



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

***Stan
polskiej gospodarki
żywnościowej
po przystąpieniu
do Unii Europejskiej***

nr 45

Warszawa 2006

Raport 3



EKONOMICZNE I SPOŁECZNE UWARUNKOWANIA
ROZWOJU POLSKIEJ GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PO WSTĄPIENIU POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ

***Stan
polskiej gospodarki
żywnościowej
po przystąpieniu
do Unii Europejskiej
Raport 3***



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

Stan
polskiej gospodarki
żywnościowej
po przystąpieniu
do Unii Europejskiej
Raport 3

Praca zbiorowa pod redakcją
prof. dr. hab. Romana Urbana

Autorzy:
mgr Jadwiga Drożdż
dr inż. Wacław Guzewicz
prof. dr hab. Wojciech Józwiak
mgr Agnieszka Judzińska
prof. dr hab. Jan Małkowski
mgr Lucyna Mieszkowska
dr Bożena Nosecka
dr Michał Pietrzak (SGGW Warszawa)
mgr Katarzyna Roguska
dr inż. Ewa Rosiak
dr Janusz Rowiński
mgr Anna Staszczak
mgr inż. Jan Świetlik
prof. dr hab. Roman Urban
prof. dr hab. Aldon Zalewski
mgr Danuta Zawadzka
mgr inż. Maria Zdzieborska
prof. dr hab. Stanisław Zięba

(Wyższa Szkoła Ekonomiczna Almamater, Warszawa)



EKONOMICZNE I SPOŁECZNE UWARUNKOWANIA
ROZWOJU POLSKIEJ GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PO WSTĄPIENIU POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ

Warszawa 2006

Pracę zrealizowano w ramach tematu

Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa

w zadaniu *Ocena stanu polskiej gospodarki żywnościowej po wejściu Polski do UE*

Celem pracy jest ocena stanu polskiej gospodarki żywnościowej w trzecim roku po wejściu do Unii Europejskiej, a szczególnie wpływu tego zdarzenia na: popyt na produkty rolnictwa i przemysłu spożywczego, ceny rolne i ceny żywności, produkcję rolnictwa i przemysłu spożywczego, przemiany strukturalne tych sektorów oraz na ich sytuację ekonomiczną.

Opracowanie komputerowe

Anna Staszczak

Korekta

Krzysztof Kossakowski

Maria Serwińska

Redakcja techniczna

Leszek Ślipski

Projekt okładki

AKME Projekty Sp. z o.o.

ISBN 83-89666-73-1

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej

– Państwowy Instytut Badawczy

00-950 Warszawa, ul. Świętokrzyska 20, skr. poczt. nr 984

tel.: (0·prefiks·22) 50 54 444

faks: (0·prefiks·22) 827 19 60

e-mail: dw@ierigz.waw.pl

<http://www.ierigz.waw.pl>

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

Nakład: 500 egz.

Druk: Dział Wydawnictw IERiGŻ-PIB

Oprawa: UWIPAL

Spis treści

Wstęp	9
<i>prof. dr hab. R. Urban</i>	
Część pierwsza	
Tendencje rozwojowe i stan polskiej gospodarki żywnościowej po wejściu do Unii Europejskiej	11
I. Makroekonomiczne i rynkowe uwarunkowania rozwoju gospodarki żywnościowej	13
I.1. Stan makroekonomicznego otoczenia rolnictwa w okresie integrowania z Unią Europejską	13
<i>prof. dr hab. R. Urban</i>	
I.2. Rozwój cen w otoczeniu rynkowym rolnictwa i przemysłu spożywczego	17
<i>prof. dr hab. R. Urban, mgr L. Mieszkowska</i>	
I.3. Wsparcie finansowe rolnictwa, wsi i przemysłu spożywczego.....	27
<i>prof. dr hab. R. Urban</i>	
II. Popyt na żywność i inne produkty przetwórstwa rolnego.....	30
II.1. Krajowy popyt na żywność i biopaliwa	30
<i>dr E. Rosiak</i>	
II.2. Dostawy rynkowe produktów przemysłu spożywczego	39
<i>prof. dr hab. R. Urban, mgr A. Staszczak</i>	
II.3. Rozwój handlu zagranicznego produktami rolnictwa i przemysłu spożywczego	41
<i>dr J. Rowiński, mgr K. Roguska</i>	
III. Tendencje rozwojowe rolnictwa i przemysłu spożywczego.....	53
III.1. Produkcja i podaż rolnictwa.....	53
III.1.1. Tendencje i zmienność produkcji rolnictwa.....	53
<i>prof. dr hab. R. Urban</i>	
III.1.2. Produkcja głównych produktów rolnictwa	59
<i>prof. dr hab. R. Urban, dr B. Nosecka</i>	
III.2. Produkcja przemysłu spożywczego.....	73
<i>mgr J. Drożdż</i>	

III.3. Przemiany strukturalne.....	80
III.3.1. Przemiany strukturalne i inwestycje w polskim rolnictwie w latach 2001-2006	80
<i>prof. dr hab. W. Józwiak</i>	
III.3.2. Przemiany strukturalne przemysłu spożywczego	83
<i>prof. dr hab. R. Urban</i>	
IV. Stan ekonomiczny rolnictwa i przemysłu spożywczego.....	87
IV.1. Przychody ze sprzedaży produktów rolnictwa.....	87
<i>mgr D. Zawadzka, mgr inż. J. Świetlik</i>	
IV.1.1. Ocena ogólna	87
IV.1.2. Przychody ze sprzedaży podstawowych produktów roślinnych	90
IV.1.3. Przychody ze sprzedaży podstawowych produktów zwierzęcych	91
IV.1.4. Wartość sprzedaży produktów ogrodnictwa	93
IV.1.5. Źródła przychodów rolnictwa	95
IV.2. Wydatki rolnictwa na zakup środków produkcji	95
<i>prof. dr hab. A. Zalewski</i>	
IV.3. Sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw rolnych w roku gospodarczym 2005/06	102
<i>dr inż. W. Guzewicz, mgr inż. M. Zdzieborska</i>	
IV.4. Stan finansowy przedsiębiorstw przemysłu spożywczego	113
<i>mgr J. Drożdż</i>	
Część druga	
Miejsce polskiej gospodarki żywnościowej w Unii Europejskiej	121
V. Poziom spożycia żywności w Polsce na tle Unii Europejskiej.....	123
<i>dr E. Rosiak</i>	
VI. Stan głównych działów polskiej gospodarki żywnościowej na tle Unii Europejskiej	140
<i>mgr A. Judzińska</i>	
VI.1. Sektor zbożowo-paszowy	140
VI.2. Gospodarka mleczarska	149
VI.3. Gospodarka mięsna	156
VI.4. Sektor cukrowniczy.....	166
VI.5. Sektor olejarski	172

Część trzecia

Strategiczna sytuacja głównych działów polskiej gospodarki żywnościowej .. 181

VII. Główne problemy sektora żywnościowego w Polsce..... 183

prof. dr hab. St. Zięba

- VII.1. Problemy sektora żywnościowego w sferze warunków makroekonomicznych 183
- VII.2. Problemy gospodarki żywnościowej wynikające z otoczenia rynkowego, krajowego i zagranicznego 185
- VII.3. Problemy gospodarki żywnościowej wynikające z otoczenia instytucjonalnego (prawo i instytucje)..... 188
- VII.4. Problemy gospodarki żywnościowej w ujęciu sektorowym (rolnictwo, przetwórstwo, obrót) 190
- VII.5. Problemy głównych działów gospodarki żywnościowej 196

VIII. Analiza strategiczna wybranych sektorów polskiego przemysłu spożywczego 206

dr M. Pietrzak

- VIII.1. Metodyka analizy strategicznej sektora..... 206
- VIII.2. Analiza sektora przetwórstwa zbóż 215
- VIII.3. Analiza sektora mleczarskiego 224
- VIII.4. Analiza sektora przetwórstwa mięsa 235
- VIII.5. Synteza wyników analizy trzech sektorów 243

IX. Analiza strategiczna sektora owocowo-warzywnego 245

dr B. Nosecka

- IX.1. Sytuacja strategiczna przetwórstwa owocowo-warzywnego według modelu 5 sił Portera 245
- IX.2. Analiza sytuacji strategicznej sektora świeżych owoców i warzyw ... 250
- IX.3. Analiza SWOT branży przetwórstwa owoców i warzyw..... 252
- IX.4. Analiza SWOT produkcji owoców i warzyw 253

Wstęp

Od daty przystąpienia Polski do Unii Europejskiej upłynęło już 2,5 roku. W historii dziejów jest to okres krótki, choć z punktu widzenia rozwoju koniunktury gospodarczej jest to okres na tyle długi, że można już dostrzec pewne zjawiska, które określają stopień dostosowań danej dziedziny do zmienionych warunków gospodarowania. Jest to okres, który pozwolił na ujawnienie się nie tylko zmian o charakterze koniunkturalnym, lecz także zarysu pewnych trendów, pozwalających na ocenę możliwości i uwarunkowań rozwojowych danej dziedziny zarówno w krótkiej, średniej, jak i w dłuższej perspektywie.

Przedstawiane opracowanie jest trzecim raportem oceniającym stan polskiej gospodarki żywnościowej w kolejnym, trzecim roku po wejściu do UE. Składa się on z trzech części, a mianowicie:

Część I (rozdz. I-IV) jest kontynuacją ocen i analiz prezentowanych w raporcie nr 1 i 2 (zeszyt 1 i 19 w serii Program Wieloletni 2005-2009). Zawiera ona analizę i ocenę:

- wpływu na sektor żywnościowy uwarunkowań makroekonomicznych i rynkowych,
- rozwoju popytu na produkty rolnictwa i przemysłu spożywczego,
- tendencji rozwojowych i przemian strukturalnych rolnictwa i przemysłu spożywczego,
- ekonomicznej sytuacji polskich producentów żywności.

Część II (rozdz. V i VI) przedstawia wyniki analizy pozycji polskiego sektora żywnościowego w UE, tj.:

- poziomu spożycia żywności w Polsce i w Unii Europejskiej,
- stanu głównych działów polskiej gospodarki żywnościowej na tle innych krajów UE.

Część III (rozdz. VII-IX) ocenia sytuację strategiczną głównych działów polskiej gospodarki żywnościowej, a mianowicie zawiera:

- identyfikację i ocenę najważniejszych problemów sektora żywnościowego w Polsce i jego głównych działów,
- wyniki analizy strategicznej sektora zbożowo-paszowego, mięsnego i mleczarskiego (metodą SWOT i pięciu sił Portera),
- wyniki analizy strategicznej sektora owocowo-warzywnego (tymi samymi metodami).

Wyniki tych analiz potwierdzają ustalenia i oceny prezentowane w poprzednich raportach. Równocześnie pozwalają one na bardziej ogólne konkluzje, znaczące dla przyszłego stanu polskiej gospodarki żywnościowej, w tym głównie rolnictwa i przemysłu spożywczego. Do takich ustaleń można zaliczyć następujące oceny:

1. Polska gospodarka żywnościowa osiągnęła stabilne podstawy dalszego rozwoju. Wciąż utrzymuje się wysokie tempo wzrostu eksportu we wszystkich działach sektora żywnościowego oraz powróciło ożywienie na krajowym rynku żywnościowym.
2. Taki rozwój rynków zbytu żywności zapewnia trwałe ożywienie w produkcji zwierzęcej rolnictwa, wzrost powiązań tegoż rolnictwa z rynkiem oraz stały rozwój przemysłowego przetwórstwa żywności, szczególnie w zakresie przerobu wstępnego i wtórnego. Dużą stabilizację tempa wzrostu osiągnięto także w działach, które po wejściu do UE mają ułatwiony dostęp do importu surowców pochodzenia rolniczego z innych stref klimatycznych.
3. Maleje cenowy efekt integracji polskiej gospodarki żywnościowej z UE. Powrócił proces relatywnego tanienia produktów rolnych i żywnościowych oraz rozwierania nożyc cen na niekorzyść rolnictwa i przetwórstwa. Zwiększa się zależność rolnictwa od subwencji i dopłat unijnych, co stabilizuje sytuację dochodową rolnictwa. Stabilna i dobra jest sytuacja ekonomiczna przemysłu spożywczego, głównie w wyniku rosnącego eksportu i stałej poprawy efektywności przetwórstwa.
4. Poprawa sytuacji dochodowej rolnictwa nie doprowadziła do ożywienia inwestycyjnego i na rynku środków produkcji dla rolnictwa, a to nie sprzyja intensyfikacji produkcji roślinnej i mniejszej jej zależności od warunków klimatycznych. Wzrost dochodów poprawił natomiast sytuację bytową rodzin rolniczych i środowisk wiejskich.
5. Polska gospodarka żywnościowa po wejściu do UE wzmocniła swoją pozycję na wspólnym rynku europejskim. Należy do największych w UE producentów zbóż, mięsa, mleka, cukru i rzepaku, zwiększyła swój udział w dostawach żywności na rynki unijne oraz rozwinęła powiązania handlowe z tymi rynkami.
6. Główne problemy sektora żywnościowego mają charakter strukturalny, gdyż są związane z nadmiernym rozdrobnieniem rolnictwa i głównych działów przetwórstwa, małą skłonnością producentów do współdziałania, zamiast konkutowania. Nie zawsze sprawne jest także otoczenie instytucjonalne rolnictwa i przetwórstwa spożywczego.
7. Sytuacja strategiczna głównych działów produkcji żywności jest trudna, choć w dalszym ciągu mają one szanse dalszego rozwoju. Silna konkurencja w każdym z tych działów oraz duża siła przetargowa nabywców decydują o słabej pozycji producentów w działaniach zwiększających udział w wartości dodanej. Dotyczy to szczególnie rolników i pierwszych faz przetwórstwa.

Część pierwsza

Tendencje rozwojowe i stan polskiej gospodarki żywnościowej po wejściu do Unii Europejskiej

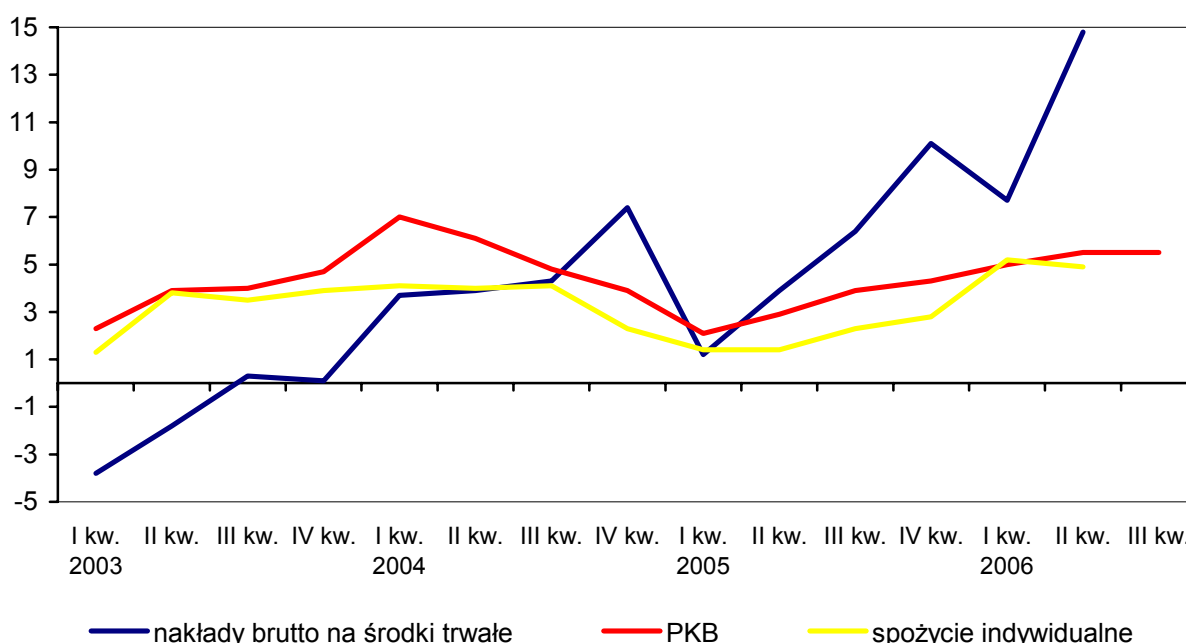
vacat

I. Makroekonomiczne i rynkowe uwarunkowania rozwoju gospodarki żywnościowej

I.1. Stan makroekonomicznego otoczenia rolnictwa w okresie integrowania z Unią Europejską

Wejście Polski do UE nastąpiło w korzystnej sytuacji polskiej gospodarki. Już w roku poprzedzającym akcesję nastąpiło ożywienie. Po zastoju gospodarczym w latach 2001-2002, w których przyrost PKB wynosił tylko 1,2% rocznie, nastąpiło przyspieszenie, wywołane głównie rosnącym popytem krajowym, pobudzonym przez oczekiwane wyższe ceny. W roku poprzedzającym wejście do UE tempo wzrostu PKB zwiększyło się prawie do 5% (rys. I.1), a spożycie indywidualne do 4% w skali rocznej. Był to także okres wysokiej dynamiki realnych płac (ca 2,4%) i emerytur (4,2%) oraz niezwykle silnego ożywienia sprzedaży detalicznej (9,5%). O przedakcesyjnym przyspieszeniu gospodarczym decydował głównie rosnący popyt konsumpcyjny (rys. I.2). W tym okresie nie było spodziewanego ożywienia inwestycyjnego.

Rysunek I.1. Stopa wzrostu PKB i spożycia indywidualnego (w procentach w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego)

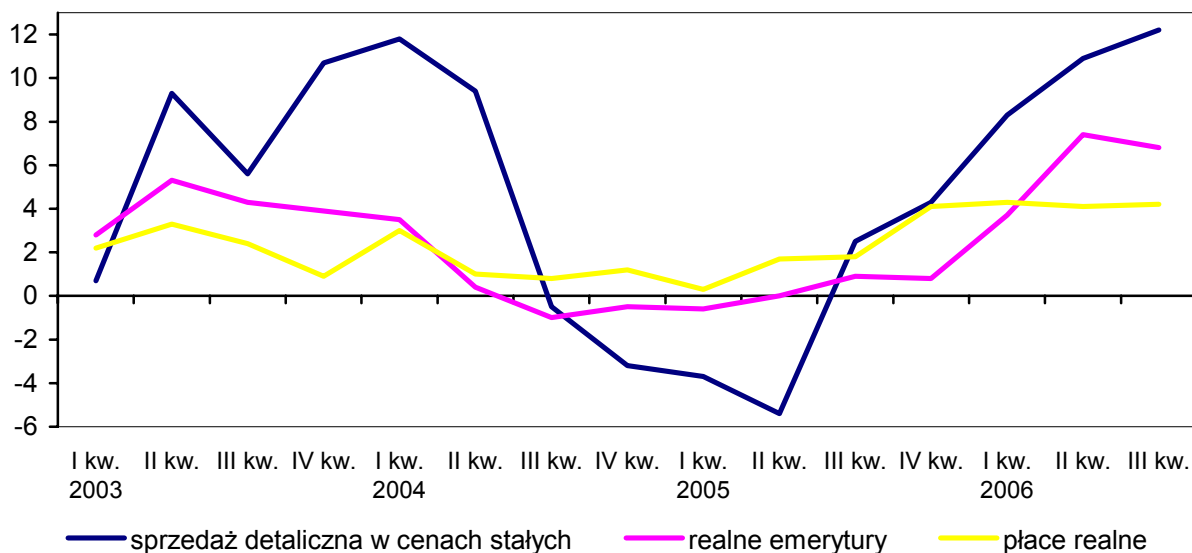


Źródło: Biuletyn Statystyczny GUS 2004, nr 5; 2005, nr 5 i 2006, nr 9.

W pierwszych miesiącach po wejściu do UE utrzymało się wysokie 5% tempo wzrostu PKB przy równoczesnym obniżeniu tempa wzrostu krajowego popytu konsumpcyjnego. W tym okresie przyrost płac realnych wynosił tylko ok. 1% w skali rocznej, przy spadku realnych emerytur (do -0,5%) i sprzedaży

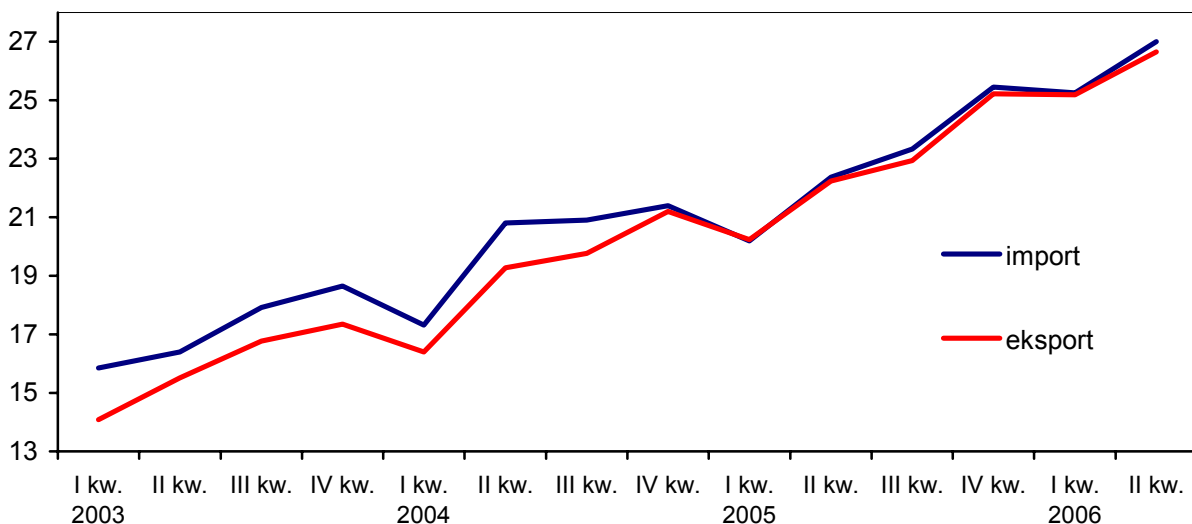
detalicznej (do ok. -3%) oraz wysokiej dynamice inwestycji (ok. 4%). Rozwój gospodarczy w pierwszych miesiącach po akcesji był głównie efektem szybko rosnącego eksportu (rys. I.3).

Rysunek I.2. Stopa wzrostu realnych płac i emerytur oraz sprzedaży detalicznej



Źródło: Biuletyn Statystyczny GUS 2004, nr 5; 2005, nr 5 i 2006, nr 9.

Rysunek I.3. Wartość eksportu i importu towarów i usług (w mld euro)



Źródło: Biuletyn Statystyczny GUS 2004, nr 5; 2005, nr 5 i 2006, nr 9.

Poakcesyjna obniżka popytu krajowego trwała do połowy 2005 roku. W I półroczu tegoż roku wzrost PKB wyniósł tylko 2,5%, a dochodów osobistych ludności 1,4%. W tym czasie niższe były płace i emerytury, obniżyła się sprzedaż detaliczna i wciąż miała być aktywność inwestycyjna.

Powtórne poakcesyjne ożywienie gospodarcze notuje się od połowy 2005 roku. Znowy wysoki jest przyrost PKB, który zwiększył się do 4% w III i IV kw. 2005 roku i 5,5% w 2006 roku. Ożywienie to ma bardziej stabilne podstawy, gdyż:

- wciąż wysokie jest tempo rozwoju eksportu (ok. 20% rocznie),
- wzrost gospodarczy poprawia sytuację dochodową ludności, gdyż płace realne zwiększają się w tempie ponad 4% rocznie, emerytury o ok. 7%, a sprzedaż detaliczna o ponad 10%,
- od połowy 2005 roku nastąpiło gwałtowne przyspieszenie inwestycyjne; nakłady na środki trwałe zwiększają się o ok. 10% rocznie.

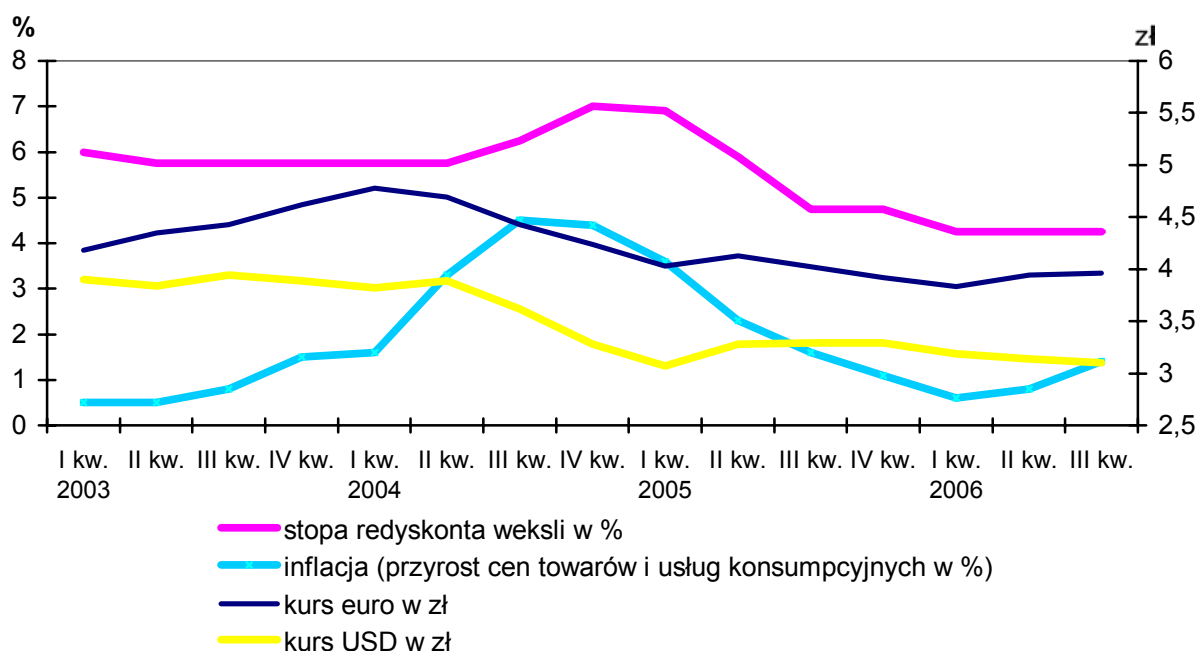
Trwałą podstawę obecnego ożywienia gospodarczego tworzy więc nie tylko rosnący eksport, ale także wysoka dynamika popytu krajowego, zarówno konsumpcyjnego, jak i inwestycyjnego.

Integracja z UE zwiększyła nie tylko dynamikę rozwoju gospodarczego kraju i poprawiła sytuację dochodową ludności, lecz także stabilizuje polską gospodarkę i uniezależnia od bieżących decyzji politycznych. Wprawdzie wejście do UE stworzyło impuls inflacyjny, co spowodowało, że w ciągu kilku miesięcy stopa inflacji zwiększyła się z 1,6% w I kw. 2004 roku do 4,5% w II półroczu 2004 roku. Było to jednak zjawisko przejściowe, gdyż w połowie 2005 roku stopa inflacji obniżyła się do 1,6%, a w I półroczu 2006 roku poniżej 1% rocznie (rys. I.4). W tym okresie Polska należała do krajów UE o najniższej inflacji. Spadek inflacji poniżej 1% rocznie pozwolił na prawie dwukrotne obniżenie podstawowej stopy procentowej i stopy redyskonta weksli z 7% w II półroczu 2004 roku do 4,25% w 2006 roku. O stabilizacji polskiej gospodarki świadczy także stałe wzmocnianie waluty krajowej, szczególnie w relacji do euro. Wprawdzie w okresie poprzedzającym wejście do UE kurs euro wzrósł z 3,70 zł w 2002 roku do ponad 4,50 zł w połowie 2004 roku, ale później szybko się obniżał do ok. 4 zł już w pierwszych miesiącach 2005 roku i do poniżej 4 zł/euro w 2006 roku. Wejście do UE przyspieszyło aprecjację złotego w stosunku do dolara USA; jego kurs obniżył się z ok. 4 zł w latach 2001-2003 do nieco ponad 3 zł od pierwszych miesięcy 2005 roku.

Równowagę gospodarczą Polski poprawiają dwa zjawiska, a mianowicie:

- obniżenie stopy bezrobocia z 20% w latach 2002-2003 do 15% w III kw. 2006 roku,
- zmniejszenie deficytu budżetowego centralnego z ok. 40 mld zł rocznie w latach 2002-2004 do niespełna 30 mld zł w 2005 roku (oraz w 2006 i 2007 roku).

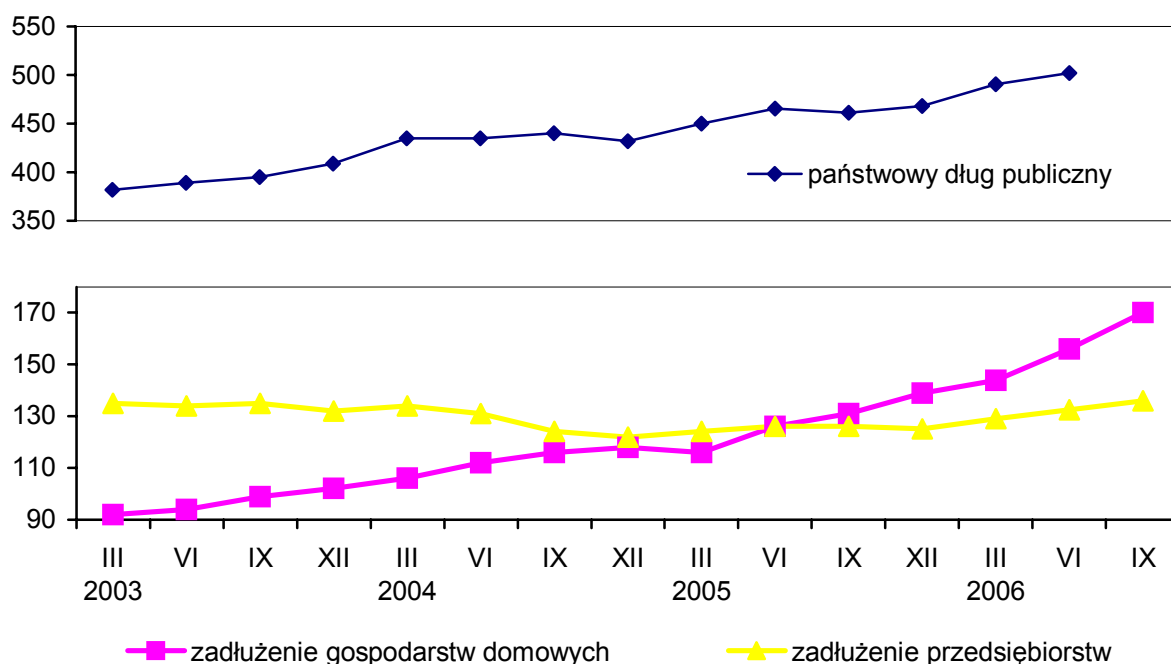
Rysunek I.4. Inflacja, stopy procentowe i kursy walut



Źródło: Biuletyn Statystyczny GUS 2004, nr 5; 2005, nr 5 i 2006, nr 9.

W ostatnich latach zmniejszyło się ryzyko kryzysu finansowego. Mimo braku reform finansów publicznych zadłużenie państwa jeszcze nie przekracza 50% PKB, choć jego kwota stale wzrasta i osiąga już 500 mld zł (rys. I.5). Zwiększa się także zadłużenie gospodarstw domowych i przedsiębiorstw, ale relacja tego zadłużenia do dochodów (firm i ludności) jest wciąż bardzo niska.

Rysunek I.5. Zadłużenie polskiej gospodarki (w mld zł)



Źródło: Biuletyn Statystyczny GUS 2004, nr 5; 2005, nr 5 i 2006, nr 9.

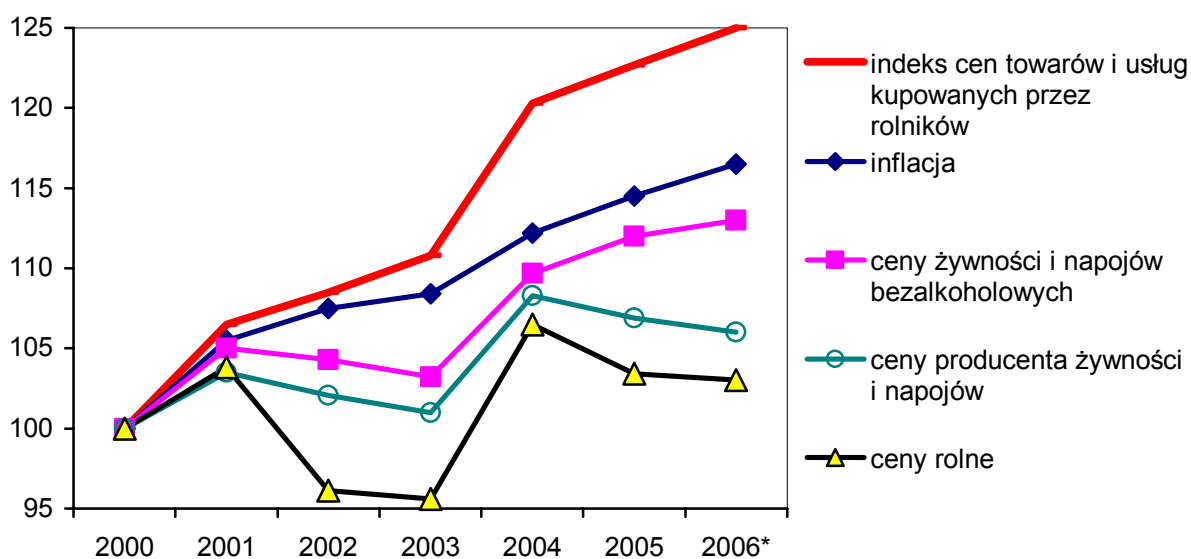
Znaczący wpływ na stan polskiej gospodarki i jej sytuację finansową mają transfery środków z UE, głównie do polskiego rolnictwa i finansujące inwestycje infrastrukturalne. Po wejściu Polski do UE zwiększyły się także zagraniczne inwestycje bezpośrednie, a wciąż znaczące są inwestycje krótkoterminowe i transfery dochodów z migracji zarobkowej. Są to dodatkowe źródła finansowania polskiej gospodarki z nadwyżką kompensujące skutki ujemnego salda handlu zagranicznego, którego kwota także stale się obniża.

