434	0,431	0,432	0,423	0,386	0,421	12
OSM Łobżenica	0,485	0,500	0,477	0,466	0,489	0,483	6
OSM Ostrów Wlkp.	0,394	0,408	0,427	0,412	0,432	0,415	13
OSM Strzałkowo	0,522	0,561	0,540	0,542	0,581	0,549	3
OSM Śrem	0,457	0,467	0,450	0,449	0,449	0,455	8
OSM Top-Tomyśl	0,466	0,469	0,423	0,416	0,373	0,429	11
OSM Wolsztyn	0,461	0,453	0,463	0,479	0,470	0,465	7
OSM Września	0,463	0,440	0,453	0,462	0,437	0,451	9

Źródło: opracowanie własne.**Source:** own study.

w badanym okresie wyniósł 66%, przyjmując wartość w 2019 r. na poziomie 1141 tys. zł (tab. 58A). OSM Gostyń również cechowała się wzrostem wskaźnika przychodów z całokształtu działalności w przeliczeniu na 1 zatrudnionego, który wyniósł 21% i w 2019 r. przyjmował wartość 962 tys. zł (tab. 55A). OSM Strzałkowo należy do grupy małych przedsiębiorstw mleczarskich, które zajmują się produkcją podstawowych produktów mleczarskich. W latach 2015–2019 przychody z całokształtu działalności w przeliczeniu na 1 zatrudnionego w przypadku OSM Strzałkowo wzrosły o 43%, przyjmując w 2019 r. wartość 792 tys. zł (tab. 64A). Przyczyną wzrostowej tendencji tego wskaźnika w wymienionych spółdzielniach mleczarskich funkcjonujących w województwie wielkopolskim była ich specjalizacja oraz przeprowadzone inwestycje w zakresie modernizacji

zakładu, co skutkowało poprawą wydajności produkcji tych podmiotów. Ponadto zarówno OSM Koło, jak i OSM Gostyń oferowały w latach 2015–2019 wyższe ceny skupu mleka niż krajowe podmioty (tab. 37; 55A; 58A). W analizowanym okresie średnia cena skupu mleka w krajowych przedsiębiorstwach wzrosła o 19%, zaś w przypadku OSM Koło o 38%, a OSM Gostyń o 25% (tab. 37; 55A; 58A). Natomiast OSM Strzałkowo przez poprawę jakości swoich produktów i wyspecjalizowaniu się w produkcji twarogów osiągnęła stabilną sytuację finansową (tab. 64A).

Do najmniej konkurencyjnych spółdzielni mleczarskich prowadzących działalność na terenie województwa wielkopolskiego w latach 2015–2019 zaliczono OSM w Ostrowie Wielkopolskim oraz OSM w Koninie (tab. 53). Wymienione spółdzielnie mleczarskie zaliczane są do małych przedsiębiorstw mleczarskich, zajmujących się produkcją podstawowych produktów mleczarskich, przez co są mało znane na krajowym rynku, a ich udział w sektorze mleczarskim jest niewielki. Poza tym wykazano, że wymienione spółdzielnie w latach 2015–2019 miały niestabilną sytuację finansową, o czym świadczy pogłębianie się w kolejnych latach straty w ramach prowadzonej działalności (tab. 59A; 62A). Pogarszająca się sytuacja finansowa OSM Konin oraz OSM Ostrów Wlkp. w latach 2015–2019 była związana z zaciągniętym kredytem długoterminowym, niskimi przychodami uzyskiwanymi ze sprzedaży produktów, a także faktem bliskiego funkcjonowania dużego podmiotu, jakim jest OSM Koło, co przyczyniło się do przejęcia OSM Konin przez OSM Koło w 2018 r., zaś OSM w Ostrowie Wielkopolskim w 2019 r.

5.5. Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonych badań stwierdzono, że konkurencyjność spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim kształtowana jest zarówno przez potencjał konkurencyjny (konkurencyjność zasobową), jak i pozycję konkurencyjną (konkurencyjność wynikową). Ze względu na brak uniwersalnych metod oceny konkurencyjności uzyskane wyniki różnią się względem siebie, co związane jest z doбором zmiennych do badań. Ponadto wystąpiły trudności metodyczne polegające na:

- braku możliwości prawidłowego oszacowania zmian liczby spółdzielni mleczarskich w Polsce w latach 2007–2019,
- braku porównywalnych danych dla wszystkich polskich spółdzielni, w tym sprawozdań finansowych za lata 2007–2019,
- braku możliwości opracowania spójnej bazy danych, której można by użyć do oceny potencjału konkurencyjnego dla wszystkich polskich spółdzielni.

W świetle uwag poczynionych w pierwszych trzech rozdziałach pracy, w których wskazano definicję konkurencyjności oraz opisano specyfikę sektora mleczarskiego w Polsce i w województwie wielkopolskim, należy wskazać, że nawet zaproponowany miernik – eliminujący częściowo wady zaproponowanych wskaźników – nie eliminuje podstawowego problemu, jakim jest wartościowanie. Wskaźnik ten, podobnie jak wielowymiarowa analiza porównawcza, uwzględnia głównie zmienne odnoszące się do konkurencyjności wynikowej, klasyfikujące spółdzielnie mleczarskie pod względem poziomu potencjału konkurencyjnego, sugerując, że jest to jedyna dobra droga ewolucji zagadnienia konkurencyjności (Sachs, 2000). Należy również pamiętać, że pomiar tak złożonych zjawisk i procesów jak omawiane w niniejszej publikacji, wiąże się zawsze z podejmowaniem określonych decyzji, opartych na doświadczeniu badacza i przeglądzie literatury przedmiotu, dotyczących pojemności informacyjnej użytych wskaźników (liczba i rodzaj uwzględnianych zmiennych). Od dokonanych wyborów zależy wartość konstruowanego miernika, a co za tym idzie – wnioski na temat kształtowania się omawianego procesu (Owsiński i Tarchalski, 2008). Dodatkowo, ze względu na to, że rozwój zagadnienia konkurencyjności obejmuje nie tylko zmiany ilościowe, ale i jakościowe, możliwości jego pomiaru zawsze będą ograniczone.

Literatura

- Analizy rynkowe: Rynek mleka – stan i perspektywy (2010–2021), nr 39, 43, 44, 49, 59, 60. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Baran, J., Pietrzak, M. (2009). Skala a efektywność spółdzielni mleczarskich. *Roczniki Nauk Rolniczych Seria G*, 96(1), 101–108.
- Bednarski, L. (2002). *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*. Warszawa: PWE.
- Bednarski, L., Waśniewski, T. (1996). *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce.
- Chądzyński, M., Nowak, M.M. (2014). Wybrane aspekty ekonomiczno-finansowe działalności spółdzielni mleczarskich. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 16(4), 68–73.
- Damodaran, A. (2007). *Finanse korporacyjne: teoria i praktyka*. Gliwice: Helion.
- Domańska, T., Felczak, T. (2017). Zróżnicowanie sytuacji finansowej spółdzielni mleczarskich w Polsce. *Zarządzanie Finansami i Rachunkowość*, 5(4), 5–18. DOI: 10.22630/ZFiR.2017.5.4.22
- Guzik, B., Appenzeller, D., Jurek, W. (2007). *Prognozowanie i symulacje*. Poznań: Wyd. AE.
- Kaźmierczak, M., Sznajder, M., Sznajder, E. (2017). *Polski sektor mleczarski 2017. Przegląd*. Horyzont Mateusz Sznajder.
- Kowalak, R. (2008). *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa w badaniu zagrożenia upadłością*. Gdańsk: Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr.

- Kuciński, A. (2018). Analiza finansowa jako narzędzie oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa. *Studia i Prace Wydziału Ekonomicznego, Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim*, 16, 129–942.
- Lisek, S. (2015). Rozwój wybranych przedsiębiorstw mleczarskich i przetwórstwa owocowo-warzywnego w latach 2010–2012. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 17(2), 139–143.
- Litwiński, M. (2019). Nierówności dochodowe a rozwój społeczno-ekonomiczny w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej. Rozprawa doktorska. Poznań: Wyd. UE w Poznaniu.
- Machała, R. (2008). Zarządzanie finansami i wycena firmy. Wrocław: UNIMEX Oficyna Wydawnicza.
- Nowak, E. (2005). Analiza sprawozdań finansowych. Warszawa: PWE.
- Owsiński, J.W., Tarchalski, T. (2008). Pomiar jakości życia. Uwagi na marginesie pewnego rankingu. *Zeszyty Naukowe Wydziału Informatycznych Technik Zarządzania Wyższej Szkoły Informatyki Stosowanej i Zarządzania – Współczesne Problemy Zarządzania*, 1, 59–96.
- Panek, T. (2007). Ubóstwo i nierówności. [W:] T. Panek (red.), *Statystyka społeczna*. Warszawa: PWE.
- Panek, T., Zwierzchowski, J. (2013). Statystyczne metody wielowymiarowej analizy porównawczej. Teoria i zastosowania. Warszawa: Ofic. Wyd. SGH.
- Rocznik Statystyczny Przemysłu (2008–2021). Warszawa: GUS.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa (2008–2021). Warszawa: GUS.
- Sachs, W. (2000). Development: The rise and decline of an ideal. *Wuppertal Papers*, No. 108, Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie, Wuppertal, 1–30. Pobrano z: <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:bsz:wup4-opus-10782>
- Sierpińska, M., Jachna, T. (2004). Ocena przedsiębiorstw wg standardów światowych. Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Sprawozdania z działalności Zarządu. OSM Czarnków, OSM Gostyń, OSM JANA w Środzie Wlkp., OSM Jarocin, OSM Koło, OSM Konin, OSM Kowalew-Dobrzyca, OSM Łobżenica, OSM Ostrów Wlkp., OSM Rawicz, OSM Strzałkowo, OSM Śrem, OSM Top-Tomyśl, OSM Wolsztyn, OSM Września (2015–2019). EKRS. Pobrano 16.12.2021 z: <https://ekrs.ms.gov.pl/>
- Sprawozdania finansowe. OSM Czarnków, OSM Gostyń, OSM JANA w Środzie Wlkp., OSM Jarocin, OSM Koło, OSM Konin, OSM Kowalew-Dobrzyca, OSM Łobżenica, OSM Ostrów Wlkp., OSM Rawicz, OSM Strzałkowo, OSM Śrem, OSM Top-Tomyśl, OSM Wolsztyn, OSM Września (2007–2019). EMIS. Pobrano 16.12.2021 z: <https://www.emis.com/pl>
- Szandula, J. (2011). Pozycjonowanie i ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa na tle konkurencji przy użyciu wielowymiarowej analizy porównawczej. *Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego*, 4(8), 333–346.
- Wiza, P.L. (2022). Determinants of competitiveness of dairy enterprises on the example of the Wielkopolska region. *Annals of the Polish Association Agricultural and Agribusiness Economists*, 24(1), 300–321. DOI: 10.5604/01.3001.0015.7118

- Zeliaś, A. (2000). *Metody statystyczne*. Warszawa: PWE.
- Zuba, M. (2009). Spółdzielnie mleczarskie trwałą formą agrobiznesu. *Zeszyty Naukowe WSEI w Lublinie Seria Ekonomia*, 1, 167–175.
- Zuba, M., Zuba, J. (2011). Wpływ wielkości skupu mleka na rentowność wybranych spółdzielni mleczarskich w Polsce. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, XIII (1), 490–494.
- Zuba-Ciszewska, M. (2020). Rola spółdzielni w zapewnieniu dostępności żywności w Polsce – na przykładzie produktów mleczarskich. *Więś i Rolnictwo*, 1 (186), 93–119.

