

Małgorzata Juchniewicz¹

Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw,
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Potencjał a pozycja konkurencyjna przemysłu spożywczego w krajach Unii Europejskiej

Potential and competitive position of food industry in the EU

Synopsis. W artykule przedstawiono zróżnicowanie potencjału i pozycji konkurencyjnej przemysłu spożywczego w krajach UE i relacji zachodzących między tymi wymiarami konkurencyjności. Badania wskazują, że korelacja między syntetycznymi wskaźnikami konkurencyjności była przeciętna. Największy związek odnotowano między syntetycznym wskaźnikiem potencjału konkurencyjnego a udziałem w wewnątrzunijnym eksporcie.

Słowa kluczowe: potencjał konkurencyjny, pozycja konkurencyjna, przemysł spożywczy

Abstract. The article presents the diverse range of potential and competitive position of the food industry in the EU and the relations between these dimensions of competitiveness. Studies indicate that the correlation between the synthetic indicators of competitiveness was mediocre. The largest association was observed between the synthetic indicator of the competitive potential and participation in intra-exports.

Key words: competitive potential, competitive position, the food industry, European Union

Wprowadzenie

Procesy globalizacji i liberalizacji handlu, zachodzące w gospodarce światowej, spowodowały zmianę rozpiętości procesów konkurowania podmiotów gospodarczych z narodowych na międzynarodowe. Podobne tendencje dotyczą przemysłu spożywczego, zajmującego istotne miejsce w unijnej gospodarce. Problematyka przyczyn zróżnicowania konkurencyjności tej branży na rynku wewnątrzunijnym jest zatem istotna zarówno z punktu widzenia naukowego, jak i praktycznego. W celu oceny tego zjawiska należy zaproponować określoną definicję konkurencyjności. Ma to tym większe znaczenie w sytuacji mnogości i braku jednoznaczności tego terminu w naukach ekonomicznych i w naukach o zarządzaniu. W artykule przyjęto definicję konkurencyjności OECD [Hatzichronoglou 1996], która oznacza zdolność firm, przemysłów, regionów, narodów lub ponadnarodowych ugrupowań do sprostania międzynarodowej konkurencji, jak i do zapewnienia wysokiej stopy zwrotu od zastosowanych czynników produkcji oraz relatywnie wysokiego poziomu zatrudnienia na trwałych podstawach. W artykule, przyjmując wymiary konkurencyjności zaproponowane przez Gorynię [2002], dokonano dekompozycji konkurencyjności przemysłu spożywczego państw UE na następujące elementy składowe: potencjał konkurencyjny i pozycję konkurencyjną (na poziomie mezoekonomicznym trudno ilościowo weryfikować strategię konkurencji). Celem

¹ dr hab., prof. UWM, e-mail: małgorzata.juchniewicz@uwm.edu.pl

opracowania było określenie poziomu i przyczyn zróżnicowania konkurencyjności przemysłu spożywczego w państwach UE.