I.2. Rozwój cen w otoczeniu rynkowym rolnictwa i przemysłu spożywczego

Rozwój cen w otoczeniu rynkowym był i jest niekorzystny zarówno dla rolników, jak i przetwórców. Stałym zjawiskiem jest bowiem to, że wskaźniki cen produktów rolnych i cen żywności są z reguły niższe od wskaźników inflacji i od dynamiki cen środków produkcji dla rolnictwa (rys. I.6). Zjawisko to oznacza, że:

- produkty kupowane przez rolników i inne podmioty gospodarki żywnościowej relatywnie drożały w stosunku do produktów sprzedawanych przez te podmioty,
- aby utrzymać realną wartość obrotów (przychodów), gospodarstwa rolne czy też przetwórcy stale muszą zwiększać wolumen swoich obrotów.

Rysunek I.6. Indeksy cen produktów rolnych, żywności i wskaźniki inflacji (rok 2000 = 100)



* szacunek IERiGŻ-PIB

Źródło: Dane GUS.

Tendencja do relatywnego tanienia produktów rolnych i żywnościowych jest trwałym zjawiskiem. Indeksy cen na każdym poziomie tych rynków były niższe od inflacji oraz od indeksów cen środków produkcji dla rolnictwa, przy czym w bieżącej dekadzie – podobnie jak w poprzedniej:

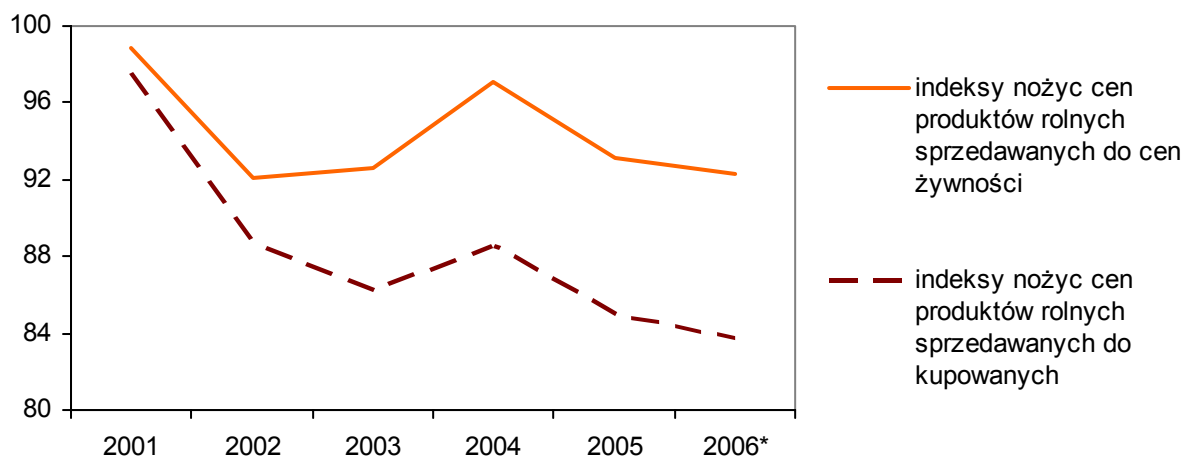
- najbardziej taniały produkty rolnictwa,
- nieco wolniej obniżały się ceny producentów żywności i napojów,
- najwolniej – ceny płacone przez konsumenta artykułów spożywczych.

Stałym zjawiskiem jest relatywne drożenie środków produkcji dla rolnictwa, których wskaźniki cen były wyższe od inflacji.

Różnice między krzywymi porównywanych cen zwiększały się w latach 2000-2003 oraz w ostatnich dwóch latach (w 2005 i 2006 roku). Krzywe te zbliżyły się do siebie tylko w 2004 roku, tj. w roku wejścia do UE, w którym nastąpiło przejściowe zakłócenie wymienionych tendencji rozwojowych cen.

Relatywne tanienie produktów rolno-spożywczych skutkuje rozwieraniem dwóch rodzajów nożyc cen (rys. I.7). Dotyczy to szczególnie nożyc cen produktów rolnych, tj. sprzedawanych przez rolników do cen produktów kupowanych. W latach 2000-2006 indeks tych nożyc cen obniżył się aż o 1/6. Wolniej, ale także systematycznie obniżał się indeks cen rolnych do cen detalicznych żywności, który w tym okresie obniżył się o 7,5 punktów procentowych.

Rysunek I.7. Indeksy cen na rynku rolnym (rok 2000 = 100)



* szacunek IERiGŻ-PIB

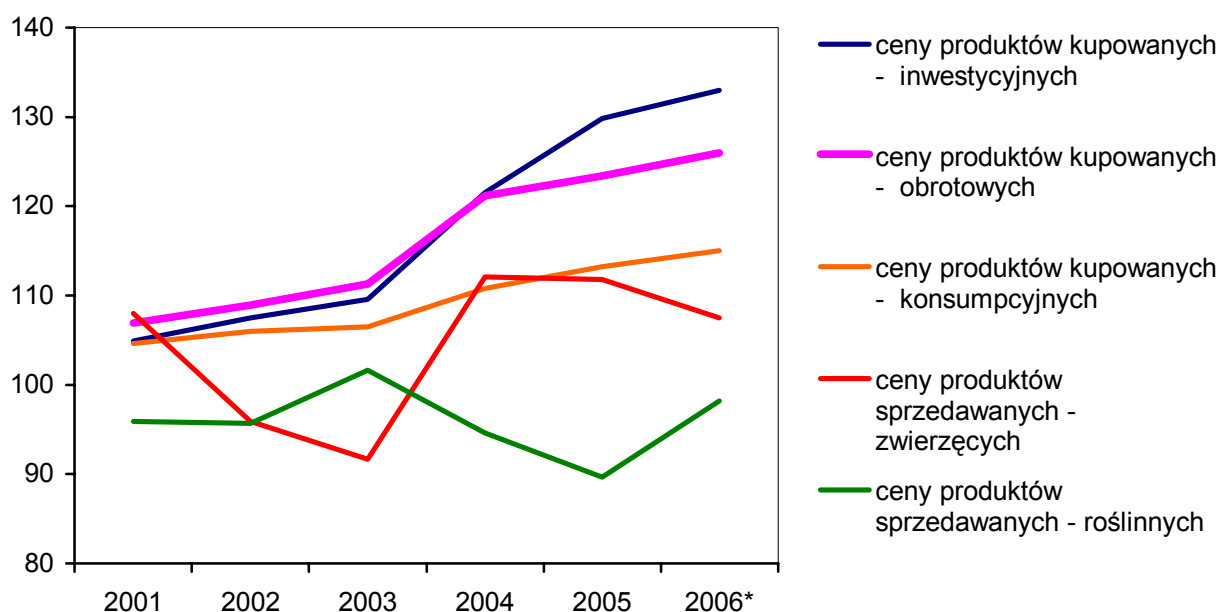
Źródło: Dane GUS.

Zmiany pierwszego indeksu cen oznaczają przejmowanie części wartości dodanej rolnictwa przez dostawców środków produkcji oraz przez inne podmioty otoczenia rynkowego. Jest to zjawisko zwane często syndromem Janosika. Rozwieranie drugiego indeksu cen wskazuje na rosnące marże w kolejnych

ogniwach łańcucha żywnościowego, przy czym w ostatnich latach szybciej wzrastały marże handlowe niż przetwórcze. Tendencje zmian obu tych indeksów zostały zakłócone w roku wejścia do UE, ale odchylenia te miały przejściowy charakter. Później, tj. od 2005 roku, powróciły ze wzmożoną siłą dotychczasowe tendencje.

Na pozycję rolników istotny wpływ ma zróżnicowanie tempa zmian cen głównych produktów kupowanych i sprzedawanych. Wśród produktów kupowanych najszybciej drożały dobra inwestycyjne, wolniej obrotowe środki produkcji, a najwolniej – dobra konsumpcyjne (rys. I.8). Natomiast w grupie produktów sprzedawanych przez rolników taniały główne produkty roślinne, a wolniej – tylko relatywnie i przejściowo – produkty pochodzenia zwierzęcego. Utrata dochodów rolników z powodu spadku cen produktów roślinnych była częściowo lub w pełni kompensowana przez systemy subwencjonowania rolnictwa, których znaczenie wielokrotnie się zwiększyło po wejściu Polski do UE.

Rysunek I.8. Indeksy cen produktów sprzedawanych i kupowanych przez gospodarstwa rolne (rok 2000 = 100)



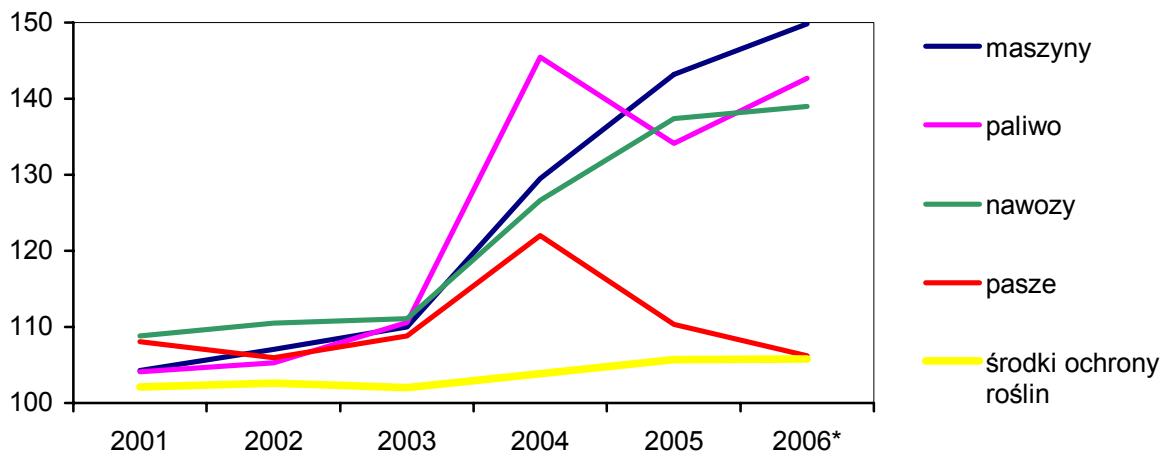
* szacunek IERiGŻ-PIB

Źródło: Dane GUS.

Dla rolników najbardziej odczuwalny był silny, wynoszący ponad 6% rocznie, wzrost cen maszyn rolniczych, paliwa i nawozów mineralnych (rys. I.9), przy czym był on skokowy (o 15% lub więcej) w 2004 roku. Równocześnie w całej obecnej dekadzie dość stabilne były ceny środków ochrony roślin, a ceny pasz – choć bardzo zmienne – wzrosły w tym okresie tylko o ok. 6%. Skala

wzrostu cen tych środków produkcji nie była wyższa od wzrostu cen skupu i w części łagodziła skutki dużych podwyżek cen maszyn, paliwa i nawozów.

Rysunek I.9. Indeksy cen środków produkcji dla rolnictwa (rok 2000 = 100)

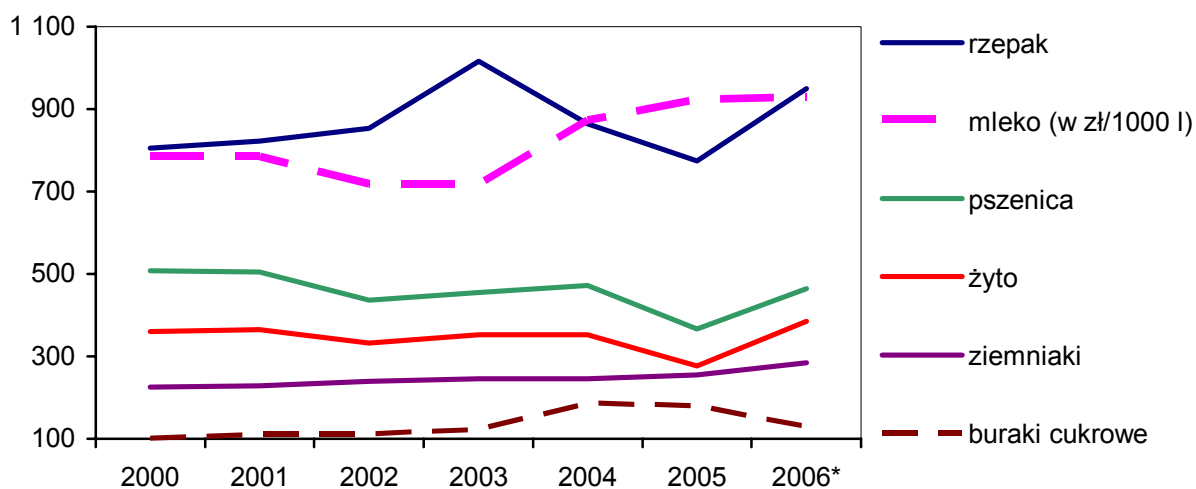


* szacunek IERiGŻ-PIB

Źródło: Dane GUS.

Mniej zróżnicowane były tendencje rozwojowe cen produktów rolnych (rys. I.10 i I.11) i głównych grup żywności (rys. I.12). W obecnej dekadzie wyraźną tendencją spadkową wykazywały ceny zbóż, a słabszą także ceny drobiu i trzody. Natomiast wzrostowe tendencje cen, choć przy dużej ich zmienności, wykazywały ceny mleka, rzepaku, buraków cukrowych, ziemniaków oraz bydła rzeźnego, przy czym po wejściu do UE wzrostowe tendencje tych produktów zostały wzmocnione.

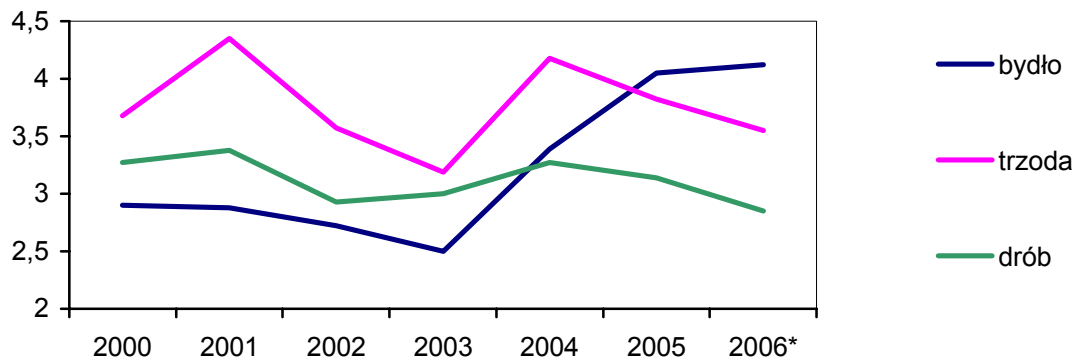
Rysunek I.10. Ceny skupu głównych produktów rolnych (średnie w roku, w zł/tonę)



* szacunek IERiGŻ-PIB

Źródło: Dane GUS.

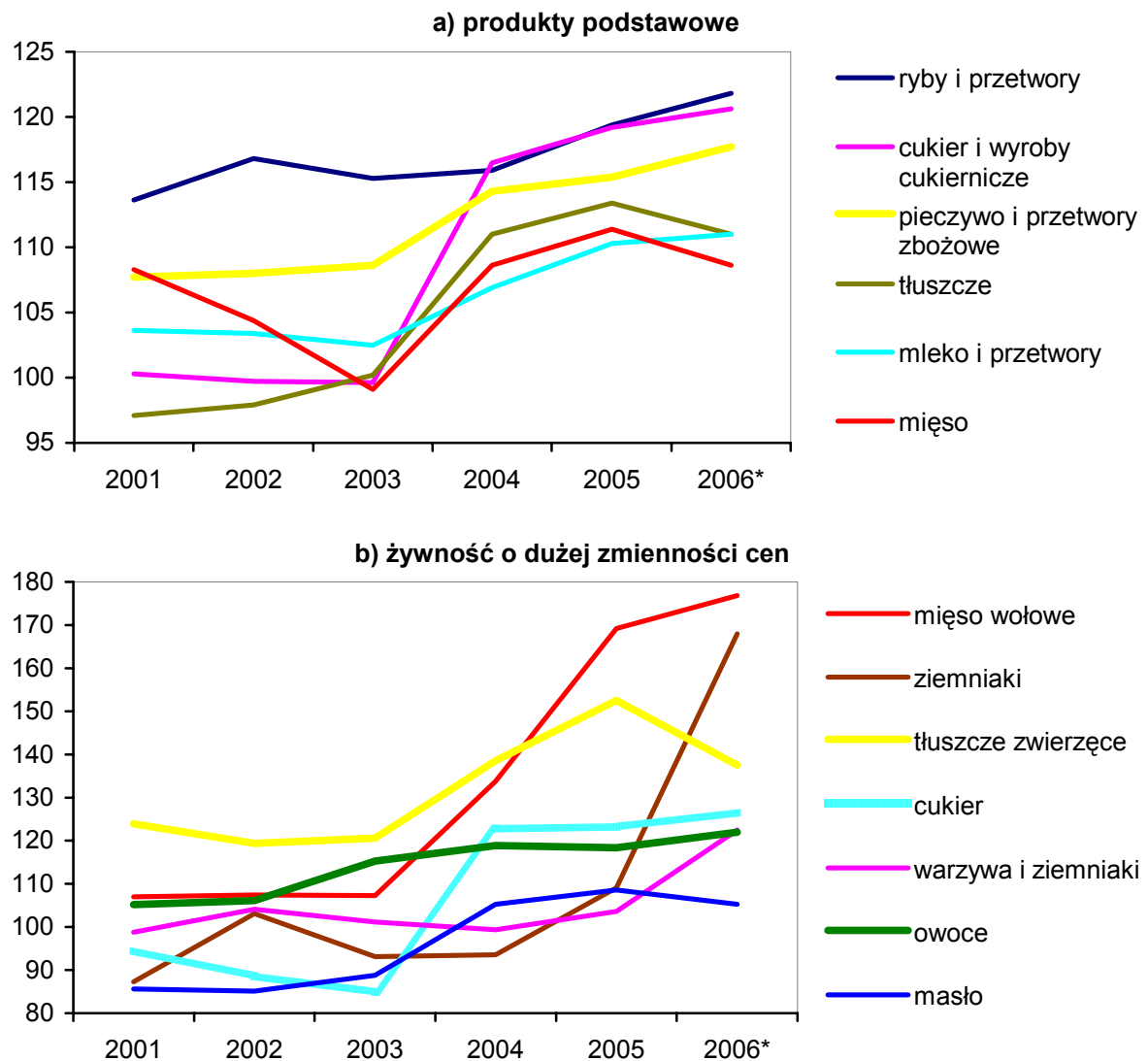
Rysunek I.11. Ceny skupu żywca (w zł/kg, średnie w roku)



* szacunek IERiGŻ-PIB

Źródło: Dane GUS.

Rysunek I.12. Indeksy cen detalicznych głównych grup żywności (rok 2000 = 100)



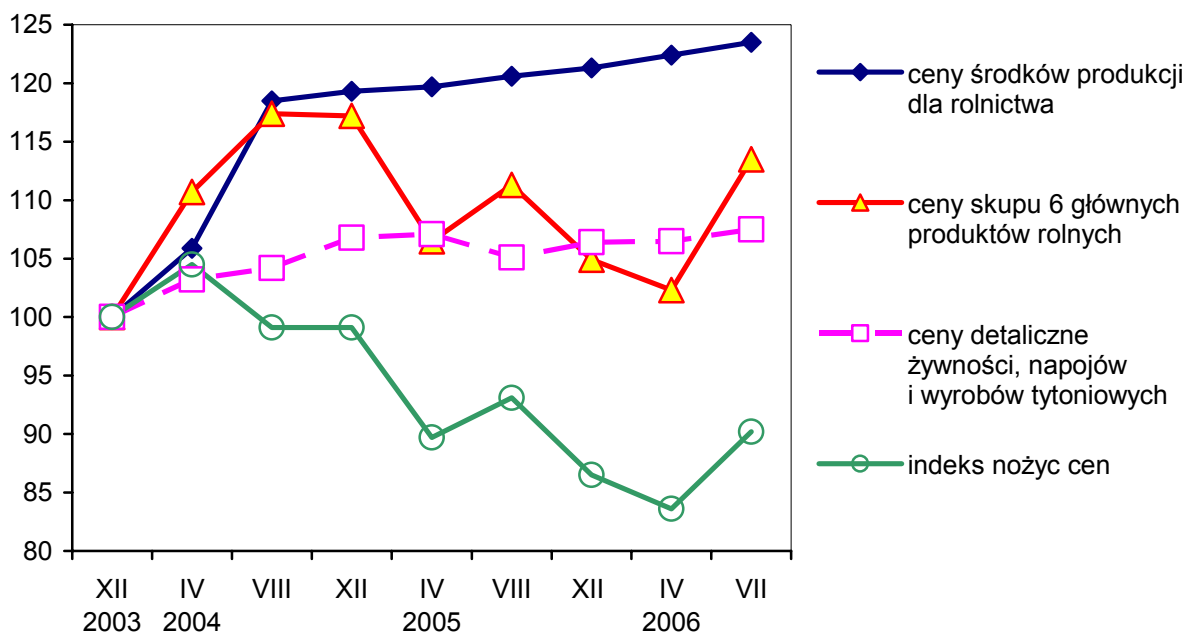
* szacunek IERiGŻ-PIB

Źródło: Dane GUS.

Zmiany cen produktów rolnictwa nie zawsze skutkowały podobnymi tendencjami rozwojowymi cen odpowiednich grup żywności (rys. I.12). Stałą tendencją wzrostową wykazują bowiem ceny detaliczne takich grup produktów jak przetwory zbożowe oraz mleko i przetwory mleczne. Podobne tendencje wystąpiły na rynku przetworów cukierniczych, ryb i przetworów, owoców i przetworów oraz innej żywności wysokoprzetworzonej czy też napojów bezalkoholowych i wyrobów tytoniowych. Równocześnie znaczący wzrost cen po kilkuletniej ich stabilizacji zanotowano na rynku tłuszczów. Gwałtowne wyżki cen detalicznych nastąpiły na rynku cukru, mięsa wołowego i tkankowych tłuszczów zwierzęcych, a w ostatnim roku także na rynku warzyw i ziemniaków.

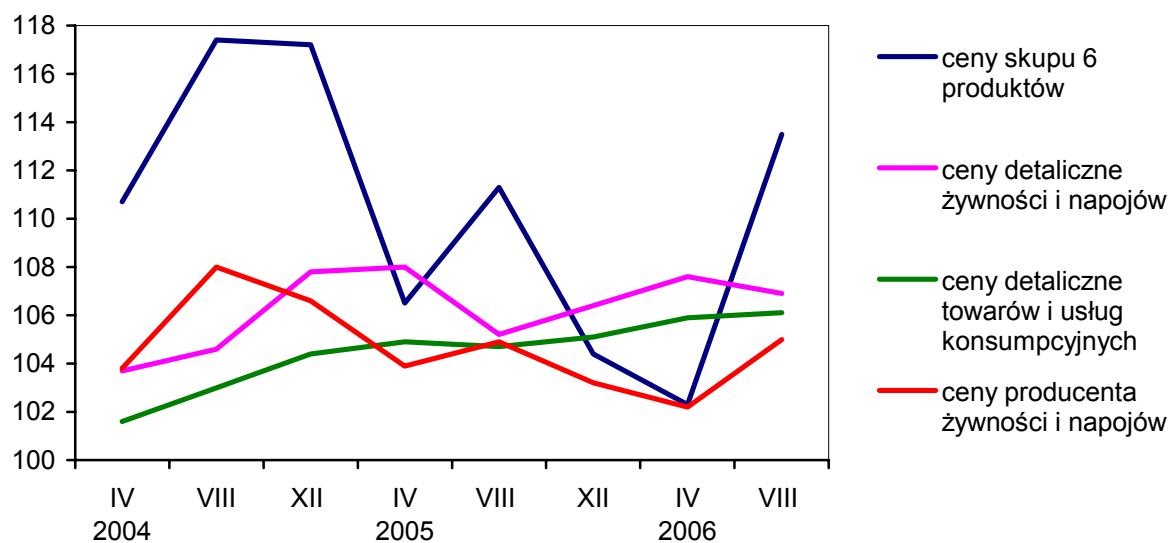
Zakłócenia wieloletnich tendencji rozwojowych cen w otoczeniu rynkowym rolnictwa i przetwórstwa, jakie nastąpiły po wejściu do UE, polegały głównie na znaczących, kilkakrotnie wyższych niż w poprzednich latach podwyżkach cen skupu produktów rolnictwa, które pociągnęły za sobą wyżki cen środków produkcji dla rolnictwa, a z pewnym odroczeniem także cen żywności i napojów (rys. I.13 i I.14). Przyczyn tych podwyżek cen było kilka, wśród których za najważniejsze można uznać: oczekiwanie inflacyjne (związane z integracją unijną), wzrost popytu eksporterów na produkty rolnictwa i przemysłu spożywczego, przyjęcie unijnych systemów regulacji rynku rolnego (szczególnie mleka i cukru), a także niskie zbiory zbóż w 2003 roku oraz przejście do spadkowej fazy cyklu świńskiego.

Rysunek I.13. Rozwój cen na rynku rolnym po wejściu do UE (XII 2003 = 100)



Źródło: Obliczenia IERiGŻ-PIB na podstawie danych GUS.

Rysunek I.14. Rozwój cen na rynku żywnościowym (XII 2003 = 100)



Źródło: Obliczenia IERiGŻ-PIB na podstawie danych GUS.

Wszystkie wymienione przyczyny podwyżek cen wystąpiły równocześnie, co spowodowało, że dokonały się one w ciągu kilku miesięcy i ukształtowały stan równowagi gospodarki żywnościowej, ale przy wyższym poziomie cen i pewnych zmianach ich wzajemnych relacji. Do lipca 2004 roku w stosunku do grudnia 2003 roku wzrosły ceny:

- skupu 6 głównych produktów rolnictwa prawie o 25%,
- detaliczne żywności, napojów i wyrobów tytoniowych o 6%,
- producenta żywności i napojów (na poziomie przetwórstwa) o 8,5%,
- środków produkcji dla rolnictwa o 18%.

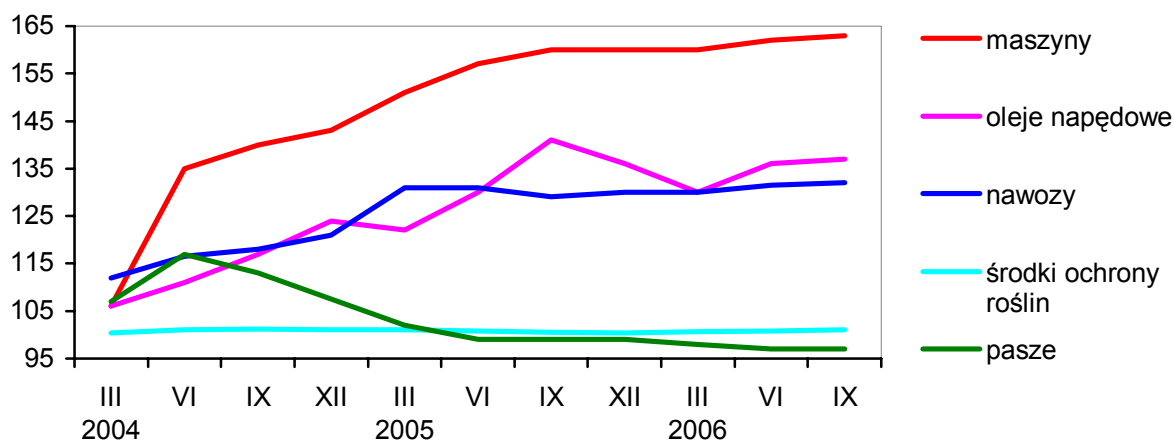
W tym okresie zwyżki tych cen były wyższe od inflacji, co spowodowało, że przejściowo odwrócony został trend relatywnego tanienia produktów rolnictwa i przemysłu spożywczego. Był to także okres przejściowego wzrostu obu indeksów nożyc cen, tj. relacji cen skupu do cen środków produkcji dla rolnictwa oraz do cen detalicznych żywności. Natomiast trwałym zjawiskiem była poprawa relacji cen skupu produktów zwierzęcych do cen zbóż i pasz, a także poprawa relacji cen rzepaku, buraków cukrowych i ziemniaków do cen zbóż.

W pierwszych miesiącach po wejściu do UE najbardziej zdrożały:

- w grupie środków produkcji dla rolnictwa (rys. I.15): maszyny rolnicze, nawozy mineralne i olej napędowy, a przejściowo także pasze przemysłowe,
- w skupie produktów rolnych: bydło rzeźne, mleko oraz trzoda i drób (rys. I.16),
- na poziomie przetwórstwa i handlu detalicznego (rys. I.17): wołowina, cukier oraz mięso wieprzowe, drobiowe i przetwory mięsne.

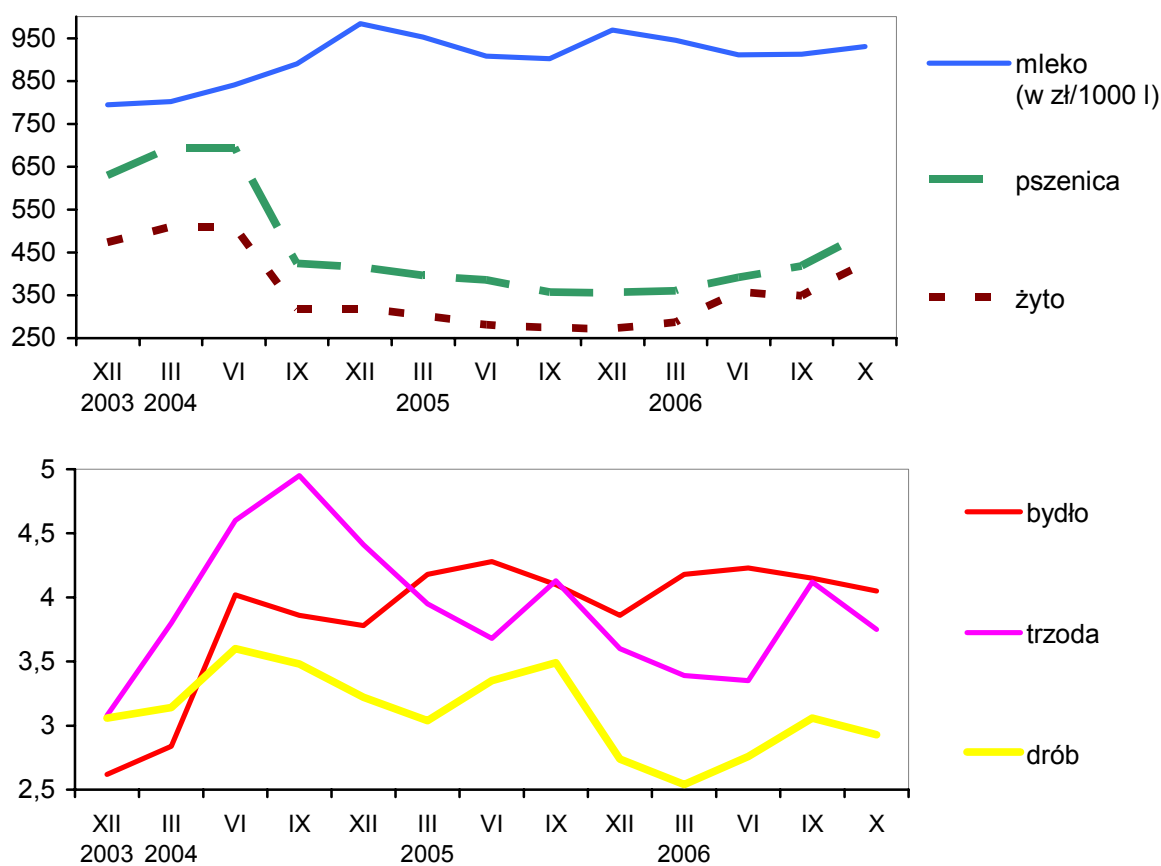
W I półroczu 2004 roku wzrósł indeks nożyc cen produktów rolnych do cen produktów kupowanych przez rolników o 6 punktów procentowych, a do cen detalicznych żywności aż o 20 punktów procentowych.