ZAKOŃCZENIE I WNIOSKI

Głównym zamierzeniem badawczym publikacji było określenie potencjału i pozycji konkurencyjnej spółdzielni mleczarskich z województwa wielkopolskiego w odniesieniu do krajowego sektora mleczarskiego. Konkurencyjność – jako kategoria o charakterze relatywnym, oznaczająca zdolność podmiotów gospodarczych do uzyskiwania przewagi rynkowej – stanowi obszar badawczy szczególnie istotny z punktu widzenia praktyki gospodarczej. Wzmoczone badania nad konkurencyjnością podmiotów gospodarczych, sektorów oraz gospodarek narodowych są nierozdzielnie związane z postępującymi procesami integracyjnymi. Otwarcie gospodarek i swobodny przepływ czynników produkcji skutkują bowiem wzmoczoną walką konkurencyjną pomiędzy podmiotami gospodarczymi i sprawiają, że konkurencyjność stała się podstawowym warunkiem funkcjonowania podmiotów i sektorów. Szczególnym poziomem analizy konkurencyjności jest poziom sektora, stanowiący grupę podmiotów gospodarczych wydzielonych według wytwarzanego i przetwarzanego surowca. W odniesieniu do sektorów gospodarki (w tym agrobiznesu) konkurencyjność rozpatrywana jest przez pryzmat jej składowych, w tym przypadku przetwórstwa surowców rolnych.

Na podstawie zrealizowanych analiz empirycznych dokonano identyfikacji determinant konkurencyjności sektora przetwórstwa mleka w województwie wielkopolskim na tle Polski w latach 2007–2019. Z tego względu w podjętych rozważaniach dokonano oceny potencjału konkurencyjnego i pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw mleczarskich zajmujących się przetwórstwem mleka (w tym przypadku spółdzielni mleczarskich). Uzyskane wyniki badań w wymiarze mikroekonomicznym stanowiły podstawę oceny w ujęciu mezoekonomicznym – konkurencyjności sektora przetwórstwa mleka w województwie wielkopolskim. Ocena potencjału konkurencyjnego i pozycji konkurencyjnej

przedsiębiorstw mleczarskich w województwie wielkopolskim została wykonana przy zastosowaniu wielowymiarowej analizy porównawczej oraz syntetycznych miar konkurencyjności podmiotów gospodarczych w postaci: autorskich mierników syntetycznych dotyczących oceny konkurencyjności badanych przedsiębiorstw. W literaturze występują liczne, niejednoznaczne określenia zjawiska konkurencyjności, akcentujące różne jego aspekty. Mnogość i różnorodność definicji implikują z kolei problemy z pomiarem konkurencyjności. Sposób definiowania konkurencyjności ma zasadnicze znaczenie w badaniach i ocenie tego zjawiska. Powinien bowiem determinować dobór wskaźników oraz metod jej pomiaru, które rozwiązywałyby określony problem badawczy. W pomiarze konkurencyjności, kategorii złożonej i wielowymiarowej, lepiej korzystać z wielu miar. W kontekście użycia miar do pomiaru konkurencyjności inne istotne ograniczenia dotyczą dostępności danych statystycznych. Ocena wyników konkurencyjnych zależy także od przyjętych sposobów agregacji wskaźników cząstkowych. Metodyka zastosowana w niniejszym opracowaniu może mieć charakter uniwersalny, możliwy do oceny konkurencyjności także innych sektorów. Użyteczność rezultatów polega na dostarczaniu informacji o budowaniu i utrzymywaniu pozycji konkurencyjnej podmiotów danego sektora, co jest istotne dla różnego rodzaju podmiotów gospodarczych oraz oceny sektora np. z punktu widzenia kreacji polityki interwencji. Pojedyncze przedsiębiorstwa mogą uzyskać informacje dotyczące zyskowności i atrakcyjności sektora, a także elementów decydujących o zdobywaniu i utrzymywaniu wysokiej pozycji konkurencyjnej podmiotów danego sektora na krajowym rynku.

W skonstruowanych miernikach dla badanych przedsiębiorstw istotne znaczenie mają czynniki dotyczące aspektów związanych z produkcją i przetwórstwem mleka, jak wielkość skupu mleka czy średnia dostawa mleka na 1 dzień. Stwierdzono, że w ocenie konkurencyjności podmiotów gospodarczych oprócz wskaźników finansowych powinno się uwzględniać zmienne charakterystyczne dla danego sektora, w którym badany podmiot funkcjonuje. W tym celu zasadne jest konstruowanie mierników syntetycznych z wykorzystaniem porównywalnych danych. Opracowana i zastosowana do oceny konkurencyjności sektora mleczarskiego metodyka ma charakter uniwersalny, tzn. zaproponowane podejście badawcze może być stosowane do oceny konkurencyjności także innych sektorów.

Przeprowadzone analizy mają szeroki wymiar aplikacyjny. Wykorzystane narzędzia badawcze mogą służyć monitorowaniu konkurencyjności sektorów w ujęciu przestrzennym na podstawie cyklicznie gromadzonych danych. Z rezultatów takich analiz mogą korzystać różnego rodzaju podmioty gospodarcze. Przedsiębiorstwa mogą uzyskać informacje dotyczące zyskowności i atrakcyjności sektora, a także elementów decydujących o zdobywaniu i utrzymywaniu

wysokiej pozycji konkurencyjnej podmiotów danego sektora na krajowym rynku.

O znaczeniu przetwórstwa mleka w województwie wielkopolskim świadczy m.in. liczba funkcjonujących podmiotów. Długoletnia tradycja ruchu spółdzielczego w Polsce kształtowała rozwój przemysłu mleczarskiego (Zuba, 2009). Według analiz przeprowadzonych przez Kaźmierczak i in. (2017) przetwórstwem mleka oraz produkcją sera w Polsce w 2017 r. zajmowało się 168 przedsiębiorstw zatrudniających co najmniej 10 osób, gdzie około 2/3 z nich (tj. 105) stanowiły spółdzielnie mleczarskie. Było to około połowę mniej przedsiębiorstw oraz około 70% mniej spółdzielni niż w 1990 r., kiedy to wszystkie polskie przedsiębiorstwa mleczarskie były spółdzielcze. Spółdzielnie mleczarskie funkcjonują na terenie całej Polski, lecz w województwie wielkopolskim występuje ich najwięcej, bo aż 26 (tj. 16% wszystkich funkcjonujących w kraju w 2017 r.) (Zuba-Ciszewska, 2020). W roku 2019 województwo wielkopolskie było trzecim w kraju pod względem liczby przedsiębiorstw mleczarskich¹⁸. Spółdzielnie mleczarskie w województwie wielkopolskim mają istotne znaczenie w kształtowaniu krajowych wyników sektora mleczarskiego. Udział spółdzielni mleczarskich z województwa wielkopolskiego w wartości sprzedaży sektora mleczarskiego w Polsce w 2019 r. wyniósł 6,7% (patrz: tab. 29, 37). Udział liczby zatrudnionych pracowników w spółdzielniach mleczarskich funkcjonujących na terenie województwa wielkopolskiego to około 8% zatrudnionych w polskim sektorze mleczarskim (patrz: tab. 29, 37). Spółdzielnie mleczarskie w badanym województwie tworzyły prawie 6% wypracowanych przychodów ze sprzedaży krajowego sektora mleczarskiego (patrz: tab. 29, 37).

Na konkurencyjność sektora mleczarskiego w województwie wielkopolskim na tle Polski miała wpływ także sytuacja finansowa przedsiębiorstw. Spółdzielnie mleczarskie prowadzące działalność na terenie województwa wielkopolskiego w latach 2007–2019 wykazywały bezpieczną bieżącą płynność finansową, lepszą niż krajowe przedsiębiorstwa, na co wskazuje wypłacalność tych podmiotów (regulowanie zobowiązań związanych zapłatą za mleko rolnikom) oraz efektywne gospodarowanie zasobami. Analizując zmiany zachodzące w okręgowych spółdzielniach mleczarskich w województwie wielkopolskim i porównując je z dynamiką zmian w krajowych przedsiębiorstwach, zauważono, że dwie największe spółdzielnie funkcjonujące w województwie wielkopolskim – tj. OSM Koło oraz OSM Gostyń – cechowały się największym wzrostem wartości aktywów

¹⁸ Klasyfikacja podmiotów zgodnie z PKD wskazuje, że w województwie wielkopolskim w roku 2019 funkcjonowały 62 podmioty zajmujące się przetwórstwem mleka. Należy podkreślić, że dane z PKD obejmują wszystkie podmioty przetwórcze, również te o niewielkiej skali działania. Dane z PKD omówiono w podrozdziale 4.3.1 niniejszej publikacji.