Metodyka badań

Potencjał konkurencyjny określono na podstawie produktywności pracy i kapitału, uzupełniając o poziom technicznego uzbrojenia pracy. Produktywność pracy obliczono jako relację wartości produkcji na 1 zatrudnionego (tys. euro/zatrudnionego). Produktywności kapitału określono wartością produkcji przypadającą na 1 euro inwestycji w rzeczowy majątek trwały (euro/euro nakładu inwestycyjnego). Techniczne uzbrojenie pracy mierzone wartością inwestycji w rzeczowy majątek trwały na 1 zatrudnionego (tys. euro/zatrudnionego). Pozycję konkurencyjną przemysłu spożywczego danego kraju na rynku wewnątrzunijnym określono przyjmując najczęściej stosowane wskaźniki handlu międzynarodowego, a mianowicie: udział w eksporcie wewnątrzunijnym, wskaźnik pokrycia importu eksportem, wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych oraz wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda². Poszczególne wskaźniki cząstkowe były podstawą obliczenia syntetycznego wskaźnika potencjału i pozycji konkurencyjnej. Konstruując wskaźnik syntetyczny wykorzystano metodę wzorcową, która polega na stworzeniu wzorcowego obiektu ze względu na rozpatrywane cechy opisujące konkurencyjność (znormalizowane), czyli hipotetycznego kraju charakteryzującego się największym potencjałem i pozycją konkurencyjną przemysłu spożywczego [Wysocki i Lira 2005]. Następnie obliczono odległość każdego z analizowanych krajów UE od wzorca, wykorzystując odległość euklidesową [Suchecki i Lewandowska-Gwarda 2010]. Umożliwiło to utworzenie rankingu i przyporządkowanie państw do grup o wysokim, średnim, niskim i bardzo niskim poziomie potencjału oraz pozycji konkurencyjnej. Grupy wyodrębniono z wykorzystaniem średniej arytmetycznej i odchylenia standardowego syntetycznego wskaźnika potencjału i pozycji konkurencyjnej, przyjmując następujące przedziały: wysoki ($SW \geq \bar{x} + s$), średni ($\bar{x} + s > SW \geq \bar{x}$), niski ($\bar{x} > SW \geq \bar{x} - s$) i bardzo niski ($SW < \bar{x} - s$). Podobną procedurę grupowania zastosowano przy klasyfikacji państw, biorąc pod uwagę cząstkowe wskaźniki potencjału i pozycji konkurencyjnej. W ocenie zależności między posiadanym potencjałem i osiąganą pozycją konkurencyjną oraz przyjętymi do ich obliczenia wskaźnikami cząstkowymi posłużono się współczynnikiem korelacji Pearsona. Zakres czasowy objął lata 2010-2013 (pozycja konkurencyjna) lub 2010-2012 (potencjał konkurencyjny) – do obliczeń przyjęto średnią z analizowanych przedziałów czasowych. Źródłem danych był strony internetowe Eurostatu, Structural Business Statistics oraz Eurostat-Comext.

Potencjał konkurencyjny przemysłu spożywczego w krajach UE

Poziom produktywności czynników wytwórczych jest jednym z głównych elementów określających potencjał konkurencyjny na wszystkich szczeblach analizy ekonomicznej.

² Ze względu na ograniczone ramy opracowania oraz dostępność w literaturze przedmiotu formuł obliczania przyjętych wskaźników cząstkowych (np. Szczepaniak [2014]) nie przedstawiono ich w artykule; jako poziom referencyjny przyjęto kraje UE-28.

Przemysł spożywczy w krajach UE (ze względu na brak danych w obliczeniach nie uwzględniono Malty i Luksemburga) posiada niejednorodny potencjał konkurencyjny, którego poziom zależał od przyjętej do jego oceny miary (tab. 1). Największe zróżnicowanie (wsp. zmienności 73,4%) odnotowano w przypadku produktywności pracy.

Tabela 1. Potencjał konkurencyjny przemysłu spożywczego w krajach UE

Table 1. The competitive potential of the food industry in the EU

Kraj	Potencjał konkurencyjny przemysłu spożywczego w krajach UE:											
	syntetyczny wskaźnik potencjału konkurencyjnego			produktywność pracy (tys. euro/zatrudnionego)			produktywność kapitału (euro/euro nakładu inwestycyjnego)			techniczne uzbrojenie pracy (tys. euro/zatrudnionego)		
	wielkość	poziom	lokata	wielkość	poziom	lokata	wielkość	poziom	lokata	wielkość	poziom	lokata
Irlandia	0,74	w.	1	577,5	w.	1	63,1	w.	1	9,6	śr.	5
Holandia	0,63	w.	2	431,8	w.	3	40,1	w.	2	10,9	w.	2
Belgia	0,54	w.	3	436,4	w.	2	25,8	n.	13	16,9	w.	1
Dania	0,49	w.	4	307,9	śr.	4	31,1	śr.	4	9,9	śr.	3
Włochy	0,44	śr.	5	275,3	śr.	5	27,7	śr.	9	9,9	śr.	4
Finlandia	0,43	śr.	6	257,9	śr.	6	29,5	śr.	5	8,9	śr.	8
Hiszpania	0,42	śr.	7	256,1	śr.	7	27,9	śr.	8	9,2	śr.	6
Francja	0,41	śr.	8	242,6	śr.	9	29,4	śr.	6	8,3	śr.	9
Szwecja	0,41	śr.	9	246,5	n.	8	27,3	śr.	11	9,0	śr.	7
Austria	0,39	śr.	10	227,2	śr.	10	27,7	śr.	10	8,2	śr.	10
Niemcy	0,35	śr.	11	184,9	śr.	11	32,0	śr.	3	5,8	n.	13
Wielka Brytania	0,35	śr.	12	-	-	-	28,8	śr.	7	6,4	n.	11
Grecja	0,28	n.	13	133,6	n.	12	27,2	śr.	12	5,0	n.	17
Portugalia	0,24	n.	14	121,9	n.	13	19,2	n.	23	6,4	n.	12
Polska	0,24	n.	15	108,3	n.	15	25,0	n.	15	4,3	n.	21
Cypr	0,24	n.	16	107,0	n.	16	24,4	n.	16	4,5	n.	19
Słowenia	0,23	n.	17	112,0	n.	14	20,5	n.	19	5,5	n.	15
Czechy	0,22	n.	18	106,4	n.	17	20,0	n.	21	5,4	n.	16
Węgry	0,20	n.	19	91,3	n.	19	21,9	n.	18	4,2	n.	22
Litwa	0,20	n.	20	78,6	n.	21	25,4	n.	14	3,2	b.n.	25
Estonia	0,19	n.	21	92,9	n.	18	16,3	b.n.	24	5,7	n.	14
Słowacja	0,18	n.	22	82,8	n.	20	18,3	n.	23	4,6	n.	18
Łotwa	0,17	n.	23	62,0	n.	23	21,1	n.	18	3,5	b.n.	23
Chorwacja	0,16	n.	24	67,7	n.	22	20,2	n.	20	3,4	b.n.	24
Rumunia	0,11	b.n.	25	50,1	n.	24	11,5	b.n.	26	4,4	n.	20
Bułgaria	0,10	b.n.	26	42,4	n.	25	15,5	b.n.	25	2,7	b.n.	26