Rysunek I.15. Dynamika cen środków produkcji dla rolnictwa po wejściu do UE (XII 2003 = 100)



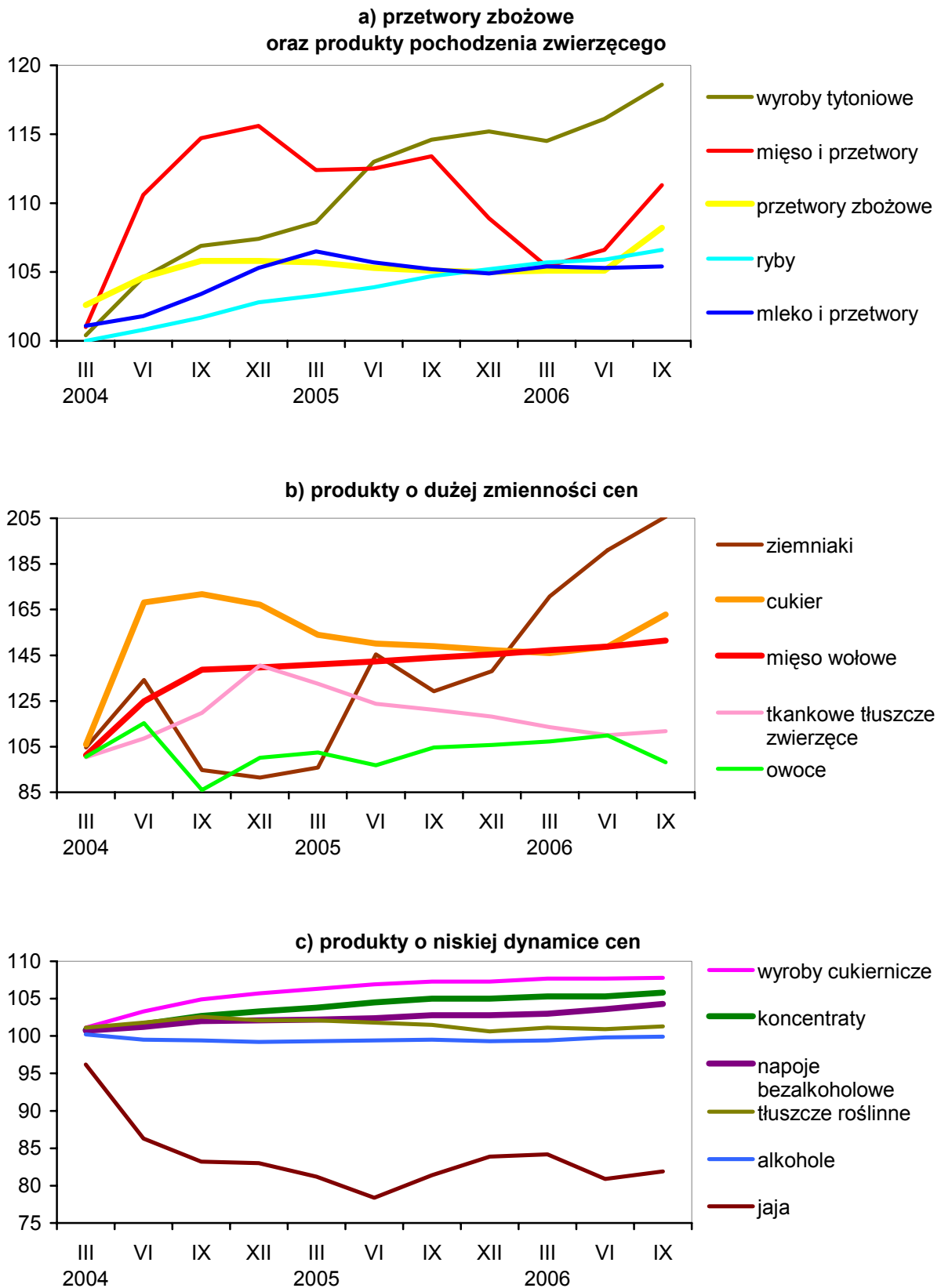
Źródło: Dane GUS.

Rysunek I.16. Ceny skupu głównych produktów rolnictwa w latach 2004-2006 (w zł/tonę, w zł/kg żywca)



Źródło: Dane GUS.

Rysunek I.17. Indeksy detalicznych cen podstawowych produktów żywnościowych (XII 2003 = 100)



Źródło: Dane GUS.

Sytuacja cenowa w otoczeniu rolnictwa zmieniła się w połowie 2004 roku, powodując powrót wcześniejszych tendencji rozwojowych cen. Od tego momentu:

- znów notujemy powolny wzrost cen środków produkcji dla rolnictwa, najwyższy nawozów mineralnych i maszyn, przy stabilizacji cen środków ochrony roślin,
- nastąpił znaczący spadek cen zbóż i pasz, a także cen producenta tłuszczów roślinnych, przetworów zbożowych oraz owocowo-warzywnych,
- nastąpiła względna stabilizacja na relatywnie wysokim poziomie cen skupu mleka oraz stopniowy wzrost cen przetworów mleczarskich, a także innych bardziej przetworzonych dóbr żywnościowych,
- ceny mięsa wieprzowego, drobiowego i ich przetworów kształtowały głównie wahania koniunkturalne na rynku trzody i drobiu, ale przy powrocie powolnej tendencji spadkowej tych cen,
- utrzymały się na wysokim poziomie ceny cukru, bydła i mięsa wołowego, ziemniaków i tkankowych tłuszczów zwierzęcych z tendencją do dalszego ich wzrostu.

Zjawiska te spowodowały powrót tendencji do stałego tanienia produktów rolnych i żywności, nie tylko relatywnego, lecz często także bezwzględnego. Proces relatywnego tanienia znów był szybszy na poziomie rolnictwa i przetwórstwa niż na poziomie konsumenta i detalu. W III kw. 2006 roku, tj. 2,5 roku po wejściu Polski do UE, wyższe niż w końcu 2003 roku były ceny:

- środków produkcji dla rolnictwa prawie o 25%,
- skupu 6 głównych produktów rolnych o 12-15%, a średnie ceny wszystkich produktów sprzedawanych przez rolników o 10% wyższe od średnich cen w 2003 roku,
- detaliczne żywności i napojów o ok. 7%,
- producenta żywności i napojów o ok. 5%.

Ostatnio ujawniły się już skutki niskich zbiorów w 2006 roku, które dotychczas spowodowały wzrost cen skupu prawie o 10% (w III kw. 2006 roku w stosunku do II kw. 2006 roku), a także o ok. 2-3% wzrost cen producenta żywności i napojów oraz ich cen detalicznych.

Zmiany cen, które od dwóch lat następowały na rynku rolnym i żywnościowym, spowodowały także powrót tendencji do rozwierania nożyc cen. Indeks nożyc cen rolnych do cen środków produkcji dla rolnictwa obniżył się o 15-20 punktów procentowych i już nie przekracza 90%. W mniejszej nieco skali rozwarły się także nożyce cen skupu do cen detalicznych żywności. Od połowy 2004 roku indeks tych nożyc cen obniżył się ze 120% do 105% (XII 2003 = 100).

I.3. Wsparcie finansowe rolnictwa, wsi i przemysłu spożywczego

Wejście do UE uruchomiło dodatkowe strumienie zasilania finansowego całej gospodarki. Dotyczy to przede wszystkim wsi, rolnictwa i ich otoczenia. Rolnictwo w ramach Wspólnej Polityki Rolnej otrzymało wsparcie dochodów w formie tzw. płatności bezpośredniej. W kolejnych okresach rozliczeniowych gospodarstwa rolne nabyły prawo do płatności w kwocie: w pierwszym okresie – 7,5 mld zł, w drugim – 7,9 mld zł i 9 mld zł w bieżącym sezonie (tab. I.1). Są to kwoty stanowiące ok. 20% wartości towarowej produkcji rolnictwa, decydujące o jego dochodowości i źródłach finansowania działalności operacyjnej.

Tabela I.1. Należne płatności bezpośrednie

Wyszczególnienie	Rok wypłat		
	2004/05	2005/06	2006/07
Liczba wniosków w tys.	1 382	1 456	1 471
Kwoty płatności w mln zł			
IPO	2 853	3 153	3 700 ^a
UPO	3 488	3 522	3 930 ^{a,b}
ONW	1 140	1 260	1 370 ^a
Razem BPO	7 481	7 935	9 000

^a szacunek własny; ^b łącznie z dopłatą cukrową (ok. 0,4 mld zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów ARiMR.

Pewien wpływ na dochodowość produkcji rolnej i przetwórstwa spożywczego mają dopłaty do eksportu, wypłacane według unijnych zasad eksporterom zbóż, mleka, cukru i mięsa oraz ich przetworów, lokującym te produkty na wybranych rynkach trzecich, tj. poza Unią. W 2006 roku subwencje eksportowe wyniosą ok. 0,5 mld zł (tab. I.2) i będą czterokrotnie wyższe niż przed wejściem do UE. Jest to kwota stanowiąca ok. 7% wartości eksportu na rynki trzecie oraz ok. 10% zysków przedsiębiorstw przemysłu spożywczego i innych eksporterów. Pośrednio oddziałują one również na dochodowość rolnictwa, choć w stopniu wielokrotnie mniejszym niż dopłaty bezpośrednie.

Odrębnym i obfitym źródłem zasilania finansowego gospodarki żywnościowej i obszarów wiejskich są różnego typu dotacje udzielane w ramach programu przedakcesyjnego SAPARD, a w latach 2004-2006 w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) i Sektorowego Programu Operacyjnego (SOP). Programy te wspierały inwestycje modernizacyjne i dostosowawcze do standardów UE gospodarstw rolnych i przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, rozwój infrastruktury oraz przemiany strukturalne wsi i rolnictwa. Dotychczas

na te cele wypłacono ponad 10 mld zł (tab. I.3), ale przy stale rosnącej kwocie tych wypłat z 0,8 mld zł w latach 2002-2003 do prawie 5 mld zł w ciągu 10 miesięcy 2006 roku. Wśród tych wydatków dopłaty do inwestycji gospodarstw rolnych wyniosły łącznie 3,8 mld zł, a do inwestycji przedsiębiorstw przemysłu spożywczego – ok. 2,0 mld zł. W latach 2004-2006 dopłaty te stanowiły ponad 50% nakładów inwestycyjnych w rolnictwie, ok. 10% wartości inwestycji w przemyśle spożywczym, ale 30% inwestycji w tzw. sektorach wrażliwych.

Tabela I.2. Wartość wypłaconych subwencji eksportowych (w mln zł)

Wyszczególnienie	2003	2004		2005	2006 I-VIII
		do 30 IV	po 30 IV		
Produkty mleczarskie	13,7	-	31,8	135,0	58,8
Cukier	-	-	73,3	181,1	241,0
Wołowina i cielęcina	-	-	11,1	47,0	19,2
Wieprzowina	91,4	39,7	0,1	5,7	5,3
Zboża	14,8	8,8	0,5	10,8	10,1
Drób	-	-	0,3	2,2	1,2
Razem	119,9	48,5	117,1	381,8	335,6

Źródło: Dane ARR.

Tabela I.3. Wypłaty z programów SAPARD, PROW i SPO (w mln zł)

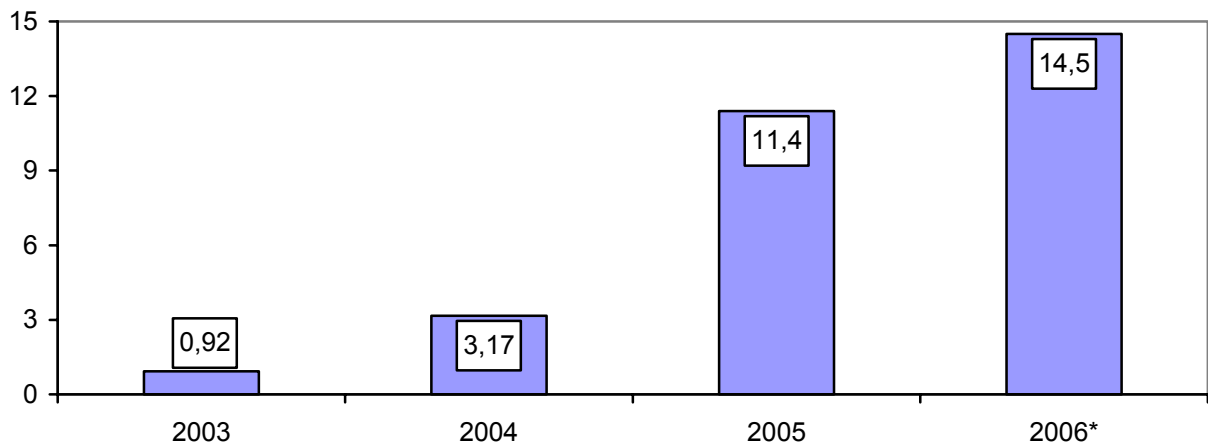
Wyszczególnienie	2002-2003	2004	2005	2006 ^a
Inwestycje gospodarstw rolnych	66,0	393,6	442,9	2 899,4
Inwestycje w przetwórstwo	114,9	448,9	972,1	467,9
Inwestycje w infrastrukturę	618,9	391,0	950,0	111,5
Inne SAPARD, PROW ^b i SPO	-	71,5	1 357,6	1 444,0
Razem	799,8	1 305,0	3 722,6	4 922,8

^a według stanu na koniec października; ^b bez UPO i ONW

Źródło: Opracowanie własne danych ARiMR.

Wsparcie wszystkich form działalności (operacyjnej i inwestycyjnej) rolnictwa, wsi i ich otoczenia (wraz z przetwórstwem) w ostatnich czterech latach wyniosło ok. 30 mld zł. W tym czasie miało ono silną tendencję wzrostową: od ok. 1 mld zł w okresie przedakcesyjnym do nieco ponad 3 mld zł w pierwszym roku po wejściu do UE i prawie 15 mld zł w 2006 roku (rys. I.18).

Rysunek I.18. Wsparcie finansowe sektora rolnego z tytułu wejścia do UE
(w mld zł)



* szacunek własny na podstawie danych za 10 miesięcy

Źródło: Tab. I.1-I.3.

Duże i systematycznie rosnące wsparcie finansowe sektora rolnego znacząco zmienia warunki funkcjonowania mieszkańców wsi, gospodarstw rolnych i przedsiębiorstw otoczenia rolnictwa. Główną zaletą tego wsparcia jest poprawa sytuacji dochodowej tego sektora, przyspieszenie procesów modernizacji oraz zmian strukturalnych wsi, rolnictwa i ich otoczenia. Równocześnie tak duża skala subwencjonowania osłabia przymus poprawy efektywności gospodarowania i powoduje „zamazanie” rachunku ekonomicznego. Beneficjenci pomocy publicznej są uprzywilejowani w stosunku do podmiotów, które z niej nie korzystają.

II. Popyt na żywność i inne produkty przetwórstwa rolnego

II.1. Krajowy popyt na żywność i biopaliwa

W pierwszych latach obecnej dekady zahamowana została wzrostowa tendencja popytu na żywność. Znaczący spadek spożycia żywności nastąpił po przystąpieniu Polski do UE. W 2004 roku – w pierwszym roku naszej akcesji – z powodu dużego wzrostu cen żywności i napojów bezalkoholowych (o 6,3%) oraz (mimo ożywienia gospodarczego) braku poprawy sytuacji dochodowej ludności – nastąpiło w porównaniu z okresem przedakcesyjnym (z 2003 rokiem) obniżenie spożycia mięsa, masła, jaj, produktów mleczarskich, cukru, przetworów zbożowych i ziemniaków. Wzrosło tylko spożycie ryb, tłuszczów roślinnych, owoców i warzyw (tab. II.1 i II.2).

Tabela II.1. Spożycie podstawowych artykułów żywnościowych
(w kg na 1 mieszkańca, według danych bilansowych)

Wyszczególnienie	2000	2003	2004	2005	2006 ^a
Mięso i przetwory	66,1	72,1	71,8	71,2	75,5
w tym: wieprzowe	39,0	41,2	39,1	39,0	41,5
wołowe	7,1	5,8	5,3	3,9	4,0
drób	14,7	19,7	22,2	23,4	24,5
Ryby i przetwory ^b	12,4	11,6	12,7	11,4	11,9
Mleko płynne (w l)	193	181	174	173	175
Jaja (w szt.)	188	214	211	215	218
Tłuszcze jadalne	28,7	29,2	30,7	30,6	31,0
w tym: zwierzęce	6,7	6,9	6,6	6,6	6,8
roślinne	17,8	17,6	19,7	19,8 ^a	19,9
masło	4,2	4,7	4,4	4,2	4,3
Cukier	41,6	40,5	37,6	40,6	40,5
Przetwory zbożowe	120	120	119	119	118
Ziemniaki	134	130	129	126	122
Warzywa	121	110	111	110	109
Owoce	51,6	54,5	55,0	54,1	54,0

^a szacunek IERiGŻ-PIB; ^b w wadze żywej, dane MIR

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, MIR i obliczeń własnych.

Spadek spożycia żywności zahamowany został w 2005 roku, a w 2006 roku na niektórych rynkach odnotowuje się ponownie wzrost popytu na produkty rolno-spożywcze. Ocenę tę potwierdzają wstępne szacunki bilansów produktów rolno-spożywczych w 2006 roku oraz wyniki badań budżetów rodzinnych prowadzonych przez GUS w I półroczu 2006 roku. W bieżącym roku wzrostowi

popytu konsumpcyjnego sprzyja: poprawa od połowy 2005 roku sytuacji dochodowej ludności, zarówno utrzymującej się z pracy najemnej, jak i świadczeń socjalnych; poprawa na rynku pracy, wyrażająca się spadkiem liczby bezrobotnych¹ oraz stabilizacja, a nawet spadki cen detalicznych wielu grup artykułów żywnościowych.

Tabela II.2. Wartość energetyczna i odżywcza^a spożycia żywności (dziennie na 1 mieszkańca)

Wyszczególnienie	J.m.	2000	2003	2004
Energia	kcal	3 098	3 091	3 061
	MJ	13,0	13,0	12,8
art. zwierzęce	kcal	1 018	1 040	1 010
art. roślinne	kcal	2 080	2 052	2 051
Białko: ogółem	g	87,5	87,8	86,4
zwierzęce	g	54,6	55,5	54,3
roślinne	g	32,9	32,3	32,1
Tłuszcz: ogółem	g	124,5	126,8	128,9
zwierzęcy	g	76,7	79,4	77,1
roślinny	g	47,9	47,4	51,8
Węglowodany przyswajalne	g	397	390	380

^a wartość energetyczna i odżywcza obliczona bez spożycia ryb

Źródło: Obliczenia własne Pracowni Ekonomiki IŻŻ w oparciu o znowelizowane „Tabele wartości odżywczych produktów spożywczych” Kunachowicz H. i wsp., Warszawa 1998.

Z badań budżetów rodzinnych wynika, iż w I półroczu 2006 roku, przy niskiej stopie inflacji (0,7%), w gospodarstwach domowych ogółem nastąpił znaczący wzrost realnej wartości dochodów (o 8,4%), jak i wydatków (o 6,8%) (rys. II.1 i II.2). Znacznie większy od przeciętnego był wzrost realnej wartości dochodu rozporządzalnego, jak i wydatków na towary i usługi konsumpcyjne w gospodarstwach rolników (odpowiednio o 18,0 i 8,0%). Wyraźne polepszenie sytuacji dochodowej tej grupy gospodarstw było następstwem otrzymania w I półroczu 2006 roku przez większość rolników dopłat z unijnych i krajowych środków pomocowych. Mimo polepszenia sytuacji materialnej, dochody w przeliczeniu na 1 osobę w gospodarstwach rolników w dalszym ciągu były o ponad 20% niższe od przeciętnych dla całej zbiorowości gospodarstw domowych.

¹ W I półroczu 2006 roku przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw było o ok. 5% wyższe, a przeciętna miesięczna realna emerytura i renta była o 6,5% wyższa niż w I półroczu 2005 roku. W sektorze przedsiębiorstw nastąpił wzrost przeciętnego zatrudnienia, a stopa bezrobocia obniżyła się do 16,3%.

Tabela II.3. Przeciętne miesięczne spożycie artykułów żywnościowych
w gospodarstwach domowych
(w kg/1 osobę, według badań budżetów rodzinnych)

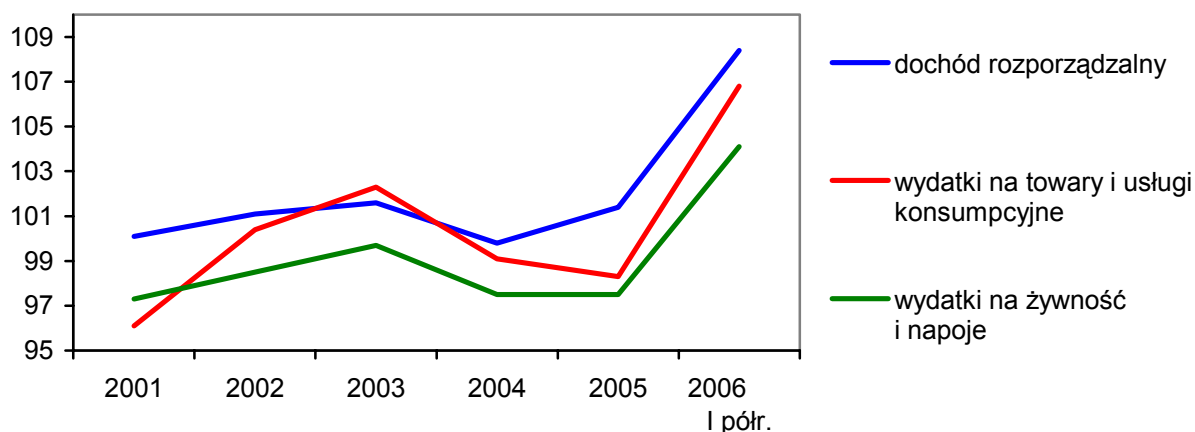
Wyszczególnienie	2000	2003 ^a	2004	2005	I półr. 2005	I półr. 2006	I p. 06 I p. 05	2006 2003
Gospodarstwa ogółem								
Mięso i przetwory	5,47	5,59	5,43	5,48	5,28	5,30	100,4	98,4
w tym: wołowe	0,29	0,20	0,18	0,14	0,14	0,13	92,9	65,0
wieprzowe	1,19	1,41	1,33	1,34	1,26	1,32	104,8	99,6
Mięso i wędliny drobiowe	1,48	1,75	1,71	1,75	1,68	1,68	100,0	100,0
Ryby i przetwory	0,43	0,41	0,41	0,42	0,36	0,38	105,6	108,2
Mleko płynne (w l)	5,39	4,89	4,60	4,43	4,37	4,13	94,5	86,0
Sery	0,83	0,89	0,87	0,87	0,85	0,88	103,5	101,2
Jaja (w szt.)	14,62	15,16	14,89	15,16	15,16	14,31	94,4	94,4
Tłuszcze jadalne	1,56	1,61	1,57	1,53	1,48	1,45	98,0	97,1
roślinne	1,02	0,99	1,01	1,00	0,97	0,96	98,9	100,0
masło	0,31	0,37	0,33	0,31	0,30	0,30	100,0	93,8
zwierzęce tkankowe	0,23	0,24	0,22	0,21	0,20	0,19	95,0	93,1
Cukier	1,80	1,69	1,62	1,53	1,41	1,39	98,6	89,3
Przetwory zbożowe	9,17	8,82	8,68	8,44	8,32	8,05	96,8	92,6
Ziemniaki	7,82	7,12	6,91	6,68	5,02	4,72	94,0	88,2
Warzywa i przetwory ^b	5,32	5,41	5,27	5,59	4,03	4,00	99,3	102,6
Owoce i przetwory	4,10	3,99	3,91	3,72	3,19	3,11	97,5	90,9
Gospodarstwa rolników								
Mięso i przetwory	6,76	7,17	6,79	6,83	6,44	6,59	102,3	97,5
w tym: wołowe	0,13	0,12	0,08	0,07	0,05	0,08	160,0	93,3
wieprzowe	2,08	2,50	2,24	2,28	2,29	2,25	98,3	89,6
Mięso i wędliny drobiowe	1,78	1,83	1,87	1,92	1,68	1,73	103,0	108,1
Ryby i przetwory	0,38	0,36	0,34	0,37	0,34	0,33	97,1	99,8
Mleko płynne (w l)	8,71	8,22	7,39	6,66	6,61	6,36	96,2	77,9
Sery	0,79	0,84	0,78	0,77	0,73	0,75	102,7	94,1
Jaja (w szt.)	18,35	18,28	17,79	17,93	18,07	17,70	98,0	96,1
Tłuszcze jadalne	1,76	1,87	1,73	1,64	1,57	1,54	98,1	96,0
roślinne	1,01	1,05	1,04	0,98	0,93	0,93	100,0	93,3
masło	0,29	0,34	0,31	0,28	0,27	0,27	100,0	82,4
zwierzęce tkankowe	0,46	0,49	0,39	0,38	0,37	0,33	89,2	69,2
Cukier	2,49	2,32	2,29	2,18	1,95	1,91	97,9	92,0
Przetwory zbożowe	10,97	10,84	10,56	10,13	9,85	9,55	97,0	90,6
Ziemniaki	9,65	9,90	8,99	8,48	8,15	7,72	94,7	81,1
Warzywa i przetwory ^b	6,38	6,61	6,37	6,48	4,51	4,37	96,9	95,0
Owoce i przetwory	4,14	3,94	3,97	3,66	2,83	2,69	95,1	88,3

^a dane przeliczone w oparciu o nowy system wag, w pełni porównywalne z danymi za 2004 rok;

^b bez strączkowych, ziemniaków i ich przetworów

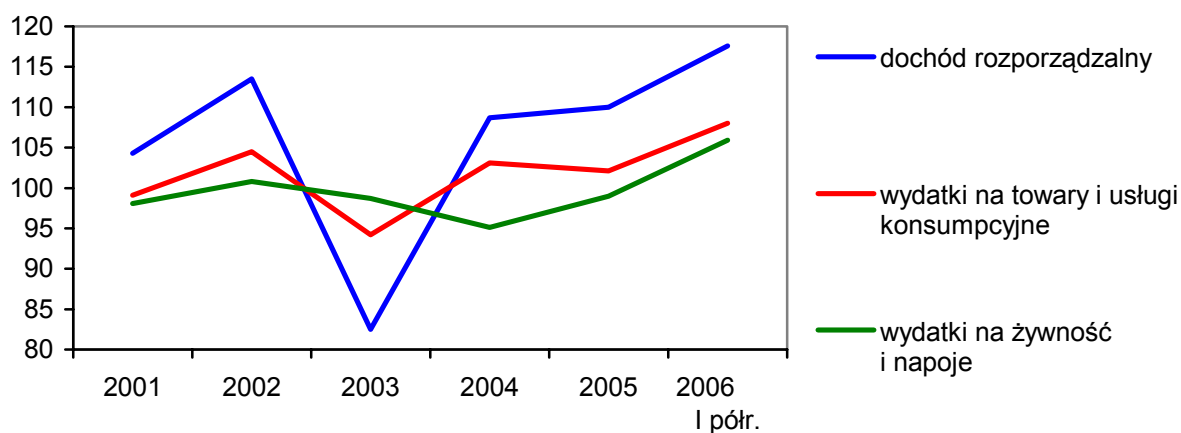
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Rysunek II.1. Dynamika dochodów i wydatków gospodarstw domowych według badań budżetów rodzinnych (realne, rok poprzedni = 100)



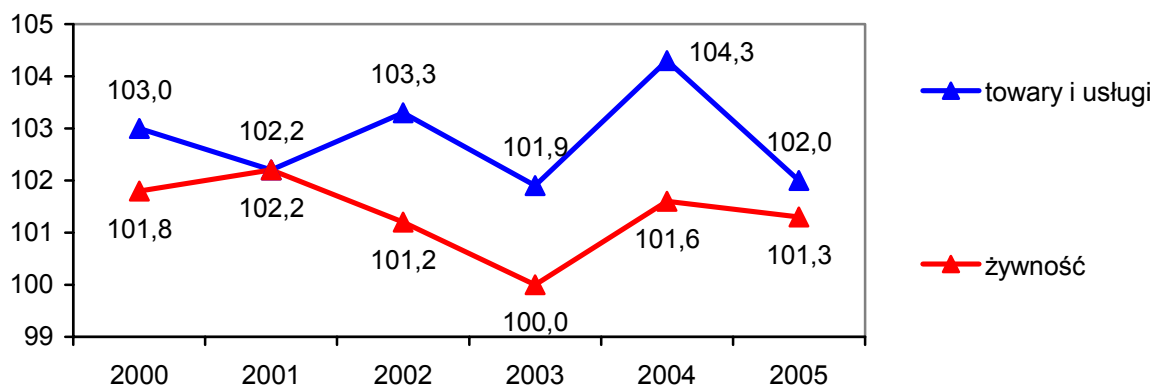
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Rysunek II.2. Dynamika dochodów i wydatków gospodarstw rolników według badań budżetów rodzinnych (realne, rok poprzedni = 100)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

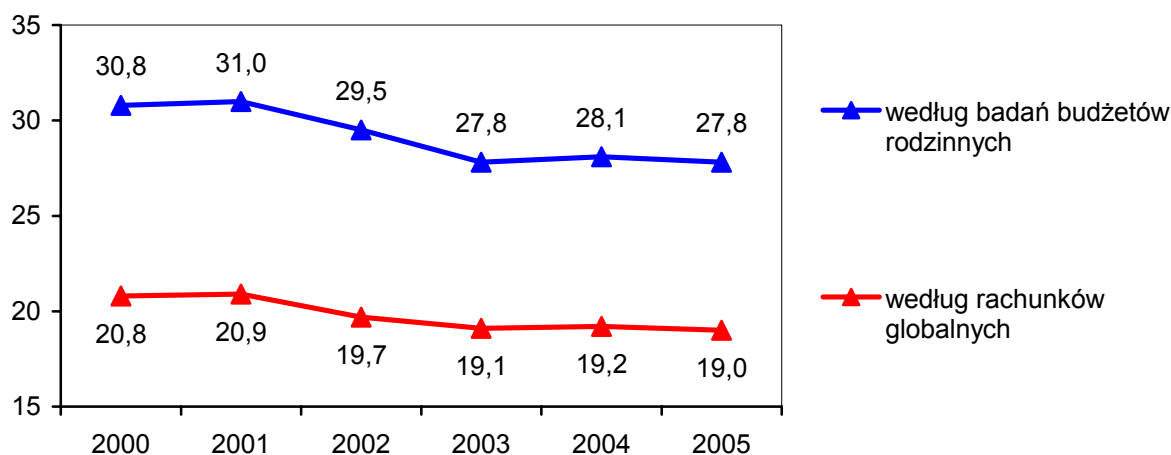
Rysunek II.3. Dynamika spożycia indywidualnego w gospodarstwach domowych z dochodów osobistych według rachunków globalnych (rok poprzedni = 100)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

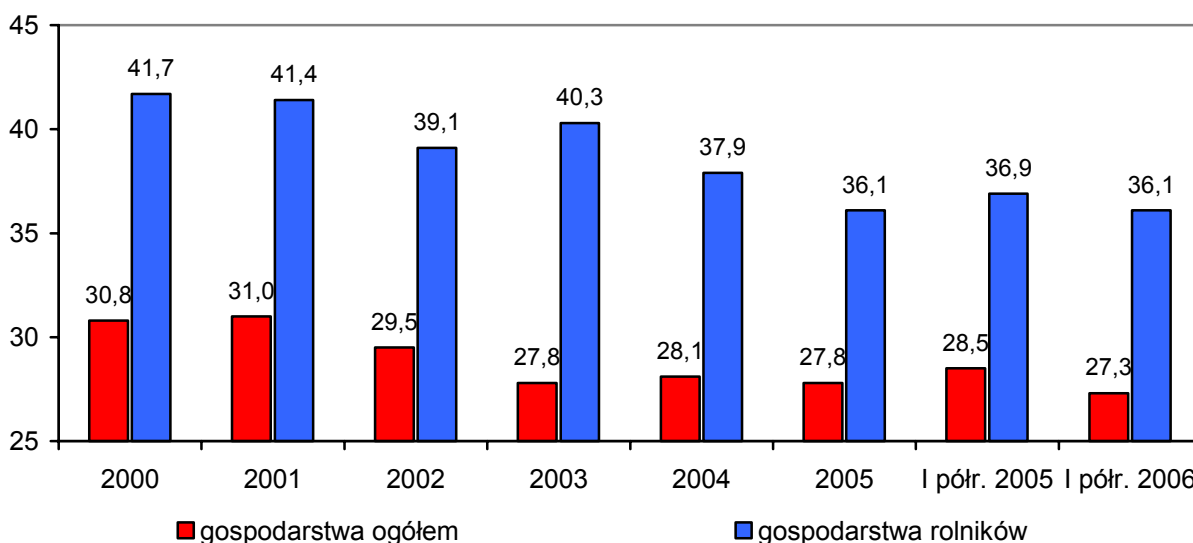
W I półroczu 2006 roku wydatki ludności na żywność, przy niewielkim spadku jej cen detalicznych (o 0,5% w relacji do I półrocza 2005 roku), były wyższe (o 4,1%), lecz po raz kolejny zmniejszył się ich udział w całkowitych wydatkach gospodarstw domowych. W I półroczu 2006 roku gospodarstwa domowe przeznaczały na żywność przeciętnie 27,3% swego miesięcznego budżetu, wobec 28,5% w I półroczu 2005 roku, 27,8% w 2005 roku i 30,4% średnio w latach 2000-2002.

Rysunek II.4. Udział żywności i napojów bezalkoholowych w wydatkach ludności (w procentach)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Rysunek II.5. Udział żywności i napojów bezalkoholowych w wydatkach gospodarstw domowych (w procentach)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Kwoty wydatkowane na żywność nadal najbardziej obciążały budżety gospodarstw rolników. Ich udział w wydatkach ogółem gospodarstw rolników w I półroczu 2006 roku wyniósł 36,1%, wobec 36,9% w I półroczu 2005 roku, 36,1% w 2005 roku i 40,7% średnio w latach 2000-2002.

W I półroczu 2006 roku, przy wyraźnej poprawie sytuacji dochodowej i stabilizacji cen żywności, odnotowano ponowne ożywienie popytu na niektóre podstawowe grupy produktów żywnościowych, a szczególnie na żywność wysokoprzetworzoną. W porównaniu z I półroczem 2005 roku:

- wzrosło spożycie mięsa (w wyniku dużego wzrostu konsumpcji wieprzowiny, przy spadku spożycia wołowiny i stabilizacji spożycia drobiu), ryb i produktów mleczarskich (z wyłączeniem mleka płynnego),
- na niezmiennym poziomie pozostało spożycie masła,
- zmalało spożycie jaj, tłuszczów zwierzęcych tkankowych, tłuszczów roślinnych, cukru, przetworów zbożowych, ziemniaków, warzyw i owoców.

W 2006 roku kontynuowane były przemiany strukturalne w konsumpcji żywności rozpoczęte w poprzedniej dekadzie. Wyjątkiem było zahamowanie wzrostu udziału drobiu i wędlin drobiowych w spożyciu mięsa i jego przetworów (nie dotyczyło to gospodarstw rolników). Nastąpił natomiast dalszy wzrost udziału tłuszczów roślinnych w konsumpcji tłuszczów ogółem oraz owoców południowych w spożyciu owoców ogółem. Miał miejsce też dalszy spadek udziału mleka płynnego w spożyciu produktów mleczarskich, a także pieczywa i mąki w spożyciu produktów zbożowych.

