

Marlena Prochorowicz*, Jacek Prochorowicz**

**Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie, **Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu*

KONKURENCYJNOŚĆ PRODUKCJI ŻYWCA WOŁOWEGO W GOSPODARSTWACH PROWADZĄCYCH CHÓW BYDŁA MIĘSNEGO W POLSCE I NA ŚWIECIE W 2009 ROKU

THE COMPETITIVENESS OF BEEF PRODUCTION ON CATTLE FARMS IN POLAND AND THE WORLD IN 2009

Słowa kluczowe: chów bydła mięsnego, dochodowość, konkurencyjność, koszty, produkcja żywca wołowego, przychody

Key words: raising cattle, beef production, competitiveness, costs, income, profitability

Abstrakt. W 2009 r. świat odczuł skutki kryzysu ekonomicznego, co zmusiło wielu konsumentów do sięgania po tańsze gatunki mięsa niż wołowina. Dodatkowo na rynek unijny zaczęła napływać większa ilość mięsa wołowego z krajów południowoamerykańskich, co znalazło swoje przełożenie na spadek cen w Unii Europejskiej. Celem pracy była analiza konkurencyjności wybranych producentów żywca wołowego. Wybrane gospodarstwa analizowano pod kątem ponoszonych przez nie kosztów, uzyskiwanych przychodów oraz dochodowości. W badaniu uwzględniono dwóch polskich producentów. Analiza konkurencyjności producentów żywca wołowego z całego świata wskazywała na wyższe ceny za swoje produkty, ale jednocześnie ponosili dużo wyższe koszty niż producenci z Ameryki Południowej i Australii. Wskazano, że najważniejszym partnerem Polski w handlu wołowiną i cielęcina nadal pozostają kraje Unii Europejskiej, a prognozowany przez Komisję Europejską deficyt tego mięsa w UE-15 może stymulować wzrost jej zakupów u pozostałych członków UE, w tym w Polsce.

Wstęp

W 2009 r. świat odczuł skutki kryzysu ekonomicznego, co zmusiło wielu konsumentów do sięgania po tańsze gatunki mięsa niż wołowina. Dodatkowo na rynek unijny zaczęła napływać większa ilość mięsa wołowego z krajów południowoamerykańskich, co znalazło swoje przełożenie na spadek cen w Unii Europejskiej. Zwiększony handel wołowiną oraz rosnąca konkurencja między krajami wewnątrz Wspólnoty sprawiły, że ceny mięsa wołowego na poszczególnych rynkach UE obecnie nie są tak atrakcyjne [Z powodu... 2010]. Należy pamiętać, że Polska jest nadal na uprzywilejowanej pozycji, gdyż w okresie członkostwa w UE, niezależnie od kursu euro/żł, polska wołowina jest nieprzerwanie konkurencyjna cenowo na rynku wspólnotowym, zapewniając popyt na żywiec wołowy [Prognoza cen... 2010].

Celem badań była analiza konkurencyjności wybranych producentów żywca wołowego w 2009 r. Wybrane gospodarstwa analizowano pod kątem ponoszonych przez nie kosztów, uzyskiwanych przychodów oraz dochodowości. W badaniu uwzględniono dwóch polskich producentów, a porównanie ich wyników z konkurentami z UE oraz producentami z innych kontynentów pozwoliło dostrzec miejsce zajmowane przez krajowych producentów na światowym rynku żywca wołowego.

Material i metodyka badań

W analizie dochodowości gospodarstw specjalizujących się w produkcji żywca wołowego wykorzystano dane zebrane przez sieć Agri Benchmark Beef. Dane wykorzystane w analizie pochodzą z 2009 r., a do porównań wytypowano 27 gospodarstw z ponad 60 zrzeszonych w sieci. Nazwy gospodarstw zapisano w standardzie przyjętym przez sieć Agri Benchmark, gdzie pierwsze dwie litery oznaczają kraj pochodzenia gospodarstwa, a liczba oznacza przybliżoną roczną sprzedaż bydła w sztukach. Wszystkie dane dotyczące kosztów i przychodów uzyskiwanych przez gospodarstwa przeliczone zostały na walutę polską po średniorocznym kursie dolara amerykańskiego za 2009 r. Wysokość kursu przyjęto na poziomie 1 USD = 3,1162 zł, za kursem publikowanym przez Narodowy Bank Polski.