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu i Structural Business Statistics.

Do krajów o wysokim poziomie produktywności pracy zaliczono: Irlandię, Belgię i Holandię. Średnia wartość wskaźnika wynosiła w tych państwach 481,2 tys. euro/zatrudnionego. Ponadprzeciętna produktywność pracy w przemyśle spożywczym występowała także w krajach, takich jak: Dania, Włochy, Finlandia, Hiszpania, Szwecja, Francja, Austria i Niemcy. Średnia efektywność gospodarowania zasobami pracy, wynosząca 249,8 tys. euro/zatrudnionego, była jednak prawie 2-krotnie niższa w porównaniu do krajów o wysokim poziomie omawianego wskaźnika. Polska, zajmując 15 lokatę, znalazła się w grupie 12 krajów o niskim poziomie produktywności pracy. Niekorzystnym zjawiskiem jest znaczna luka produktywności przemysłu spożywczego zlokalizowanego w naszym kraju w porównaniu do wcześniej omówionych grup państw (wskaźnik niższy odpowiednio: 4- i 2-krotnie). Bardzo niski wskaźnik produktywności odnotowano w Rumunii i Bułgarii. Dystans dzielący te państwa do liderów wykorzystania zasobów pracy w przemyśle spożywczym jest ponad 10-krotny. Zdecydowane mniejsze zróżnicowanie (wsp. zmienności 37,2%) występowało wśród przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w efektywności wykorzystania kapitału. Poziom produktywności kapitału był ponadto, w większości krajów, zbieżny z poziomem wykorzystania nakładów pracy. Zdecydowana różnica w tym zakresie występowała jedynie w Belgii, w której producentów artykułów spożywczych i napojów charakteryzowała wysoka produktywność pracy, a niska kapitału. Wskazuje to na synergię i podobieństwo w efektywności oraz poziomie wykorzystania tych dwóch, głównych czynników produkcji. Ważnym elementem analizy potencjału konkurencyjnego jest także ocena technicznego uzbrojenia pracy. Zróżnicowanie tego wskaźnika wśród państw UE wynosiło 47,2%. Nie zaobserwowano także wyraźnych różnic między poziomem technicznego uzbrojenia pracy w poszczególnych państwach a poziomem produktywności pracy i kapitału. Jedynym krajem, w którym odnotowano znaczące zróżnicowanie poziomu tych wskaźników, były Niemcy – średni poziom produktywności pracy, wysoki produktywności kapitału i niski technicznego uzbrojenia pracy. W tym kontekście należy zaznaczyć, że w przypadku Niemiec wysoki poziom produktywności kapitału związany jest z relatywnie stabilnym tempem wzrostu wartości środków trwałych i wartości produkcji. Niższy poziom produktywności kapitału w krajach, w których występowała po przystąpieniu do UE tzw. luka technologiczna, wynika z większej dynamiki wzrostu wartości środków trwałych niż wartości produkcji w badanym okresie. Syntetyczny poziom potencjału konkurencyjnego przemysłu spożywczego w państwach UE determinowany był zróżnicowaniem przyjętych do analizy wskaźników cząstkowych. Grupę pierwszą, o najwyższym poziomie analizowanego miernika stworzyły: Irlandia, Holandia, Belgia i Dania. Irlandia wyróżniała się na tle badanych krajów największą produktywnością pracy oraz nakładów inwestycyjnych w rzeczowy majątek trwały oraz ponadprzeciętną relacją nakładów kapitałowych do zasobów pracy. Kraje Beneluksu: Belgia i Holandia charakteryzowały się ponad 2-krotnie wyższą niż przeciętnie w UE produktywnością pracy i stopniem wyposażenia pracy w nakłady inwestycyjne na rzeczowe środki trwałe oraz wyraźnie wysoką produktywnością nakładów inwestycyjnych. Dania, w której przemysł spożywczy uzyskiwał średni poziom wskaźników cząstkowych, ze względu na ich relatywnie nieznacznie niższy poziom w porównaniu do wymienionych państw, zaliczona została także do grupy krajów o wysokim poziomie syntetycznej miary potencjału konkurencyjnego. Kolejne skupienia obejmowały kraje, w których poziom wskaźników cząstkowych był analogiczny z poziomem syntetycznego wskaźnika potencjału konkurencyjnego.