Nastąpiło ponowne znaczące ożywienie popytu na wartość dodaną, a więc na produkty o wyższym stopniu przetworzenia i na usługi gastronomiczne (tab. II.4). Konsumpcja takich produktów jak: wysokogatunkowe wędliny i kiełbasy trwałe, makarony, wyroby ciastkarskie, jogurty, napoje mleczne, czekolada, lody, wody mineralne oraz soki owocowe i warzywne wzrosła przeciętnie w gospodarstwach domowych o 4-17%, w tym w gospodarstwach rolników znacznie więcej, bo o 3-39% (z wyjątkiem czekolady, której spożycie w gospodarstwach rolników pozostało bez zmian).

Wydatki w zakładach żywienia zbiorowego wzrosły przeciętnie w gospodarstwach domowych o 18,5% (w ujęciu realnym), lecz ich udział w całkowitych wydatkach na żywność dalej pozostał bardzo niski (szczególnie w gospodarstwach rolników, w których odnotowano ich spadek).

Tabela II.4. Przeciętne miesięczne spożycie żywności wysokoprzetworzonej w gospodarstwach domowych (w kg/1 osobę, według badań budżetów rodzinnych)

Wyszczególnienie	2000	2003 ^a	2004	2005	I półr. 2005	I półr. 2006	I p. 06 I p. 05
Gospodarstwa ogółem							
Wędliny wysokogatunkowe i kielbasy trwałe	0,44	0,44	0,49	0,54	0,51	0,55	107,8
Makaron	0,32	0,37	0,38	0,36	0,36	0,37	102,8
Wyroby ciastkarskie	0,52	0,59	0,59	0,59	0,57	0,61	107,0
Jogurty	0,34	0,37	0,36	0,34	0,36	0,38	105,6
Napoje mleczne	0,24	0,27	0,27	0,25	0,25	0,26	104,0
Czekolada	0,06	0,08	0,09	0,08	0,08	0,09	112,5
Lody (w l)	0,14	0,18	0,17	0,17	0,16	0,17	106,3
Wody mineralne (w l)	1,11	1,97	1,89	2,13	2,03	2,37	116,7
Soki owocowe i warzywne (w l)	0,79	0,97	0,95	1,00	1,01	1,14	112,9
Wydatki na gastronomię w proc. wydatków na żywność	4,11	5,52	5,55	5,84	5,54	6,30	×
Gospodarstwa rolników							
Wędliny wysokogatunkowe i kielbasy trwałe	0,38	0,40	0,45	0,52	0,51	0,60	117,6
Makaron	0,27	0,33	0,35	0,32	0,32	0,33	103,1
Wyroby ciastkarskie	0,41	0,45	0,48	0,48	0,47	0,51	108,5
Jogurty	0,16	0,18	0,17	0,19	0,19	0,21	110,5
Napoje mleczne	0,07	0,09	0,08	0,08	0,07	0,09	128,6
Czekolada	0,05	0,06	0,07	0,06	0,06	0,06	100,0
Lody (w l)	0,13	0,16	0,14	0,17	0,14	0,16	114,3
Wody mineralne (w l)	0,41	0,72	0,78	0,91	0,72	1,00	138,9
Soki owocowe i warzywne (w l)	0,24	0,33	0,36	0,43	0,44	0,55	125,0
Wydatki na gastronomię w proc. wydatków na żywność	0,77	1,17	1,55	1,78	2,10	1,88	×

^a dane przeliczone w oparciu o nowy system wag, w pełni porównywalne z danymi za 2004 rok;

^b bez strączkowych, ziemniaków i ich przetworów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Kontynuowany był też trend spadkowy spożycia naturalnego (tab. II.5) i w ślad za tym nastąpiło zwiększanie udziału zakupów rynkowych żywności (rys. II.6). W I półroczu 2006 roku udział zakupów rynkowych w koszyku żywności będącej w dyspozycji przeciętnego gospodarstwa domowego wyniósł w ujęciu wartościowym 94,6%, wobec 94,5% w I półroczu 2005 roku, 93,2% w 2005 roku i 91,5% średnio w latach 2000-2002. Równolegle zmalał odsetek żywności pochodzącej z własnego gospodarstwa lub działki. Wartość samo-

zaopatrzenia w cenach rynkowych stanowiła przeciętnie w gospodarstwach domowych 5,4%, wobec 5,5% w I półroczu 2005 roku, 6,4% w 2005 roku i 8,5% średnio w latach 2000-2002.

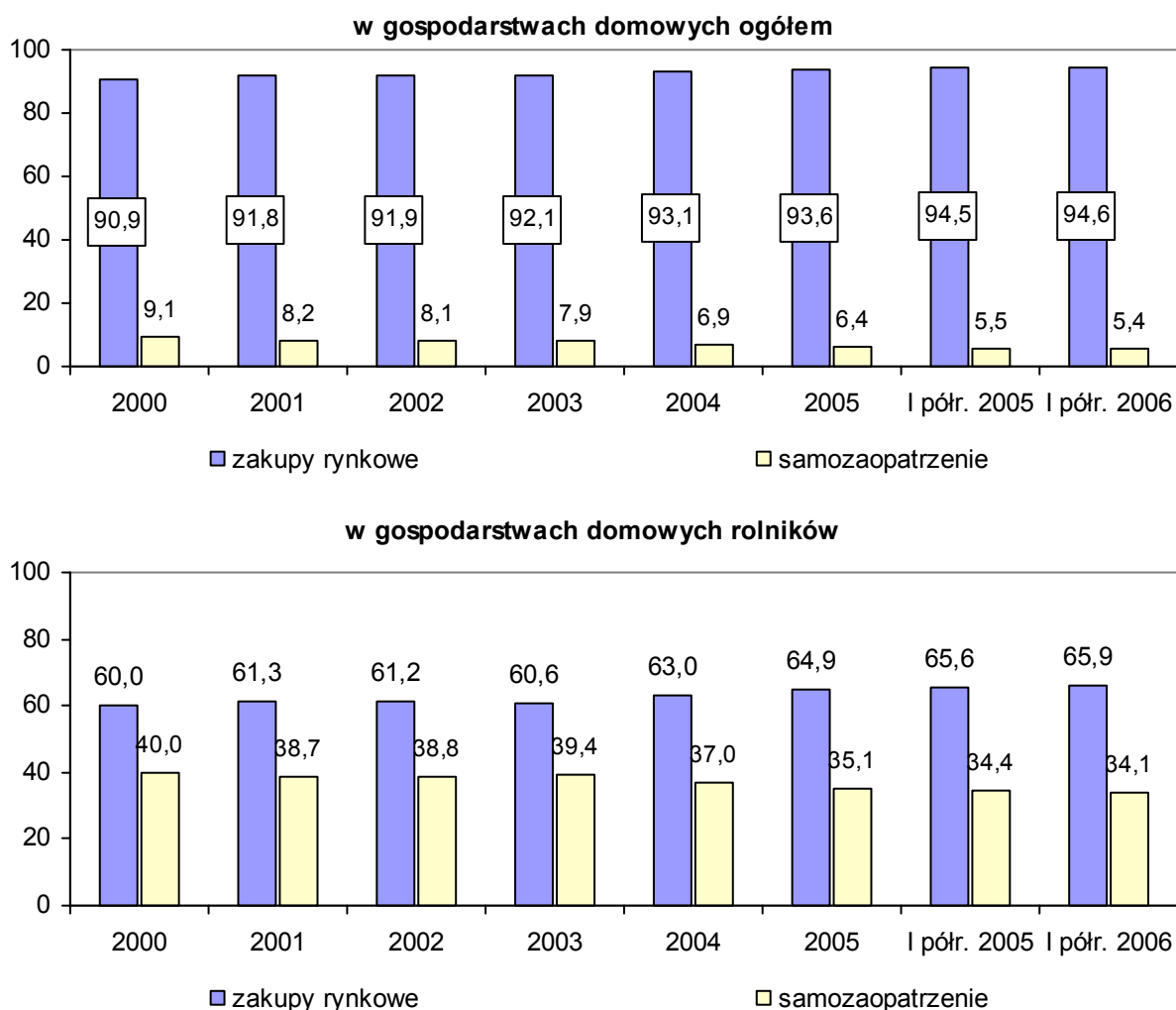
Tabela II.5. Udział samozaopatrzenia w spożyciu żywności
w gospodarstwach domowych
(w ujęciu ilościowym w procentach, według badań budżetów rodzinnych)

Wyszczególnienie	2000	2003	2004	2005	I półr. 2005	I półr. 2006	I p. 06 - I p. 05
Gospodarstwa ogółem							
Żywność ogółem	19,2	15,7	14,6	12,7	11,7	11,1	-0,6
Mięso i przetwory	11,5	11,0	9,6	8,9	8,7	8,9	0,2
w tym: wieprzowe	19,3	17,7	15,8	14,9	15,9	15,9	0,0
drób i wędliny drobiowe	19,6	12,6	11,7	10,9	8,9	8,3	-0,6
Mleko płynne	25,0	21,7	18,9	17,2	16,9	16,2	-0,7
Sery twarogowe	16,7	12,7	11,3	9,6	9,8	9,6	-0,2
Jaja	27,3	20,8	19,7	18,5	18,3	18,6	0,3
Śmietana i śmietanka	21,7	15,9	13,6	11,6	11,6	12,2	0,6
Tłuszcze jadalne	3,2	3,1	2,5	2,6	2,7	2,8	0,1
masło	3,2	2,7	3,0	3,2	3,3	3,3	0,0
zwierzęce tkankowe	17,4	16,7	13,6	14,3	15,0	15,8	0,8
Przetwory zbożowe	2,2	1,7	1,3	1,2	1,2	1,1	-0,1
Ziemniaki	31,6	29,8	28,1	25,7	31,7	30,3	-1,4
Warzywa i przetwory ^a	32,0	27,7	25,6	21,5	15,1	12,8	-2,3
Owoce i przetwory	23,7	18,3	18,4	14,2	6,9	5,1	-1,8
Gospodarstwa rolników							
Żywność ogółem	64,2	60,3	58,2	53,5	54,4	51,5	-2,9
Mięso i przetwory	55,3	56,6	54,8	52,0	52,2	51,9	-0,3
w tym: wołowe	23,1	25,0	12,5	28,6	20,0	12,5	-7,5
wieprzowe	77,4	76,8	75,9	71,5	72,5	74,7	2,2
drób i wędliny drobiowe	76,4	61,7	61,0	58,3	54,2	47,4	-6,8
Mleko płynne	89,7	85,4	84,7	80,6	83,4	77,7	-5,7
Sery twarogowe	65,1	57,8	58,6	52,7	54,7	52,8	-1,9
Jaja	88,8	79,6	79,3	76,6	78,0	77,6	-0,4
Śmietana i śmietanka	84,1	77,0	71,4	64,8	66,7	65,3	-1,4
Tłuszcze jadalne	19,3	18,7	17,9	15,2	16,6	16,9	+0,3
masło	17,2	14,7	22,6	14,3	14,8	14,8	0,0
zwierzęce tkankowe	63,0	61,2	61,5	55,3	59,5	66,7	+7,2
Przetwory zbożowe	9,9	7,5	6,8	5,9	6,0	4,8	-1,2
Ziemniaki	95,3	90,4	92,4	90,7	94,7	91,8	-2,9
Warzywa i przetwory ^a	72,9	69,1	65,3	63,3	59,4	54,5	-4,9
Owoce i przetwory	60,1	54,3	56,4	48,1	34,3	25,3	-9,0

^a bez strączkowych, ziemniaków i ich przetworów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Rysunek II.6. Udział zakupów rynkowych i samozaopatrzenia w spożyciu żywności (w ujęciu wartościowym)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Największy udział samozaopatrzenia w spożyciu żywności z natury rzeczy występował w środowisku wiejskim. W I półroczu 2006 roku w gospodarstwach rolników 34,1% wartości spożywanej żywności pochodziło z własnej produkcji, wobec 34,4% w I półroczu 2005 roku, 35,1% w 2005 roku i 39,2% średnio w latach 2000-2002. Z samozaopatrzenia w gospodarstwach rolników spożywano najczęściej ziemniaków (91,8%), mleka płynnego (77,7%) i jaj (77,6%). Samozaopatrzenie miało także duży udział w spożyciu warzyw, śmietany, serów twarogowych, tłuszczów zwierzęcych oraz mięsa wieprzowego i drobiu. Natomiast cukier i tłuszcze roślinne wszyscy konsumenci pozyskiwali wyłącznie poprzez zakupy rynkowe.

Z danych makroekonomicznych wynika, iż w II półroczu 2006 roku utrzymuje się nadal dobra koniunktura gospodarcza, której towarzyszy systematyczny przyrost miejsc pracy i spadek bezrobocia oraz wzrost realnych

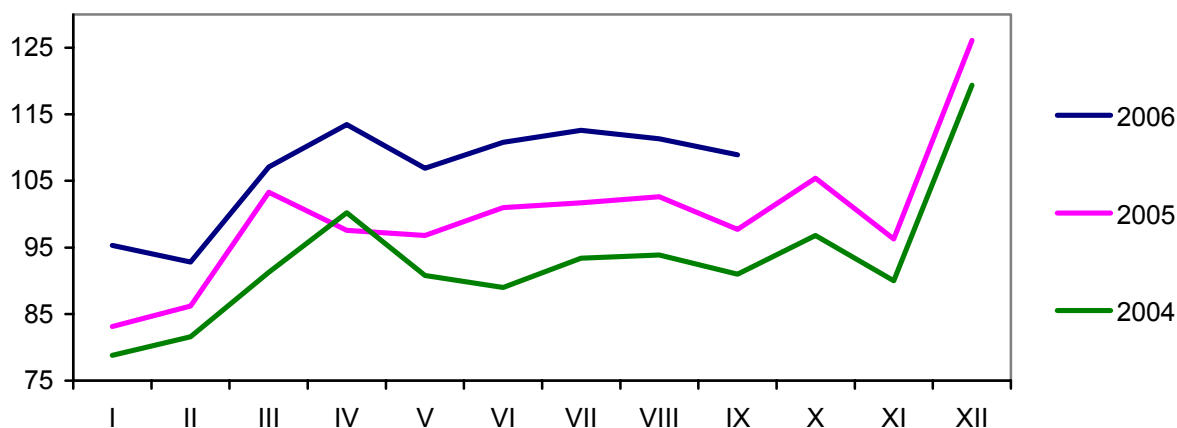
wynagrodzeń i świadczeń socjalnych, a także jest coraz wyższa dochodowość gospodarstw domowych działających na własny rachunek. Mimo niższych tego-rocznych zbiorów, głównie zbóż, okopowych i warzyw, ceny żywności wzrastają wolno. Czynniki te wskazują na możliwość utrzymania się wzrostowych tendencji popytu konsumpcyjnego. Dlatego szacuje się, iż w całym 2006 roku nastąpił wzrost spożycia żywności, w tym głównie artykułów pochodzenia zwierzęcego. Ocenę tę potwierdzają wstępne szacunki bilansów produktów rolno-spożywczych, z których wynika, iż w bieżącym roku wyższe będzie spożycie mięsa, ryb, mleka, jaj, masła, tłuszczów zwierzęcych surowych oraz owoców i tłuszczów roślinnych. Konsumpcja pozostałych produktów, tj. cukru, przetworów zbożowych, ziemniaków i warzyw będzie o 1-2% niższa niż przed rokiem.

W najbliższych latach zapotrzebowanie rynku krajowego na produkty rolnictwa będzie wzrastać nie tylko z tytułu wzrostu popytu na żywność w gospodarstwach domowych, lecz także w ślad za przewidywanym dynamicznym rozwojem rynku biopaliw. Wzrost udziału biopaliw w rynku paliw płynnych, zgodnie z zaleceniami UE zawartymi w Dyrektywie 2003/30/WE i zapisanymi w krajowej ustawie „biopaliwowej” wymaga bowiem, w porównaniu ze stanem dotychczasowym, kilkukrotnego wzrostu ich produkcji i zużycia, i w ślad za tym wzrostu produkcji surowców roślinnych, głównie zbóż i rzepaku. Osiągnięcie zalecanego udziału biopaliw w zużyciu paliw płynnych (5,75%) oznacza, że w 2010 roku ich zużycie i produkcja w Polsce powinny wynosić: estry – ok. 570 tys. ton (ok. 650 mln l), bioetanol – ok. 370 tys. ton (ok. 460 mln l). Łączne zapotrzebowanie na biopaliwa zwiększy się zatem prawie do 1 mln ton i będzie ponad sześciokrotnie większe od obecnej ich produkcji. Oczekiwane zwiększenie produkcji biopaliw oznacza dodatkowy (pozażywnościowy) wzrost krajowego popytu na ok. 1,5 mln ton rzepaku i na ok. 1 mln ton zbóż.

II.2. Dostawy rynkowe produktów przemysłu spożywczego

Krajowy popyt na żywność, napoje i wyroby tytoniowe był wysoki bezpośrednio przed wejściem do UE i w pierwszych miesiącach po akcesji. W okresie III-VII 2004 roku był on tylko o ok. 10% niższy od stanu z grudnia 2003 roku, który zwykle jest o ok. 25% wyższy od średniego poziomu rocznego. W ostatnich miesiącach 2004 roku i w pierwszych 2005 roku przyrosty sprzedaży detalicznej tych produktów były niewielkie, a jej wartość w cenach stałych była o ok. 5% wyższa niż w tym samym okresie roku poprzedniego, a od połowy 2005 roku tempo wzrostu sprzedaży detalicznej żywności, napojów i wyrobów tytoniowych wynosi średnio ok. 10% (rys. II.7). W tym okresie nastąpiło także zmniejszenie sezonowych wahań sprzedaży tych produktów.

Rysunek II.7. Wskaźniki dynamiki detalicznej sprzedaży żywności, napojów i wyrobów tytoniowych w cenach stałych (XII 2003 roku = 100)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie Biuletynu Statystycznego GUS 2006, nr 2 i 9.

Tabela II.6. Dostawy rynkowe głównych produktów przemysłu spożywczego (w tys. ton)

Główne produkty przemysłu spożywczego	II kw. 2003- -I kw. 2004	II kw. 2004- -I kw. 2005	III kw. 2005- -II kw. 2006
Mięso surowe czerwone	831	1 093	1 208
Mięso drobiowe	667	825	948
Przetwory mięsne	777	805	920
w tym: wędliny	691	686	693
konserwy	24,1	20,1	19,7
Sery	488	490	502
w tym: dojrzewające	165	173	191
twarogowe	275	270	272
Masło	150	137	142
Margaryna	338	336	323
Mąka	1 836	1 754	1 789
Kasze i gryski	67,6	75,3	64,9
Makaron	85,8	97,8	120,9
Dżemy	49,0	55,5	53,0
Czekolada i wyroby czekoladowe	92,2	148,5	154,3
Cukierki	40,4	40,2	35,3
Kawa palona	91,4	90,3	84,0
Napoje spirytusowe (w mln l)	90,3	100,7	96,2
Wina i miody pitne (w mln l)	297,9	261,8	221,8
w tym: gronowe	99,9	102,2	102,7
Piwo (w mln l)	2 875,4	2 910,7	3 135,8
Papierosy (w mld szt.)	72,5	73,2	66,6

Źródło: Biuletyn Statystyczny GUS 2004, nr 9; 2005, nr 9; 2006, nr 9.

Po wejściu do UE bardzo zróżnicowana była dynamika dostaw na rynek krajowy głównych grup asortymentowych (tab. II.6). W tym okresie nastąpił przede wszystkim duży wzrost dostaw rynkowych mięsa czerwonego i drobiowego oraz przetworów mięsnych.

Jest to wynik uprzemysławiania przetwórstwa rolno-spożywczego i koncentracji tego przetwórstwa, wymuszonej przez procesy dostosowawcze do standardów unijnych. Kontynuowany był trend wzrostowy dostaw serów dojrzewających, napojów i deserów mlecznych, wyrobów czekoladowych i piwa. Statystyka produkcji wskazuje ponadto, że po wejściu do UE utrzymało się wysokie tempo rozwoju rynku takich produktów wysokoprzetworzonych jak: przetwory rybne, zupy i buliony, produkty wtórnego przetwórstwa zbóż, szczególnie wyrobów ciastkarskich i makaronów, przetworów ziemniaczanych i warzywnych oraz wód mineralnych i napojów orzeźwiających.

II.3. Rozwój handlu zagranicznego produktami rolnictwa i przemysłu spożywczego

Uwagi wstępne i metodyczne

Przeprowadzona analiza handlu artykułami rolno-spożywczymi różni się od dotychczas wykonywanych konsekwentnym grupowaniem danych statystycznych według sektorów (branż). Do jednego sektora zaliczano (1). nieprzetworzone produkty i surowce rolne (artykuły rolne) oraz wytworzone z nich (2). artykuły rolne wstępnie przetworzone oraz (3). przetworzone artykuły rolne (w niektórych sektorach można było wyróżnić tylko jedną lub dwie z wymienionych grup). Analizę, którą przeprowadzono na danych o wartości obrotów, objęto niemal wszystkie artykuły znajdujące się w rozdziałach 1-24 nomenklatury CN w układzie czterocyfrowym, a ze znajdujących się poza nimi kazeinę, kazeiniany i inne pochodne kazeiny oraz kleje kazeinowe (CN 3501)², albuminę, albuminiany i inne pochodne albumin (CN 3502), żelatynę i jej pochodne (CN 3503). Podstawowe dane i wskaźniki, na których oparto analizę podano w tabeli II.8.

Pominięte artykuły z rozdziałów 1-24 oraz z grupy 35 zostały uwzględnione w tabeli II.7. Zawarte w niej dane obejmują zatem wszystkie produkty, zaliczane do artykułów rolno-spożywczych, zarówno znajdujące się w rozdziałach 1-24 CN, jak i w rozdziale 35.

² Pominięto zatem peptony, ich pochodne, inne substancje białkowe i pochodne, proszek ze skóry (CN 3504), gotowe kleje i spoiwa, produkty przygotowane jako spoiwa, do sprzedaży detalicznej (CN 3506), enzymy, preparaty enzymatyczne (CN 3507), środki wykańczałnicze, inne preparaty stosowane w przemyśle (CN 3509).

Analizą objęto okres rok 2003 – pierwsza połowa roku 2006, gdyż Główny Urząd Statystyczny dopiero od 2003 roku publikuje dane handlu zagranicznego w euro³. Objęcie analizą lat wcześniejszych byłoby bardzo trudne i wymagałoby przeprowadzenia własnych, bardzo żmudnych, a przy tym budzących wątpliwości metodyczne przeliczeń.

Analizowane produkty stanowią w imporcie w poszczególnych latach 96-97% handlu rolno-spożywczego, a w eksporcie powyżej 98% (poza rokiem 2003, gdy ich udział był nieznacznie wyższy).

Obroty ogółem

We wszystkich latach okresu 2003-2006 (za rok 2006 szacunki własne na podstawie danych za okres styczeń-wrzesień) saldo obrotów artykułami rolno-spożywczymi było dodatnie i rosnące z roku na rok (tab. II.7). W roku 2006 najprawdopodobniej osiągnie około 1700 mln euro, czyli będzie blisko 8 razy wyższe niż w 2003 roku. Zauważyć należy, że rok 2003 jest pierwszym, po 11 latach rokiem, w którym saldo obrotów artykułami rolno-spożywczymi z zagranicą było dodatnie. Poprzednio w latach 1992-2002 Polska miała deficyt obrotów artykułami rolno-spożywczymi, przy czym uważano, że w ówczesnych warunkach wynika on przede wszystkim z ograniczonego dostępu do rynków zagranicznych i dopiero zmiana warunków dostępu może doprowadzić do ograniczenia deficytu lub nawet osiągnięcia nadwyżki.

Rosnące dodatnie saldo osiągnano przy równoczesnym wzroście importu i eksportu rolno-spożywczego, przy czym tempo wzrostu eksportu było we wszystkich latach wyższe niż importu. W rezultacie przy przyjęciu roku 2003 za 100 wskaźniki dynamiki eksportu wyniosą w 2006 roku najprawdopodobniej 208, a importu 175. Zauważyć należy, że przy przyjęciu za podstawę wskaźników dynamiki jednego z lat wcześniejszych różnice między wskaźnikami byłyby większe.

W okresie tym na tendencje w handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi wyraźny wpływ wywierały kursy walutowe, które wykazywały się w latach 2003-2006 dużą zmiennością. Jednakże wyraźną tendencją było wzmocnienie się złotego względem euro⁴, a także wobec dolara amerykańskiego, co wpływało korzystnie na opłacalność importu, natomiast niekorzystnie

³ Dla kilku pozycji z roku 2003 przeliczono wartości w złotych na euro stosując średni roczny kurs NBP 1 EUR = 4,3978 złotego.

⁴ Średnie kursy roczne Narodowego Banku Polskiego wynosiły: 2003 – 1 EUR = 4,3978 PLN, 2004 – 1 EUR = 4,5340 PLN, 2005 – 1 EUR = 4,0254 PLN, 2006 (na podstawie średnich miesięcznych za okres styczeń-listopad) – 1 EUR = 3,9022.

eksportu. Szczególnie duże znaczenie miało wzmocnienie złotego względem euro, gdyż rynek UE – zarówno „starych”, jak i „nowych” państw członkowskich jest najważniejszym rynkiem zbytu polskich artykułów rolno-spożywczych.

Tabela II.7. Handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w latach 2003-2006 (w mln euro)

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	I-IX 2005	I-IX 2006	2006 ^a
Obroty						
Artykuły rolnictwa	2 000	2 539	3 121	2 258	2 530	3 500
Produkty przemysłu rolno-spożywczego	5 882	7 496	9 689	6 812	8 153	11 600
Handel rolno-spożywczy ogółem	7 882	10 035	12 810	9 070	10 683	15 100
Import						
Artykuły rolnictwa	1 305	1 582	1 826	1 304	1 537	2 200
Produkty przemysłu rolno-spożywczego	2 529	3 136	3 885	2 705	3 138	4 500
Handel rolno-spożywczy ogółem	3 834	4 718	5 711	4 009	4 675	6 700
Eksport						
Artykuły rolnictwa	695	957	1 295	954	993	1 300
Produkty przemysłu rolno-spożywczego	3 353	4 360	5 804	4 107	5 015	7 100
Handel rolno-spożywczy ogółem	4 048	5 317	7 099	5 061	6 008	8 400
Salda						
Artykuły rolnictwa	-610	-625	-531	-350	-544	-900
Produkty przemysłu rolno-spożywczego	824	1 224	1 919	1 402	1 877	2 600
Handel rolno-spożywczy ogółem	214	559	1 388	1 052	1 333	1 700
Wskaźniki struktury importu						
Artykuły rolnictwa	34,0	33,5	32,0	×	×	32,8
Produkty przemysłu rolno-spożywczego	66,0	66,5	68,0	×	×	67,2
Wskaźniki struktury eksportu						
Artykuły rolnictwa	17,2	18,0	18,2	×	×	15,5
Produkty przemysłu rolno-spożywczego	82,8	82,0	81,8	×	×	84,5
Wskaźniki dynamiki importu (2003 = 100)						
Artykuły rolnictwa	100	121	140	×	×	169
Produkty przemysłu rolno-spożywczego	100	124	154	×	×	178
Handel rolno-spożywczy ogółem	100	123	149	×	×	175
Wskaźniki dynamiki eksportu (2003 = 100)						
Artykuły rolnictwa	100	138	186	×	×	187
Produkty przemysłu rolno-spożywczego	100	130	173	×	×	212
Handel rolno-spożywczy ogółem	100	127	163	×	×	208

^a prognoza

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych CIHZ.

Trudno obecnie ocenić, czy i jaki wpływ na zmniejszenie tempa wzrostu eksportu miało wzmocnienie złotego, a jaki inne czynniki. Możliwe bowiem, że importerzy polskich artykułów rolno-spożywczych nie wykazują, przynajmniej w niektórych branżach, tak wysokiego wzrostu popytu importowego, jak w poprzednich latach, a ponadto Polska nie może eksportować mięsa i produktów roślinnych do Rosji (mięsa również na Ukrainę). Mimo spadku tempa wzrostu eksport rolno-spożywczy będzie w 2006 roku o około 18% wyższy niż w roku poprzednim. Jest to zatem nadal tempo bardzo wysokie.

Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej 1 maja 2004 roku musiało wywrzeć znacznie większy wpływ na handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi niż na handel pozostałymi towarami. W handlu pozarolniczym z dniem 1 stycznia 2002 roku wymiana między Polską a „starymi” państwami UE następowała na zasadach strefy wolnego handlu, natomiast w handlu rolnym obowiązywały porozumienia, ustanawiające ograniczoną liberalizację. Podobne zasady obowiązywały w handlu z „nowymi” państwami członkowskimi, które podobnie jak Polska, były członkami CEFTY. O sile wpływu świadczy wzmiankowane już dodatnie saldo obrotów artykułami rolno-spożywczymi oraz wzrost ich udziału w eksporcie rolno-spożywym ogółem. Tymczasem zarówno w handlu ogółem, jak i w handlu pozostałymi grupami towarowymi Polska ma nadal ujemne saldo obrotów.

O dodatnim saldzie obrotów rolno-spożywczych zadecydowała wysoka i stale rosnąca nadwyżka w handlu produktami przetworzonymi. W latach 2003-2006 jej wzrost był przeszło trzykrotny (z ponad 800 mln euro do prawdopodobnie 2600 mln euro). Natomiast w handlu surowcami rolnymi i nieprzetworzonymi artykułami rolnymi utrzymuje się wysoki i raczej rosnący deficyt (około 900 mln euro w 2006 roku). Jedną z jego przyczyn jest import surowców rolnych, następnie przetwarzanych przez polski przemysł spożywczy. Niektóre branże, opierające swą produkcję na surowcach importowanych, nie wytwarzanych lub też wytwarzanych w ilościach niewystarczających w kraju, znaczną część swej produkcji eksportują. Jest to zatem typowy import dla eksportu.

Rozwój sytuacji po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej świadczy, że nie sprawdziły się pesymistyczne opinie, iż polska gospodarka żywnościowa przegra po wejściu w struktury jednolitego rynku europejskiego walkę konkurencyjną z gospodarkami żywnościowymi innych państw członkowskich i że okres członkostwa będzie okresem coraz trudniejszej sytuacji ekonomicznej, zwłaszcza polskiego rolnictwa. Wręcz przeciwnie, przynajmniej dotychczas to polska gospodarka żywnościowa osiągnęła wyraźny sukces na rynkach UE. Wzrost eksportu jest szczególnie ważny zarówno dla polskiego rolnictwa, jak i przemysłu rolno-spożywczego, przede wszystkim dlatego, że popyt konsump-

cyjny na wielu rynkach wewnętrznych jest od lat stabilny bądź też wykazuje się tylko niewielkim wzrostem.

Obroty w poszczególnych branżach

Podstawowe dane o handlu zagranicznym w 14 branżach rolno-spożywczych oraz wskaźniki dynamiki i struktury podano w tabeli II.8. Wynika z niej, że szybki wzrost handlu, zarówno eksportu, jak i importu, nastąpił we wszystkich właściwie branżach, zarówno przetwarzających przede wszystkim krajowe surowce rolne (mięsna, jajczarska, mleczarska, owocowo-warzywna, zbożowo-młynarska, napojów alkoholowych oraz cukrownicza, jak i w branżach korzystających z surowców importowanych. Dotyczy to branż opierających swą produkcję co najmniej w dużej części na imporcie surowców rolnych lub rybnych (rybna, olejarska i paszowa, koncentratów spożywczych, cukiernicza, przetwórstwa kawy i herbaty, tytoniowa).