Gospodarstwa wytypowane do badań charakteryzowały się bardzo zróżnicowaną wielkością rocznej sprzedaży bydła. Wybór gospodarstw podyktowany był ciągłością i jakością danych, a ograniczenie liczby gospodarstw wynikało z potrzeby jasnego i przejrzystego obrazowania wyników, które w grupie ponad 60 gospodarstw nie byłyby czytelne.

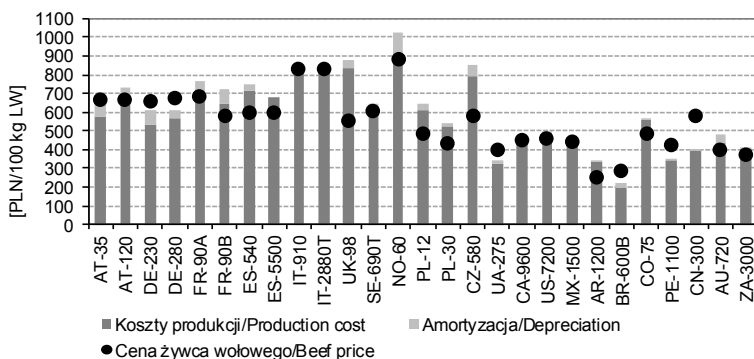
Wyniki badań

Analiza kosztów produkcji żywca wołowego (rys. 1) w grupie badanych gospodarstw wykazała, że koszt ten przekraczał zazwyczaj 500 zł na 100 kg wagi żywej (LW). Jednak grupa siedmiu gospodarstw charakteryzowała się niższymi kosztami. Były to gospodarstwa ukraińskie UA-275, meksykańskie MX-1500, argentyńskie AR-1200, brazylijskie BR-600B, kolumbijskie CO-350, peruwiańskie PE-1700 oraz australijskie AU-540. W przypadku gospodarstwa brazylijskiego koszt produkcji żywca wołowego nie przekraczał 230 zł na 100 kg LW. Gospodarstwo polskie PL-30 miało dość niskie koszty produkcji żywca wołowego – około 540 zł na 100 kg LW. Drugie z polskich gospodarstw (PL-12), zaliczało się do grupy producentów o średniej wysokości kosztów produkcji, razem z gospodarstwami niemieckimi, austriackimi, hiszpańskimi i gospodarstwem francuskim FR-90B. Wśród badanej grupy gospodarstw najwyższe koszty charakteryzowały gospodarstwa włoskie oraz gospodarstwa z Wielkiej Brytanii, Czech i Norwegii. We wszystkich przypadkach przekraczały one znacznie 900 zł na 100 kg LW, a w gospodarstwie norweskim NO-60 osiągnęły nawet wartość ponad 1100 zł na 100 kg LW. Główną przyczyną tak wysokich kosztów produkcji w przypadku gospodarstw włoskich były bardzo wysokie koszty zakupu zwierząt, a w przypadku gospodarstwa norweskiego – dużo wyższe niż w innych gospodarstwach koszty maszyn i budynków.

Koszty amortyzacji (rys. 1) w 2009 r. były bardzo zróżnicowane w grupie analizowanych gospodarstw i w większości nie przekraczały 100 zł na 100 kg LW. Gospodarstwo hiszpańskie ES-5500 nie ponosiło kosztów amortyzacji, a w gospodarstwach chińskim CN-300 i peruwiańskim PE-1700 koszt ten nie przekraczał 2 zł na 100 kg LW i był on najniższy w badanej grupie gospodarstw. Najwyższy koszt amortyzacji charakteryzował gospodarstwo norweskie NO-60 (prawie 150 zł na 100 kg LW), co było naturalną konsekwencją znacząco wyższych kosztów maszyn i budynków ponoszonych przez tego producenta żywca wołowego. W gospodarstwach polskich amortyzacja w 2009 r. utrzymywała się na poziomie 24 zł na 100 kg LW, w przypadku gospodarstwa PL-30 oraz 47 zł na 100 kg LW w gospodarstwie PL-12.