(który wyniósł odpowiednio 71% oraz 63%; patrz: rys. 36). Wśród okręgowych spółdzielni mleczarskich funkcjonujących w województwie wielkopolskim najwięcej osób zatrudnionych było w OSM Koło, OSM Gostyń oraz OSM w Środzie Wielkopolskiej (patrz: rys. 37). W wymienionych podmiotach wielkość zatrudnienia przewyższała średnią wielkość zatrudnienia w Polsce (patrz: rys. 37). Na podstawie zebranych danych wykazano, że spółdzielnie mleczarskie w województwie wielkopolskim w latach 2007–2019 zwiększyły swoje przychody z prowadzonej działalności o 86% (z 76 mln zł w 2007 r. do 141 mln zł w 2019 r.; patrz: rys. 39). Na tle krajowych podmiotów wzrost przychodów w spółdzielniach funkcjonujących w województwie wielkopolskim był mniej dynamiczny. Krajowe przedsiębiorstwa w analizowanych latach zwiększyły swoje przychody 2-krotnie (z 94 mln zł w 2007 r. do 214 mln zł; patrz: rys. 39). W przypadku spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim widoczny był dynamiczny wzrost przychodów wśród dwóch największych podmiotów, czyli OSM Koło oraz OSM Gostyń. Największym wzrostem przychodów w badanych latach cechowała się OSM Koło, której wartość przychodów zwiększyła się 3-krotnie (patrz: rys. 39). Natomiast OSM Gostyń odnotowała wzrost przychodów o 39% (patrz: rys. 39). W latach 2015–2019 przychody z całokształtu działalności w przeliczeniu na 1 zatrudnionego w przypadku krajowych przedsiębiorstw wzrosły o 26% i wyniosły w 2019 r. 1057,1 tys. zł (patrz: tab. 37). W przypadku OSM Koło widoczny był wzrost tego wskaźnika o 66%, do poziomu 1141 tys. zł w 2019 r. (patrz: tab. 58A). W OSM Gostyń również nastąpił wzrost opisywanego wskaźnika, z tym że zachodzące zmiany były mniej dynamiczne niż w przypadku OSM Koło – o 21%, do poziomu 962 tys. zł na 1 zatrudnionego (patrz: rys. 41). Oznacza to, że wymienione okręgowe spółdzielnie mleczarskie zlokalizowane w województwie wielkopolskim osiągały lepsze wyniki finansowe na tle krajowych podmiotów. Podmioty prowadzące działalność na terenie województwa wielkopolskiego – tj. OSM Czarńków, OSM JANA w Środzie Wielkopolskiej, OSM Strzałkowo – osiągnęły wyższe wartości zysku brutto i netto niż krajowe podmioty oraz cechowały się na tle krajowych przedsiębiorstw wyższymi wartościami stopy inwestowania. Badane spółdzielnie mleczarskie inwestowały przede wszystkim w nowe linie produkcyjne oraz linie do konfekcjonowania produktów. Część inwestycji dotyczyła bazy magazynowej i logistycznej, a także instalacji energetycznych i gospodarki wodno-ściekowej w celu redukcji kosztów związanych z ochroną środowiska.

Przeprowadzone analizy empiryczne nie potwierdzają postawionej hipotezy badawczej, zgodnie z którą „konkurencyjność spółdzielni mleczarskich w województwie wielkopolskim jest wyższa w porównaniu do średnich wyników dla Polski”. Generalnie spółdzielnie mleczarskie badanego regionu cechują się mniejszą konkurencyjnością niż krajowe przedsiębiorstwa. Wśród przyczyn niższej

konkurencyjności wielkopolskich podmiotów można wymienić m.in. mniejsze zasoby pracy, kapitału oraz niższą produkcyjność oraz małą skalę działalności. Najwyższą konkurencyjnością w latach 2015–2019 wykazywały się OSM Koło i OSM Gostyń, czyli dwie największe spółdzielnie mleczarskie funkcjonujące w województwie wielkopolskim. Ich konkurencyjność związana była m.in. ze specjalizacją kierunku przetwórstwa mleka, wysoką dynamiką przychodów, wysoką wartością relacji przychodów ze sprzedaży i wartości skupowanego mleka, udziałem aktywów danej spółdzielni do aktywów w całym sektorze mleczarskim, udziałem nakładów inwestycyjnych w odniesieniu do amortyzacji. Ponadto omawiane spółdzielnie mleczarskie cechowały się wysokimi wartościami skupu mleka oraz średniej dostawy przypadającej na 1 dzień. OSM Koło oraz OSM Gostyń cechowały się najbardziej dynamicznym wzrostem wartości aktywów, który wyniósł odpowiednio 71% oraz 63%, zaś w przypadku krajowych podmiotów wzrost ten był 1,5-krotny (patrz: rys. 36). W latach 2015–2019 OSM Koło zwiększyło wielkość skupu mleka o 25% (z 225 mln l w 2015 r. do 281 mln l w 2019 r.). Natomiast w przypadku OSM Gostyń wzrost skupu mleka wyniósł 14% (ze 181 mln l w 2015 r. do 206 mln l w 2019 r.) (patrz: rys. 38). W przypadku krajowych podmiotów wzrost wielkości skupu mleka wyniósł 19% (patrz: rys. 38). Do najmniej konkurencyjnych wielkopolskich spółdzielni mleczarskich w latach 2015–2019 zaliczono OSM w Ostrowie Wielkopolskim oraz OSM w Koninie (patrz: tab. 59A). Wymienione spółdzielnie mleczarskie zaliczane są do małych przedsiębiorstw mleczarskich, które zajmują się produkcją podstawowych produktów mleczarskich, a ich udział w sektorze mleczarskim jest niewielki. Poza tym wymienione spółdzielnie w latach 2015–2019 miały niestabilną sytuację finansową, o czym świadczy pogłębianie w kolejnych latach straty z prowadzonej działalności.

Na podstawie zrealizowanych badań można stwierdzić, że badane spółdzielnie mleczarskie funkcjonujące w województwie wielkopolskim mają relatywnie małe zasoby, do których zalicza się m.in. wielkość skupowanego mleka czy liczbę zatrudnionych pracowników. Niskie zasoby badanych spółdzielni mleczarskich świadczą o niewielkim potencjale konkurencyjnym tych podmiotów w odniesieniu do krajowego sektora mleczarskiego. Natomiast dwie z 15 okręgowych spółdzielni mleczarskich, tj. OSM Koło oraz OSM Gostyń, mają względnie duży i dobrze wykorzystywany potencjał, który buduje silną pozycję konkurencyjną. W przypadku większości analizowanych mierników konkurencyjności (zarówno w zakresie potencjału, jak i pozycji konkurencyjnej) zmiany w piętnastu badanych spółdzielniach mleczarskich z województwa wielkopolskiego były wolniejsze niż w krajowym sektorze mleczarskim. Tym samym generalnie zwiększał się dystans dzielący mleczarstwo z badanego regionu od mleczarstwa polskiego. W latach 2015–2019 średnia wielkość zatrudnienia, zarówno

w spółdzielniach mleczarskich funkcjonujących na terenie województwa wielkopolskiego, jak i w krajowych podmiotach, utrzymywała się na stałym poziomie (patrz: rys. 37). Dynamika wielkości zatrudnienia w przypadku krajowych podmiotów była wyższa niż badanych podmiotów funkcjonujących na terenie województwa wielkopolskiego. Szacuje się, że w 2019 roku średnia wielkość zatrudnienia w województwie wielkopolskim wyniosła 191 osób w przeliczeniu na 1 podmiot, zaś w przypadku krajowych przedsiębiorstw odnotowano średnie zatrudnienie na poziomie 202 osób w przeliczeniu na 1 podmiot (patrz: rys. 37). Wśród okręgowych spółdzielni mleczarskich funkcjonujących w województwie wielkopolskim najwięcej osób zatrudnionych było w OSM w Kole, OSM w Gostyniu oraz OSM w Środzie Wielkopolskiej (patrz: rys. 37). W przypadku wymienionych podmiotów wielkość zatrudnienia przewyższała średnią wielkość zatrudnienia w Polsce (patrz: rys. 37). W latach 2015–2019 spółdzielnie mleczarskie funkcjonujące na terenie województwa wielkopolskiego cechowały się średnim wzrostem wielkości skupu mleka o 14%, przy czym wzrost wielkości skupu mleka w przypadku krajowych podmiotów był większy i wynosił 19% (patrz: rys. 38). Należy podkreślić, że przeciętnie okręgowa spółdzielnia mleczarska w województwie wielkopolskim w roku 2019 skupowała około 61 mln litrów mleka, zaś krajowe przedsiębiorstwo 55 mln litrów mleka (patrz: rys. 38). Oznacza to, że średnio badane spółdzielnie mleczarskie miały większe zasoby produkcyjne (wyrażone ilością surowca, tj. mleka do przetwórstwa) niż krajowe podmioty. Trzeba zaznaczyć, że było to związane m.in. z dynamicznym wzrostem skupu mleka w dwóch dużych spółdzielniach mleczarskich, które zlokalizowano w województwie wielkopolskim, tj. OSM Koło oraz OSM Gostyń (patrz: rys. 38). W badanych latach OSM Koło zwiększyło wielkość skupu mleka o 25% (z 225 mln l w 2015 r. do 281 mln l w 2019 r.). Natomiast w przypadku OSM Gostyń wzrost skupu mleka wyniósł 14% (z 181 mln l w 2015 r. do 206 mln l w 2019 r.) (patrz: rys. 38). Wymienione podmioty cechowały się najlepszym i rosnącym potencjałem konkurencyjnym na tle krajowych podmiotów ze względu na wielkość skupowanego mleka, liczbę zatrudnianych pracowników oraz wartość aktywów. Było to uwarunkowane m.in. ich specjalizacją produkcji, a także dokonywaniem inwestycji związanych z modernizacją linii technologicznych. Spółdzielnie mleczarskie w województwie wielkopolskim w latach 2007–2019 zwiększyły swoje przychody z prowadzonej działalności o 86% (patrz: rys. 39). Tempo wzrostu przychodów uzyskiwanych przez spółdzielnie mleczarskie w województwie wielkopolskim było mniejsze niż mleczarstwa krajowego. Krajowe przedsiębiorstwa w analizowanych latach zwiększyły swoje przychody 2-krotnie (z 94 mln zł w 2007 r. do 214 mln zł) (patrz: rys. 39). Największym wzrostem przychodów w badanych latach cechowało się OSM Koło,

którego wartość przychodów zwiększyła się 3-krotnie (patrz: rys. 39). Natomiast OSM Gostyń odnotowała wzrost przychodów o 39% (patrz: rys. 39). Poza tym OSM w Środzie Wielkopolskiej podwoiła swoje przychody w latach 2007–2019. W przypadku OSM Czarnków wzrost przychodów wyniósł 56%, a w przypadku OSM Strzałkowo przychody zwiększyły się 3-krotnie (patrz: rys. 39).

Przeprowadzone badania empiryczne umożliwiły realizację określonego w publikacji celu głównego oraz odniesienie się do założonej hipotezy badawczej. Na podstawie analiz empirycznych sformułowano wnioski końcowe.