Tabela II.8. Handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w latach 2003-2006 w poszczególnych branżach (w mln euro i wskaźniki)

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	I-IX 2005	I-IX 2006	2006 ^a
Mięsna						
Import	284	493	674	470	499	710
Eksport	803	1 023	1 496	1 070	1 282	1 800
Saldo	541	553	849	×	×	1 090
Udział w imporcie rolno-spożywczym w proc.	7,4	10,4	11,8	×	×	10,6
Udział w eksporcie rolno-spożywczym w proc.	19,8	19,2	21,1	×	×	21,4
Wskaźniki dynamiki importu	100	179	247	×	×	259
Wskaźniki dynamiki eksportu	100	127	186	×	×	224
Jajczarska						
Import	6	11	21	14	21	30
Eksport	24	25	43	18	30	60
Saldo	18	14	22	×	×	30
Udział w imporcie rolno-spożywczym w proc.	0,2	0,2	0,4	×	×	0,4
Udział w eksporcie rolno-spożywczym w proc.	0,6	0,5	0,6	×	×	0,7
Wskaźniki dynamiki importu	100	183	350	×	×	500
Wskaźniki dynamiki eksportu	100	104	179	×	×	250
Rybna						
Import	330	398	540	344	460	720
Eksport	263	371	481	316	427	650
Saldo	-67	-27	-59	×	×	-70
Udział w imporcie rolno-spożywczym w proc.	8,6	8,4	9,5	×	×	10,7
Udział w eksporcie rolno-spożywczym w proc.	6,5	7,0	6,8	×	×	7,7
Wskaźniki dynamiki importu	100	121	164	×	×	218
Wskaźniki dynamiki eksportu	100	141	183	×	×	247

Cd. tab. II.8

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	I-IX 2005	I-IX 2006	2006 ^a
Mleczarska						
Import	90	112	154	116	130	170
Eksport	366	618	921	686	677	910
Saldo	276	506	767	×	×	740
Udział w imporcie rolno-spożywczym w proc.	2,3	2,4	2,7	×	×	2,5
Udział w eksporcie rolno-spożywczym w proc.	9,0	11,6	13,0	×	×	10,8
Wskaźniki dynamiki importu	100	124	171	×	×	189
Wskaźniki dynamiki eksportu	100	169	252	×	×	249
Produkty szólkarstwa						
Import	93	114	128	97	106	140
Eksport	57	65	67	43	33	50
Saldo	-36	-49	-61	×	×	-90
Udział w imporcie rolno-spożywczym w proc.	2,4	1,4	2,2	×	×	2,1
Udział w eksporcie rolno-spożywczym w proc.	1,4	1,2	0,9	×	×	0,6
Wskaźniki dynamiki importu	100	123	138	×	×	151
Wskaźniki dynamiki eksportu	100	114	118	×	×	88
Owocowo-warzywna						
Import	786	885	1 135	807	931	1 310
Eksport	1 191	1 304	1 468	1 068	1 212	1 650
Saldo	405	419	333	×	×	340
Udział w imporcie rolno-spożywczym w proc.	20,5	18,8	19,9	×	×	19,6
Udział w eksporcie rolno-spożywczym w proc.	29,4	24,5	20,7	×	×	19,6
Wskaźniki dynamiki importu	100	113	144	×	×	167
Wskaźniki dynamiki eksportu	100	109	123	×	×	139
Zbożowo-młynarska						
Import	308	462	430	330	378	490
Eksport	321	406	657	450	507	730
Saldo	13	-56	227	×	×	240
Udział w imporcie rolno-spożywczym w proc.	8,0	9,8	7,5	×	×	7,3
Udział w eksporcie rolno-spożywczym w proc.	7,9	7,6	9,3	×	×	8,7
Wskaźniki dynamiki importu	100	150	140	×	×	159
Wskaźniki dynamiki eksportu	100	126	205	×	×	227
Olejarska i paszowa						
Import	668	759	826	583	682	960
Eksport	105	217	300	204	287	420
Saldo	-563	-542	-526	×	×	-540
Udział w imporcie rolno-spożywczym w proc.	17,4	16,1	14,5	×	×	14,3
Udział w eksporcie rolno-spożywczym w proc.	2,6	4,1	4,2	×	×	5,0
Wskaźniki dynamiki importu	100	114	124	×	×	144
Wskaźniki dynamiki eksportu	100	207	286	×	×	400
Cukrownicza i cukiernicza						
Import	321	340	415	283	356	520
Eksport	371	534	612	422	551	800
Saldo	50	194	197	×	×	280
Udział w imporcie rolno-spożywczym w proc.	8,4	7,2	7,3	×	×	7,8
Udział w eksporcie rolno-spożywczym w proc.	9,2	10,0	8,6	×	×	9,5
Wskaźniki dynamiki importu	100	106	129	×	×	162
Wskaźniki dynamiki eksportu	100	144	165	×	×	206

Cd. tab. II.8

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	I-IX 2005	I-IX 2006	2006 ^a
Koncentratów spożywczych i przypraw						
Import	220	251	287	207	237	330
Eksport	194	250	351	245	279	400
Saldo	-26	-1	64	×	×	70
Udział w imporcie rolno-spożywczym w proc.	5,7	5,3	5,0	×	×	4,9
Udział w eksporcie rolno-spożywczym w proc.	4,8	4,7	4,9	×	×	4,8
Wskaźniki dynamiki importu	100	114	130	×	×	150
Wskaźniki dynamiki eksportu	100	129	181	×	×	206
Wód mineralnych						
Import	20	30	50	38	47	60
Eksport	25	72	119	92	108	140
Saldo	5	42	69	×	×	80
Udział w imporcie rolno-spożywczym w proc.	0,5	0,6	0,9	×	×	0,9
Udział w eksporcie rolno-spożywczym w proc.	0,6	1,4	1,7	×	×	1,7
Wskaźniki dynamiki importu	100	150	250	×	×	300
Wskaźniki dynamiki eksportu	100	288	476	×	×	560
Napojów alkoholowych						
Import	114	140	174	111	131	200
Eksport	61	81	125	90	109	150
Saldo	-53	-59	-49	×	×	-50
Udział w imporcie rolno-spożywczym w proc.	3,0	3,0	3,0	×	×	3,0
Udział w eksporcie rolno-spożywczym w proc.	1,5	1,5	1,8	×	×	1,8
Wskaźniki dynamiki importu	100	123	153	×	×	175
Wskaźniki dynamiki eksportu	100	133	205	×	×	246
Przetwórstwo używek (kawy i herbaty)						
Import	235	256	306	217	249	350
Eksport	99	102	120	84	113	160
Saldo	-136	-154	-186	×	×	-190
Udział w imporcie rolno-spożywczym w proc.	6,1	5,4	5,4	×	×	5,2
Udział w eksporcie rolno-spożywczym w proc.	2,4	1,9	1,7	×	×	1,9
Wskaźniki dynamiki importu	100	109	130	×	×	149
Wskaźniki dynamiki eksportu	100	103	121	×	×	162
Tytoniowa						
Import	60	139	201	116	152	260
Eksport	73	128	213	150	264	380
Saldo	13	-11	12	×	×	120
Udział w imporcie rolno-spożywczym w proc.	1,7	2,9	3,5	×	×	3,9
Udział w eksporcie rolno-spożywczym w proc.	1,8	2,4	3,0	×	×	3,1
Wskaźniki dynamiki importu	100	232	335	×	×	433
Wskaźniki dynamiki eksportu	100	175	292	×	×	520

^a prognoza

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych CIHZ.

Najważniejsze z punktu widzenia polskiego eksportu rolno-spożywczego branże są ściśle związane z rolnictwem krajowym. Trzy najważniejsze z nich –

każda o odmiennym charakterze – to mięsna (udział w eksporcie w 2006 roku 21,4%), owocowo-warzywna (udział 19,6%) i mleczarska (udział 10,8%). Stanowią one ok. 50% polskiego eksportu rolno-spożywczego, a zatem ich dominacja jest wyraźna. Jest to jeszcze jednym dowodem, że kraj, który stara się rozwijać możliwości produkcyjne rolnictwa musi zwiększać eksport wysokiej jakości produktów masowych. Niekiedy zalecany eksport artykułów „niszowych” (specjalności regionalne, produkty ekologiczne) zawsze pozostanie jedynie dodatkiem do eksportu masowego.

Polska powinna zatem rozwijać produkcję standardową z myślą o rynkach eksportowych. Dla każdej z tych trzech branż eksport, ze względu na stabilizację popytu na rynku krajowym, jest obecnie najważniejszym czynnikiem rozwoju. Dla mięsnej i mleczarskiej członkostwo otworzyło nowe możliwości w porównaniu z okresem poprzedzającym członkostwo. Wówczas miały one ograniczony kontyngentami preferencyjnymi dostęp do wielu rynków UE, a cła *erga omnes* były tak wysokie, że eksport wielu produktów poza kontyngentami był nieopłacalny. Stąd niezwykle szybki wzrost eksportu po uzyskaniu członkostwa.

Branża mięsna w roku 2006 zdecydowanie wysunęła się na pierwsze miejsce pod względem wartości eksportu oraz dodatniego salda (por. tab. II.8). Na ten wynik złożył się postępujący w okresie 2003-2006 w mniej więcej równym, wysokim tempie wzrost wartości eksportu żywych zwierząt (stanowiących wartościowo ok. 20% wywozu), mięsa i produktów ubocznych uboju (ok. 70% wywozu) oraz produktów mięsnych (ok. 10% wywozu). W roku 2006 wskaźnik wzrostu wartości polskiego eksportu branży mięsnej wyniósł ok. 260 (rok 2003 = 100; por. tab. II.8). Polska eksportuje zarówno zwierzęta do dalszego chowu (cielęta i bydło lekkie), jak i zwierzęta rzeźne (bydło ciężkie, konie i trzodę chlewną). Zwraca uwagę rosnący eksport trzody chlewnej w sytuacji, gdy polskie rzeźnie mają wolne moce produkcyjne.

Wydawać by się mogło, że w branży mięsnej występują transakcje krzyżowe (równoczesny import i eksport tych samych asortymentów). Wprawdzie rzeczywiście wzrasta równocześnie import i eksport wieprzowiny, ale Polska eksportuje przede wszystkim półtusze wieprzowe, a importuje mięso w elementach do wyrobu przetworów mięsnych. Również w handlu mięsem drobiowym transakcje krzyżowe są rzadkie, gdyż sprowadza się przede wszystkim udka kurze, a wywozi mięso w elementach. W obu przypadkach jest to typowy wewnątrzbranżowy handel nieidentycznymi, ale pośrednio konkurującymi ze sobą asortymentami.

Jest za wcześnie na ocenę, czy polska branża mięsna jako całość ma już trwałe, silne miejsce na rynkach Unii Europejskiej, czy też jest to jedynie przejściowy sukces. Niewątpliwie sytuacja jest zróżnicowana asortymentowo. Silną pozycję ma eksport nieanonimowy – bydła do dalszego chowu, koni

różnych, przetworów mięsnych (kielbas i konserw) oraz kaczek i gęsi – od lat znany na rynkach niektórych państw członkowskich. Natomiast pozostałe produkty branży mięsnej są na ogół anonimowe, a zatem mogą konkurować przede wszystkim ceną, a następnie perfekcyjną obsługą klientów. Z szybkiego wzrostu wartości polskiego eksportu mięsnego wynika jednak, że branża ma coraz silniejszą pozycję na rynkach innych państw członkowskich i najprawdopodobniej będzie ją wzmacniać co najmniej przez kilka najbliższych lat. Silną stroną polskiego eksportu są niższe niż w innych państwach członkowskich marże przetwórstwa i handlu.

Odmienne kształtuje się sytuacja w branży mleczarskiej, dla której eksport ma jeszcze większe znaczenie niż dla mięsnej. Polskiemu mleczarstwu nie udało się bowiem zająć na krajowym rynku żywnościowym pozycji zgodnej z zaleceniami nauki o żywieniu. Spożycie artykułów mleczarskich na 1 mieszkańca w przeliczeniu na mleko jest w Polsce znacznie niższe niż w niemal wszystkich innych państwach europejskich. Po 1 maja 2004 roku nastąpił szybki wzrost eksportu przede wszystkim do innych państw członkowskich, ale trwał tylko 2 lata i w 2006 roku wartość eksportu nie przekroczy poziomu roku 2005. Mimo to obecnie polskie mleczarstwo ma w niektórych państwach członkowskich na rynkach standardowych artykułów mleczarskich silniejszą pozycję niż przed kilku laty, a wskaźnik wzrostu wartości eksportu artykułów mleczarskich w 2006 roku wyniósł 249 (2003 = 100; por. tab. II.8). Jednakże wśród eksportowanych produktów nie ma ani jednego, który byłby wizytówką polskiego mleczarstwa.

Zdaniem przedstawicieli przemysłu mleczarskiego przy obecnych kursie walutowym złoty – euro sprzedaż na rynkach innych państw członkowskich staje się nieopłacalna. Stagnacja w 2006 roku tylko częściowo potwierdza tę opinię, gdyż przy nieopłacalności eksportu powinien nastąpić jego spadek. Nie jest jednak wykluczone, że eksport przynosi straty mleczarniom płacącym stosunkowo wysokie ceny rolnikom za dostarczane mleko lub też mającym wysokie koszty pozasurowcowe. Znajdują się one zatem w sytuacji, w której niezbędne są trudne działania, w tym dalsza restrukturyzacja branży, których efektem powinna być obniżka kosztów.

Pozytywną cechą ostatnich lat jest postępująca zmiana struktury eksportowanych artykułów mleczarskich. W latach 2003-2006 wystąpiła tendencja wzrostu wywozu najbardziej wartościowych asortymentów – serów i twarogów oraz lodów. Natomiast zmniejszyła się wartość eksportu kazeiny. Wciąż jednak jeszcze w strukturze eksportu zbyt duży, choć malejący, jest udział mleka w proszku.

W analizowanym okresie wzrastał również eksport owocowo-warzywny. Jednak wskaźniki wzrostu wartości eksportu były znacznie niższe (rok 2006 – 139 przy przyjęciu roku 2003 za 100) niż w branżach mięsnej i mleczarskiej. Mimo to branża owocowo-warzywna znajduje się w 2006 roku na drugim miejscu pod względem wartości wywozu (po mięsnej), a jej pozycja jest niezagrażona co najmniej przez kilka najbliższych lat. Równocześnie najwyższa jest wartość importu owocowo-warzywnego, co wynika z konieczności zaspokojenia popytu krajowego na owoce i warzywa innych stref klimatycznych (oraz przetwory z nich), a także poza okresem zbiorów – na owoce i warzywa uprawiane w kraju.

Podstawową przyczyną znacznie niższego tempa wzrostu wartości eksportu owocowo-warzywnego w okresie 2003-2006 jest znacznie łatwiejszy dostęp owoców i warzyw oraz przetworów z nich do rynków UE w latach poprzedzających członkostwo. Branża ta należała i nadal należy do najslabiej chronionych w systemie rynków rolnych UE. W dziedzinie dostępu polskich owoców i warzyw do rynku UE 1 maja 2004 roku nie spowodował zatem istotnych zmian.

Na polski eksport owocowo-warzywny składają się mniej więcej po 1/3 owoce i warzywa świeże, wstępnie przetworzone (przede wszystkim mrożone lub wstępnie zakonserwowane w inny sposób) oraz przetworzone (m.in. dżemy, marynaty, soki owocowe). Z produktów wstępnie przetworzonych (koncentratów soków) importerzy wyrabiają artykuły konsumpcyjne, przetwarzając je lub co najmniej konfekcjonując i sprzedając pod własnymi markami handlowymi.

Zupełnie inaczej kształtuje się struktura importu owocowo-warzywnego. Dominują w nim owoce i warzywa świeże. Ich udział w wartości importu owocowo-warzywnego waha się w okresie 2003-2006 w granicach 68-75%. Na drugim miejscu znajdują się produkty wysokoprzetworzone, w tym także koncentraty soków owocowych innych stref klimatycznych, rozcieńczane i konfekcjonowane w Polsce. Zauważyć należy, że wartość importowanych koncentratów soków jest w poszczególnych latach okresu 2003-2006 co najmniej trzykrotnie niższa niż eksportowanych.

Branżą równocześnie importującą i eksportującą podstawowe surowce do produkcji jest olejarsko-paszowa. Pod względem wartości importu znajduje się z reguły na drugim miejscu, po owocowo-warzywnej. W 2006 roku jej import wyniesie przypuszczalnie blisko 1 mld euro. Jest to jedna z niewielu branż przemysłu rolno-spożywczego, która na ogół (wyjątkiem jest rok 2006, w którym najprawdopodobniej będzie wysokie, dodatnie saldo obrotów; por. tab. II.8) ma wysokie ujemne saldo obrotów. Z trzech podstawowych grup produktów importowanych (nasiona oleistych, oleje i tłuszcze oraz śruty i pasze) najwięk-

szcze znaczenie ma import makuchów oraz pasz (przede wszystkim dla psów i kotów), stanowiący w latach 2003-2006 około 60% wartościowego importu branży. Na drugim miejscu znajduje się import olejów, przede wszystkim sojowego i słonecznikowego, przeważnie w postaci surowej. Importowane oleje są następnie rafinowane i konfekcjonowane w polskich zakładach. Udział nasion w imporcie branży wynosił w latach 2003-2006 poniżej 10%.

Podstawowymi eksportowanymi przez Polskę produktami branży olejarsko-paszowej są dwie pozycje: śruta rzepakowa i pasze dla psów i kotów. Eksport oleju rzepakowego wykazuje się dużymi wahaniami, wynikającymi ze zmienności krajowych zbiorów rzepaku. Zwrócić należy uwagę na wysokie i rosnące z roku na rok obroty paszami dla psów i kotów. Wartość ich importu wynosi obecnie powyżej 100 mln euro rocznie i nadal rośnie. Niemal równie wysoka jest wartość eksportu.

W najbliższych latach w państwach UE wzrośnie zapotrzebowanie na produkty przemysłu olejarskiego. Oleje roślinne, w tym także rzepakowy, są bowiem jednym z podstawowych surowców do produkcji biopaliw.

Branża cukrowniczo-cukiernicza wyraźnie dzieli się na dwie części. Obowiązujące regulacje wykluczają lub co najmniej bardzo utrudniają wzrost produkcji cukru. Sprzedaż na rynku unijnym i sprzedaż subwencionowana na innych rynkach jest kwotowana, a cukier buraczany nie jest w stanie konkurować bez subsydiów na rynkach światowych z cukrem trzcinowym. Produkcja przemysłu cukrowniczego z konieczności ustabilizuje się zatem w okolicy poziomu, wyznaczonego przez kwoty, przy czym jej część będzie lokowana na rynkach innych państw członkowskich. Ocenia się, że wartość eksportu cukru będzie kształtować się mniej więcej na obecnym poziomie, czyli nie przekroczy 200 mln euro rocznie.

Branża cukiernicza charakteryzuje się zarówno silnymi powiązaniem z cukrowniczą, jak i z rolnictwem strefy tropikalnej, gdyż podstawowymi surowcami są cukier i kakao. W ostatnich latach przemysł cukierniczy, w którym poważną pozycję zajmuje kapitał zagraniczny, staje się coraz poważniejszym eksporterem i importerem. Szacuje się, że import w 2006 roku przekroczy 500 mln euro, a eksport zbliży się do tej sumy (460 mln euro). Są to kwoty, których przed kilku laty trudno było się spodziewać, gdyż dość powszechnie uważano, że zagraniczni producenci inwestują w Polsce wyłącznie ze względu na możliwości sprzedaży na dużym polskim rynku. Tymczasem obecnie należące do nich polskie przedsiębiorstwa stanowią część międzynarodowych sieci produkcyjnych i zaspokajają również potrzeby innych rynków. Sądzić należy, że jest to tendencja trwała i polski przemysł cukierniczy będzie coraz poważniejszym eksporterem i importerem.

Uważa się, że branża zbożowo-młynarska – poza latami wysokich zbiorów zbóż – wykazuje deficyt handlowy z zagranicą, głównie ze względu na konieczność importu zbóż i mąki. W ostatnich kilku latach Polska stała się także poważnym eksporterem pieczywa cukierniczego, którego wartość w 2006 roku wyniesie blisko 400 mln euro. Wprawdzie Polska importuje także pieczywo cukiernicze, ale wartość importu jest znacznie mniejsza (około 100 mln euro w 2006 roku). W rezultacie (por. tab. II.8) saldo obrotów branży zbożowo-młynarskiej było w ostatnich latach z reguły dodatnie, również wówczas, gdy uwzględni się import słodu dla przemysłu piwowarskiego.

Omówiona sytuacja w przemyśle cukierniczym nie jest wyjątkowa. Okazuje się bowiem, że również w innych przemysłach przetwarzających surowce importowane (wyłącznie – przetwórstwo kawy i herbaty, niemal wyłącznie – przemysł tytoniowy lub też w znacznej części – przemysły rybny i koncentratów spożywczych) poziom produkcji przekracza popyt krajowy i znaczna jej część jest eksportowana. Jest to także konieczność wynikająca ze spadku popytu krajowego na papierosy. Natomiast w pozostałych przemysłach jest efektem prze-myślanej strategii rozwoju przedsiębiorstwa w długim okresie. Świadczy to, że – podobnie jak w przemyśle cukierniczym – polskie zakłady koncentratów spożywczych oraz produkcji ekstraktów i konfekcjonowania kawy zostały włączone w sieci produkcyjne przedsiębiorstw o zasięgu międzynarodowym.

Odrębnym przypadkiem jest nie związany z rolnictwem przemysł wód mineralnych. Rosnący eksport zaskakuje, gdyż na ogół w Europie każdy kraj eksploatuje własne źródła, a z zagranicy sprowadza się jedynie wody o ugruntowanej sławie międzynarodowej (np. Evian, Ems, Vichy).

III. Tendencje rozwojowe rolnictwa i przemysłu spożywczego

III.1. Produkcja i podaż rolnictwa

III.1.1. Tendencje i zmienność produkcji rolnictwa

Ocenę wpływu integracji na wyniki produkcyjne rolnictwa przeprowadzono przez porównanie poziomu produkcji po wejściu do Unii Europejskiej, tj. w latach 2004-2006 z odpowiednimi wielkościami osiągniętymi w latach 2001-2003 i 1998-2000. Wszystkie te trzyletnie okresy mają jedną wspólną cechę, a mianowicie w każdym z tych okresów pierwszy rok charakteryzował się wysoką produkcją, szczególnie roślinną, w ostatnim roku każdej trzylatki nastąpił duży, gwałtowny spadek zbiorów, głównie zbóż, spowodowany niekorzystnymi warunkami klimatycznymi. Każdy z tych trzech okresów opisano średnią roczną wartości produkcji globalnej, końcowej i towarowej rolnictwa (w cenach stałych), wskaźnikami zmian tych wartości w kolejnych okresach trzyletnich oraz wskaźnikami zmienności wartości produkcji. Ponadto wskaźnikami dynamiki o stałej podstawie oceniono zmiany produkcji w całym dziewięcioletnim okresie 1998-2006.

W pierwszych latach po wejściu Polski do UE globalna produkcja rolnictwa była średnio o 2,5% wyższa niż w latach 2001-2003 (tab. III.1). W tym okresie obniżyła się (o 1,1%) produkcja roślinna, ale w skali prawie pięciokrotnie mniejszej niż w latach 2001-2003 (w stosunku do lat 1998-2000). Równocześnie po wejściu do UE nastąpiło wyraźne przyspieszenie tempa wzrostu globalnej produkcji zwierzęcej. W tym okresie rozwijała się ona w tempie ok. 2,3% rocznie, podczas gdy w latach 2001-2003 jej przyrost wynosił ok. 1,1%. To przyspieszenie rozwoju produkcji zwierzęcej można wiązać z poprawą jej opłacalności, wynikającą głównie ze spadku cen zbóż i pasz, które jest skutkiem objęcia rolnictwa Wspólną Polityką Rolną UE.

Cechą rozwoju produkcji roślinnej jest znacznie szybsze tempo wzrostu produkcji końcowej i towarowej niż produkcji globalnej. Zjawisko to wystąpiło zarówno przed wejściem do UE, jak i po przystąpieniu do Unii. Końcowa i towarowa produkcja roślinna w porównywanych okresach rozwijała się w tempie ok. 2,5-3% rocznie (7,5-9% w ciągu trzech lat), co oznacza, że stale obniża się zużycie wewnętrzne zarówno produkcyjne, jak i konsumpcyjne. Zjawisko to w mniejszej skali wystąpiło także w produkcji zwierzęcej, której przyrost produkcji końcowej i towarowej był o ok. 0,5% rocznie wyższy od przyrostu produkcji globalnej.

Tabela III.1. Porównanie poziomu i zmienności wartości produkcji rolniczej w latach 2004-2006
w porównaniu do lat 2001-2003 (ceny stałe)

Wyszczególnienie	Średnia produkcja w latach			Zmiana poziomu produkcji w latach		Zmienność produkcji średnie zmiany w latach	
	1998-2000	2001-2003	2004-2006	2001-2003 w stosunku do lat 1998-2000	2004-2006 w stosunku do lat 2001-2003	2001-2003	2004-2006
	w mld zł ^a			w procentach			
Produkcja globalna	58,27	57,12	58,53	-2,0	2,5	2,83	4,83
w tym: roślinna	33,40	31,65	31,30	-5,2	-1,1	7,00	12,70
zwierzęca	24,87	25,47	27,23	2,4	6,9	3,87	4,37
Produkcja końcowa	38,70	40,79	43,82	5,4	7,5	3,73	4,03
w tym: roślinna	15,45	16,92	17,98	9,5	6,3	8,53	16,63
zwierzęca	23,25	23,87	25,84	2,7	8,3	3,90	4,83
Produkcja towarowa	33,15	34,93	37,44	5,4	7,2	4,10	1,57
w tym: roślinna	13,48	14,42	15,19	7,0	5,3	3,20	9,50
zwierzęca	19,67	20,51	22,25	4,3	8,5	4,67	4,00

^a w cenach 2003 roku

Źródło: Dane GUS i obliczenia własne.

Po wejściu Polski do UE zwiększyła się zmienność produkcji rolniczej, szczególnie roślinnej. Średnie zmiany wartości globalnej produkcji roślinnej zwiększyły się z $\pm 7,0\%$ rocznie w latach 2001-2003 do $\pm 12,7\%$ w ostatnich trzech latach. Dwukrotnie zwiększyła się zmienność produkcji końcowej (z $\pm 8,5$ do $\pm 16,6\%$) i towarowej (z $\pm 3,2$ do $\pm 9,5\%$). Mniejsza jest zmienność produkcji zwierzęcej, gdyż w tym przypadku zmiany wartości produkcji globalnej, końcowej i towarowej wynoszą ok. $\pm 4\%$ rocznie. Przebieg krzywej wartości produkcji rolniczej (rys. III.1) wskazuje, że:

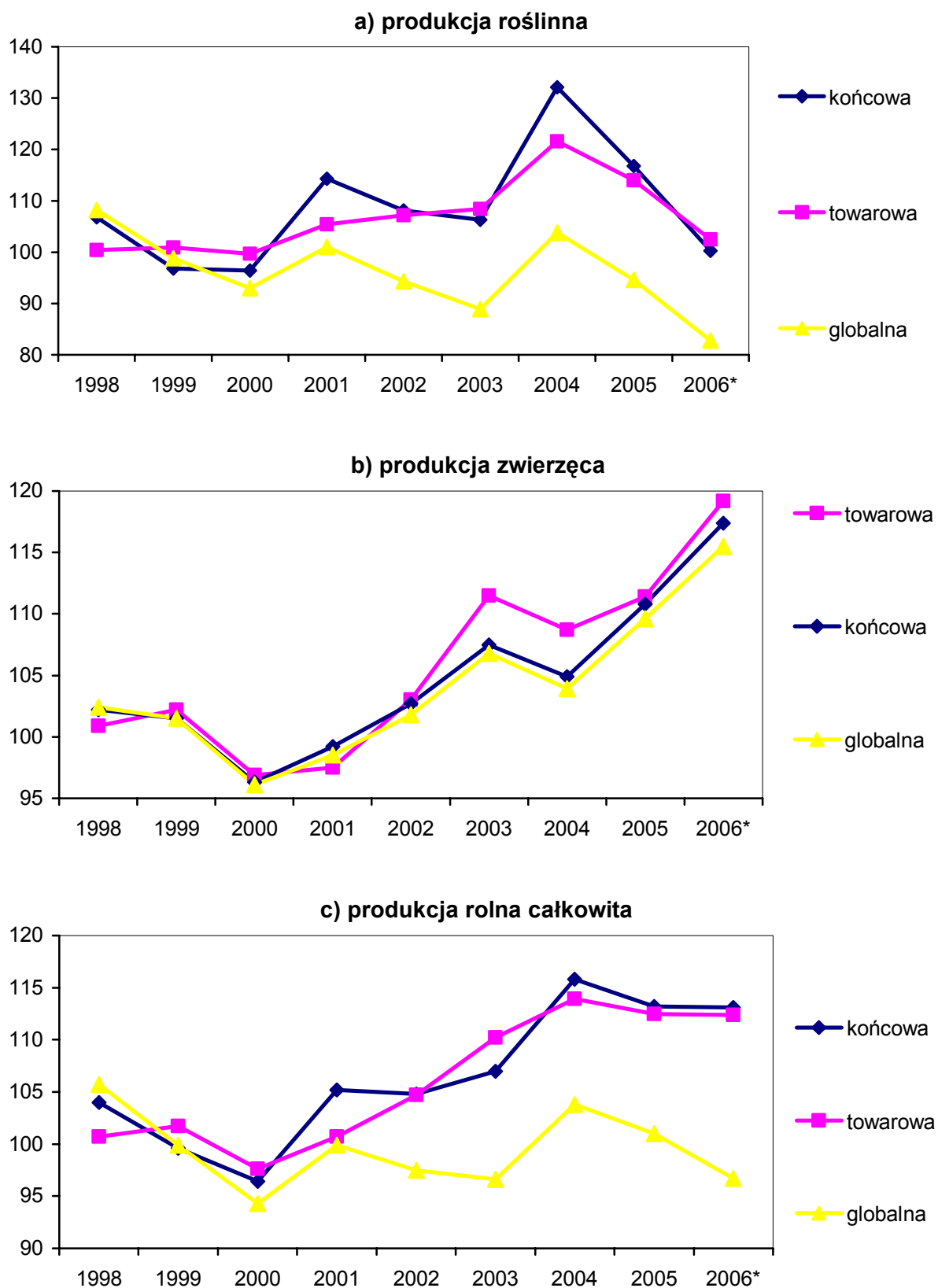
- produkcja roślinna wykazuje silne wahania wyraźnie o cyklicznym charakterze; jeden cykl w ostatnich latach trwał 3 lata,
- podobne cykliczne wahania występują w produkcji zwierzęcej, ale skala tych wahań była 2-3 razy mniejsza niż produkcji roślinnej, i przy wyraźnie zarysowanym trendzie wzrostowym,
- przebieg krzywej wartości całkowitej produkcji rolnictwa jest pod silnym wpływem wahań produkcji roślinnej.

Zjawiska te występowały zarówno przed wejściem do UE, jak i po przystąpieniu Polski do UE. Integracja z UE nie zmieniła tego stanu, a objęcie polskiego rolnictwa Wspólną Polityką Rolną nie doprowadziło do większej stabilizacji produkcji tego sektora.

Po wejściu do UE nie było istotnych zmian w poziomie produkcji tak ważnych działów polskiego rolnictwa jak produkcja zbóż, mleka i mięsa wieprzowego. W latach 2004-2006 była ona podobna jak w całym minionym dziesięcioleciu, z wyjątkiem produkcji mleka, która wcześniej wykazywała tendencje spadkowe, a ostatnio jest ustabilizowana na poziomie ok. 11,5 mld l (tab. III.2). Trwa silna tendencja spadkowa produkcji okopowych, w tym szczególnie ziemniaków i okopowych pastewnych. Ich łączna produkcja wynosi ok. 20 mln ton i jest dwukrotnie mniejsza niż w końcu poprzedniej dekady i o 27% niż w 2003 roku. Po wejściu do UE obniżyła się nieco produkcja owoców, ale jej obecny poziom jest o ok. 15% wyższy niż w latach 1998-2000. Działami rolnictwa, które po wejściu do UE wykazują wzrost, są:

- sektor drobiarski, w którym utrzymywała się wcześniej występująca silna tendencja wzrostowa produkcji mięsa drobiowego i jaj, głównie pod wpływem podobnych tendencji rozwojowych rynku krajowego i wzmocnionych rosnącym eksportem,
- produkcja rzepaku, która przewyciężyła wieloletni zastój i pod wpływem rosnącego popytu na biopaliwa, przekracza już 1,5 mln ton i jest o ok. 60% wyższa niż w latach poprzednich; po wejściu do UE poprawiły się istotnie relacje cen rzepaku do cen zbóż.

Rysunek III.1. Dynamika wartości produkcji rolniczej
(w cenach stałych, średnia z lat 1998-2000 = 100)



* prognoza

Źródło: Dane GUS.

Tabela III.2. Porównanie poziomu i zmienności produkcji rolniczej
w latach 2004-2006 w porównaniu do lat 2001-2003

Wyszczególnienie	Średnia produkcja w tys. ton w latach			Zmiana poziomu produkcji w procentach w latach		Zmienność produkcji – średnie zmiany w latach w procentach rocznie	
	1998-2000	2001-2003	2004-2006	2001-2003 w stosunku do lat 1998-2000	2004-2006 w stosunku do lat 2001-2003	2001- -2003	2004- -2006
Zboża	25 083	25 743	26 188	2,6	1,7	13,3	18,1
Oleiste	1 063	959	1 575	-9,8	64,2	12,1	40,8
Okopowe	42 067	30 705	24 105	-27,0	-21,5	16,4	14,7
w tym: buraki cukrowe	13 623	12 179	11 387	-10,6	-6,5	14,8	11,2
ziemniaki	23 370	15 548	11 123	-33,5	-28,5	21,4	19,5
Owoce	2 772	3 247	3 210	17,1	-1,0	24,4	11,0
Warzywa	.	4 897 ^a	5 283	.	7,9	9,8	8,1
Mięso	3 054	3 200	3 441	4,8	7,5	5,4	5,3
w tym: wołowina i cielęcina	426	339	362	-20,6	6,8	9,4	3,3
wieprzowina	2 021	2 041	2 047	1,0	0,3	6,6	6,8
drób	559	783	994	40,1	27,0	13,8	6,9
Mleko (w mln l)	11 895	11 537	11 551	-3,0	0,1	0,1	0,6
Jaja (w mln szt.)	7 436	8 724	9 537	17,3	9,3	6,4	2,0

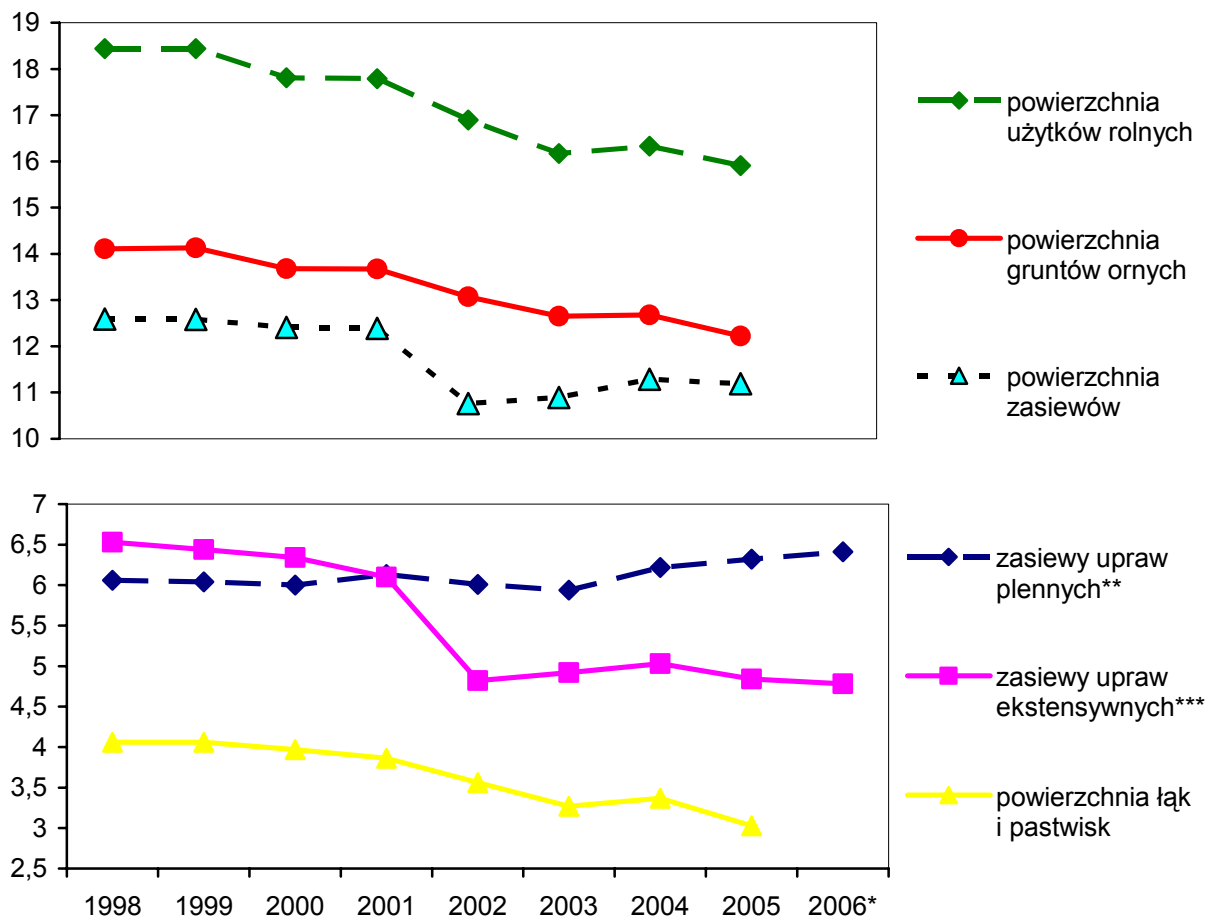
^a średnia z lat 2002-2003, gdyż szacunki z lat wcześniejszych są nieporównywalne

Źródło: Dane GUS i obliczenia własne.