Analiza kosztów bezpośrednich, pracy, ziemi i kapitału (z uwzględnieniem kosztów alternatywnych) umożliwia wskazanie trzech grup gospodarstw charakteryzowanych ze względu na wysokość ponoszonych kosztów (rys. 2). Pierwsza grupa gospodarstw ponoszących najwyższe koszty łącznie przekraczające 1000 zł na 100 kg LW, to gospodarstwa: austriackie, włoskie, brytyjskie, czeskie norweskie oraz jedno z gospodarstw hiszpańskich (ES-520). Grupa druga, z kosztami poniżej 500 zł na 100 kg LW, to gospodarstwa: ukraińskie UA-275, argentyńskie AR-1200, brazylijskie BR-600B oraz peruwiańskie PE-1700. Pozostałe gospodarstwa, głównie europejskie, miały koszty w granicach 500-1000 zł na 100 kg LW.

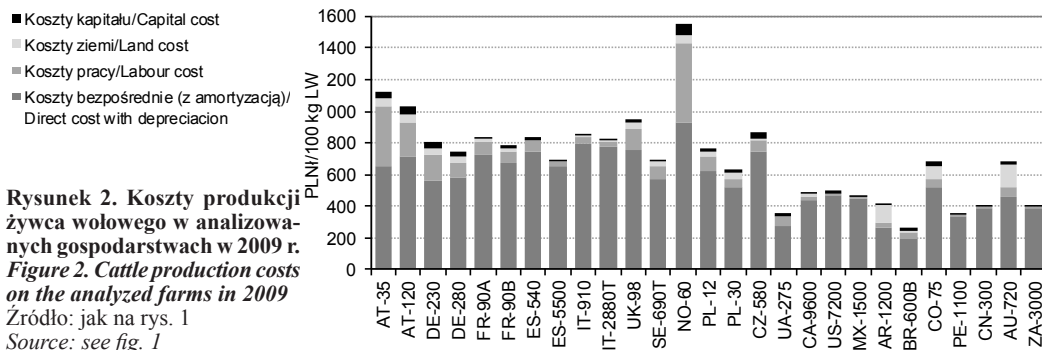
Najwyższe koszty bezpośrednio (z amortyzacją) ponosiło gospodarstwo norweskie NO-60, 1145 zł na 100 kg LW i była to jedyna wartość przekraczająca 1100 zł na 100 kg LW wśród badanej grupy gospodarstw. W przypadku kosztów bezpośrednich zdecydowanie dominowały w 2009 r. gospodarstwa europejskie, ich koszty praktycznie we wszystkich przypadkach (poza gospodarstwem ukraińskim UA-275 oraz polskim PL-30) przewyższały koszty bezpośrednie gospodarstw spoza Europy. Najniższe koszty bezpośrednie dotyczyły gospodarstw brazylijskiego BR-600B oraz ukraińskiego UA-275, w których nie przekroczyły one 260 zł na 100 kg LW. Gospodarstwa polskie utrzymywały te koszty w granicach od około 540 zł na 100 kg LW (gospodarstwo PL-30) do około 690 zł na 100 kg LW.



Rysunek 1. Koszty produkcji żywca wołowego w analizowanych gospodarstwach w 2009 r.