1. Spółdzielnie mleczarskie województwa wielkopolskiego są mniej konkurencyjne w odniesieniu do krajowego sektora mleczarskiego. Wśród ocenianych spółdzielni mleczarskich z województwa wielkopolskiego tylko dwie największe (tj. OSM Koło oraz OSM Gostyń) charakteryzowały się wyższą konkurencyjnością na tle średniej dla kraju. Czynnikiem determinującymi konkurencyjność OSM Koło oraz OSM Gostyń były m.in. ilość skupowanego i przetwarzanego mleka, a także specjalizacja produkcji w kierunku mleka w proszku oraz mleka zagęszczonego, którego Polska jest znaczącym eksporterem.
2. Kluczowym czynnikiem determinującym konkurencyjność badanych spółdzielni mleczarskich jest skala prowadzonych działań. Zdecydowana większość badanych podmiotów prowadzi działalność o zasięgu lokalnym, oferując podstawowe artykuły mleczarskie, co utrudnia dotarcie do konsumentów na rynku ogólnopolskim. Cechują się one dobrymi wynikami finansowymi, jednak relatywnie mała skala działania i wielkość zasobów utrudnia osiągnięcie silnej pozycji na rynku krajowym.
3. Potencjał i pozycja konkurencyjna badanych spółdzielni mleczarskich z województwa wielkopolskiego w zakresie większości analizowanych mierników rosły wolniej niż w krajowym sektorze mleczarskim. Tym samym zwiększał się dystans dzielący podmioty przetwórstwa mleka z badanego regionu od sektora krajowego.

Utrzymanie konkurencyjności stanowi konieczny warunek przetrwania danego podmiotu gospodarczego na rynku. Potencjał konkurencyjny odzwierciedlony w zasobach pozwala na budowanie długoterminowej przewagi konkurencyjnej nie tylko poszczególnych podmiotów, lecz także sektorów składających się z ogniw gospodarczych powiązanych wytwarzaniem i przetwarzaniem surowca. Uzyskane wyniki wskazują, że istnieje potrzeba opracowania strategii rozwoju sektora przetwórstwa mleka w województwie wielkopolskim, która uwzględniać będzie zaplecze surowcowe, jak i potencjał konkurencyjności tych jednostek.

Literatura

- Kaźmierczak, M., Sznajder, M., Sznajder, E. (2017). Polski sektor mleczarski 2017. Przeźmierzowo: Horyzont Mateusz Sznajder.
- Zuba, M. (2009). Spółdzielnie mleczarskie trwałą formą agrobiznesu. Zeszyty Naukowe WSEI w Lublinie Seria Ekonomia, 1, 167–175.
- Zuba-Ciszewska, M. (2020). Rola spółdzielni w zapewnieniu dostępności żywności w Polsce – na przykładzie produktów mleczarskich. Wieś i Rolnictwo, 1 (186), 93–119.

ANEKS

Tabela 54A. Charakterystyka OSM w Czarnkowie^a w latach 2007–2019

Table 54A. Characteristics of District Dairy Cooperative in Czarnków^a in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Liczba zatrudnionych (os.)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	217	209	209	199	193
Przychody z całokształtu działalności (tys. zł)	89 196	92 199	92 926	107 639	114 306	119 068	138 013	139 855	126 598	122 432	142 536	135 387	138 930
W tym przychody ze sprzedaży produktów (tys. zł)	88 386	91 031	92 214	105 185	111 938	117 528	136 023	138 545	123 083	117 773	137 796	131 491	134 165
Zysk/strata brutto mleczarni (tys. zł)	2 453	2 674	3 864	4 302	3 890	395,91	2 000	755,86	803,75	3 512	711,04	458,95	456,51
Zysk/strata brutto (% przychodów)	2,78	2,94	4,19	4,09	3,47	0,34	1,47	0,55	0,65	2,98	0,52	0,35	0,34
Zysk/strata netto (% przychodów)	7,99	7,44	6,37	8,69	10,14	10,05	13,54	12,52	11,28	12,27	15,58	17,87	15,64
Bieżąca płynność finansowa ^b	2,42	3,79	3,16	2,71	2,75	3,02	2,38	2,82	3,14	3,28	2,58	2,61	2,50
Stopa inwestowania ^c	30,8	27,3	28,0	31,0	30,0	2,1	1,2	0,6	0,2	1,0	0,2	0,4	0,2
Skup mleka (mln l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	66,71	66,09	68,80	67,71	67,56
Wartość skupowanego mleka (mln zł)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	73,71	72,70	95,63	88,02	93,24
Cena mleka (zł/l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	1,11	1,10	1,39	1,30	1,38
Przychody z całokształtu działalności przypadające na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^d	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	583,40	585,80	681,99	680,34	719,84
Wartość brutto środków trwałych (tys. zł)	25 479	23 130	26 507	33 263	35 323	36 426	36 666	31 840	29 543	27 118	28 927	25 331	25 482
Wydajność pracy (tys. zł) ^e	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	567,20	563,51	659,31	660,76	695,16
Wartość brutto środków trwałych przypadająca na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^f	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	136,14	129,75	138,40	127,29	132,03

b. d. – brak danych. ^a Przedsiębiorstwo zatrudnia 10 i więcej osób. ^b Stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. ^c Stosunek zysku netto w danym okresie do nakładów inwestycyjnych. ^d Iloraz przychodów z całokształtu działalności przez liczbę zatrudnionych. ^e Iloraz przychodów ze sprzedaży produktów przez liczbę osób zatrudnionych. ^f Stosunek wartości brutto środków trwałych (mln zł) i liczby zatrudnionych (os.).

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych oraz sprawozdań z działalności spółdzielni pochodzące z bazy EMIS i EKRS.

b. d. – means no data. ^a The enterprise employs 10 or more people. ^b The ratio of current assets to short-term liabilities. ^c The ratio of net profit in a given period to investment outlays. ^d The quotient of revenues from overall activity to the number of persons employed. ^e The quotient of revenues from product sales to the number of persons employed. ^f The ratio of the gross value of fixed assets (PLN million) to the number of persons employed (person).

Source: own study based on financial statements and reports on the activities of cooperatives from the EMIS and EKRS databases.

Tabela 55A. Charakterystyka OSM w Gostyniu^a w latach 2007–2019

Table 55A. Characteristics of District Dairy Cooperative in Gostyn^a in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Liczba zatrudnionych (os.)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	454	450	450	453	453
Przychody z całokształtu działalności (tys. zł)	313 481	316 499	323 072	355 808	387 153	387 841	397 127	386 038	359 707	357 215	437 198	424 815	435 921
Przychody ze sprzedaży produktów (tys. zł)	309 498	313 174	319 520	350 524	384 201	382 363	393 727	384 117	358 431	356 342	432 026	421 075	434 274
Zysk/strata brutto mleczarni (tys. zł)	4 062	6 060	4 308	2 713	4 090	-2 553	1 073	921,85	2 460	1 379	3 000	1 307	4 435
Zysk/strata brutto (% przychodów)	1,31	1,94	1,35	0,77	1,06	-0,67	0,27	0,24	0,69	0,39	0,69	0,31	1,02
Zysk/strata netto (% przychodów)	1,00	1,52	1,05	0,77	0,83	-0,68	0,23	0,10	0,62	0,30	0,53	0,17	0,78
Bieżąca płynność finansowa ^b	1,78	1,94	1,96	1,97	2,08	1,88	1,99	2,09	1,96	1,85	1,73	1,83	1,67
Stopa inwestowania ^c	6,17	9,24	6,33	4,57	5,45	-4,28	1,42	0,60	3,21	1,45	2,97	0,86	4,00
Skup mleka (mln l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	181,09	193,82	210,61	212,37	206,44
Wartość skupowanego mleka (mln zł)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	211,88	211,26	286,44	276,07	276,62
Cena mleka (zł/l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	1,17	1,09	1,36	1,30	1,34
Przychody z całokształtu działalności przypadające na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^d	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	792,31	793,81	971,55	937,78	962,30
Wartość brutto środków trwałych (tys. zł)	53 598	53 171	53 774	56 828	55 920	58 287	56 037	56 074	69 773	72 570	72 845	71 380	87 297
Wydajność pracy (tys. zł) ^e	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	789,50	791,87	960,06	929,53	958,66
Wartość brutto środków trwałych przypadająca na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^f	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	153,68	161,27	161,88	157,57	192,71

b. d. – brak danych. ^a Przedsiębiorstwo zatrudnia 10 i więcej osób. ^b Stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. ^c Stosunek zysku netto w danym okresie do nakładów inwestycyjnych. ^d Iloraz przychodów z całokształtu działalności przez liczbę zatrudnionych. ^e Iloraz przychodów ze sprzedaży produktów przez liczbę osób zatrudnionych. ^f Stosunek wartości brutto środków trwałych (mln zł) i liczby zatrudnionych (os.).

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych oraz sprawozdań z działalności spółdzielni pochodzące z bazy EMIS i EKRS.

b. d. – means no data. ^a The enterprise employs 10 or more people. ^b The ratio of current assets to short-term liabilities. ^c The ratio of net profit in a given period to investment outlays. ^d The quotient of revenues from overall activity to the number of persons employed. ^e The quotient of revenues from product sales to the number of persons employed. ^f The ratio of the gross value of fixed assets (PLN million) to the number of persons employed (person).

Source: own study based on financial statements and reports on the activities of cooperatives from the EMIS and EKRS databases.

Tabela 56A. Charakterystyka OSM JANA w Środzie Wielkopolskiej^a w latach 2007–2019
Table 56A. Characteristics of District Dairy Cooperative JANA in Środa Wielkopolska^a in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Liczba zatrudnionych (os.)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	316	314	290	313
Przychody z całokształtu działalności (tys. zł)	94 259	106 849	116 933	126 376	135 751	147 864	162 754	175 193	170 259	171 476	189 283	191 114	191 870
Przychody ze sprzedaży produktów (tys. zł)	93 847	106 228	116 464	125 779	134 287	147 182	161 902	174 761	169 670	170 921	188 721	190 343	190 212
Zysk/strata brutto mleczarni (tys. zł)	549	642	646	917	941	623	816	418	1 379	1 667	1 168	414	262
Zysk/strata brutto (% przychodów)	0,59	0,60	0,55	0,73	0,70	0,42	0,50	0,24	0,81	0,98	0,62	0,22	0,14
Zysk/strata netto (% przychodów)	0,34	0,46	0,47	0,53	0,54	0,28	0,37	0,15	0,60	0,74	0,47	0,14	0,06
Bieżąca płynność finansowa ^b	1,05	1,03	0,98	1,15	1,16	1,04	1,04	1,04	1,01	1,02	1,09	1,14	1,14
Stopa inwestowania ^c	1,96	2,49	2,29	3,45	3,80	2,05	2,71	1,11	3,96	4,54	2,94	0,81	0,31
Skup mleka (mln l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	67,95	67,82	73,53	77,00	73,28
Wartość skupowanego mleka (mln zł)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	79,84	80,71	99,26	100,10	101,12
Cena mleka (zł/l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	1,18	1,19	1,35	1,30	1,38
Przychody z całokształtu działalności przypadające na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^d	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	537,94	542,65	602,81	659,01	613,00
Wartość brutto środków trwałych (tys. zł)	15 642	16 136	19 109	18 769	18 914	25 222	24 600	22 517	22 388	27 430	25 548	23 275	21 382
Wydajność pracy (tys. zł) ^e	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	536,08	540,89	601,02	656,35	607,70
Wartość brutto środków trwałych przypadająca na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^f	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	70,74	86,80	81,36	80,26	68,31

b. d. – brak danych. ^a Przedsiębiorstwo zatrudnia 10 i więcej osób. ^b Stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. ^c Stosunek zysku netto w danym okresie do nakładów inwestycyjnych. ^d Iloraz przychodów z całokształtu działalności przez liczbę zatrudnionych. ^e Iloraz przychodów ze sprzedaży produktów przez liczbę osób zatrudnionych. ^f Stosunek wartości brutto środków trwałych (mln zł) i liczby zatrudnionych (os.).