W ostatnich latach pod wpływem popytu eksportowego kontynuowany jest powolny wzrost produkcji warzyw. Był to czynnik, który spowodował powrót ożywienia w produkcji żywca wołowego. Produkcja ta do roku 2002 wykazywała silną tendencję spadkową (z 473 tys. ton mięsa w 1998 roku do 319 tys. ton w 2002 roku), a ostatnio zwiększyła się prawie do 400 tys. ton.

W większości działów produkcji rolnej utrzymują się wysokie mierniki zmienności produkcji. W produkcji roślinnej przekraczają one $\pm 10\%$ rocznie, przy czym po wejściu do UE zwiększyły się wahania produkcji zbóż i rzepaku, a obniżyły produkcji owoców, warzyw i buraków cukrowych. Utrzymuje się wysoka zmienność produkcji trzody, a wyraźnie obniżyła się produkcja drobiarskiej oraz wołowiny. Bardzo małe były i są wahania produkcji mleka.

Rysunek III.2. Użytkowanie gruntów rolnych (w mln ha)



* dane wstępne;

** pszenica, pszenżyto, jęczmień, kukurydza, rzepak, buraki cukrowe, strączkowe, sady i uprawy warzyw;

*** żyto, owies, mieszanki, ziemniaki i okopowe pastewne

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z lat 2000-2005 i statystyka rolnictwa GUS.

Małą dynamikę rozwoju produkcji roślinnej można częściowo wiązać z kurczeniem zasobów produkcyjnych polskiego rolnictwa. Od lat występuje tendencja do ograniczania powierzchni użytków rolnych, gruntów ornych, zasiewów oraz łąk i pastwisk (rys. III.2). Tendencja ta została przejściowo zahamowana w pierwszym roku po wejściu do UE, głównie z powodu powiązania dopłat bezpośrednich z powierzchnią użytków rolnych i uprawą głównych roślin. Zjawisko to miało jednak przejściowy charakter, gdyż w 2005 i 2006 roku powróciła tendencja z lat poprzednich. Malejąca powierzchnia użytków rolnych jest jednak coraz intensywniej wykorzystywana, gdyż:

- stale wzrasta powierzchnia zasiewów roślinami mających większe wymagania glebowe; w latach 2003-2006 zwiększyła się ona o 8%,
- szybko zmniejsza się powierzchnia łąk i pastwisk oraz powierzchnia zasiewów mających małe wymagania glebowe; łącznie w latach 1998-2006 obniżyła się ona o 26%; a po wejściu do UE tylko o 7,5%.

III.1.2. Produkcja głównych produktów rolnictwa

Zbiory zbóż

Produkcja zbóż w Polsce wykazuje słabą tendencję wzrostową w tempie ok. 0,6-0,9% rocznie oraz charakteryzuje się dużą zmiennością. Bardziej stabilne jest zużycie zbóż, którego wahania zależą głównie od zmienności produkcji trzody. Zużycie krajowe zbóż, wynoszące od 24,5 do 26 mln ton jest nieco niższe (o ok. 0,6 mln ton) od produkcji. W zużyciu krajowym dominuje spasanie (ok. 66%), które – podobnie jak spożycie – jest dość stabilne, przy czym istotne jest to, że wzrost produkcji zwierzęcej nie wywołuje zwiększonego paszowego zużycia zbóż (por. rys. III.3 i tab. III.3). Po stronie zużycia tendencję wzrostową wykazuje tylko zużycie przemysłowe, które w latach 1998-2006 zwiększyło się o 50% (z ok. 0,8 mln ton do ponad 1,2 mln ton).

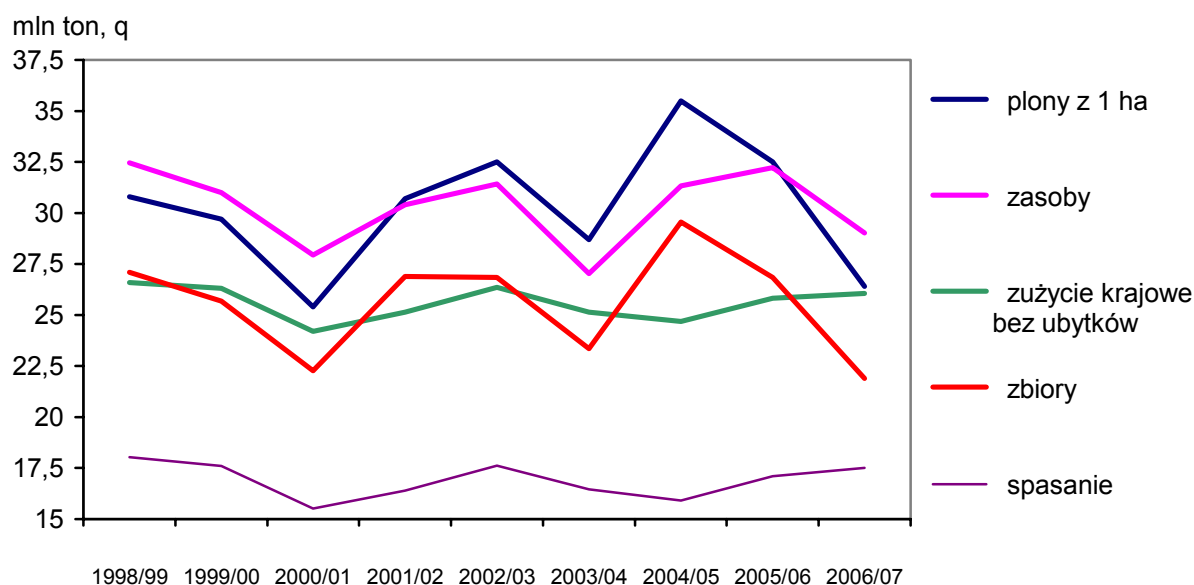
O dużej zmienności produkcji zbóż decydują wahania plonów, które wprawdzie wykazują słabą tendencję wzrostową, ale przedział wahań jest szeroki. W latach 2004-2006 wahały się one w przedziale 26,4-35,5 q z 1 ha, a w latach 1998-2003 od 25,4 do 32,5 q. W tym czasie kilkakrotnie mniejsze były wahania powierzchni zasiewów zbóż. Areal uprawy zbóż obniżył się z 8,8 mln ha w 1998 roku do 8,1 mln ha w 2003 roku, a później znów się zwiększył do ok. 8,3 mln ha. Zmienia się struktura uprawy zbóż, gdyż:

- powierzchnia uprawy pszenicy, pszenżyta, jęczmienia i kukurydzy zwiększyła się łącznie z 4,5 mln ha w latach 1998-2000 do 4,7 mln ha w latach 2001-

-2003 i do 4,85 mln ha w ostatnich trzech latach, w tym kukurydzy odpowiednio ze 114 tys. ha do 300 i 365 tys. ha;

- areal uprawy zbóż mających mniejsze wymagania glebowe ma stałą tendencję spadkową; zmniejszył się on z 4,2 mln ha w latach 1998-2000 do 3,7 mln ha w latach 2001-2003 i 3,44 mln ha w trzech ostatnich sezonach.

Rysunek III.3. Produkcja i zużycie zbóż w Polsce



Źródło: Rynek zbóż. Stan i perspektywy, nr 31, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Analizy Rynkowe 2006.

Tabela III.3. Plony i struktura produkcji zbóż w Polsce

Gatunki zbóż	Plony w q z 1 ha			Struktura produkcji zbóż w procentach		
	1998- -2000	2001- -2003	2004- -2006	1998- -2000	2001- -2003	2004- -2006
Pszenica	34,5	35,9	38,4	36,0	34,3	32,8
Pszennyto	30,5	31,0	31,7	8,0	11,1	13,8
Jęczmień	29,3	30,4	31,2	13,0	12,7	13,2
Kukurydza	58,8	58,4	52,1	3,7	5,5	7,1
Średnia 4 gatunków	33,1	35,1	36,1	60,7	63,6	66,9
Żyto	22,2	23,4	23,9	19,7	15,4	13,1
Owies i mieszanki	25,4	26,0	25,6	19,6	21,0	20,0
Średnia 2 gatunków	23,7	24,9	25,0	39,3	36,4	33,1
Zboża średnio	28,6	30,7	31,5	100,0	100,0	100,0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Rynek zbóż. Stan i perspektywy, nr 31, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Analizy Rynkowe 2006.

Ta zmiana struktury zasiewów zbóż spowodowała dość duże zmiany struktury produkcji zbóż oraz niewielki wzrost wydajności zbóż z jednostki powierzchni (tab. III.3). W produkcji zbóż znacząco obniżył się udział żyta, owsa, mieszanek (z 39,3% w latach 1998-2000 do 33,1% w ostatnim trzyleciu), a zwiększył bardziej wartościowych pod względem paszowym – kukurydzy i pszenżyta. W tym okresie zwiększyły się średnie plony zbóż, ale tylko o 0,3 t/ha. Najbardziej wzrosły plony pszenicy (o 0,4 t) i średnie plony czterech bardziej plennych gatunków (średnio o 0,3 t). Istotne jest także to, że upowszechnienie uprawy kukurydzy skutkowało obniżeniem plonów tego zboża (o ponad 10%) oraz że przyrost plonów zbóż po wejściu do UE był dwukrotnie mniejszy niż w latach 2001-2003. To ostatnie zjawisko potwierdza wcześniejsze oceny, że uzależnienie dochodów producentów zbóż głównie od dopłat bezpośrednich, przy mniejszej ich zależności od cen osłabiło motywacje do intensyfikacji produkcji zbóż. Jest to skutek zmiany systemu regulacji rynku tego głównego produktu rolnictwa. Polska jest producentem zbóż, który osiąga najniższe w UE wskaźniki wydajności z jednostki powierzchni.

Produkcja roślin przemysłowych i okopowych

W tej części rolnictwa nastąpiły bardzo zróżnicowane tendencje rozwojowe. Po wejściu do UE znacząco zwiększyła się zarówno powierzchnia uprawy, jak i plony rzepaku. Areal uprawy tej rośliny przemysłowej wzrósł z około 440 tys. ha w latach 2001-2003 do prawie 600 tys. ha w latach 2004-2006 (624 tys. ha w 2006 roku), a plony są już o ponad 0,5 ton wyższe niż w latach poprzednich. Zbiory rzepaku zwiększyły się z ok. 1 mln ton w latach 1998-2003 do ok. 1,6 mln ton w ostatnich trzech latach. Jest to efekt rosnącego popytu ze strony sektora biopaliwa i poprawy relacji cen rzepaku do cen pszenicy. Nastąpiła znacząca zmiana o charakterze jakościowym, wynikająca zarówno z upowszechnienia uprawy rzepaku, jak i silnych motywacji do jej intensyfikacji.

Uprawę buraków cechuje stałe zmniejszanie powierzchni zasiewów i zbiorów, które w latach 2004-2006 były średnio o ok. 20% niższe niż w końcu lat dziewięćdziesiątych. Po wejściu do UE nastąpiła stabilizacja plonów na poziomie nieznacznie przekraczającym 40 ton z hektara, przy wyraźnym dążeniu plantatorów i cukrowni do przekraczania kwot produkcyjnych (średnio o ok. 0,4 mln ton cukru). Był to skutek wysokich cen buraków w 2004 i 2005 roku oraz wyższych cen cukru na rynku światowym, które łącznie z subwencjami zapewniały opłacalność wywozu nadwyżek cukru. Cechą rozwoju polskiego cukrownictwa jest także:

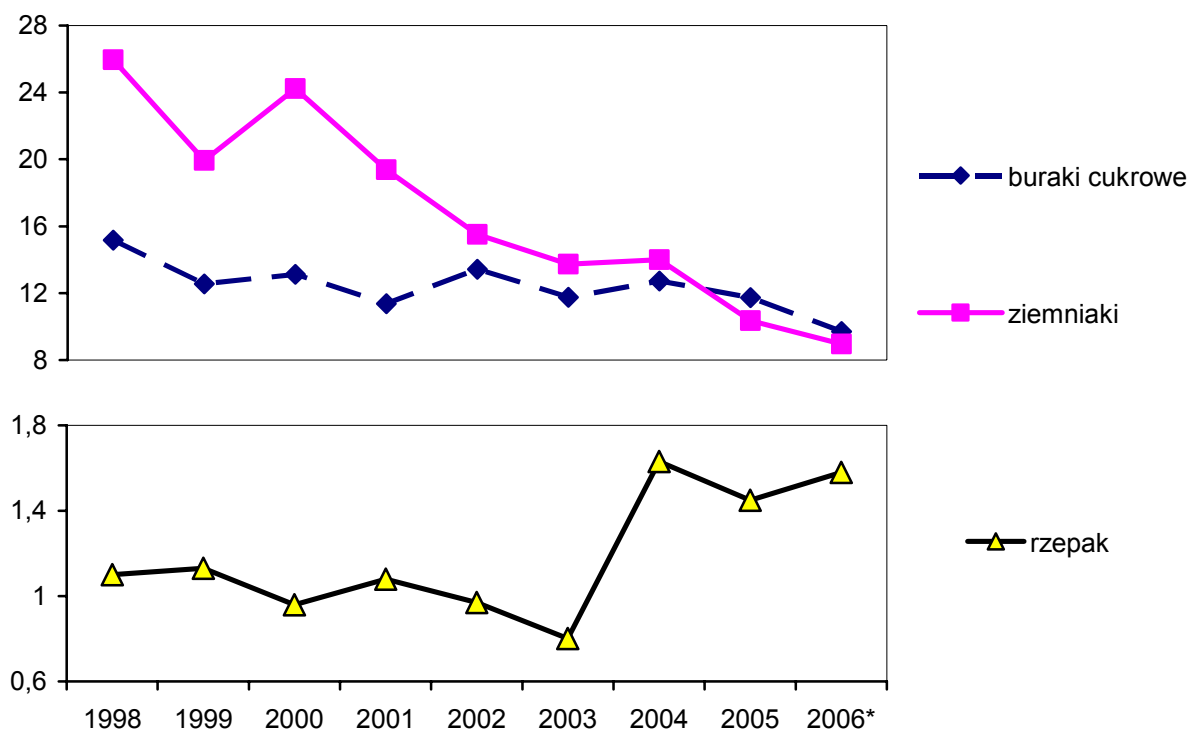
- wzrost zawartości cukru w burakach z 16,5% w latach 1998-2000 do 18,5% w ostatnich dwóch kampaniach oraz zmniejszenie strat technologicznych cukru (z 15% do 9-10%),
- stałe zmniejszanie liczby plantatorów buraka cukrowego (ze 167 tys. w 1998 roku do 86 tys. w 2003 roku i 62 tys. w 2006 roku), a przez to wzrost przeciętnej powierzchni plantacji (z 2,4 ha do 4,2 ha).

Tabela III.4. Powierzchnia uprawy i plony głównych roślin przemysłowych i okopowych

Wyszczególnienie	Powierzchnia uprawy w tys. ha			Plony w tonach z 1 ha		
	1998-2000	2001-2003	2004-2006	1998-2000	2001-2003	2004-2006
Rzepak	482	436	571	2,21	2,14	2,73
Buraki cukrowe	368	302	280	37,0	40,4	40,2
Ziemniaki	1 271	921	633	18,4	17,8	17,4

Źródło: Dane GUS.

Rysunek III.4. Zbiory roślin przemysłowych i okopowych (w mln ton)



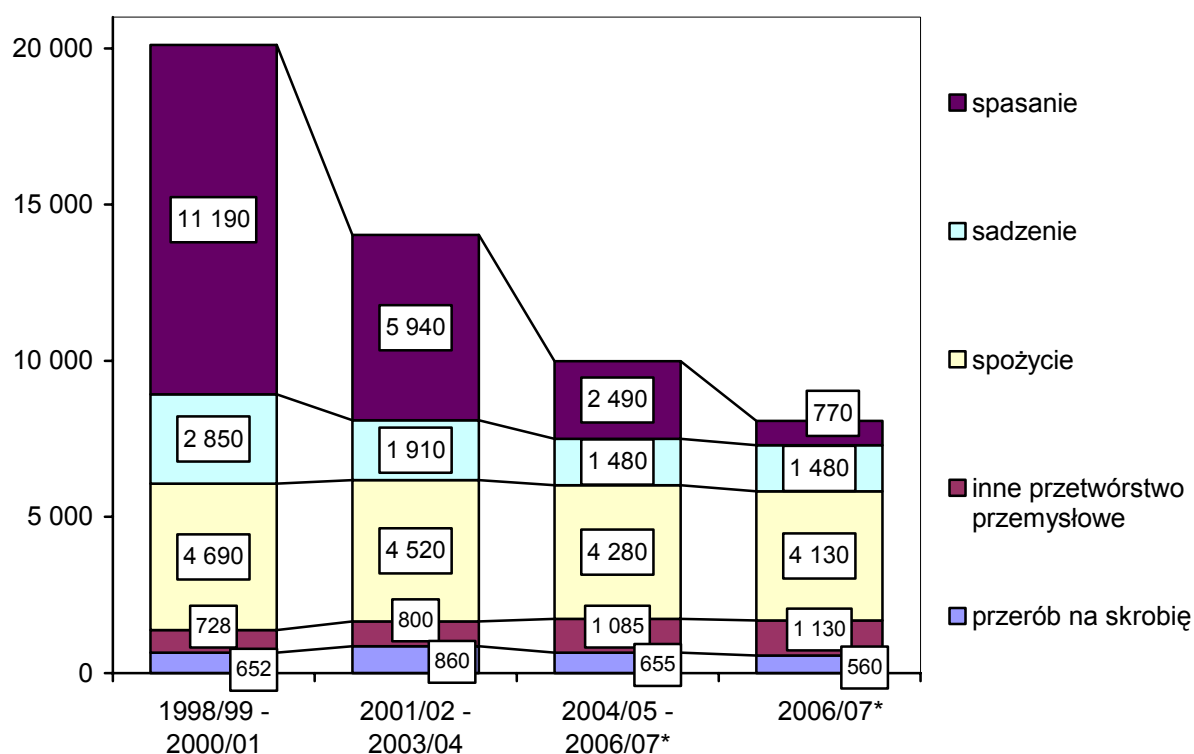
* przewidywania

Źródło: Dane GUS.

Kurczącym się działem polskiego rolnictwa jest uprawa ziemniaków i innych roślin okopowych. Po wejściu do UE nastąpiło nawet przyspieszenie tego procesu. Są to zmiany o charakterze jakościowym i strukturalnym, polegające prawie na całkowitej rezygnacji ze stosowania ziemniaków w produkcji spirytusu i w żywieniu zwierząt, w tym także trzody. Spowodowało to gwałtowne zmniejszenie powierzchni uprawy ziemniaków (z 1,3 mln ha w 1998 roku do 0,6 mln ha w latach 2005-2006) i podobne okopowych pastewnych (odpowiednio ze 120 tys. ha do 50 tys. ha). Spadkowi zasiewów nie towarzyszył wzrost plonów, które w porównywanym okresie nawet obniżyły się o 1 tonę z ha. Osłabiło to konkurencyjność tego działu polskiego rolnictwa.

Zmniejszenie produkcji ziemniaków nie spowodowało zmniejszenia ich zużycia na cele spożywcze. Od lat wynosi ono łącznie ok. 6 mln ton (rys. III.5), w tym spożycie świeżych ziemniaków nieco ponad 4 mln ton oraz ok. 1,8 mln ton w formie przetworzonej.

Rysunek III.5. Struktura krajowego zużycia ziemniaków (w tys. ton)



* sezon 2006/07 według prognozy IERiGŻ-PIB

Źródło: Rynek ziemniaka. Stan i perspektywy, nr 26 i 30, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Analizy Rynkowe 2004 i 2006.

Stale obniża się konsumpcja ziemniaków świeżych, a rozwija przetwórstwo ziemniaków, głównie na frytki, chipsy i susze. Kwotowanie produkcji

skrobi oraz system dopłat dla producentów ziemniaków skrobiowych (ok. 50 zł/t ziemniaków) i skrobi ziemniaczanej (22,24 euro na 1 tonę skrobi) stwarza silną motywację dla przekraczania limitów produkcyjnych. Bardzo mały jest przerób ziemniaków na spirytus, który w ostatnich latach wynosi tylko ok. 0,1 mln ton. Zużycie wewnętrzne rolnictwa (tj. spasanie i sadzenie) w ciągu niespełna 10 lat zmniejszyło się ponad sześciokrotnie, a po wejściu do UE 3,5 razy (z 7850 tys. ton do 2250 tys. ton). Obecnie zużycie krajowe ziemniaków (bez strat) wynosi już tylko 9,5 mln ton, w tym 23,5% wewnętrzne zużycie rolnictwa (produkcyjne).

Produkcja i podaż owoców i warzyw

Produkcja owoców i warzyw wyniosła w 2006 roku ok. 8 mln ton i była o 5% niższa w porównaniu z rokiem poprzednim. Zbiory owoców wzrosły o 9%, a warzyw zmniejszyły się o 12%. Spadły zbiory wszystkich gatunków warzyw gruntowych, a spośród owoców – jedynie malin, brzoskwiń i moreli. Nie zmieniła się znacznie produkcja warzyw uprawianych pod osłonami. Niższe zbiory warzyw, malin i brzoskwiń spowodowane były suszą glebową trwającą od połowy czerwca do końca lipca. Poprawa warunków wegetacji w drugiej połowie lata i jesienią wpłynęła na wzrost plonowania większości owoców z drzew, najbardziej jabłek i wiśni. Powierzchnia większości upraw ogrodniczych nie odbiegała od poziomu z 2005 roku. Mniejsza była tylko powierzchnia sadów jabłoniowych, wiśniowych, a także plantacji malin.

Od początku obecnej dekady zbiory owoców nie wykazują wyraźnych tendencji wzrostowych. W latach 2004-2006 były one średnio o 1% niższe od przeciętnych z trzech poprzednich lat. Wyższa w porównaniach tych okresów była tylko produkcja truskawek, malin, porzeczek czarnych oraz borówek wysokich. Wzrost produkcji tych owoców był wynikiem zwiększenia powierzchni uprawy. Mniejsza w tych okresach była także wydajność z hektara: jabłek, gruszek i agrestu, a wzrosły plony śliwek, wiśni i czereśni. Wzrosła powierzchnia sadów jabłoniowych, stąd spadek zbiorów tych owoców był mniejszy niż obniżenie plonów. W latach 2004-2006 wyższa była zarówno powierzchnia, jak i plony malin. Niższy był areal i wydajność z hektara gruszek i agrestu, a ich produkcja najbardziej się obniżyła.

Brak tendencji wzrostowych powierzchni uprawy niemal wszystkich owoców (poza jabłkami i malinami) wynika przede wszystkim ze zmienności cen, opłacalności produkcji i sytuacji ekonomicznej producentów. Jest ona następstwem zmienności plonów i zapotrzebowania na zagranicznych rynkach zbytu.

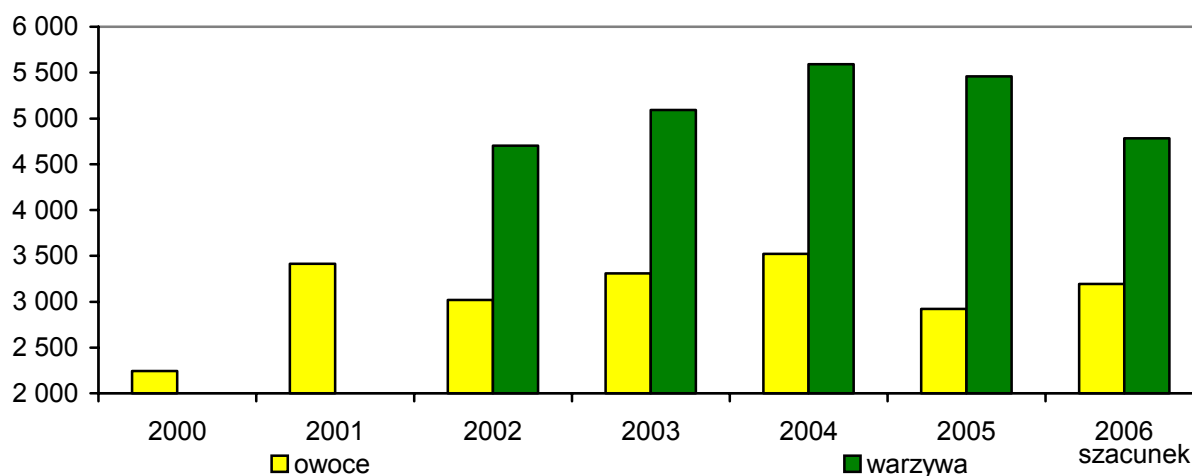
Tabela III.5. Zbiory owoców i warzyw w Polsce (w tys. ton)

Wyszczególnienie	2001-2003	2004-2006	2005	2006	<u>2004-2006</u>	<u>2006</u>
					2001-2003	2005
					w proc.	w proc.
Owoce	3 246,7	3 212,0	2 921,5	3 192,0	98,9	109,3
w tym:						
Jabłka	2 343,3	2 297,3	2 075,0	2 296,0	98,0	110,7
Owoce pestkowe	339,4	323,1	268,8	318,0	92,5	118,3
z tego: wiśnie	181,4	174,5	139,9	182,0	96,2	130,1
Pozostałe owoce z drzew	108,7	91,8	81,0	78,0	84,5	86,3
Owoce jagodowe	455,4	498,9	496,8	500,0	109,6	100,6
z tego: truskawki	175,5	186,4	184,6	189,0	106,2	102,4
maliny	44,2	58,8	65,5	54,0	133,0	82,4
porzeczki	175,1	192,4	186,8	196,0	109,9	104,9
Warzywa^a	4 896,0	5 276,4	5 458,3	4 781,0	107,8^b	87,6
w tym:						
Kapusta, marchew, buraki	2 298,4	2 481,7	2 605,0	2 184,0	108,0	83,8
Kalafioły	182,6	197,3	204,3	182,0	111,9	89,1
Cebula	631,6	719,3	714,1	578,0	113,9	80,9
Ogórki i pomidory gruntowe	502,5	475,1	489,9	467,0	94,5	95,4
Pozostałe warzywa gruntowe	568,5	730,5	772,0	699,0	128,5	90,5
Warzywa spod osłon	712,7	672,6	673,0	671,0	94,4	99,7
z tego: pomidory	382,7	369,2	369,0	369,0	96,5	100,0
ogórki	210,9	209,7	211,0	210,0	99,4	99,5

^a Średnia z lat 2002-2003; ^b średnią z lat 2004-2006 porównano ze średnią z lat 2002-2003; Wyniki Powszechnego Spisu Rolnego GUS z 2002 r. bardzo istotnie zmieniły powierzchnię uprawy i zbiory warzyw. Stąd zrezygnowano z przedstawiania danych z 2001 r.

Źródło: Wyniki produkcji roślinnej GUS, publikacje z poszczególnych lat; w 2006 r. – Przedwynikowy szacunek głównych ziemiopłodów rolnych i ogrodnictw GUS z 22 września 2006 r.

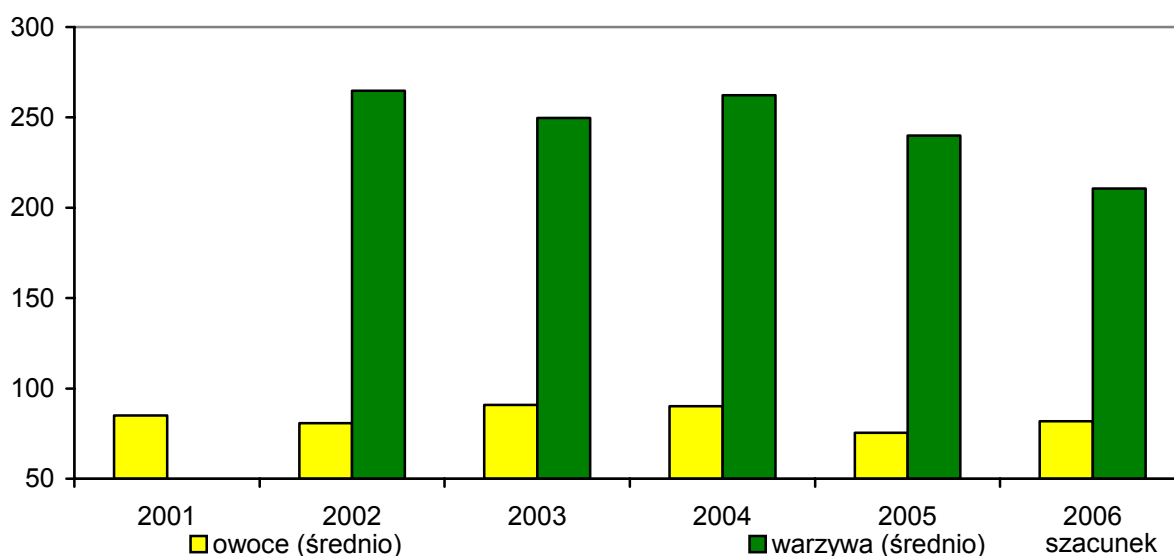
Rysunek III.6. Zbiory owoców i warzyw w Polsce (w tys. ton)



Źródło: Dane GUS.

W bieżącej dekadzie systematycznie zwiększa się natomiast powierzchnia uprawy wszystkich warzyw gruntowych, a najbardziej wzrasta łączny areal uprawy warzyw mniej istotnych w strukturze produkcji (głównie papryki, brokułów, sałat, warzyw strączkowych). Średnio w latach 2004-2006 powierzchnia tych warzyw zwiększyła się w porównaniu z przeciętną z dwu poprzednich lat o ponad 25%, przy wzroście powierzchni uprawy wszystkich warzyw gruntowych o 17%. Wzrost ten spowodowany jest rosnącym zapotrzebowaniem rynków zagranicznych zarówno na warzywa świeże, jak i przetworzone (głównie mrożonki). Nie zwiększają się plony warzyw. W latach 2004-2006 wyższe niż w dwu latach poprzednich były jedynie plony marchwi oraz niektórych warzyw mniej liczących się w produkcji i na rynku. Z powodu niższych plonów zbiory warzyw gruntowych zwiększyły się w latach 2004-2006 w porównaniu ze średnią z lat 2002-2003 zaledwie o 8%. Niższe były tylko zbiory pomidorów i ogórków gruntowych.

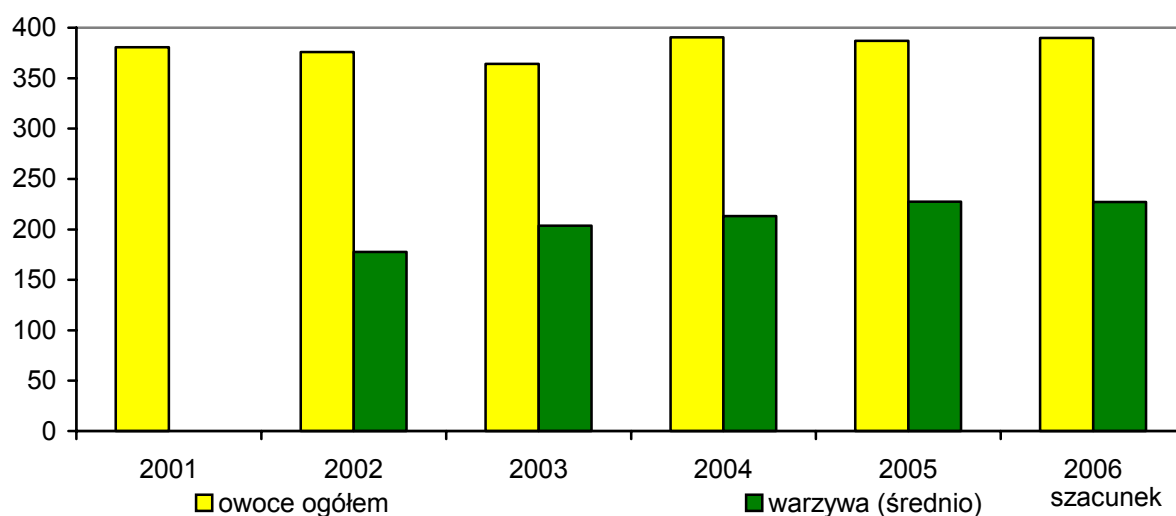
Rysunek III.7. Średnie plony owoców i warzyw (w dt/ha)



Źródło: Dane GUS.

W ostatnich latach stabilne są zarówno powierzchnia, plony, jak i zbiory pomidorów i ogórków uprawianych pod osłonami. W tym segmencie rynku rośnie udział importu w pokryciu popytu wewnętrznego. Z powodu systematycznego spadku plonów obniża się produkcja pozostałych warzyw uprawianych pod osłonami (papryka, sałata, oberżyna i inne). W latach 2004-2006 produkcja tych warzyw była o ok. 20% mniejsza od poziomu z dwu poprzednich lat. Produkcja pomidorów spod osłon była niższa w tym czasie o 3%, a ogórków o 1%.