Figure 1. Cattle production costs on the analyzed farms in 2009

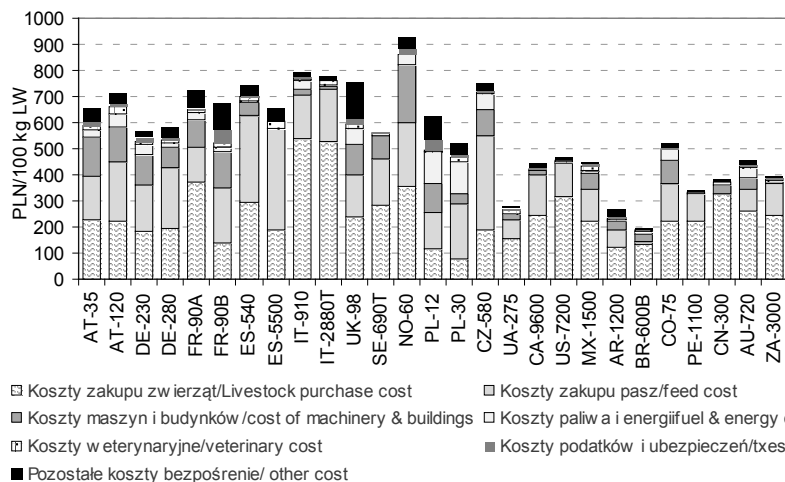
Źródło: opracowanie własne na podstawie Beef Report 2010
Source: own study based on Beef Report 2010



Najwyższe koszty pracy poniosło gospodarstwo norweskie NO-60 (ponad 600 zł na 100 kg LW), czego przyczyną były głównie bardzo wysokie koszty alternatywne pracy własnej. Analogiczna sytuacja dotyczyła gospodarstw austriackich AT-35 oraz AT-120, w których znaczne koszty alternatywne mocno zawiązały koszty pracy. Analiza kosztów pracy wskazuje, że gospodarstwa z kontynentu europejskiego w 2009 r. charakteryzowały się dużo wyższymi kosztami pracy niż gospodarstwa z pozostałych kontynentów. Polskie gospodarstwa w 2009 r. ponosiły koszty pracy od 58 do 117 zł na 100 kg LW i tym samym kwalifikowały się do grupy gospodarstw o średnich kosztach pracy. Najniższe wartości były domoną gospodarstwa meksykańskiego MX-1500 (około 4 zł na 100 kg LW), południowo-afrykańskiego ZA-3000 (nieco ponad 8 zł na 100 kg LW) oraz peruwiańskiego PE-1700 (prawie 10 zł na 100 kg LW).

Koszty ziemi oraz kapitału były w 2009 r. znacznie niższe niż opisywane wyżej koszty bezpośrednie i koszty pracy. Najwyższe koszty ziemi dotyczyły gospodarstw: argentyńskiego AR-1200 (131 zł na 100 kg LW), kolumbijskiego CO-350 (200 zł na 100 kg LW) oraz australijskiego AU-540 (prawie 274 zł na 100 kg LW). Tylko w tych gospodarstwach koszty ziemi stanowiły drugą po bezpośrednich grupę kosztów. W pozostałych analizowanych gospodarstwach nie przekraczały one 65 zł na 100 kg LW. W czterech z badanych gospodarstw w 2009 r. koszty ziemi nie przekroczyły 1 zł na 100 kg LW, były to: gospodarstwa hiszpańskie, gospodarstwo amerykańskie US-7200 oraz meksykańskie MX-1500. Wysokość kosztów ziemi ponoszonych przez polskie gospodarstwa utrzymywała się na poziomie 30-60 zł na 100 kg LW, a różnice powodowane były wysokością kosztów alternatywnego wykorzystania ziemi własnej. Koszty kapitału w większości gospodarstw były najmniej istotną grupą kosztów. Jedynie w gospodarstwach austriackich i norweskim NO-60 przekroczyły 60 zł na 100 kg LW. Gospodarstwa polskie ponosiły koszty kapitału na poziomie 16-30 zł na 100 kg LW.