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych oraz sprawozdań z działalności spółdzielni pochodzące z bazy EMIS i EKRŚ.

b. d. – means no data. ^a The enterprise employs 10 or more people. ^b The ratio of current assets to short-term liabilities. ^c The ratio of net profit in a given period to investment outlays. ^d The quotient of revenues from overall activity to the number of persons employed. ^e The quotient of revenues from product sales to the number of persons employed. ^f The ratio of the gross value of fixed assets (PLN million) to the number of persons employed (person).

Source: own study based on financial statements and reports on the activities of cooperatives from the EMIS and EKRŚ databases.

Tabela 57A. Charakterystyka OSM w Jarocinie^a w latach 2007–2019

Table 57A. Characteristics of District Dairy Cooperative in Jarocin^a in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Liczba zatrudnionych (os.)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	92	90	90	91	87
Przychody z całokształtu działalności (tys. zł)	40 401	32 383	31 094	35 979	40 593	40 617	45 483	44 578	38 973	39 199	44 892	44 024	43 954
Przychody ze sprzedaży produktów (tys. zł)	39 550	31 808	30 926	35 341	40 017	40 330	45 069	44 007	38 642	38 995	44 467	43 424	43 374
Zysk/strata brutto mleczarni (tys. zł)	230	134	403	604	458	471	620	13	36	169	142	167	26
Zysk/strata brutto (% przychodów)	0,58	0,42	1,30	1,71	1,14	1,17	1,38	0,03	0,09	0,43	0,32	0,38	0,06
Zysk/strata netto (% przychodów)	0,33	0,28	0,63	1,11	0,94	0,96	0,91	0,03	0,06	0,42	0,31	0,38	0,05
Bieżąca płynność finansowa ^b	1,34	1,51	1,68	1,67	1,76	1,86	1,50	1,65	1,75	1,60	1,38	1,62	1,65
Stopa inwestowania ^c	2,23	3,77	7,41	8,57	14,28	13,86	13,29	0,36	0,62	3,81	2,91	3,19	0,38
Skup mleka (mln l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	27,57	26,58	25,65	24,47	23,67
Wartość skupowanego mleka (mln zł)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	32,63	31,45	30,53	28,63	28,17
Cena mleka (zł/l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	1,18	1,18	1,19	1,17	1,19
Przychody z całokształtu działalności przypadające na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^d	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	425,93	435,54	498,80	483,78	505,22
Wartość brutto środków trwałych (tys. zł)	2 377	1 988	1 800	1 858	1 911	2 707	4 187	4 557	4 031	3 734	5 103	5 040	4 887
Wydajność pracy (tys. zł) ^e	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	422,32	433,28	494,08	477,19	498,56
Wartość brutto środków trwałych przypadająca na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^f	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	44,05	41,49	56,70	55,38	56,17

b. d. – brak danych. ^a Przedsiębiorstwo zatrudnia 10 i więcej osób. ^b Stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. ^c Stosunek zysku netto w danym okresie do nakładów inwestycyjnych. ^d Iloraz przychodów z całokształtu działalności przez liczbę zatrudnionych. ^e Iloraz przychodów ze sprzedaży produktów przez liczbę osób zatrudnionych. ^f Stosunek wartości brutto środków trwałych (mln zł) i liczby zatrudnionych (os.).

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych oraz sprawozdań z działalności spółdzielni pochodzące z bazy EMIS i EKRŚ.

b. d. – means no data. ^a The enterprise employs 10 or more people. ^b The ratio of current assets to short-term liabilities. ^c The ratio of net profit in a given period to investment outlays. ^d The quotient of revenues from overall activity to the number of persons employed. ^e The quotient of revenues from product sales to the number of persons employed. ^f The ratio of the gross value of fixed assets (PLN million) to the number of persons employed (person).

Source: own study based on financial statements and reports on the activities of cooperatives from the EMIS and EKRŚ databases.

Tabela 58A. Charakterystyka OSM w Kole^a w latach 2007–2019

Table 58A. Characteristics of District Dairy Cooperative in Koło^a in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Liczba zatrudnionych (os.)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	595	596	588	623	679
Przychody z całokształtu działalności (tys. zł)	264 251	238 195	247 116	279 955	337 983	357 954	426 843	467 786	408 985	446 119	573 768	681 802	774 923
Przychody ze sprzedaży produktów (tys. zł)	262 586	235 543	245 811	278 258	335 659	356 049	424 387	464 546	405 999	441 725	570 841	678 313	772 707
Zysk/strata brutto mleczarni (tys. zł)	9 865	-16 868	9 595	10 944	12 658	1 626	29 903	3 201	1 471	19 217	29 759	7 932	9 604
Zysk/strata brutto (% przychodów)	3,76	-7,16	3,90	3,93	3,77	0,46	7,05	0,69	0,36	4,35	5,21	1,17	1,24
Zysk/strata netto (% przychodów)	3,01	-7,33	3,70	3,78	2,95	0,39	5,59	0,52	0,33	3,48	4,13	0,73	0,81
Bieżąca płynność finansowa ^b	1,25	0,76	1,03	1,31	1,50	1,50	2,02	2,36	2,27	2,29	2,31	2,30	2,44
Stopa inwestowania ^c	3,19	-6,97	3,65	4,22	3,88	0,54	11,14	1,74	0,95	10,33	15,42	3,15	3,80
Skup mleka (mln l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	225,03	245,87	244,70	266,16	280,80
Wartość skupowanego mleka (mln zł)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	236,29	255,71	349,92	353,99	367,85
Cena mleka (zł/l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	1,05	1,04	1,43	1,33	1,31
Przychody z całokształtu działalności przypadające na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^d	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	687,37	748,52	975,80	1094,39	1141,27
Wartość brutto środków trwałych (tys. zł)	68 923	88 552	84 020	79 618	79 686	81 443	79 318	85 164	86 691	92 856	108 633	113 284	117 658
Wydajność pracy (tys. zł) ^e	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	682,35	741,15	970,82	1088,78	1138,01
Wartość brutto środków trwałych przypadająca na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^f	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	145,70	155,80	184,75	181,84	173,28

b. d. – brak danych. ^a Przedsiębiorstwo zatrudnia 10 i więcej osób. ^b Stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. ^c Stosunek zysku netto w danym okresie do nakładów inwestycyjnych. ^d Iloraz przychodów z całokształtu działalności przez liczbę zatrudnionych. ^e Iloraz przychodów ze sprzedaży produktów przez liczbę osób zatrudnionych. ^f Stosunek wartości brutto środków trwałych (mln zł) i liczby zatrudnionych (os.).

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych oraz sprawozdań z działalności spółdzielni pochodzące z bazy EMIS i EKRS.

b. d. – means no data. ^a The enterprise employs 10 or more people. ^b The ratio of current assets to short-term liabilities. ^c The ratio of net profit in a given period to investment outlays. ^d The quotient of revenues from overall activity to the number of persons employed. ^e The quotient of revenues from product sales to the number of persons employed. ^f The ratio of the gross value of fixed assets (PLN million) to the number of persons employed (person).

Source: own study based on financial statements and reports on the activities of cooperatives from the EMIS and EKRS databases.

Tabela 59A. Charakterystyka OSM w Koninie^a w latach 2007–2019

Table 59A. Characteristics of District Dairy Cooperative in Konin^a in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Liczba zatrudnionych (os.)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	240	221	216	191	179
Przychody z całokształtu działalności (tys. zł)	30 611	28 241	33 245	40 524	62 353	131 096	165 749	154 347	122 170	159 043	181 706	89 627	101 845
Przychody ze sprzedaży produktów (tys. zł)	29 691	27 689	32 162	39 546	61 036	129 056	163 738	153 133	120 953	157 542	179 559	87 396	100 412
Zysk/strata brutto mleczarni (tys. zł)	84	19	290	670	1 550	2 198	1 282	600	-7 104	-965	-3 499	-14 558	-13 927
Zysk/strata brutto (% przychodów)	0,28	0,07	0,90	1,69	2,54	1,70	0,78	0,39	-5,87	-0,61	-1,95	-16,66	-13,87
Zysk/strata netto (% przychodów)	0,28	0,07	0,90	1,69	2,14	1,36	0,62	0,29	-5,87	0,24	-2,73	-16,66	-13,87
Bieżąca płynność finansowa ^b	0,78	0,20	0,40	0,53	0,87	1,22	1,15	1,22	0,40	0,38	0,27	0,17	0,10
Stopa inwestowania ^c	2,25	0,50	6,29	13,79	25,49	23,14	11,83	4,20	-61,49	3,05	-33,98	-95,41	-85,67
Skup mleka (mln l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	8,53	13,19	12,91	15,44	22,25
Wartość skupowanego mleka (mln zł)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	8,83	13,85	16,40	20,99	28,92
Cena mleka (zł/l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	1,04	1,05	1,27	1,36	1,30
Przychody z całokształtu działalności przypadające na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^d	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	510,10	719,65	841,23	469,25	568,96
Wartość brutto środków trwałych (tys. zł)	11 608	27 117	24 928	23 111	20 997	29 455	32 725	38 591	61 127	60 887	53 825	49 405	42 196
Wydajność pracy (tys. zł) ^e	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	505,02	712,86	831,29	457,57	560,96
Wartość brutto środków trwałych przypadająca na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^f	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	255,23	275,51	249,19	258,66	235,73

b. d. – brak danych. ^a Przedsiębiorstwo zatrudnia 10 i więcej osób. ^b Stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. ^c Stosunek zysku netto w danym okresie do nakładów inwestycyjnych. ^d Iloraz przychodów z całokształtu działalności przez liczbę zatrudnionych. ^e Iloraz przychodów ze sprzedaży produktów przez liczbę osób zatrudnionych. ^f Stosunek wartości brutto środków trwałych (mln zł) i liczby zatrudnionych (os.).