Rysunek III.8. Powierzchnia uprawy owoców i warzyw (w tys. ha)



Źródło: Dane GUS.

Tabela III.6. Produkcja towarowa i podaż rynkowa owoców i warzyw (w tys. ton)

Wyszczególnienie	Owoce strefy umiarkowanej		Warzywa	
	2001/02- -2003/04 średnia	2004/05- -2006/07 średnia prognoza	2002/03- -2003/04 średnia	2004/05- -2006/07 średnia prognoza
Produkcja towarowa	2 366	2 265	2 276	3 070
Saldo obrotów handlu zagranicznego	445	437	150	218
Podaż na rynku krajowym	1 921	1 828	2 126	2 852

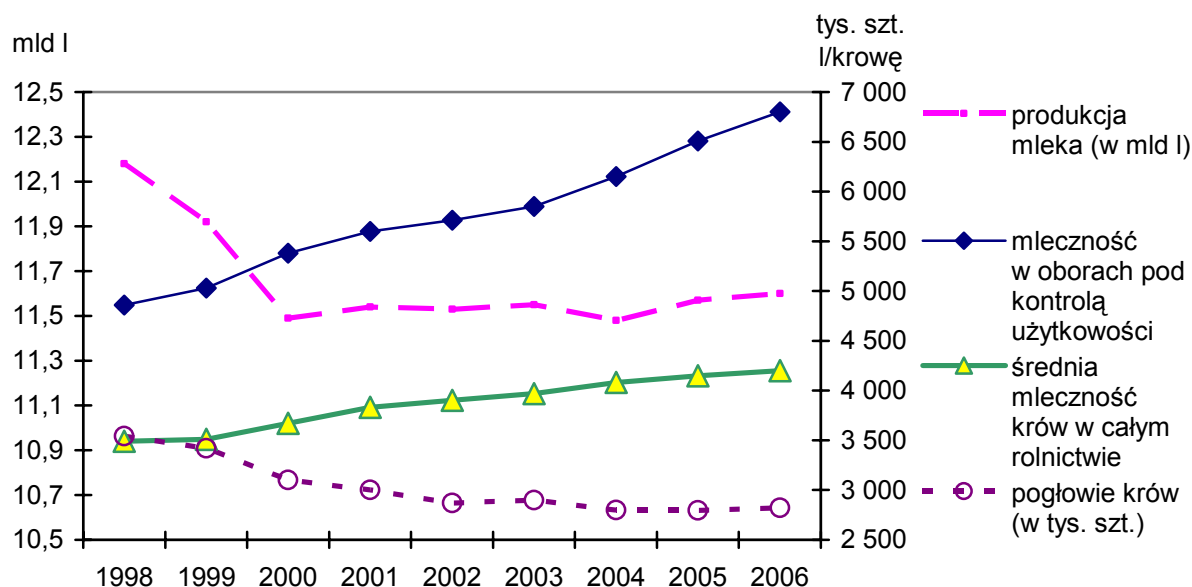
Źródło: Na podstawie danych GUS, Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego, Ministerstwa Finansów, Centrum Analitycznego Administracji Celnej.

Produkcja towarowa owoców, tj. zbiory pomniejszone o samozaopatrzenie i zużycie produkcyjne w gospodarstwach sadowniczych, była w latach 2004-2006 niższa niż średnia w trzech poprzednich latach o 4%. Wzrosła natomiast produkcja towarowa warzyw. Zbliżone zmiany zbiorów (produkcji globalnej) i produkcji towarowej wynikają ze stabilnej w ostatnich latach towarowości produkcji ogrodniczej. W latach 2002-2006 wskaźnik ten wynosił w produkcji owoców 71%, a warzyw 58%. Rynkowa podaż owoców (produkcja towarowa skorygowana o saldo obrotów handlu zagranicznego) w sezonach 2004/05-2006/07 w porównaniu z przeciętną z lat 2001/02-2003/04 obniżyła się nieco mniej niż produkcja towarowa. Wolniej niż produkcja towarowa zwiększyła się podaż rynkowa warzyw.

Produkcja mleka

Od 2000 roku produkcja mleka ustabilizowała się na poziomie ok. 11,5 mld l (prawie 12 mln ton). Po wejściu do UE polskie mleczarstwo objęte zostało systemem kwotowania sprzedaży mleka. W sezonie 2005/06 posiadało ono prawo do kwoty dostaw hurtowych na poziomie 8823 tys. ton i do kwoty sprzedaży bezpośredniej w wysokości 231 tys. ton. W minionym sezonie kwota sprzedaży hurtowej została przekoczona o 3,3%, a sprzedaży bezpośredniej wykorzystano tylko 60,6%. W obecnym roku kwotowy limit sprzedaży mleka, łącznie z rezerwą restrukturyzacyjną, wynosi 9380 tys. ton, tj. 8725,5 tys. ton kwoty hurtowej, 238,5 tys. ton kwoty sprzedaży bezpośredniej i 416 tys. ton rezerwy restrukturyzacyjnej. Stanowi to 79% krajowej podaży mleka.

Rysunek III.9. Pogłowie krów, produkcja mleka i mleczność krów



Źródło: Rynek mleka. Stan i perspektywy, nr 21 i 31, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Analizy Rynkowe 2001 i 2006.

W produkcji mleka występują dwie tendencje (rys. III.9). Stale obniża się pogłowie krów z 3,5 do 2,8 mln szt., przy czym po wejściu do UE proces ten został zahamowany. Równocześnie wzrasta mleczność krów. W latach 1998-2006 zwiększyła się ona o 20% (do 4200 l), a ostatnio wynosi ok. 1,5-2% rocznie. Jest to poziom o 1/3 niższy od średniej mleczności w krajach UE-15 (6548 l w 2005 roku). Poziom unijny osiągają obory objęte kontrolą użytkowości mlecznej. Takich gospodarstw jest w Polsce 16,8 tys. Liczba krów w tych gospodarstwach wynosi 525 tys. szt., tj. 18,6% całego pogłowia, a mleczność 6508 l od 1 krowy. W tych gospodarstwach wzrost mleczności krów był wyższy niż w ca-

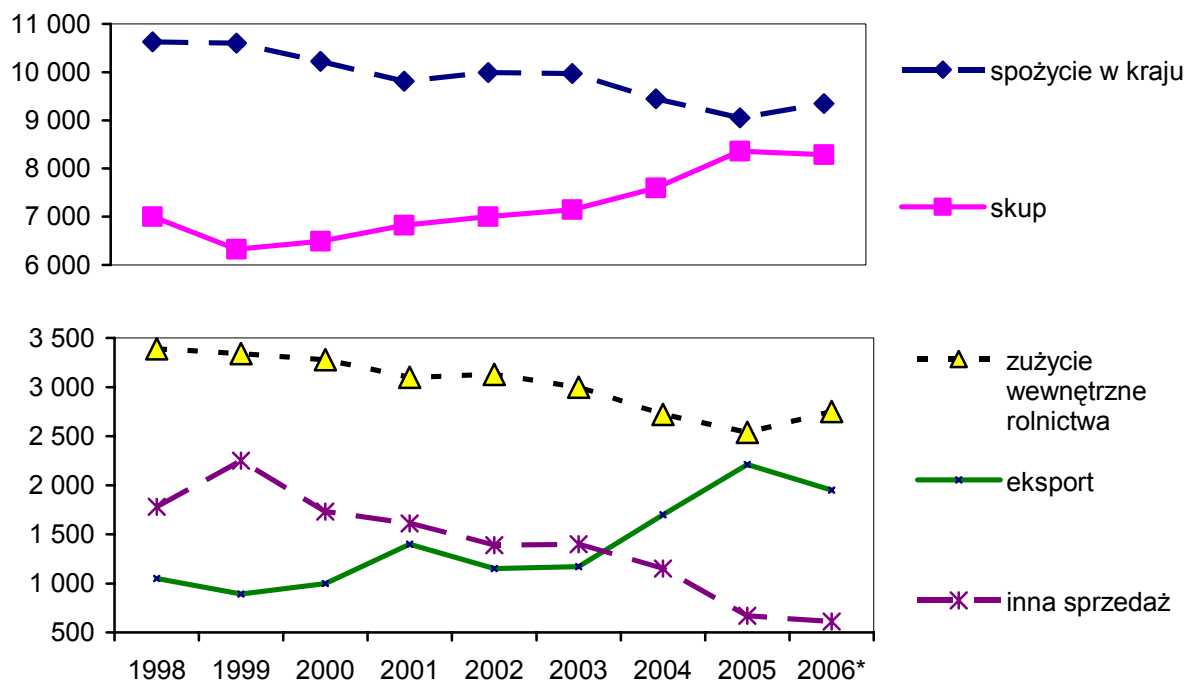
łym rolnictwie; w latach 1998-2005 wynosił 64%, a ostatnio od 2002 roku po ok. 4,5% rocznie⁵.

W mleczarstwie nastąpiły także duże zmiany strukturalne. Do najważniejszych należały:

- poprawa jakości mleka, czego wyrazem jest wzrost udziału w skupie mleka klasy E z 50% w 2000 roku do 90% w 2004 roku i prawie 100% obecnie,
- zmniejszenie liczby producentów i dostawców mleka do ok. 284 tys. w 2006 roku, a udział stad liczących więcej niż 9 krów w pogłowie tych zwierząt wynosi już 47,4%.

W ostatnich latach zmieniła się struktura podaży i popytu na mleko (rys. III.10). Dokonało się to głównie po wejściu Polski do Unii Europejskiej. W tym okresie zwiększyła się hurtowa sprzedaż mleka (o 16%), przy równoczesnym bardzo dużym ograniczeniu sprzedaży bezpośredniej i małym przetwórcom (aż o 56,5%, z 1,4 do 0,6 mld l) oraz wolniejszym (o ok. 10%) zmniejszeniu zużycia wewnętrznego, tj. samozaopatrzenia i spasanania. Była to kontynuacja, ale w szybszym tempie, tendencji z lat poprzednich.

Rysunek III.10. Zmiany w rozdysponowaniu krajowej produkcji mleka (w mln l)



* wstępny szacunek

Źródło: Rynek mleka. Stan i perspektywy, nr 21 i 31, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Analizy Rynkowe 2001 i 2006.

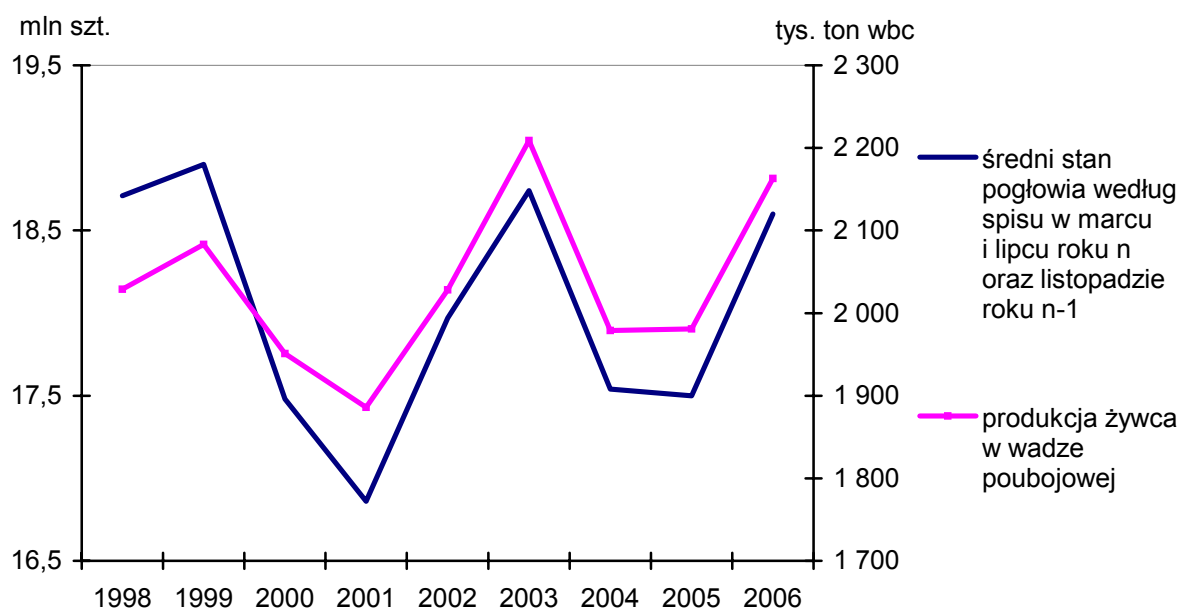
⁵ Tak duża różnica może wskazywać na zaniżenie szacunków mleczności i produkcji mleka w Polsce, szczególnie po 2000 roku. Jest wielce prawdopodobne, że produkcja mleka wciąż przekracza 12 mld l (12,5 mln ton), a mleczność wynosi ok. 4,5 tys. l.

Po stronie popytu nastąpił dwukrotny wzrost eksportu produktów mleczarskich. Po 2003 roku zwiększył się także udział eksportu w produkcji mleka z 10 do 18,5%, a w obrotach hurtowych z 16,5 do 25%. Wzrost roli eksportu doprowadził do ograniczenia podaży mleka na rynek krajowy. Spożycie krajowe obniżyło się bowiem z ok. 10,6 mld l w latach 1998-1999 do 10 mld l w 2003 roku i ok. 9,2 mld l w ostatnich trzech latach. Nastąpiło to głównie przez zmniejszenie podaży i zakupów w ramach tzw. sprzedaży bezpośredniej.

Produkcja mięsa

W produkcji głównych gatunków mięsa od lat występuje duże zróżnicowanie tendencji rozwojowych produkcji, tj. kierunków zmian oraz tempa i skali zmian. Względnie stabilna jest produkcja wieprzowiny, której średni poziom (kilkuletni) nieznacznie przekracza 2 mln ton. Równocześnie wykazuje ona cykliczne wahania, kształtowane przez mechanizm cyklu świńskiego. W ostatnich latach w okresie wysokiej podaży produkcja wieprzowiny wynosiła ok. 2,2 mln ton, a w okresie dołka świńskiego obniża się do nieco poniżej 2 mln ton (rys. III.11). Wskaźnik zmienności tej produkcji jest wciąż wysoki, gdyż wynosi ok. 6,5% rocznie. Wahania produkcji mięsa wieprzowego są bardzo zbieżne z cyklicznymi wahaniami pogłowia trzody chlewnej. Po wejściu do UE można dostrzec zjawisko skracania fazy spadkowej cyklu świńskiego.

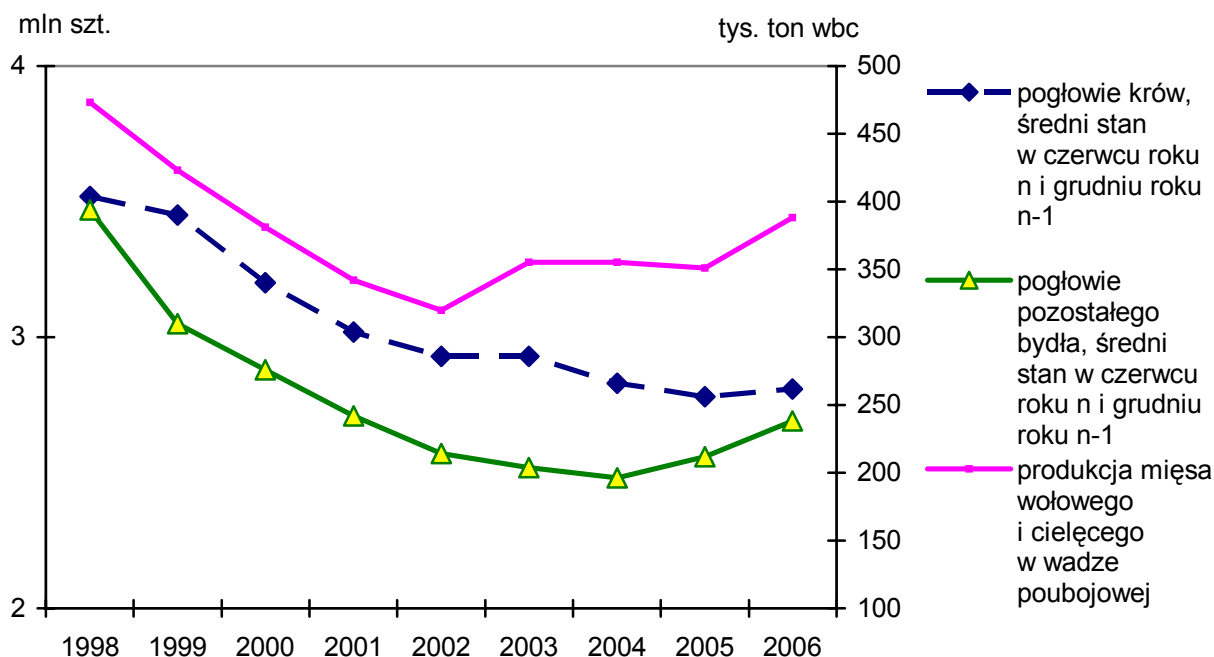
Rysunek III.11. Pogłowie trzody i produkcja mięsa wieprzowego



Źródło: GUS i Rynek mięsa. Stan i perspektywy, nr 31, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Analizy Rynkowe 2006.

Po wejściu do UE zmieniła się tendencja rozwojowa produkcji mięsa wołowego (rys. III.12). Najniższy poziom osiągnęła ona w 2002 roku, w którym była o 1/3 niższa niż w 1998 roku i aż prawie trzykrotnie mniejsza niż w 1990 roku. W tym czasie pogłowie krów obniżyło się z 4,9 mln szt. w 1990 roku do 3,5 mln szt. w 1998 roku i 2,8 mln szt. w ostatnich trzech latach, a pogłowie bydła pozostałego odpowiednio z 5,1 do 3,5 i 2,6 mln szt. Wzrost cen bydła, wywołany dużym popytem eksportowym, doprowadził do wyraźnego ożywienia produkcyjnego. W ciągu trzech ostatnich lat pogłowie bydła młodego zwiększyło się o ok. 8%, a produkcja wołowiny i cielęciny o ok. 20%. Jednakże produkcja tych gatunków mięsa jest wciąż bardzo niska, gdyż wynosi tylko ok. 11% łącznej produkcji mięsa Polsce. Źródłem ożywienia w sektorze mięsa wołowego jest głównie eksport, a nie rosnący popyt krajowy. Na rynkach zagranicznych, głównie unijnym, lokowane jest już 50% produkcji wołowiny, a jej udział w spożyciu mięsa w Polsce wynosi tylko ok. 6%.

Rysunek III.12. Pogłowie bydła i produkcja mięsa wołowego, łącznie z cielęciną



Źródło: GUS i Rynek mięsa. Stan i perspektywy, nr 31, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Analizy Rynkowe 2006.

W Polsce nie osiągnięto ostatnio przełomu w produktywności chowu trzody i bydła (tab. III.7). Produkcja tuczników z jednostki stada matecznego od 8 lat jest stabilna i wynosi tylko ok. 13 sztuk. W tym okresie bardzo słaby był wzrost rotacji stada i produkcji z jednostki pogłowia trzody (ok. 114 kg mięsa). Chów trzody w Polsce jest o 1/3 mniej produktywny niż w przodujących pod tym względem krajach UE. W bieżącej dekadzie zahamowany został trend

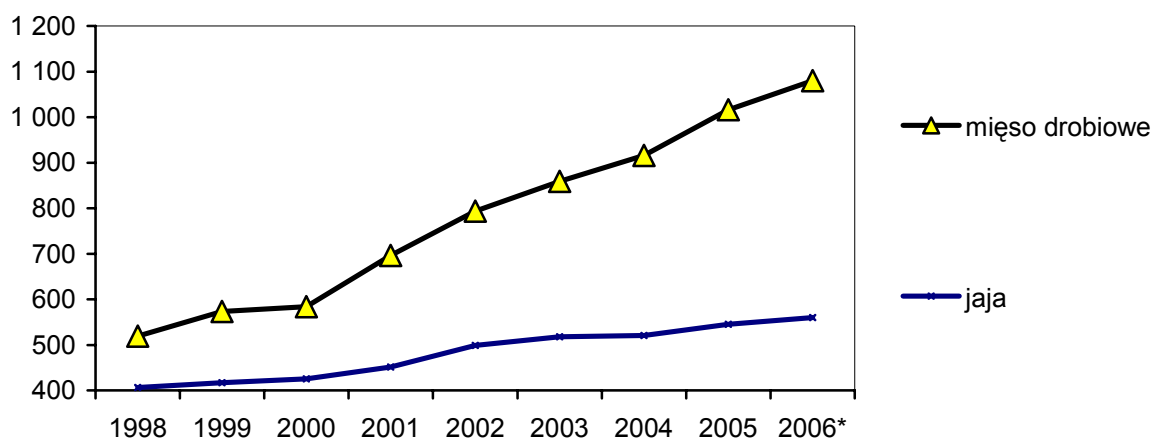
szybkiego wzrostu rotacji stada trzody, który obserwowano w latach dziewięćdziesiątych (z 1,06 do 1,30). Po wejściu do UE poprawiła się rotacja stada bydła i produkcja wołowiny z jednostki pogłowia bydła. Jest to istotna zmiana tendencji rozwojowej z lat poprzednich, ale wynika to głównie z poprawy relacji ubojów bydła do ubojów cieląt. W latach 2002-2006 uboje bydła zwiększyły się z 1,2 do 1,3 mln szt., a uboje cieląt zmniejszyły się z 1 do 0,8 mln szt. Zwiększył się także średni ciężar ubijanego bydła z 440 do 520 kg.

Tabela III.7. Pogłowie trzody i bydła oraz wydajność chowu tych zwierząt

Wyszczególnienie	1998-2000	2001-2003	2004-2006
Pogłowie trzody (w mln szt.)	18,4	17,9	17,9
w tym: loch (w tys. szt.)	1 781	1 751	1 793
Uboje trzody (w mln szt.)	23,54	23,43	23,66
Pogłowie bydła (w mln szt.)	6,52	5,56	5,39
w tym: krów	3,39	2,96	2,81
pozostałego	3,13	2,60	2,58
Uboje bydła (w tys. szt.)	1 731	1 303	1 228
cieląt (w tys. szt.)	1 088	990	830
Produkcja mięsa z jednostki pogłowia (w kg)			
▪ trzody	109,8	114,0	114,5
▪ bydła	65,2	61,0	67,2
Rotacja stada trzody	1,28	1,31	1,32
Rotacja stada bydła	0,43	0,41	0,38
Uboje trzody/pogłowie loch	13,2	13,4	13,2
Uboje bydła i cieląt/pogłowie krów	0,830	0,775	0,732

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS i IERiGŻ-PIB.

Rysunek III.13. Produkcja drobiarska w Polsce (w tys. ton)



* wstępny szacunek

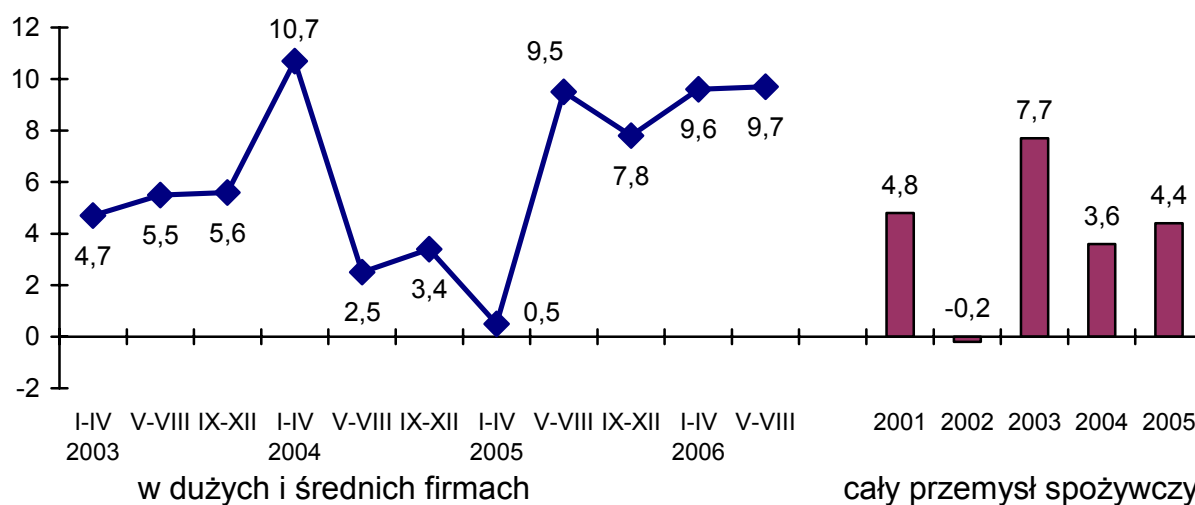
Źródło: GUS oraz Rynek drobiu i jaj. Stan i perspektywy, nr 30, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Analizy Rynkowe 2006.

Od połowy lat dziewięćdziesiątych stała i szybka tendencja rozwojowa występuje w produkcji drobiarskiej. Wprawdzie tempo wzrostu tej produkcji stale się zmniejsza, ale wciąż jest ono wysokie (rys. III.13). Załamania produkcji mięsa drobiowego i jaj nie spowodowały zagrożenia wynikające z ryzyka wystąpienia epidemii ptasiej grypy. Zagrożenia te wywołały spadek cen i obniżenie opłacalności produkcji drobiarskiej, a tylko w niewielkim stopniu wpłynęły na zmniejszenie tempa wzrostu tej produkcji. Podstawą wysokiego tempa rozwoju drobiarstwa jest stale rosnący popyt krajowy, a w mniejszym stopniu wzrost eksportu. W latach 2003-2006 absorbował on tylko 1/3 przyrostu produkcji mięsa drobiowego.

III.2. Produkcja przemysłu spożywczego

W przemysłowym przetwórstwie rolno-spożywczym bezpośrednio przed akcesją wystąpiło duże ożywienie produkcyjne. Wartość produkcji sprzedanej tego sektora w 2003 roku wzrosła o 7,7%, a w pierwszych miesiącach następnego roku odnotowano dalszy, ponad 10% wzrost sprzedaży artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych. Obniżenie (do około 3%) dynamiki rozwoju produkcji tego sektora nastąpiło bezpośrednio po akcesji. Jedynym czynnikiem wzrostu produkcji żywności w tym okresie był rosnący eksport. Kolejne **ożywienie produkcyjne wystąpiło w maju 2005 roku i trwa ono nadal**. Tempo wzrostu produkcji artykułów żywnościowych i napojów waha się w granicach 8-9%. Obecnie czynnikiem rozwoju tego sektora jest zarówno rosnący eksport, jak i zwiększający się popyt krajowy na artykuły spożywcze.

Rysunek III.14. Tempo wzrostu produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego (w cenach stałych) w stosunku do tego samego okresu roku poprzedniego



Źródło: Biuletyn Statystyczny GUS 2003, nr 1-12; 2004, nr 1-12; 2005, nr 1-12; 2006, nr 5-8; Mały Rocznik Statystyczny GUS 2006.

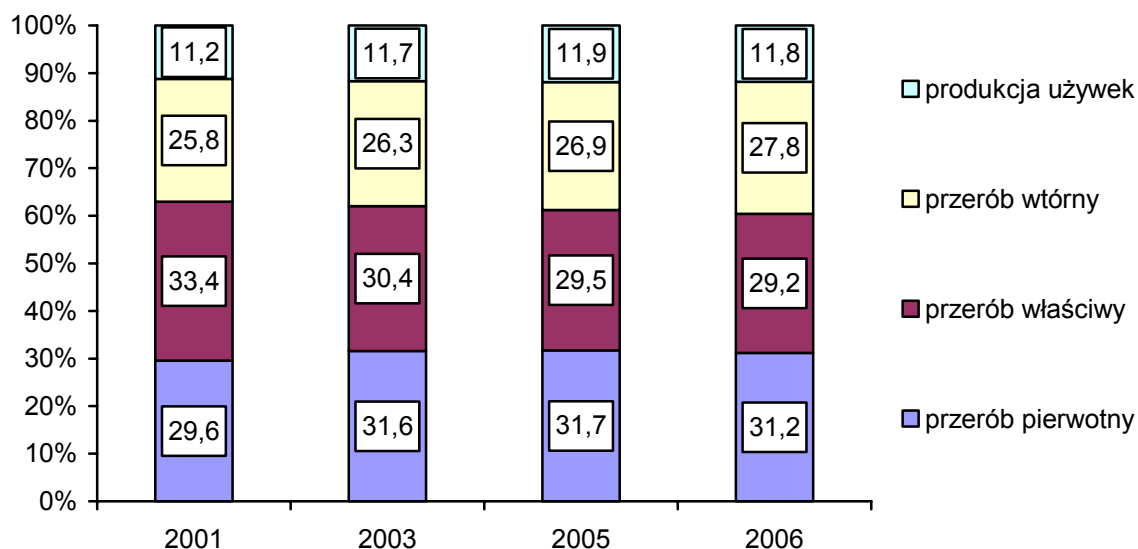
W ostatnich latach wyrównało się tempo rozwoju głównych działów przemysłu spożywczego. Od lat najszybciej rozwija się przetwórstwo wtórne. W okresie integrowania z UE zwiększyło się tempo wzrostu wstępnego przerobu produktów rolnictwa, co jest efektem uprzemysłowienia tego przetwórstwa. Po latach stagnacji wyższe było tempo wzrostu produkcji wyrobów alkoholowych i tytoniowych oraz żywności standardowej, choć od dziesięciu lat dynamika rozwoju produkcji tej żywności jest najniższa. Zjawiska te zmieniły strukturę produkcji przemysłu spożywczego. Zahamowany został spadek udziału używek, a wzrósł udział przetwórstwa wtórnego i wstępnego.