Pozycja konkurencyjna przemysłu spożywczego w krajach UE

Pozycja konkurencyjna określana jest jako konkurencyjność wynikowa i oznacza konkretne rezultaty konkurowania. Do jej pomiaru mają najczęściej zastosowanie wskaźniki oparte na handlu międzynarodowym. Podstawowym z nich jest udział w eksporcie. Do krajów o najwyższym poziomie tego wskaźnika w przemyśle spożywczym zaliczono: Holandię, Niemcy, Francję, Hiszpanię i Belgię (tab. 2). Średni udział w wewnątrzunijnym rynku eksportowym tych państw wyniósł 12,7%, a łączny 63,3%. Kolejne skupisko, o średnim poziomie w eksporcie przemysłu spożywczego, tworzyły: Włochy, Wielka Brytania, Polska i Dania. Przeciętnie odpowiadały one za 5,0% wewnątrzunijnego eksportu – czyli 2,5-krotnie mniej w porównaniu z liderami klasyfikacji. Skumulowany odsetek państw o wysokim i średnim udziale w rynku wewnątrzunijnym stanowił aż 83,3% eksportu wewnątrzunijnego. Dziewięć wymienionych krajów decyduje zatem o poziomie wymiany handlowej produktami przemysłu spożywczego na rynku UE. Współczynnik zmienności udziału eksportu przemysłu spożywczego między krajami UE na rynku wewnątrzunijnym był w rezultacie tego bardzo duży i wynosił 135,2%. Przy ocenie wyników handlu zagranicznego ważnym elementem jest analiza wskaźnika pokrycia importu eksportem. Największą nadwyżkę w wymianie handlowej z krajami UE odnotowano w Holandii. Wysoki poziom tego wskaźnika występował również w Hiszpanii, Danii i na Węgrzech. Średni poziom pokrycia importu eksportem odnotowano we Francji, Belgii, Niemczech, Polsce, Włochach, Irlandii, Austrii i Bułgarii. Pozostałe kraje zaliczono do grupy o niskim lub bardzo niskim poziomie wskaźnika pokrycia eksportu importem. Zróżnicowanie wskaźnika między krajami unijnymi wynosiło 56,6%. Kolejnym elementem oceny pozycji konkurencyjnej przemysłu spożywczego w krajach UE był wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych. Najwyższy poziom tego wskaźnika wystąpił w Hiszpanii, Danii, Francji, Grecji i na Węgrzech. Średni poziom odnotowano w Bułgarii, Belgii, Polsce, Holandii, Austrii, Cyprze, we Włoszech i na Łotwie. Zbieżność między wysokim udziałem w wewnątrzunijnym eksporcie a znaczeniem przemysłu spożywczego w gospodarce narodowej wystąpiła jedynie w Hiszpanii i we Francji. Wskazuje to na duże znaczenie tej branży w tych krajach i jego wysoką konkurencyjność wewnętrzną i zewnętrzną. Zdecydowanie odmienne tendencje odnotowano w Niemczech. Wysoki udział w wewnątrzunijnym eksporcie nie korelował ze znaczeniem branży w gospodarce tego państwa. Pozycję konkurencyjną przemysłu spożywczego krajów UE kształtuje także udział handlu wewnątrzgałęziowego w wewnątrzunijnej wymianie towarów, świadczący o nakładaniu się strumieni importu i eksportu tych samych produktów. We Francji, Bułgarii, Niemczech, Austrii i we Włoszech, ponad 95% wymiany wewnątrzspółnotowej przemysłu spożywczego miało charakter wewnątrzgałęziowy. Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego, zlokalizowane w Polsce, charakteryzował także wysoki (90%) poziom nakładania się strumieni importu i eksportu. Intensywną wymianę wewnątrzgałęziową produktami przemysłu spożywczego odnotowano także w Irlandii, Belgii, w Czechach, na Litwie oraz w Słowacji, Grecji i Słowenii.