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych oraz sprawozdań z działalności spółdzielni pochodzące z bazy EMIS i EKRS.

b. d. – means no data. ^a The enterprise employs 10 or more people. ^b The ratio of current assets to short-term liabilities. ^c The ratio of net profit in a given period to investment outlays. ^d The quotient of revenues from overall activity to the number of persons employed. ^e The quotient of revenues from product sales to the number of persons employed. ^f The ratio of the gross value of fixed assets (PLN million) to the number of persons employed (person).

Source: own study based on financial statements and reports on the activities of cooperatives from the EMIS and EKRS databases.

Tabela 60A. Charakterystyka OSM Kowalew-Dobrzyca^a w latach 2007–2019

Table 60A. Characteristics of District Dairy Cooperative in Kowalew-Dobrzyca^a in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Liczba zatrudnionych (os.)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	110	104	98	93	86
Przychody z całokształtu działalności (tys. zł)	40 738	39 374	38 186	41 340	45 321	44 902	46 422	43 987	37 043	34 705	39 096	35 357	33 660
Przychody ze sprzedaży produktów (tys. zł)	40 378	38 661	37 724	40 522	44 462	44 130	45 817	43 599	36 764	34 446	38 551	34 937	33 435
Zysk/strata brutto mleczarni (tys. zł)	235	65	238	60	121	81	-191	54	49	79	72	-48	-792
Zysk/strata brutto (% przychodów)	0,58	0,17	0,63	0,15	0,27	0,18	-0,42	0,12	0,13	0,23	0,19	-0,14	-2,37
Zysk/strata netto (% przychodów)	0,43	0,03	0,49	0,12	0,21	0,11	-0,40	0,08	0,08	0,15	0,04	-0,29	-2,39
Bieżąca płynność finansowa ^b	1,33	1,77	1,88	1,73	1,82	1,92	1,86	2,09	2,21	1,97	2,00	2,36	2,16
Stopa inwestowania ^c	1,43	0,08	1,93	0,49	1,34	0,71	-2,51	0,42	0,36	0,60	0,19	-1,06	-8,16
Skup mleka (mln l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	19,40	17,86	16,59	14,23	13,50
Wartość skupowanego mleka (mln zł)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	22,02	20,71	19,91	16,79	16,88
Cena mleka (zł/l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	1,14	1,16	1,20	1,18	1,25
Przychody z całokształtu działalności przypadające na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^d	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	335,74	332,64	398,94	380,18	391,40
Wartość brutto środków trwałych (tys. zł)	7 398	7 047	6 237	6 248	6 144	5 593	5 245	5 319	4 963	5 098	4 858	4 732	4 964
Wydajność pracy (tys. zł) ^e	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	333,21	330,15	393,38	375,67	388,78
Wartość brutto środków trwałych przypadająca na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^f	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	44,98	48,86	49,57	50,88	57,72

b. d. – brak danych. ^a Przedsiębiorstwo zatrudnia 10 i więcej osób. ^b Stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. ^c Stosunek zysku netto w danym okresie do nakładów inwestycyjnych. ^d Iloraz przychodów z całokształtu działalności przez liczbę zatrudnionych. ^e Iloraz przychodów ze sprzedaży produktów przez liczbę osób zatrudnionych. ^f Stosunek wartości brutto środków trwałych (mln zł) i liczby zatrudnionych (os.).

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych oraz sprawozdań z działalności spółdzielni pochodzące z bazy EMIS i EKRŚ.

b. d. – means no data. ^a The enterprise employs 10 or more people. ^b The ratio of current assets to short-term liabilities. ^c The ratio of net profit in a given period to investment outlays. ^d The quotient of revenues from overall activity to the number of persons employed. ^e The quotient of revenues from product sales to the number of persons employed. ^f The ratio of the gross value of fixed assets (PLN million) to the number of persons employed (person).

Source: own study based on financial statements and reports on the activities of cooperatives from the EMIS and EKRŚ databases.

Tabela 61A. Charakterystyka OSM w Łobżenicy^a w latach 2007–2019

Table 61A. Characteristics of District Dairy Cooperative in Łobżenica^a in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Liczba zatrudnionych (os.)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	80	104	109	111	120
Przychody z całokształtu działalności (tys. zł)	23 241	21 363	26 130	31 097	37 521	40 082	48 383	53 864	51 512	55 675	68 406	68 714	72 954
Przychody ze sprzedaży produktów (tys. zł)	23 075	21 207	25 934	30 967	37 357	39 931	48 309	53 824	51 497	55 531	68 328	68 513	72 856
Zysk/strata brutto mleczarni (tys. zł)	135	-180	357	223	378	370	367	373	201	1 218	261	93	703
Zysk/strata brutto (% przychodów)	0,59	-0,85	1,38	0,72	1,01	0,93	0,76	0,69	0,39	2,19	0,38	0,14	0,97
Zysk/strata netto (% przychodów)	0,44	-0,84	1,11	0,57	0,79	0,73	0,60	0,54	0,32	1,72	0,25	0,04	0,73
Bieżąca płynność finansowa ^b	1,19	1,28	1,16	1,20	1,18	1,30	1,21	1,40	1,31	1,18	1,14	1,26	1,31
Stopa inwestowania ^c	2,71	-6,10	7,73	4,71	22,60	22,29	22,14	22,39	12,72	72,99	13,32	1,88	40,71
Skup mleka (mln l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	30,27	32,07	37,17	39,23	40,79
Wartość skupowanego mleka (mln zł)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	36,62	37,21	49,44	49,82	50,17
Cena mleka (zł/l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	1,21	1,16	1,33	1,27	1,23
Przychody z całokształtu działalności przypadające na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^d	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	641,23	535,33	627,57	619,04	607,95
Wartość brutto środków trwałych (tys. zł)	4 199	3 700	3 675	3 823	4 030	4 084	4 334	4 406	5 022	6 226	6 611	6 593	7 251
Wydajność pracy (tys. zł) ^e	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	641,04	533,95	626,87	617,24	607,14
Wartość brutto środków trwałych przypadająca na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^f	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	62,51	59,87	60,65	59,40	60,42

b. d. – brak danych. ^a Przedsiębiorstwo zatrudnia 10 i więcej osób. ^b Stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. ^c Stosunek zysku netto w danym okresie do nakładów inwestycyjnych. ^d Iloraz przychodów z całokształtu działalności przez liczbę zatrudnionych. ^e Iloraz przychodów ze sprzedaży produktów przez liczbę osób zatrudnionych. ^f Stosunek wartości brutto środków trwałych (mln zł) i liczby zatrudnionych (os.).

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych oraz sprawozdań z działalności spółdzielni pochodzące z bazy EMIS i EKRS.

b. d. – means no data. ^a The enterprise employs 10 or more people. ^b The ratio of current assets to short-term liabilities. ^c The ratio of net profit in a given period to investment outlays. ^d The quotient of revenues from overall activity to the number of persons employed. ^e The quotient of revenues from product sales to the number of persons employed. ^f The ratio of the gross value of fixed assets (PLN million) to the number of persons employed (person).

Source: own study based on financial statements and reports on the activities of cooperatives from the EMIS and EKRS databases.

Tabela 62A. Charakterystyka OSM w Ostrowie Wielkopolskim^a w latach 2007–2019

Table 62A. Characteristics of District Dairy Cooperative in Ostrow Wielkopolski^a in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Liczba zatrudnionych (os.)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	72	73	74	75	75
Przychody z całokształtu działalności (tys. zł)	28 630	29 666	28 314	32 840	36 453	36 176	40 094	36 912	31 298	38 318	39 307	40 295	41 283
Przychody ze sprzedaży produktów (tys. zł)	28 470	29 168	28 154	32 248	36 285	35 855	39 786	36 517	30 935	37 945	38 924	39 904	40 884
Zysk/strata brutto mleczarni (tys. zł)	78	113	82	192	78	65	89	-804	-438	-471	-86	-271	-456
Zysk/strata brutto (% przychodów)	0,27	0,39	0,29	0,60	0,21	0,18	0,22	-2,20	-1,41	-1,24	-0,22	-0,68	-1,12
Zysk/strata netto (% przychodów)	0,17	0,39	0,14	0,34	0,14	0,12	0,11	-2,20	-1,41	-1,28	-0,22	-0,68	-1,12
Bieżąca płynność finansowa ^b	42,25	39,57	86,62	23,16	18,13	12,62	16,42	12,11	10,26	10,43	7,90	23,80	12,19
Stopa inwestowania ^c	2,21	5,25	1,68	4,33	5,17	3,79	3,18	-45,56	-20,22	-33,15	-2,91	-8,06	-12,12
Skup mleka (mln l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	13,68234	13,65	13,63	13,60	13,57
Wartość skupowanego mleka (mln zł)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	21,21	19,66	18,12	16,59	18,73
Cena mleka (zł/l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	1,55	1,44	1,33	1,22	1,38
Przychody z całokształtu działalności przypadające na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^d	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	434,69	524,91	531,17	537,27	550,45
Wartość brutto środków trwałych (tys. zł)	3 648	3 597	3 257	6 044	5 748	5 983	5 896	5 546	5 411	6 524	6 826	7 128	7 430
Wydajność pracy (tys. zł) ^e	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	429,65	519,79	526,01	532,05	545,12
Wartość brutto środków trwałych przypadająca na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^f	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	75,16	89,37	92,25	95,04	99,07

b. d. – brak danych. ^a Przedsiębiorstwo zatrudnia 10 i więcej osób. ^b Stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. ^c Stosunek zysku netto w danym okresie do nakładów inwestycyjnych. ^d Iloraz przychodów z całokształtu działalności przez liczbę zatrudnionych. ^e Iloraz przychodów ze sprzedaży produktów przez liczbę osób zatrudnionych. ^f Stosunek wartości brutto środków trwałych (mln zł) i liczby zatrudnionych (os.).