Koszty bezpośrednie produkcji żywca wołowego (rys. 3), wliczając koszty alternatywne, były bardzo zróżnicowane wśród analizowanej grupy gospodarstw. Dwie najważniejsze kategorie kosztów to koszty

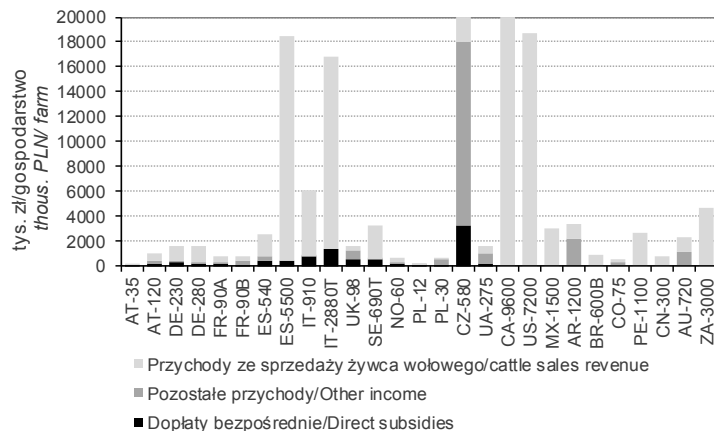


zakupu zwierząt oraz zakupu pasz. W większości gospodarstw koszty zakupu zwierząt przekraczały 250 zł na 100 kg LW. W przypadku gospodarstw włoskich zbliżone były nawet do 700 zł na 100 kg LW, a w gospodarstwach norweskim NO-60, hiszpańskim ES-520, chińskim CN-300 oraz indonezyjskim ID-100 osiągały wartość ponad 400 zł na 100 kg LW. Najniższe wartości charakteryzowały gospodarstwo polskie PL-30 (nieco ponad 82 zł na 100 kg LW) oraz szwedzkie SE-210 (poniżej 60 zł na 100 kg LW). Oba te gospodarstwa jako jedyne nie przekraczały 100 zł na 100 kg LW. Koszty zakupu pasz były zdecydowanie wyższe na kontynencie europejskim niż w innych regionach świata. Wynikało to głównie z różnic w systemach produkcji – w Europie jest on zdecydowanie bardziej intensywny. Najwyższe koszty w tej kategorii ponosiły gospodarstwa hiszpańskie ES-520 oraz ES-5500, a także czeskie CZ-500. W ich przypadku koszt ten przekraczał znacznie 350 zł na 100 kg LW. Najniższe koszty notowano w 2009 r. w gospodarstwach australijskim AU-540, a także chińskim CN-300, w których koszty zakupu pasz kształtowały się na poziomie niecałych 6-8 zł na 100 kg LW. Pozostałe gospodarstwa w większości ponosiły koszty zakupu pasz średnio 150 zł na 100 kg wagi żywej.

Kolejną analizowaną grupą kosztów był koszt maszyn i budynków. Gospodarstwa europejskie, w szczególności zachodnioeuropejskie, ponosiły najwyższe koszty maszyn i budynków. Przyczyną były bardzo wysokie koszty alternatywnego wykorzystania tych maszyn i budynków. Najwyższe koszty ponosiło gospodarstwo norweskie NO-60 (260 zł na 100 kg LW), czego przyczynami były szczególne warunki geograficzne oraz bardzo wysokie koszty alternatywne. Gospodarstwa austriackie AT-35 i AT-120, niemieckie DE-230, francuskie FR-90B, brytyjskie UK-98, szwedzkie SE-210 oraz polskie PL-12 również cechowały się wysokimi kosztami maszyn i budynków – 130-200 zł na 100 kg LW. Najniższe koszty z tej kategorii ponosiły gospodarstwa związane z systemem produkcji charakteryzującym się niewielką skalą wykorzystania maszyn, czyli gospodarstwa amerykańskie US-7200 (około 3 zł na 100 kg LW), peruwiańskie PE-1700 (nieco ponad 2 zł na 100 kg LW) oraz indonezyjskie (około 8 zł na 100 kg LW). Analiza danych na rysunku 3 wskazuje na powiązanie kosztów maszyn i budynków z kosztami paliw i energii. Obie kategorie kosztów występują w tych samych gospodarstwach. Najwyższe koszty paliw i energii ponosiły gospodarstwa polskie PL-12 i PL-30, a także gospodarstwo czeskie CZ-500, które prowadziły bardzo wielką produkcję roślinną wymagającą odpowiednich nakładów. W przypadku tych gospodarstw koszty paliw i energii wahały się w granicach 80-130 zł na 100 kg LW. W większości pozostałych gospodarstw koszty paliw i energii w 2009 r. nie przekraczały 30 zł na 100 kg LW.