Tabela 2. Pozycja konkurencyjna przemysłu spożywczego w krajach UE

Table 2. The competitive position of the food industry in the EU

Kraj	Pozycja konkurencyjna przemysłu spożywczego w krajach UE:														
	syntetyczny wskaźnik pozycji konkurencyjnej			udział w eksporcie (%)			wskaźnik pokrycia importu eksportem (krotność)			wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych			wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego		
	wielkość	poziom	lokata	wielkość	poziom	lokata	wielkość	poziom	lokata	wielkość	poziom	lokata	wielkość	poziom	Lokata
Holandia	0,76	w.	1	16,9	w.	1	2,0	w.	1	0,1	śr.	9	0,68	n.	21
Hiszpania	0,72	w.	2	9,3	w.	4	1,7	w.	2	0,7	w.	1	0,74	śr.	18
Francja	0,70	w.	3	12,1	w.	3	1,0	śr.	9	0,4	w.	3	0,98	w.	1
Belgia	0,68	w.	4	9,1	w.	5	1,3	śr.	5	0,2	śr.	7	0,87	śr.	8
Niemcy	0,62	w.	5	15,8	w.	2	0,9	śr.	10	-0,3		14	0,95	w.	3
Dania	0,58	śr.	6	3,7	śr.	9	1,6	w.	3	0,5	w.	2	0,78	śr.	16
Polska	0,56	śr.	7	4,1	śr.	8	1,2	śr.	7	0,2	śr.	8	0,89	śr.	6
Włochy	0,54	śr.	8	7,3	śr.	6	0,9	śr.	12	-0,2	śr.	12	0,93	w.	5
Węgry	0,53	śr.	9	1,9	n.	12	1,5	w.	4	0,3	w.	5	0,79	śr.	14
Irlandia	0,49	śr.	10	2,5	n.	11	1,3	śr.	6	-0,3	n.	15	0,89	śr.	7
Austria	0,47	śr.	11	2,6	n.	10	0,9	śr.	11	0,1	śr.	10	0,95	w.	4
Bulgaria	0,46	śr.	12	0,6	n.	18	1,1	śr.	8	0,3	śr.	6	0,97	w.	2
Grecja	0,41	n.	13	1,2	n.	15	0,7	n.	16	0,4	w.	4	0,81	śr.	12
Szwecja	0,37	n.	14	1,7	n.	13	0,7	n.	18	-0,3	n.	18	0,79	śr.	15
Czechy	0,36	n.	15	1,4	n.	14	0,7	n.	13	-0,5	n.	24	0,85	śr.	9
Litwa	0,36	n.	16	0,6	n.	20	0,7	n.	14	-0,3	n.	16	0,84	śr.	10
Słowacja	0,34	n.	17	0,8	n.	17	0,7	n.	15	-0,6	n.	25	0,82	śr.	11
Słowenia	0,33	n.	18	0,4	n.	21	0,7	n.	17	-0,5	n.	21	0,81	śr.	13
Łotwa	0,33	n.	19	0,3	n.	22	0,6	n.	20	-0,2	śr.	13	0,73	n.	19
Estonia	0,32	n.	20	0,2	n.	25	0,6	n.	19	-0,3	n.	17	0,74	śr.	17
Wielka Brytania	0,31	n.	21	4,8	śr.	7	0,4	n.	24	-0,6	n.	26	0,60	n.	24
Rumunia	0,31	n.	22	0,6	n.	19	0,6	n.	21	-0,4	n.	19	0,71	n.	20
Portugalia	0,28	n.	23	1,1	n.	16	0,5	n.	22	-0,5	n.	22	0,64	n.	22
Luksemburg	0,27	n.	24	0,3	n.	23	0,5	n.	23	-0,5	n.	23	0,64	n.	23
Chorwacja	0,24	n.	25	0,2	n.	26	0,4	n.	25	-0,4	n.	20	0,55	n.	25
Cypr	0,17	b.n	26	0,1	n.	27	0,2	b.n	27	0,0	śr.	11	0,33	b.n	27
Finlandia	0,08	b.n	27	0,3	n.	24	0,2	b.n	26	-1,3	b.n	27	0,38	b.n	26
Malta	-0,16	b.n	28	0,0	n.	28	0,1	b.n	28	-2,2	b.n	28	0,09	b.n	28