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych oraz sprawozdań z działalności spółdzielni pochodzące z bazy EMIS i EKRŚ.

b. d. – means no data. ^a The enterprise employs 10 or more people. ^b The ratio of current assets to short-term liabilities. ^c The ratio of net profit in a given period to investment outlays. ^d The quotient of revenues from overall activity to the number of persons employed. ^e The quotient of revenues from product sales to the number of persons employed. ^f The ratio of the gross value of fixed assets (PLN million) to the number of persons employed (person).

Source: own study based on financial statements and reports on the activities of cooperatives from the EMIS and EKRŚ databases.

Tabela 63A. Charakterystyka OSM w Rawiczu^a w latach 2007–2019

Table 63A. Characteristics of District Dairy Cooperative in Rawicz^a in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Liczba zatrudnionych (os.)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	99	94	89	85	76
Przychody z całokształtu działalności (tys. zł)	60 201	56 311	49 303	53 192	57 386	54 739	59 708	56 243	46 548	44 328	50 346	40 960	27 019
Przychody ze sprzedaży produktów (tys. zł)	59 814	55 588	48 781	52 633	56 785	54 128	59 187	55 730	45 981	44 083	49 811	39 857	25 688
Zysk/strata brutto mleczarni (tys. zł)	175	57	136	137	143	130	118	-285	49	140	-174	-549	33
Zysk/strata brutto (% przychodów)	0,29	0,10	0,28	0,26	0,25	0,24	0,20	-0,51	0,11	0,32	-0,35	-1,38	0,13
Zysk/strata netto (% przychodów)	0,16	0,08	0,18	0,20	0,13	0,18	0,08	-0,54	0,01	0,10	-0,39	-1,44	0,04
Bieżąca płynność finansowa ^b	1,34	1,46	1,37	1,48	1,59	1,61	1,63	1,86	1,80	1,27	1,32	1,28	1,15
Stopa inwestowania ^c	30,93	9,00	11,78	10,14	5,76	6,30	2,34	-11,92	0,21	1,28	-4,96	-13,24	0,20
Skup mleka (mln l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.
Wartość skupowanego mleka (mln zł)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.
Cena mleka (zł/l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.
Przychody z całokształtu działalności przypadające na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^d	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	472,57	471,57	565,69	481,88	355,51
Wartość brutto środków trwałych (tys. zł)	12 294	11 331	11 682	11 760	11 288	10 388	10 495	9 867	10 533	12 283	11 836	11 213	10 677
Wydajność pracy (tys. zł) ^e	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	466,81	468,97	559,67	468,90	338,00
Wartość brutto środków trwałych przypadająca na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^f	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	106,93	130,67	132,99	131,91	140,49

b. d. – brak danych. ^a Przedsiębiorstwo zatrudnia 10 i więcej osób. ^b Stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. ^c Stosunek zysku netto w danym okresie do nakładów inwestycyjnych. ^d Iloraz przychodów z całokształtu działalności przez liczbę zatrudnionych. ^e Iloraz przychodów ze sprzedaży produktów przez liczbę osób zatrudnionych. ^f Stosunek wartości brutto środków trwałych (mln zł) i liczby zatrudnionych (os.).

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych oraz sprawozdań z działalności spółdzielni pochodzące z bazy EMIS i EKRS.

b. d. – means no data. ^a The enterprise employs 10 or more people. ^b The ratio of current assets to short-term liabilities. ^c The ratio of net profit in a given period to investment outlays. ^d The quotient of revenues from overall activity to the number of persons employed. ^e The quotient of revenues from product sales to the number of persons employed. ^f The ratio of the gross value of fixed assets (PLN million) to the number of persons employed (person).

Source: own study based on financial statements and reports on the activities of cooperatives from the EMIS and EKRS databases.

Tabela 64A. Charakterystyka OSM w Strzałkowie^a w latach 2007–2019

Table 64A. Characteristics of the Strzałkovo^a District Dairy Cooperative in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Liczba zatrudnionych (os.)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	69	72	75	80	82
Przychody z całokształtu działalności (tys. zł)	20 044	20 792	20 822	23 799	27 645	30 859	35 468	39 150	37 915	44 281	52 703	57 237	64 959
Przychody ze sprzedaży produktów (tys. zł)	19 807	20 367	20 406	23 480	27 364	30 490	35 019	38 686	36 624	43 292	51 926	56 117	63 667
Zysk/strata brutto mleczarni (tys. zł)	380	522	709	513	521	770	1 361	406	1 721	2 876	2 586	2 898	4 784
Zysk/strata brutto (% przychodów)	1,92	2,56	3,48	2,19	1,90	2,53	3,89	1,05	4,70	6,64	4,98	5,16	7,51
Zysk/strata netto (% przychodów)	1,46	2,04	3,06	1,73	1,50	1,98	3,09	0,75	3,68	5,23	3,98	4,18	5,96
Bieżąca płynność finansowa ^b	0,88	0,97	1,28	1,25	1,20	1,68	1,55	1,48	1,77	2,02	2,26	2,65	2,06
Stopa inwestowania ^c	12,07	26,46	31,49	14,91	13,91	19,14	31,29	7,48	32,26	48,18	39,53	40,26	58,55
Skup mleka (mln l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	20,57	22,29	23,96	25,83	27,40
Wartość skupowanego mleka (mln zł)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	26,60	29,72	33,07	36,16	40,01
Cena mleka (zł/l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	1,29	1,33	1,38	1,40	1,46
Przychody z całokształtu działalności przypadające na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^d	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	553,51	615,01	702,71	715,46	792,18
Wartość brutto środków trwałych (tys. zł)	5 127	5 095	4 736	4 787	7 202	7 014	7 997	8 017	7 973	7 931	8 442	8 181	12 518
Wydajność pracy (tys. zł) ^e	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	534,66	601,28	692,34	701,46	776,43
Wartość brutto środków trwałych przypadająca na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^f	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	116,39	110,15	112,56	102,26	152,66

b. d. – brak danych. ^a Przedsiębiorstwo zatrudnia 10 i więcej osób. ^b Stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. ^c Stosunek zysku netto w danym okresie do nakładów inwestycyjnych. ^d Iloraz przychodów z całokształtu działalności przez liczbę zatrudnionych. ^e Iloraz przychodów ze sprzedaży produktów przez liczbę osób zatrudnionych. ^f Stosunek wartości brutto środków trwałych (mln zł) i liczby zatrudnionych (os.).

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych oraz sprawozdań z działalności spółdzielni pochodzące z bazy EMIS i EKRŚ.

b. d. – means no data. ^a The enterprise employs 10 or more people. ^b The ratio of current assets to short-term liabilities. ^c The ratio of net profit in a given period to investment outlays. ^d The quotient of revenues from overall activity to the number of persons employed. ^e The quotient of revenues from product sales to the number of persons employed. ^f The ratio of the gross value of fixed assets (PLN million) to the number of persons employed (person).

Source: own study based on financial statements and reports on the activities of cooperatives from the EMIS and EKRŚ databases.

Tabela 65A. Charakterystyka OSM w Śremie^a w latach 2007–2019

Table 65A. Characteristics of District Dairy Cooperative in Śrem^a in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Liczba zatrudnionych (os.)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	125	120	115	112	106
Przychody z całokształtu działalności (tys. zł)	41 544	46 108	43 410	46 507	48 307	45 585	49 153	49 153	46 109	46 163	52 009	47 627	48 231
Przychody ze sprzedaży produktów (tys. zł)	41 132	45 258	43 083	45 832	47 793	45 113	48 684	48 684	45 697	45 313	51 851	47 396	48 042
Zysk/strata brutto mleczarni (tys. zł)	1 038	392	587	394	77	180	633	633	307	669	145	268	337
Zysk/strata brutto (% przychodów)	2,52	0,87	1,36	0,86	0,16	0,40	1,30	1,30	0,67	1,48	0,28	0,57	0,70
Zysk/strata netto (% przychodów)	2,08	0,48	1,10	0,54	0,16	0,30	1,00	1,00	0,53	1,17	0,20	0,41	0,54
Bieżąca płynność finansowa ^b	1,33	1,67	2,19	1,98	2,13	2,15	2,02	2,24	2,52	2,24	2,42	2,49	2,48
Stopa inwestowania ^c	24,40	4,86	10,55	5,56	1,72	3,02	10,87	10,87	5,37	11,78	2,36	4,34	5,82
Skup mleka (mln l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	28,05	26,55	25,51	22,61	22,51
Wartość skupowanego mleka (mln zł)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	36,61	34,25	32,66	28,26	28,13
Cena mleka (zł/l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	1,31	1,29	1,28	1,25	1,25
Przychody z całokształtu działalności przypadające na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^d	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	370,36	384,69	452,25	425,24	455,01
Wartość brutto środków trwałych (tys. zł)	6 830	6 832	6 224	5 834	5 391	4 805	4 581	4 394	4 246	3 959	4 370	4 084	3 652
Wydajność pracy (tys. zł) ^e	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	367,04	377,61	450,88	423,17	453,23
Wartość brutto środków trwałych przypadająca na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^f	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	34,11	32,99	38,00	36,46	34,45

b. d. – brak danych. ^a Przedsiębiorstwo zatrudnia 10 i więcej osób. ^b Stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. ^c Stosunek zysku netto w danym okresie do nakładów inwestycyjnych. ^d Iloraz przychodów z całokształtu działalności przez liczbę zatrudnionych. ^e Iloraz przychodów ze sprzedaży produktów przez liczbę osób zatrudnionych. ^f Stosunek wartości brutto środków trwałych (mln zł) i liczby zatrudnionych (os.).

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych oraz sprawozdań z działalności spółdzielni pochodzące z bazy EMIS i EKRS.

b. d. – means no data. ^a The enterprise employs 10 or more people. ^b The ratio of current assets to short-term liabilities. ^c The ratio of net profit in a given period to investment outlays. ^d The quotient of revenues from overall activity to the number of persons employed. ^e The quotient of revenues from product sales to the number of persons employed. ^f The ratio of the gross value of fixed assets (PLN million) to the number of persons employed (person).

Source: own study based on financial statements and reports on the activities of cooperatives from the EMIS and EKRS databases.