Koszty weterynaryjne oraz koszty podatków i ubezpieczeń były najniższymi w badanej grupie kosztów bezpośrednich. W większości gospodarstw nie przekraczały 20 zł na 100 kg LW. Najwyższe koszty podatków i ubezpieczeń ponosiło gospodarstwo francuskie FR-90B, prawie 60 zł na 100 kg LW i była to jedyna wartość wśród badanych gospodarstw tak znacznie odbiegająca od pozostałej grupy. Najwyższe koszty weterynaryjne charakteryzowały w 2009 r. gospodarstwa austriackie AT-35 i AT-120, hiszpańskie ES-520 i ES-5500 oraz polskie PL-30, w których koszt ten przekraczał 20 zł na 100 kg LW. W gospodarstwie norweskim NO-60, jako jedynym nie odnotowano kosztów weterynaryjnych, podobnie jak w gospodarstwach hiszpańskim ES-5500, peruwiańskim PE-1700 i chińskim CN-300 nie notowano kosztów związanych z podatkami i ubezpieczeniami.

Pozostałe koszty bezpośrednie były bardzo zróżnicowane. Były one jednak zdecydowanie wyższe w gospodarstwach europejskich niż w gospodarstwach z pozostałych części świata. W gospodarstwach:



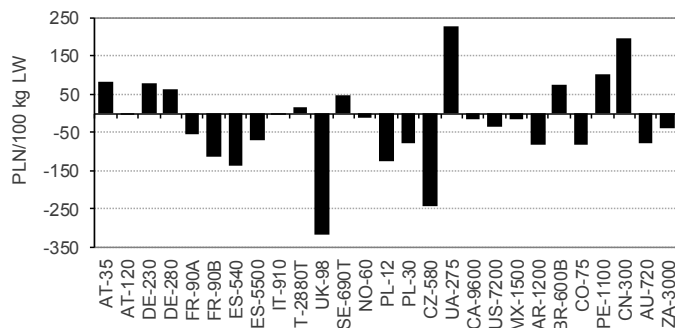
Rysunek 4. Przychody w analizowanych gospodarstwach w 2009 r.
Figure 4. The analyzed farm revenues in 2009

Źródło: jak na rys. 1

Source: see fig. 1

Rysunek 5. Dochód rolniczy w analizowanych gospodarstwach w 2009 r.
Figure 5. The net income on the analyzed farms in 2009

Źródło: jak na rys. 1
 Source: see fig. 1



francuskim FR-90B i brytyjskim UK-98 przekroczyły one 120 zł na 100 kg LW, a najniższe wystąpiły w gospodarstwach z Peru i Stanów Zjednoczonych, gdzie oscyływały na poziomie 3-6 zł na 100 kg LW.