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostat-Comext.

Relatywnie niski (27,8%) wskaźnik zróżnicowania indeksu GL wskazuje, że nakładanie się wektorów handlu jest cechą handlu produktami żywnościowymi w Unii Europejskiej. Wyniki badań są zbieżne z uzyskanymi przez Pawlak [2013]. Wskazać należy jednocześnie, że nakładanie się strumieni handlu jest cechą nie tylko przemysłu spożywczego, ale ogólną tendencją zanotowaną w przedsiębiorstwach przemysłowych państw UE, w przeciwieństwie np. do handlu między UE a innymi krajami [Zielińska-Głębocka 2003].

Relacje między pozycją a potencjałem konkurencyjnym

W kolejnym etapie badań określono, w jakim stopniu potencjał przemysłu spożywczego danego państwa wpływa na jego pozycję konkurencyjną oraz, jakie występują zależności między cząstkowymi miarami ich oceny. Przedstawione rozważania wskazują, że w większości przypadków zdiagnozowanemu poziomowi syntetycznego potencjału konkurencyjnego towarzyszyła analogiczna, lub różniąca się tylko jednym stopniem pozycja konkurencyjna. Relatywnie duże różnice między poziomem a potencjałem konkurencyjnym odnotowano w następujących grupach państw. Pierwszą stanowiły Polska i Węgry, w których niskiemu potencjałowi konkurencyjnemu towarzyszyła średnia pozycja konkurencyjna. Badania Szczepaniak [2014] wskazują, że wysoka pozycja konkurencyjna Polski wynikała z przewag kosztowo-cenowych. Kolejna grupa państw to Hiszpania, Francja i Niemcy. Przedsiębiorstwa produkujące żywność charakteryzował w tych krajach średni potencjał a wysoka pozycja konkurencyjna. W przypadku Irlandii i Dani wysokiemu potencjałowi towarzyszył średni poziom konkurencyjności. Występujące rozbieżności związane były z ich potencjałem produkcyjnym, przekładającym się na udział w eksporcie wewnątrzunijnym. Potwierdza to bardzo niska pozycja konkurencyjna przemysłu spożywczego w Finlandii, przy średnim poziomie potencjału konkurencyjnego. W efekcie wskaźnik korelacji między syntetyczną miarą potencjału a pozycji konkurencyjnej wyniósł 0,5088, co świadczy o statystycznie przeciętnej zależności (tab. 3).

Tabela 3. Współczynnik korelacji liniowej Pearsona między miarami potencjału i pozycji konkurencyjnej

Table 3. Pearson's correlation coefficient between measures of potential and competitive position

Wyszczególnienie	Syntetyczny wskaźnik pozycji konkurencyjnej	Udział w eksporcie (%)	Wskaźnik pokrycia importu eksportem	Wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych	Wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego
Syntetyczny wskaźnik potencjału konkurencyjnego	0,5088*	0,5685*	0,5133*	0,1696	0,1084
Produktywność pracy	0,5035*	0,5226*	0,5218*	0,1670	0,1321
Produktywność kapitału	0,3606	0,3991*	0,4056*	0,1043	0,1113
Techniczne uzbrojenie pracy	0,5010*	0,5265*	0,4455*	0,1857	0,1103

* współczynnik korelacji istotny na poziomie $p < 0,05$

Źródło: obliczenia własne na podstawie tabeli 1 i 2.