Tabela 66A. Charakterystyka OSM Top-Tomyśl^a w Nowym Tomyślu w latach 2007–2019
Table 66A. Characteristics of District Dairy Cooperative Top-Tomyśl^a in Nowy Tomyśl in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Liczba zatrudnionych (os.)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	61	59	58	55	53
Przychody z całokształtu działalności (tys. zł)	17 277	17 723	17 132	16 991	17 632	16 416	15 971	13 113	14 036	11 989	13 783	13 081	13 178
Przychody ze sprzedaży produktów (tys. zł)	16 908	17 354	16 736	16 815	17 046	16 260	15 774	12 852	12 515	11 898	13 733	13 030	13 123
Zysk/strata brutto mleczarni (tys. zł)	89	-376	430	173	30	-923	115	-181	336	392	35	-90	-270
Zysk/strata brutto (% przychodów)	0,53	-2,17	2,57	1,03	0,17	-5,68	0,73	-1,41	2,68	3,30	0,25	-0,69	-2,06
Zysk/strata netto (% przychodów)	0,43	-2,17	2,29	0,99	0,17	-5,68	0,73	-1,41	2,30	2,62	0,25	-0,69	-2,06
Bieżąca płynność finansowa ^b	1,62	1,41	1,71	1,80	1,60	1,14	1,27	1,20	1,41	1,47	1,27	1,48	1,33
Stopa inwestowania ^c	0,66	-3,36	3,08	1,32	0,30	-9,29	1,12	-1,71	2,58	2,69	0,33	-0,85	-2,20
Skup mleka (mln l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	4,39	4,24	4,34	4,09	4,14
Wartość skupowanego mleka (mln zł)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	4,83	4,24	5,08	4,70	4,76
Cena mleka (zł/l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	1,10	1,00	1,17	1,15	1,15
Przychody z całokształtu działalności przypadające na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^d	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	230,10	203,21	237,64	237,83	248,63
Wartość brutto środków trwałych (tys. zł)	3 613	3 609	3 384	2 972	3 240	2 893	2 604	2 310	2 156	2 165	1 998	1 832	3 663
Wydajność pracy (tys. zł) ^e	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	205,16	201,66	236,78	236,92	247,59
Wartość brutto środków trwałych przypadająca na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^f	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	35,34	36,69	34,46	33,31	69,11

b. d. – brak danych. ^a Przedsiębiorstwo zatrudnia 10 i więcej osób. ^b Stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. ^c Stosunek zysku netto w danym okresie do nakładów inwestycyjnych. ^d Iloraz przychodów z całokształtu działalności przez liczbę zatrudnionych. ^e Iloraz przychodów ze sprzedaży produktów przez liczbę osób zatrudnionych. ^f Stosunek wartości brutto środków trwałych (mln zł) i liczby zatrudnionych (os.).

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych oraz sprawozdań z działalności spółdzielni pochodzące z bazy EMIS i EKRS.

b. d. – means no data. ^a The enterprise employs 10 or more people. ^b The ratio of current assets to short-term liabilities. ^c The ratio of net profit in a given period to investment outlays. ^d The quotient of revenues from overall activity to the number of persons employed. ^e The quotient of revenues from product sales to the number of persons employed. ^f The ratio of the gross value of fixed assets (PLN million) to the number of persons employed (person).

Source: own study based on financial statements and reports on the activities of cooperatives from the EMIS and EKRS databases.

Tabela 67A. Charakterystyka OSM w Wolsztynie^a w latach 2007–2019

Table 67A. Characteristics of District Dairy Cooperative in Wolsztyn^a in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Liczba zatrudnionych (os.)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	211	222	233	244	255
Przychody z całokształtu działalności (tys. zł)	40 575	45 921	40 231	51 059	58 665	61 256	63 673	63 372	52 023	50 611	59 386	62 280	66 725
Przychody ze sprzedaży produktów (tys. zł)	40 396	42 250	39 829	50 514	58 173	60 944	63 382	63 087	51 731	50 046	59 090	62 019	66 426
Zysk/strata brutto mleczarni (tys. zł)	68	2 171	130	42	48	101	117	134	99	97	115	341	81
Zysk/strata brutto (% przychodów)	0,17	5,14	0,33	0,08	0,08	0,17	0,19	0,21	0,19	0,19	0,19	0,55	0,12
Zysk/strata netto (% przychodów)	0,11	4,16	0,26	0,06	0,07	0,15	0,14	0,15	0,18	0,15	0,17	0,45	0,10
Bieżąca płynność finansowa ^b	1,30	1,93	1,54	1,64	1,61	1,61	1,46	1,60	1,04	0,99	0,83	0,84	0,85
Stopa inwestowania ^c	1,22	48,11	2,88	0,88	1,08	2,43	2,44	2,61	2,49	2,08	2,68	7,65	1,90
Skup mleka (mln l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	17,88	17,88	17,97	17,60	17,97
Wartość skupowanego mleka (mln zł)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	23,24	22,35	26,41	24,11	24,62
Cena mleka (zł/l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	1,30	1,25	1,47	1,37	1,37
Przychody z całokształtu działalności przypadające na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^d	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	246,56	227,98	254,88	255,24	261,67
Wartość brutto środków trwałych (tys. zł)	4 874	5 923	8 255	8 643	8 695	8 270	10 369	10 073	9 607	9 881	10 482	11 640	11 019
Wydajność pracy (tys. zł) ^e	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	245,17	225,43	253,61	254,18	260,50
Wartość brutto środków trwałych przypadająca na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^f	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	45,53	44,51	44,99	47,70	43,21

b. d. – brak danych. ^a Przedsiębiorstwo zatrudnia 10 i więcej osób. ^b Stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. ^c Stosunek zysku netto w danym okresie do nakładów inwestycyjnych. ^d Iloraz przychodów z całokształtu działalności przez liczbę zatrudnionych. ^e Iloraz przychodów ze sprzedaży produktów przez liczbę osób zatrudnionych. ^f Stosunek wartości brutto środków trwałych (mln zł) i liczby zatrudnionych (os.).

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych oraz sprawozdań z działalności spółdzielni pochodzące z bazy EMIS i EKRS.

b. d. – means no data. ^a The enterprise employs 10 or more people. ^b The ratio of current assets to short-term liabilities. ^c The ratio of net profit in a given period to investment outlays. ^d The quotient of revenues from overall activity to the number of persons employed. ^e The quotient of revenues from product sales to the number of persons employed. ^f The ratio of the gross value of fixed assets (PLN million) to the number of persons employed (person).

Source: own study based on financial statements and reports on the activities of cooperatives from the EMIS and EKRS databases.

Tabela 68A. Charakterystyka OSM we Wrześni^a w latach 2007–2019

Table 68A. Characteristics of District Dairy Cooperative in Września^a in 2007–2019

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Liczba zatrudnionych (os.)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	103	101	102	110	111
Przychody z całokształtu działalności (tys. zł)	33 121	31 194	31 366	37 452	42 349	44 416	54 158	57 551	58 336	52 952	63 491	62 960	62 717
Przychody ze sprzedaży produktów (tys. zł)	32 844	30 674	31 036	37 146	42 053	44 214	53 954	57 352	58 130	52 741	63 302	62 808	62 437
Zysk/strata brutto mleczarni (tys. zł)	459	-1 417	496	264	204	111	736	-654	132	-154	-28	188	-396
Zysk/strata brutto (% przychodów)	1,40	-4,62	1,60	0,71	0,49	0,25	1,36	-1,14	0,23	-0,29	-0,04	0,30	-0,63
Zysk/strata netto (% przychodów)	1,10	-4,62	1,60	0,71	0,42	0,14	1,03	-1,14	0,11	-0,29	-0,04	0,19	-0,63
Bieżąca płynność finansowa ^b	0,98	0,79	1,21	1,12	1,31	1,33	1,28	1,35	1,36	1,48	1,45	1,44	1,39
Stopa inwestowania ^c	8,07	-28,44	9,04	4,11	2,72	0,92	7,81	-8,47	0,72	-1,75	-0,30	1,19	-3,69
Skup mleka (mln l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	31,44	33,43	34,09	33,53	33,13
Wartość skupowanego mleka (mln zł)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	34,90	36,11	43,98	41,24	40,75
Cena mleka (zł/l)	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	1,11	1,08	1,29	1,23	1,23
Przychody z całokształtu działalności przypadające na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^d	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	566,37	524,28	622,46	572,36	565,02
Wartość brutto środków trwałych (tys. zł)	5 464	4 823	4 289	4 575	4 800	4 873	5 136	4 967	4 963	3 777	4 176	4 904	5 646
Wydajność pracy (tys. zł) ^e	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	564,37	522,19	620,61	570,98	562,50
Wartość brutto środków trwałych przypadająca na 1 zatrudnionego (tys. zł) ^f	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.	48,18	37,40	40,94	44,58	50,87

b. d. – brak danych. ^a Przedsiębiorstwo zatrudnia 10 i więcej osób. ^b Stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. ^c Stosunek zysku netto w danym okresie do nakładów inwestycyjnych. ^d Iloraz przychodów z całokształtu działalności przez liczbę zatrudnionych. ^e Iloraz przychodów ze sprzedaży produktów przez liczbę osób zatrudnionych. ^f Stosunek wartości brutto środków trwałych (mln zł) i liczby zatrudnionych (os.).

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych oraz sprawozdań z działalności spółdzielni pochodzące z bazy EMIS i EKRS.

b. d. – means no data. ^a The enterprise employs 10 or more people. ^b The ratio of current assets to short-term liabilities. ^c The ratio of net profit in a given period to investment outlays. ^d The quotient of revenues from overall activity to the number of persons employed. ^e The quotient of revenues from product sales to the number of persons employed. ^f The ratio of the gross value of fixed assets (PLN million) to the number of persons employed (person).

Source: own study based on financial statements and reports on the activities of cooperatives from the EMIS and EKRS databases.

Konkurencyjność spółdzielni mleczarskich stanowi istotne zagadnienie w kontekście rozwoju sektora rolno-spożywczego, szczególnie w regionach o silnych tradycjach mleczarskich, takich jak województwo wielkopolskie. Niniejsza monografia przedstawia kompleksową analizę czynników wpływających na zdolność konkurencyjną spółdzielni mleczarskich, uwzględniając aspekty ekonomiczne, technologiczne, organizacyjne i rynkowe.

Publikacja zawiera szczegółową diagnozę sektora mleczarskiego w województwie wielkopolskim wraz z omówieniem wyników badań empirycznych dotyczących potencjału konkurencyjnego spółdzielni mleczarskich. Przeprowadzona przez Autorów dogłębna analiza teoretyczna wskazuje kluczowe determinanty przewagi konkurencyjnej badanych podmiotów, a także wyzwania, jakie stoją przed spółdzielniami w obliczu wpływu globalnych zmian na lokalną produkcję mleka i jego przetworów, zmieniających się regulacji prawnych i rosnących oczekiwań konsumentów.

Monografia adresowana jest do środowiska akademickiego, praktyków sektora mleczarskiego, przedstawicieli instytucji wspierających rozwój spółdzielczości oraz wszystkich zainteresowanych problematyką konkurencyjności w przemyśle spożywczym.

Autorzy