Analiza źródeł przychodów badanych gospodarstw (rys. 4) wskazuje na duże zróżnicowanie między producentami żywca wołowego w 2009 r. Sytuacja ta miała miejsce głównie ze względu na zróżnicowaną skalę produkcji w poszczególnych gospodarstwach. Nie bez znaczenia jest fakt, że płatnościami bezpośrednimi objęte były w 2009 r. tylko gospodarstwa europejskie, a zatem w gospodarstwach prowadzących działalność na innych kontynentach brak jest tej kategorii przychodów. Wyjątkiem jest gospodarstwo australijskie AU-540, które otrzymywało w 2009 r. tymczasowe dopłaty do zakupu pasz. Wśród grupy gospodarstw europejskich otrzymujących dopłaty bezpośrednie najmniejsze wartości charakteryzowały gospodarstwa polskie, w których te przychody nie przekraczały 100 tys. zł na gospodarstwo oraz gospodarstwo austriackie AT-35 (62 tys. zł na gospodarstwo). W 2009 r. gospodarstwa włoskie IT-2880T oraz czeskie CZ-500 były odbiorcami zdecydowanie największych płatności bezpośrednich, przekraczających 1 mln zł na gospodarstwo, a w przypadku gospodarstwa czeskiego było to nawet ponad 4 mln zł na gospodarstwo. Gospodarstwo australijskie w 2009 r. otrzymało dopłaty w wysokości nieznacznie przekraczającej 240 tys. zł.

Przychody ze sprzedaży żywca wołowego były dominującą kategorią przychodów w zdecydowanej większości analizowanych gospodarstw. Gospodarstwa polskie ze względu na niewielką skalę produkcji oraz uzyskiwane niskie ceny żywca wołowego, charakteryzowały się najniższymi wartościami przychodów ze sprzedaży żywca wołowego (mniej niż 80 tys. zł rocznie). W takim ujęciu przychodów wydaje się oczywiste, że największe przychody dotyczyły gospodarstw o największej skali produkcji, a zatem gospodarstw: hiszpańskiego ES-5500, włoskiego IT-2880T, kanadyjskiego CA-9600 oraz amerykańskiego US-7200 – przychody te w 2009 r. przekroczyły 18 mln zł na gospodarstwo. W przypadku gospodarstwa kanadyjskiego CA-9600 było to nawet prawie 30 mln zł.

Pozostałe przychody, w których ujęte zostały, m.in., przychody ze sprzedaży mleka oraz produkcji roślinnej to ostatnia z analizowanych kategorii przychodów. Zdecydowanie wyróżniały się przychody uzyskiwane przez gospodarstwo czeskie CZ-500 (ponad 12 mln zł). Było to spowodowane bardzo intensywną produkcją roślinną prowadzoną przez to gospodarstwo w 2009 r. Także w gospodarstwie argentyńskim AR-1200, przychody te były duże – w 2009 r. prawie 2,5 mln zł.

Przeliczenie dochodu rolniczego na 100 kg wagi żywej (rys. 5) wskazuje na odmienną sytuację gospodarstw niż przy uwzględnieniu dochodu rolniczego obliczonego w tys. zł na gospodarstwo. W tym przypadku gospodarstwem o największym dochodzie rolniczym było gospodarstwo chińskie CN-300 (ponad 320 zł na 100 kg LW), a gospodarstwa peruwiańskie PE-1700 oraz ukraińskie UA-275 znalazły się na kolejnych miejscach z wartościami na poziomie 140 zł na 100 kg LW. Przeliczenie dochodu rolniczego na 100 kg LW sprawiło, że w najgorszej sytuacji znalazły się gospodarstwa brytyjskie UK-98 (prawie -400 zł na 100 kg LW) i czeskie CZ-500 (-330 zł na 100 kg LW). Gospodarstwa polskie PL-12 oraz PL-30 w 2009 r. charakteryzowały się ujemnym dochodem rolniczym w przeliczeniu na zł na 100 kg LW. Dodatkowo gospodarstwo polskie PL-12 z wartością -114 zł na 100 kg LW zaliczyć można było do grupy gospodarstw o najniższych wartościach tego dochodu.

Należy pamiętać o istotnej kategorii przychodów jaką były dopłaty bezpośrednie i o tym, że kategoria ta dotyczyła jedynie gospodarstw europejskich oraz wyjątkowo w 2009 r. gospodarstwa australijskiego AU-540. W związku z mocnym wpływem tej kategorii przychodów na dochód rolniczy można wnioskować, że brak tych dochodów w znacznym stopniu wpłynąłby na obniżenie już ujemnego dochodu uzyskiwanego w 2009 r. przez analizowane gospodarstwa, głównie europejskie.