Potencjał i pozycja konkurencyjna przemysłu spożywczego w krajach UE wynikała głównie z poziomu zróżnicowania przyjętych do jej oceny wskaźników cząstkowych. W przypadku potencjału konkurencyjnego była to przede wszystkim produktywność pracy i jej techniczne uzbrojenie. Państwa, w których odnotowano określony poziom produktywności tych czynników produkcji, zajmowały podobne lokaty biorąc pod uwagę syntetyczny wskaźnik potencjału produkcyjnego. Poziom pozycji konkurencyjnej przemysłu spożywczego poszczególnych krajów europejskich związany był natomiast z udziałem w wewnątrzunijnym eksporcie. Wszystkie kraje o najwyższym udziale w rynku eksportowym, tj.: Holandia, Hiszpania, Francja, Belgia i Niemcy, zajęły analogiczną pozycję w rankingu ogólnej pozycji konkurencyjnej. Kraje o średnim znaczeniu w wewnątrzunijnym eksporcie (Dania, Polska i Włochy) zaliczono do państw o średnim poziomie syntetycznego wskaźnika pozycji konkurencyjnej. Podobną sytuację odnotowano w przypadku większości państw zajmujących niską i bardzo niską pozycję w eksporcie produktów żywnościowych na rynek unijny. Wyniki analizy dowodzą, że bardzo wysokie zróżnicowanie udziału poszczególnych krajów w eksporcie produktów żywnościowych na rynek unijny, przy relatywnie mniejszej zmienności pozostałych wskaźników cząstkowych, determinowało ich pozycję konkurencyjną. Potwierdzają to współczynniki korelacji Persona określające związek między przyjętymi wymiarami konkurencyjności. Niska korelacja między wskaźnikami ujawnionych przewag komparatywnych i indeksem wskaźnika handlu wewnątrzgałęziowego a pozostałymi wskaźnikami potencjału i przewagi konkurencyjnej wskazuje jednocześnie, że mają one ograniczone znaczenie w ocenie wewnątrzunijnej konkurencyjności przemysłu spożywczego. Mają one niewątpliwie wartość poznawczą, ale w kontekście rywalizacji na rynku unijnym nie decydują o pozycji konkurencyjnej podmiotów produkujących żywność w poszczególnych państwach.

Podsumowanie

Wyższy potencjał konkurencyjny przedsiębiorstw przemysłu spożywczego danego kraju UE powinien umożliwiać wzrost efektywności i skuteczności działań, a w rezultacie zajęcie lepszej pozycji konkurencyjnej. Przeprowadzone obliczenia wskazują na statystycznie przeciętną zależność między wymienionymi wymiarami konkurencyjności. W większości krajów potwierdzono jednak pozytywną relację między potencjałem i pozycją konkurencyjną tej branży. Występujące odchylenia wzmacniają zasadność prowadzenia badań wyjaśniających bardziej szczegółowo przyczyny zaistniałej sytuacji. Miary cząstkowe potencjału konkurencyjnego wskazują jednocześnie na największą korelację produktywności pracy i technicznego uzbrojenia pracy z pozycją konkurencyjną. Kompensacja przewag wydajnościowych producentów żywności jest zatem istotnym czynnikiem umożliwiającym zmniejszenie luki konkurencyjnej w relacji do liderów.

Literatura

- Hatzichronoglou T. [1996]: Globalization and Competitiveness: Relevant Indicators, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 1996/05, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/885511061376>. [Data odczytu: kwiecień 2015].
- Gorynia M. (red.) [2002]: Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań.

- Pawlak K. [2013]: Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań.
- Suchecki B., Lewandowska-Gwarda K. [2010]: Klasyfikacja, wizualizacja i grupowanie danych przestrzennych, [w]: Ekonometria przestrzenna. Metody i modele analizy danych przestrzennych. (red.) Suchecki B. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Szczepaniak I. (red). [2014]: Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5). Synteza, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Wysocki F., Lira J. [2005]: Statystyka opisowa, Wydawnictwo Akademii Rolniczej im. Augusta Cieszkowskiego, Poznań.
- Zielińska-Głębocka A. (red.). [2003]: Potencjał konkurencyjny polskiego przemysłu w warunkach integracji europejskiej, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.