Wnioski

Analiza konkurencyjności producentów żywca wołowego z całego świata wskazywała na znaczne różnice w kosztach i przychodach. Producenci z krajów europejskich uzyskiwali wyższe ceny za swoje produkty, ale jednocześnie ponosili dużo wyższe koszty niż producenci z Ameryki Południowej i Australii. Różnice te są bardzo często konsekwencją odmiennych systemów produkcji. Należy pamiętać, że te różnice będą notowane jeszcze długo, gdyż np. położenie geoklimatyczne gospodarstw australijskich i brazylijskich predysponuje je do produkcji po relatywnie niższych kosztach niż gospodarstwa europejskie, głównie ze względu na skalę produkcji oraz dostępność ziemi. Także dopłaty bezpośrednie to element, który wydatnie wpływał na konkurencyjność gospodarstw. Brak tych dochodów w znacznym stopniu wpłynąłby na obniżenie już i tak ujemnego dochodu uzyskiwanego przez analizowane gospodarstwa europejskie [Świtlyk, Ziętara 2010]. Polskie gospodarstwa utrzymują niższe niż większość pozostałych krajów europejskich koszty produkcji, ale nie uzyskują za swoje produkty podobnych cen. Jednakże najważniejszym partnerem Polski w handlu wołowiną i cielęciną nadal pozostają kraje UE, a prognozowany przez Komisję Europejską deficyt tego mięsa w UE-15 może stymulować wzrost jej zakupów przez pozostałych członków UE, w tym Polskę [Prognoza cen... 2011].

Literatura

- Beef Report. 2010: Benchmarking, Farming Systems Worldwide. Johann Heinrich von Thuenen Institute. Federal Research Institute for Rural Areas, Forestry and Fisheries, Institute of Farm Economics, Braunschweig.
- Prognoza cen rynkowych podstawowych produktów rolniczych. 2009: ARR, Biuro Analiz i Programowania, nr 12.
- Prognoza cen rynkowych podstawowych produktów rolniczych. 2011: ARR, Biuro Analiz i Programowania, nr 13.
- Świtlyk M., Ziętara W. 2010: Analiza efektywności produkcji mleka i żywca wołowego, Raport 2010, Wyd. Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego w Szczecinie, 34.
- Z powodu kryzysu w 2009 r. na unijnym rynku spadły ceny młodego bydła 2010: Portal Spożywczy.pl, [www.portalspozywczy.pl/mieso/wiadomosci/z-powodu-kryzysu-w-2009-r-na-unijnym-rynku-spadly-ceny-mlodego-bydla,29442.html?did=37 artykuł], odczyt 14.03.2010.

Summary

In 2009, the world felt the effects of economic crisis, forcing many consumers into buying less expensive meat than beef. In addition, the EU market began receiving a larger quantity of beef from South America leading to a price decrease in the European Union. The article analyzes the competitiveness of selected beef producers. A set of selected farms is analyzed for its costs, income and profitability. The study included two Polish producers. Results of the analysis of the competitiveness of beef producers from around the world point to significant differences in costs and revenues. Producers from the European countries receive higher prices, but also incur much higher costs than producers in South America or Australia. The most important partner in the Polish beef and veal trade remains the EU. The European Commission forecast of meat deficit in the EU-15 can stimulate the growth of its purchases from other EU members, including Poland.

Adres do korespondencji:

dr inż. Marlena Prochorowicz
Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie
Wydział Ekonomiczny
Zakład Polityki Gospodarczej i Turystyki
ul. Żołnierska 47
71-210 Szczecin
e-mail: mprochorowicz@zut.edu.pl

mgr Jacek Prochorowicz
Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Wydział Ekonomiczny w Szczecinie
al. Wojska Polskiego 128
70-491 Szczecin
e-mail: jacek@prochorowicz.com