Tabela III.8. Tempo rozwoju głównych działów produkcji żywności, napojów i wyrobów tytoniowych (w procentach rocznie)

Okres	Przerób wstępny	Produkcja wyrobów standardowych (podstawowych)	Przerób wtórny	Produkcja używek
1995-1998	6,1	7,0	13,1	1,0
1998-2002	3,7	1,2	3,9	-0,2
2002-2006	5,6	1,6	6,0	5,6
2002	5,4	-2,7	0,6	4,1
2003	9,7	1,0	9,4	9,6
2004	3,5	4,3	6,1	5,0
2005	6,2	2,1	5,7	5,6
2006	3,0	3,4	8,1	3,5

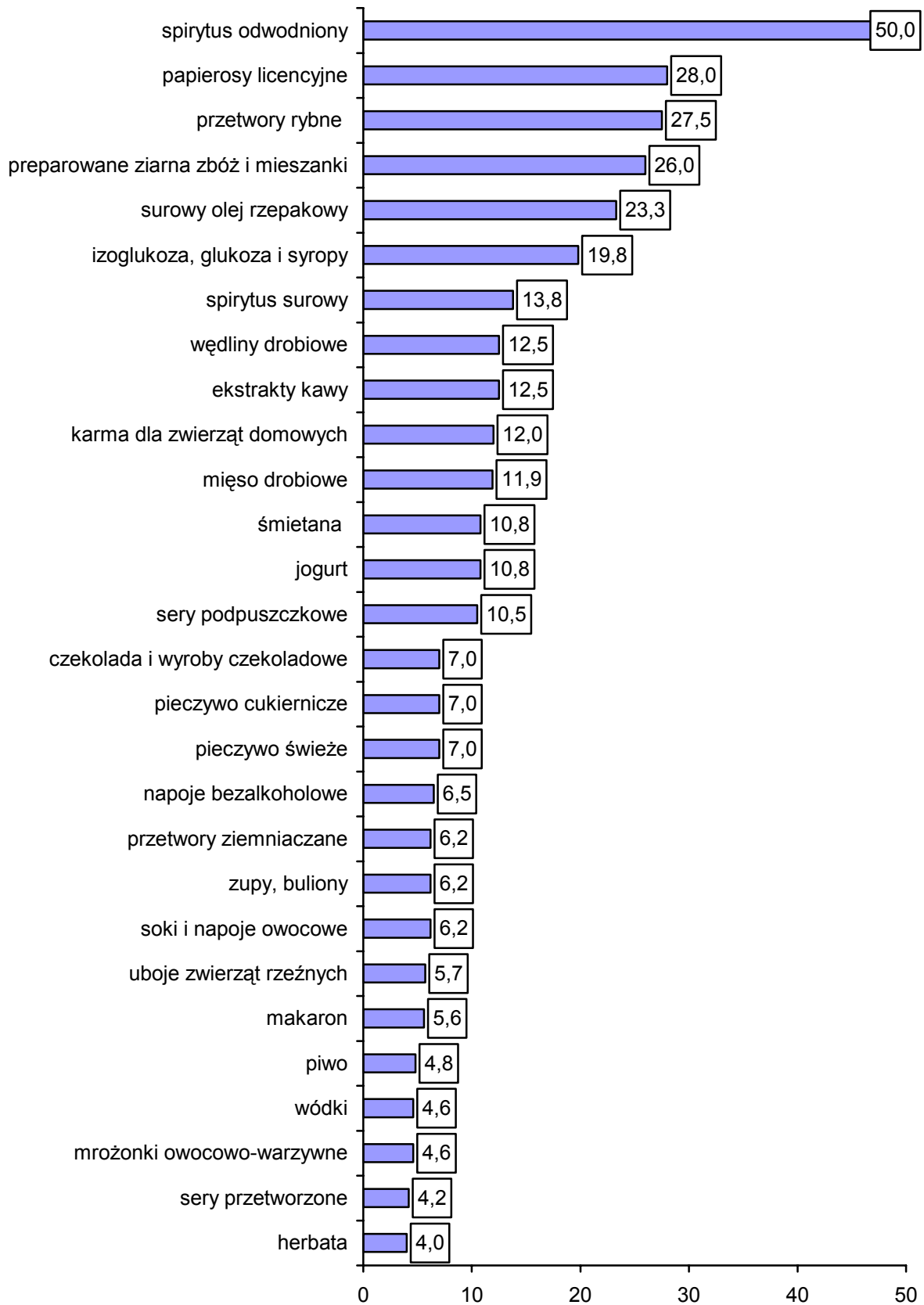
Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Rysunek III.15. Struktura wartości produkcji przemysłu spożywczego (w procentach)



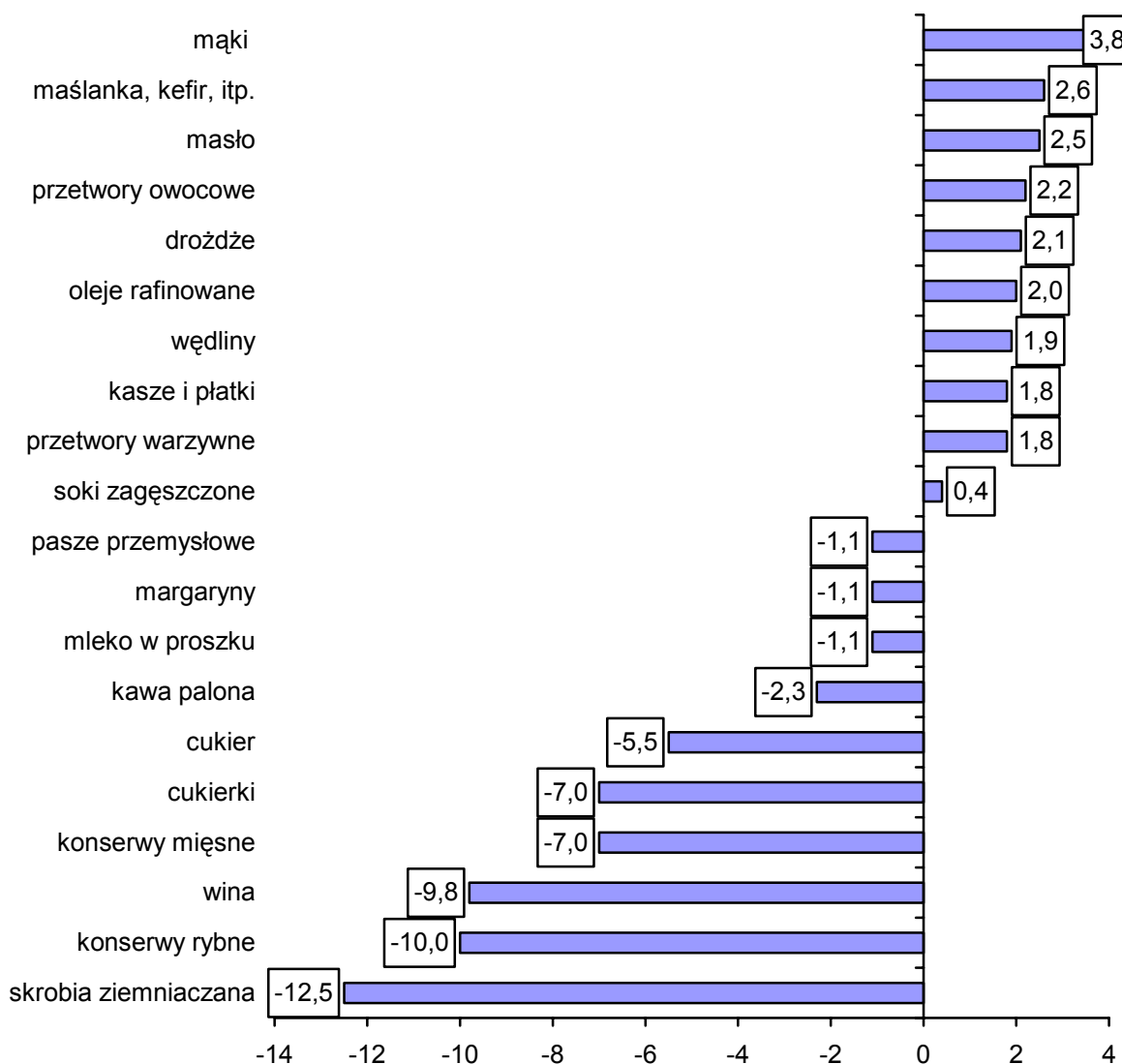
Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Rysunek III.16. Dynamika produkcji w działach przemysłu spożywczego o wysokim tempie rozwoju
(przyrost produkcji w latach 2003-2006, w procentach rocznie)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Rysunek III.17. Zmiany produkcji w działach o słabnącej pozycji rynkowej (przyrost, spadek produkcji w latach 2003-2006, w procentach rocznie)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Charakterystyczną cechą rozwoju produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych była powszechność tego zjawiska we wszystkich branżach. Jednakże tempo, a nawet kierunki zmian, były różne w produkcji głównych wyrobów tego przemysłu.

W przetwórstwie produktów zwierzęcych w ostatnich kilku latach nastąpiło przyspieszenie tempa wzrostu produkcji przemysłowej, **bardzo szybko rozwijał się sektor drobiarski; dotyczy to zarówno produkcji mięsa, jak i przetworów drobiarskich.** Podobnie szybko rozwijało się przetwórstwo ryb (produkcja ryb świeżych, mrożonych, solonych oraz ich przetworów). Natomiast w przetwórstwie mięsa czerwonego i mleka zróżnicowane było tempo wzrostu produkcji poszczególnych wyrobów. W sektorze mięsnym zwiększył

się udział ubojów przemysłowych w ubojach zwierząt rzeźnych, przy obniżeniu lub niewielkim wzroście produkcji przetworów z mięsa czerwonego. W mleczarstwie notujemy długotrwały trend wzrostowy produkcji serów podpuszczkowych, napojów mlecznych (szczególnie jogurtów) oraz śmietany. Względnie stabilna była produkcja mleka spożywczego, serów twarogowych i masła, a małe od kilku lat produkcja mleka i śmietany w proszku.

Tabela III.9. Produkcja ważniejszych wyrobów przemysłowych pochodzenia zwierzęcego w firmach przemysłowych (w tys. ton)

Wyszczególnienie	2001	2002	2003	2004	2005	2006 ^a
Uboje zwierząt rzeźnych	893,6	975,6	1 210,2	1 185,4	1 203,1	1 430,0
Mięso drobiowe	714,8	822,9	964,7	1 035,2	1 237,2	1 350,0
Przetwory mięsne	1 250,5	1 236,7	1 215,9	1 303,3	1 323,9	1 400,0
w tym: wędliny bez drobiowych	799,1	817,2	801,5	855,8	825,0	850,0
wędliny i wyroby drobiowe	103,6	119,6	113,5	130,8	151,3	162,0
konserwy z drobiowymi	90,5	87,4	85,2	82,0	71,6	70,0
Mleko i śmietana w proszku	196,9	178,2	175,5	176,4	193,4	170,0
Sery	509,9	535,4	548,2	579,8	605,5	645,0
w tym: podpuszczkowe	167,2	183,4	195,2	218,8	239,0	260,0
twarogowe	275,3	286,1	286,5	290,3	295,2	300,0
przetworzone	54,7	50,8	61,9	62,6	65,9	70,0
Napoje mleczne (w mln l)	404,0	426,5	449,0	475,1	510,6	550,0
w tym: jogurt (w mln l)	213,4	225,5	241,2	255,9	240,9	325,0
Mleko spożywcze normalizowane (w mln l)	1 330,3	1 317,5	1 332,8	1 310,8	1 387,8	1 400,0
Śmietana normalizowana	199,4	204,2	214,8	231,0	260,5	290,0
Masło	154,3	157,9	167,0	177,2	179,5	180,0
Ryby świeże, solone i mrożone	123,0	114,7	93,6	109,3	126,6	145,0
Przetwory rybne	128,3	142,2	156,8	201,3	211,4	260,0
w tym: konserwy	52,3	48,9	47,9	51,5	42,6	35,0

^a prognoza na podstawie wyników 7 miesięcy 2006 roku

Źródło: Produkcja wyrobów przemysłowych w 2003 i 2005 roku oraz niepublikowane dane GUS.

W przetwórstwie żywności pochodzenia roślinnego po wejściu do Unii Europejskiej **największa była dynamika rozwoju produkcji artykułów wysokoprzetworzonych, a mianowicie: ziaren preparowanych i mieszanin wieloskładnikowych, zup, bulionów i przetworów homogenizowanych oraz czekolady i wyrobów czekoladowych, trwałego pieczywa cukierniczego i karmy dla zwierząt domowych.** Duże tempo rozwoju wykazywał przerób rzepaku oraz produkcja izoglukozy, glukozy i syropu, a także produkcja takich wyrobów standardowych jak mąki. Stałą choć niewielką dynamikę wzrostową miała produkcja innych głównych wyrobów tej części sektora, tj. mrożonek

owocowych i warzywnych, przetworów ziemniaczanych, makaronu, pasz dla zwierząt gospodarskich, wyrobów ciastkarskich oraz olejów rafinowanych. Wyraźna tendencja spadkowa wystąpiła w produkcji cukru, cukierków, skrobi ziemniaczanej, przetworów owocowych i warzywnych (innych niż mrożonki) oraz soków skoncentrowanych (bez jabłkowego) i margaryn.

Tabela III.10. Produkcja ważniejszych wyrobów przemysłowych pochodzenia roślinnego w firmach przemysłowych (w tys. ton)

Wyszczególnienie	2001	2002	2003	2004	2005	2006 ^a
Przetwory ziemniaczane bez skrobi	173,7	197,5	188,2	277,2	216,8	225,0
Warzywa i owoce mrożone	602,0	598,8	680,7	750,6	774,0	780,0
Konserwy warzywne	99,0	112,4	118,7	143,8	147,8	140,0
Inne przetwory warzywne	289,0	236,1	245,2	250,2	249,5	245,0
Dżemy, marmolady itp.	81,2	83,8	94,3	91,6	88,0	.
Inne przetwory owocowe	36,5	39,9	56,0	45,0	68,0	70,0
Soki skoncentrowane	194,6	199,7	246,5	286,7	258,1	250,0
w tym: jabłkowy	.	128,7	186,7	185,5	193,8	200,0
Mąki	2 384,5	2 518,2	2 680,2	2 542,4	2 734,8	3 000,0
Kasze, płatki	73,0	80,1	79,5	79,1	92,0	84,0
Ziarna preparowane i mieszaniny	72,2	79,6	90,0	112,1	139,5	180,0
Skrobia ziemniaczana	117,2	144,4	150,5	140,9	111,7	100,0
Izoglukoza, glukoza, syrop	.	141,9	191,5	220,4	288,3	330,0
Makaron	106,5	124,1	123,2	134,9	142,1	145,0
Pasze dla zwierząt gospodarskich	4 597,8	4 740,9	5 596,3	5 464,0	5 278,2	5 420,0
Karma dla zwierząt domowych	183,7	162,0	181,2	208,0	225,2	255,0
Pieczywo świeże	1 653,3	1 547,0	1 556,4	1 532,0	1 548,9	1 600,0
Ciasta, ciasteczka i inne świeże	176,5	172,8	191,7	191,8	188,5	190,0
Pieczywo cukiernicze trwałe	198,6	212,0	236,3	315,8	328,0	333,0
Słód	223,5	256,3	307,3	321,1	314,7	.
Cukier	1 543,3	2 029,6	1 949,1	1 999,4	2 080,3	1 650,0
Słodycze	376,7	355,6	394,4	432,6	427,0	430,0
w tym: czekolada	.	81,5	101,2	141,5	142,9	130,0
wyroby czekoladowe	.	65,5	75,7	76,4	78,1	84,0
cukierki i draże (także czekoladowane)	107,7	108,4	114,7	114,8	93,7	93,0
Zupy, buliony, przetwory homogenizowane	50,6	65,0	79,5	75,9	80,4	95,0
Drożdże piekarnicze niesuszone	67,7	63,2	72,9	71,1	74,2	78,0
Olej surowy rzepakowy	341,4	316,6	317,6	344,0	520,1	600,0
Oleje rafinowane	617,2	611,8	542,4	542,9	559,0	580,0
Margaryny	380,2	370,8	351,3	354,7	347,8	340,0

^a prognoza na podstawie wyników 7 miesięcy 2006 roku

Źródło: Produkcja wyrobów przemysłowych w 2003 i 2005 roku oraz niepublikowane dane GUS.

Większość głównych wyrobów w dziale napojów i używek miała wysokie tempo rozwoju produkcji. **Najwyższe było ono w produkcji i wstępnego przetwórstwa spirytusu (szczególnie odwodnionego), ekstraktów kawy oraz nektarów, wód mineralnych i napojów owocowo-warzywnych.** W wysokim tempie wzrastała produkcja papierosów licencyjnych, piwa, win gronowych i przetwórstwa herbaty. Nieco niższy wzrost odnotowano w produkcji napojów orzeźwiających oraz wódek, przy jednocześnie dużej dynamice rozwoju produkcji niektórych wyrobów spirytusowych takich jak likiery. Znacząco zmieniła się struktura produkcji napojów bezalkoholowych, polegająca na obniżeniu udziału soków i wzroście znaczenia pozostałych napojów, głównie nektarów i wód.

Tabela III.11. Produkcja napojów i używek w firmach przemysłowych

Wyszczególnienie	Jedn. miary	2001	2002	2003	2004	2005	2006 ^a
Kawa palona	tys. ton	93,4	87,3	85,6	85,9	82,6	80,0
Ekstrakty kawy	tys. ton	9,0	8,9	7,0	5,9	6,6	10,0
Herbata	tys. ton	19,4	28,5	24,0	26,2	25,1	27,0
Soki niezagęszczone	mln l	652,4	672,9	707,1	626,4	672,3	650,0
Napoje owocowe i warzywne	mln l	306,0	319,3	291,7	308,0	355,2	400,0
Nektary	mln l	60,8	59,7	126,9	230,4	230,5	300,0
Wody mineralne i napoje orzeźwiające	mln l	3 333,6	3 677,1	4 543,8	4 557,3	5 183,8	5 600,0
Piwo	mln l	2 516,3	2 687,5	2 862,2	3 185,1	3 139,4	3 300,0
Wino gronowe	mln l	30,3	26,8	24,8	20,0	20,5	23,0
Napoje winne	mln l	371,5	392,6	385,2	317,4	280,3	280,0
Wódki czyste i gatunkowe	mln l	67,5	68,5	88,7	99,7	98,6	102,1
Spirytus surowy	mln l	.	245,7	271,6	287,0	330,0	400,0
Spirytus rektyfikowany	mln l	92,0	107,8	124,5	153,5	152,8	135,0
Spirytus odwodniony	mln l	44,8	52,4	53,4	31,3	106,0	180,0
Spirytus skażony	mln l	21,7	13,9	23,8	42,3	36,7	47,0
Papierosy krajowe	mld szt.	60,4	62,3	62,1	60,7	63,0	65,0
Papierosy licencyjne	mld szt.	21,2	18,6	20,1	25,9	39,4	42,0

^a prognoza na podstawie wyników 7 miesięcy 2006 roku

Źródło: *Produkcja wyrobów przemysłowych w 2003 i 2005 roku oraz niepublikowane dane GUS.*

Rezultatem przystąpienia do Unii Europejskiej było przyspieszenie rozwoju wielu segmentów rynku żywnościowego. Dotyczy to przede wszystkim produkcji komponentów dla sektora biopaliw, napojów mleczarskich i serów podpuszczkowych, wtórnego przetwórstwa zbóż, produkcji papierosów licencyjnych oraz całego przetwórstwa ryb, warzyw i ziemniaków. Głównym czynnikiem roz-

woju tych działów był eksport. Proces integracji był także bezpośrednią przyczyną uprzemysłowienia ubojów zwierząt rzeźnych oraz przetwórstwa mleka.

III.3. Przemiany strukturalne

III.3.1. Przemiany strukturalne i inwestycje w polskim rolnictwie w latach 2001-2006

O przemianach strukturalnych i skali inwestowania współdecydowały głównie dochody uzyskiwane przez gospodarstwa rolne.

W trzyleciu (lata 2001-2003) poprzedzającym 2004 rok odnotowano istotny spadek dochodów w rolnictwie. Roczny tzw. dochód przedsiębiorcy rolnego⁶ był każdego roku mniejszy średnio o 293 mln zł (3,0%). Zjawisku temu towarzyszyło ograniczenie w średnim rocznym tempie powierzchni użytków rolnych o 548 tys. ha (3,2%) i zmniejszanie zatrudnienia o 123 tys. (3,2%) osób w przeliczeniu na osoby pełnozatrudnione⁷. Inwestycje równoważyły natomiast zaledwie 42-44% rocznych kwot odpisów amortyzacyjnych, co pogłębiało postępującą już wcześniej dekapitalizację majątku trwałego.

Zmiany struktury agrarnej postępowały powoli. W latach 2001-2003 średnio rocznie ubywało 10,4 tys. gospodarstw rolnych, tj. 0,5% ogólnej liczby gospodarstw w kraju. Większy ubytek odnotowano w gospodarstwach o powierzchni 2-15 ha użytków rolnych, lecz równolegle wzrastała liczba gospodarstw najmniejszych (1-2 ha) i największych dysponujących powierzchnią 15 i więcej ha.

Rok 2004 przyniósł istotną poprawę dochodów. Tak zwany dochód przedsiębiorcy rolnego liczony w cenach stałych wzrósł o 6341 mln zł (o 64,5%)⁸ w stosunku do średniego rocznego poziomu z lat 2001-2003. Korzystny pod tym względem był też rok 2005. Dochody wzrosły bowiem o 1436 mln zł (8,9%) w stosunku do poprzedniego, głównie jednak z powodu wypłat subwencji budżetowych zalegających z roku poprzedniego.

Powierzchnia użytków rolnych w kraju ulegała jednak nadal ograniczeniu, o 625 tys. ha w 2004 i 421 tys. ha w 2005 roku, co oznacza, że trend z trzylecia

⁶ Kategoria ta odpowiada w dużym stopniu dochodowi rolniczemu netto. Dochód przedsiębiorcy rolnego jest jednak większy od dochodu rolniczego netto o (a) przychody związane z tzw. gałęziami nierozdzielными (np. przetwórstwo mleka we własnym zakresie, usługi produkcyjne prowadzone na małą skalę itd.), których koszty jest trudno oddzielić od kosztów prowadzenia produkcji rolniczej i (b) przychody powstałe z lokat bankowych i środków pochodzących z nadwyżki finansowej gospodarstw.

⁷ Osoby pełnozatrudnione ustala się dzieląc łączne nakłady pracy wyrażone w godzinach przez 2120, tj. roczny czas pracy 1 pełnozatrudnionej osoby.

⁸ Kwoty subwencji wyliczono według kwot wypłaconych faktycznie producentom rolnym.

2001-2003 został ograniczony w znikomym stopniu (średnio o 4,6%). Odnotowano też znaczne zmiany zatrudnienia. W 2004 roku liczba osób (w przeliczeniu na pełnozatrudnionych) zmalała o 281 tys. osób, w 2005 roku wzrosła o 192 tys. osób. Liczby średnie z tych dwóch lat (spadek o 89 tys. osób) wskazują, że dotychczasowy trend polegający na szybkim ograniczaniu nakładów pracy rolników uległ poważnemu wyhamowaniu (o około 28%), ale nadal występował.

Inwestycje realizowane w latach 2004 i 2005 nie powstrzymały dekapitalizacji majątku trwałego w rolnictwie, bowiem kwoty inwestycji równoważyły, podobnie jak w latach 2001-2003, zaledwie 41-43% kwot odpisów amortyzacyjnych.

Koszty inwestycji rosły (tab. III.12), ale tylko pozornie. Wzrost ten nie nadążał za wzrostem dochodów (tab. III.13). Duża wartość relacji inwestycji do dochodu w 2003 roku była bowiem spowodowana niewielkimi dochodami uzyskanymi w tymże roku przez producentów rolnych: był to rok o najmniejszych dochodach (liczonych w cenach stałych), poczynając od 1998 roku.

Tabela III.12. Kwoty dochodów brutto i koszty inwestycji w rolnictwie

Wyszczególnienie	Kwoty w mln zł w latach		
	2003	2004	2005
Zakupy ziemi ^a	1 262	1 382	2 240
Inne inwestycje ^b	2 126	2 300	2 350
Razem koszty inwestycji	3 386	3 682	4 590
Dochody brutto przedsiębiorcy rolnego ^c	13 525	21 802	23 041

^a Obliczenia własne sporządzone na podstawie *Rynek ziemi rolniczej. Stan i perspektywy*, nr 2, 7 i 9, IERiGŻ, ANR i MRiRW, Analizy Rynkowe 1999, 2004 i 2006.

^b *Roczniki Statystyczne GUS* z lat 2000 i 2004 oraz informacje inne. W źródłach tych pozycja „inne inwestycje” zwana jest „nakładami inwestycyjnymi”.

^c Kwoty dochodów zaczerpnięto z opracowania: J. Gomułka, Z. Floriańczyk: *Wyniki produkcyjno-ekonomiczne polskiego rolnictwa w świetle rachunków ekonomicznych dla rolnictwa (RER)*, [w:] *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2004 roku*, praca zbiorowa pod kierunkiem A. Wosia, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005. Korzystano również z innych materiałów sporządzonych przez tych samych autorów.

Tabela III.13. Relacje kosztów inwestycji do dochodów brutto przedsiębiorców rolnych w latach 2003-2005

Rodzaje inwestycji	Kwoty w procentach w latach		
	2003	2004	2005
Zakupy ziemi	9,3	7,1	9,7
Inne inwestycje ^a	15,7	11,9	10,2
Razem inwestycje	25,0	19,0	19,9

^a budynki, budowle, maszyny, urządzenia, środki transportowe, inwentarz żywy podstawowy, nasadzenia itp.

Źródło: Obliczenia własne sporządzone na podstawie liczb zestawionych w tabeli III.12.

Inne wyliczenia oparte na wieloletnich danych wskazują natomiast, że w latach o korzystnych warunkach gospodarowania wskaźnik opisujący relację wartości inwestycji do dochodu brutto wynosi 19-20%. Wskaźniki te w latach 2004-2005 były zatem typowe dla lat o sprzyjających rolnictwu warunkach.

Niektóre badania⁹ wskazują, że część producentów rolnych powstrzymała się w 2004 roku od inwestowania, licząc nie bez podstaw na to, że w następnych latach będą mogli skorzystać z różnych form wsparcia oferowanych w ramach Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej.

Zwraca uwagę duży wzrost wydatków na zakup ziemi w 2005 roku. Liczba aktów notarialnych kupna-sprzedaży ziemi wzrosła co prawda w znikomym stopniu, ale nastąpił istotny wzrost powierzchni kupowanych gruntów oraz duży wzrost cen ziemi (o 24,3%). Na kupno ziemi zdecydowały się zatem w tych warunkach gospodarstwa większe, które osiągały korzystne wyniki ekonomiczne. Było to najprawdopodobniej związane z zapowiadаныmi zmianami polityki rolnej regulującymi od nowa obroty gruntami publicznymi. Na zakup ziemi zdecydowali się głównie dzierżawcy, którym brakowało prawnej pewności długoletniego gospodarowania.

Inwestycje polegające na zakupie ziemi ograniczyły wydatki ponoszone na inwestycje innego rodzaju, ograniczając w jakimś stopniu modernizację potencjału wytwórczego gospodarstw.

Należy jednak podkreślić, że w 2004 roku jedynie 225 tys. (12,6% ogółu) gospodarstw rolnych cechował dodatni poziom inwestycji netto, co oznacza rozszerzoną reprodukcję majątku trwałego. Ogromną większość, bo około 87% gospodarstw cechowała natomiast ujemna reprodukcja majątku trwałego. Były to gospodarstwa niewielkie, o wielkości ekonomicznej nie przekraczającej 8 ESU.

Jest prawdopodobną tezą, że charakteryzowane zjawisko utrzymało się także w latach następnych z uwagi na tylko niewielki wzrost dochodów w stosunku do 2004 roku.

Wyraziste zmiany zaszły w latach 2004 i 2005 w strukturze agrarnej. Ubyło w tym okresie 103 tys. (5,9%) gospodarstw rolnych, w tym 43 tys. w 2004 roku i 70 tys. w roku 2005. Oznacza to zwielokrotnienie ubytku gospodarstw w stosunku do lat 2001-2003. W podobnym kierunku jak w trzyleciu 2001-2003 postępowały zmiany struktury obszarowej gospodarstw (tab. III.14). Malał udział gospodarstw o powierzchni 2-15 ha użytków rolnych, rósł natomiast udział gospodarstw najmniejszych (1-2 ha) i największych (15 i więcej ha).

⁹ W. Guzewicz, *Procesy dostosowawcze zachodzące w wielkoobszarowych gospodarstwach rolniczych*, IERiGŻ-PIB, maszynopis, 24 października 2006 roku.

Tabela III.14. Zmiany struktury obszarowej gospodarstw rolnych (w procentach)

Obszar gospodarstw w ha	Średnio w latach 2001-2003	Lata	
		2004	2005
1 - 2	25,0	26,1	25,1
2 - 15 ^a	65,2	63,4	64,0
15 i więcej	9,8	10,5	10,9

^a gospodarstwa o powierzchni 2-5, 5-10 i 10-15 ha połączono w jedną grupę, ponieważ ich liczba ulegała pomniejszeniu w analizowanych latach

Źródło: Obliczenia własne sporządzone na podstawie opracowania pt. „Rolnictwo w 2005 roku”, GUS, Warszawa, s. 108.

Gospodarstwa o powierzchni 2-15 ha wymagały, z uwagi na niedostateczne wyposażenie techniczne, dużych nakładów pracy, co utrudniało poszukiwanie zatrudnienia poza własnym gospodarstwem. Większe gospodarstwa natomiast tworzyły przesłanki do wzrostu dochodów zapewniających przyzwoity poziom egzystencji producentów rolnych i środków na reprodukcję rozszerzoną majątku. Mniej zrozumiałą był wzrost udziału gospodarstw najdrobniejszych, ale jest jednak zasadną tezą, że posiadacze takich gospodarstw mieli tanie ubezpieczenie społeczne w KRUS i łatwiej mogli dzięki temu znajdować zatrudnienie w „szarej strefie”.

Rok 2006 nie zmieni najprawdopodobniej w istotny sposób przedstawionych wyżej zjawisk i procesów. Szacuje się co prawda, że m.in. z powodu suszy łączne dochody przedsiębiorców rolnych mogą być mniejsze o 1800 mln zł (około 10%) w stosunku do 2005 roku, ale będą one bliskie dochodom uzyskanym w 2004 roku. Będą to zatem nadal dochody istotnie większe od średnich dochodów z mało korzystnego dla rolnictwa trzylecia 2001-2003.

III.3.2. Przemiany strukturalne przemysłu spożywczego

W pierwszym roku po wejściu Polski do UE nie było znaczących zmian struktur podmiotowych przemysłu spożywczego (tab. III.15). W tym czasie zmniejszyła się nieco liczba firm przemysłowych, głównie małych, a wzrosła firm mikro. Po wejściu do UE nie było masowej upadłości firm krajowych, zagrożonych konkurencją zachodnioeuropejskich producentów żywności. Nie nasiliły się także procesy fuzji, przejęć czy też konsolidacji całych sektorów.

Dużą stabilność struktur podmiotowych przemysłu spożywczego obserwowano także w drugim i trzecim roku po wejściu Polski do Unii Europejskiej. Dane o przedsiębiorstwach składających sprawozdania finansowe wskazują także, że najbardziej stabilna jest liczba przemysłowych firm przetwórstwa mięsa oraz owoców i warzyw (łącznie z przemysłem sokowniczym), a zwiększa

się tylko liczba przemysłowych firm przetwórstwa drobiu, ryb oraz produkcji pieczywa i wyrobów spirytusowych. Równocześnie kontynuowane są procesy koncentracji przetwórstwa mleka i ziemniaków, przemiału zbóż, produkcji cukru, pasz, wyrobów cukierniczych, innych działów przetwórstwa wtórnego oraz produkcji napojów bezalkoholowych, piwa i wyrobów tytoniowych. Zmniejszenie produkcji doprowadziło również do spadku liczby czynnych firm sektora winiarskiego (tab. III.16).

Tabela III.15. Liczba czynnych przedsiębiorstw produkujących żywność

Wyszczególnienie	Liczba firm		Wartość sprzedaży w cenach bazowych (w mld zł)	
	2003	2004	2003	2004
Liczba firm	19 516	19 696	101,7	113,5
w tym: duże	270	272	44,2	51,7
średnie	1 255	1 227	31,5	35,5
małe	5 353	5 158	16,8	18,6
mikro	12 638	13 039	9,2	7,7

Źródło: Niepublikowane dane GUS.

Tabela III.16. Liczba firm przemysłu spożywczego

Wyszczególnienie	Liczba firm przemysłowych		W tym składających sprawozdania				
	2003	2004	2003	2004	2005	I półr. 2005	I półr. 2006
Przetwórstwo mięsa	1 379	1 305	778	830	815	785	788
Produkcja mięsa drobiowego	189	203	124	133	140	131	137
Przetwórstwo ryb	144	141	89	86	95	88	97
Przetwórstwo mleka	346	316	302	292	267	267	258
Przemiał zbóż i skrobi	192	183	149	142	145	139	128
Produkcja tłuszczów roślinnych	22	14	14	15	16	15	15
Produkcja cukru	44	39	63	39	27	27	25
Przetwórstwo ziemniaków	18	18	15	10	11	11	9
Przetwórstwo owoców i warzyw	341	343	251	224	229	228	224
Produkcja pasz	193	174	137	136	125	121	117
Produkcja pieczywa	2 969	2 938	350	377	391	385	379
Produkcja cukiernicza	284	271	139	139	142	139	130
Produkcja makaronów	157	139	45	49	40	40	43
Produkcja innej żywności	210	213	121	128	133	125	116
Produkcja soków	50	50	35	42	35	34	35
Produkcja napojów bezalkoholowych	148	135	83	80	83	81	72
Produkcja wyrobów spirytusowych	74	73	43	48	51	48	54
Produkcja piwa i siodu	55	51	51	40	44	42	32
Produkcja win	62	51	44	48	36	35	38
Produkcja wyrobów tytoniowych	14	15	12	10	11	11	11
Razem	6 891	6 672	2 845	2 868	2 836	2 752	2 708

Źródło: Niepublikowane dane GUS.

Przedstawione zmiany struktur podmiotowych przemysłu spożywczego dokonywały się niezależnie od procesów integracji z UE. Wejście do UE spowodowało natomiast przyspieszenie procesów dostosowawczych zakładów tzw. sektorów wrażliwych do standardów UE. Ich efektem było gwałtowne zwiększenie liczby zakładów mających uprawnienia do sprzedaży na poszerzonym rynku krajów UE. W ciągu dwóch lat, tj. od I kw. 2004 roku do I kw. 2006 roku liczba takich zakładów zwiększyła się:

- ponad dziesięciokrotnie w przetwórstwie mięsa czerwonego (z 61 do 856),
- pięciokrotnie w przemyśle mleczarskim (z 55 do 272) i drobiarskim (z 40 do 218),
- ponad trzykrotnie w przetwórstwie ryb (z 62 do 195).

Tabela III.17. Nakłady inwestycyjne w poszczególnych branżach przemysłu spożywczego (w mln zł)

Wyszczególnienie	Średnio 2000-2002	2003	2004	2005	I półrocze	
					2005	2006
Przemysł mięsny	572	972	1 551	953	418	386
Przemysł drobiarski	93	117	259	218	104	141
Przemysł mleczarski	496	663	982	823	342	375
Przemysł rybny	72	61	164	145	51	58
Przemysł zbożowo-młynarski	145	206	216	168	60	114
Przemysł ziemniaczany	39	34	120	39	16	8
Przemysł owocowo-warzywny	252	428	720	608	255	269
Przemysł cukrowniczy	135	161	251	394	87	122
Przemysł olejarski	68	67	77	72	40	33
Przemysł piekarski	171	145	183	254	117	81
Przemysł paszowy	178	181	208	248	83	101
Przemysł cukierniczy	199	311	402	519	236	200
Koncentraty spożywcze	257	224	274	251	125	92
Napoje bezalkoholowe	278	357	350 ^a	278	147	92
Przemysł spirytusowy	47	80	85	73	29	39
Przemysł piwowarski	643	650	614	561	304	287
Przemysł winiarski	34	22	40 ^a	37	9	8
Przemysł tytoniowy	297	259	190	283	83	183
Razem	3 976	4 938	6 686	5 924	2 506	2 589
w tym przetwórstwo:						
produktów zwierzęcych	1 233	1 813	2 956	2 139	915	960
produktów roślinnych	639	896	1 384	1 281	458	546
wtórne	1 083	1 218	1 417	1 550	708	566
produkcja używek	1 021	1 011	929	954	425	517

^a dane szacunkowe

Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS dotyczących firm składających sprawozdania finansowe.

Jest to efekt boomu inwestycyjnego, który w przemyśle spożywczym rozpoczął się już w 2003 roku i trwa nadal. W latach 2003-2004 wartość nakładów na środki trwale tego sektora zwiększała się po ok. 1 mld zł rocznie i osiągnęła rekordowy poziom prawie 7 mld zł w 2004 roku. W następnych latach wartość inwestycji w przemyśle spożywczym ustabilizowała się na poziomie ok. 6 mld zł, tj. o ok. 50% wyższym niż w latach 2000-2002 (tab. III.17).

Ożywienie inwestycyjne jest zjawiskiem powszechnym, występującym w większości branż przemysłu spożywczego. W okresie integrowania z Unią Europejską największe było ono w sektorach wrażliwych, tj. w przetwórstwie produktów pochodzenia zwierzęcego. W 2004 roku inwestycje w tym przetwórstwie były prawie trzykrotnie większe niż w latach 2000-2002. Spadek wartości inwestycji w 2005 i 2006 roku wskazuje, że w tych branżach kończą się procesy dostosowawcze do standardów weterynaryjnych UE.

Poziom inwestowania w ostatnich dwóch latach jest wciąż wysoki we wszystkich głównych działach produkcji żywności. Wartość inwestycji w sektorach wrażliwych przekracza 2 mld zł, w produkcji używek jest ustabilizowana na poziomie ok. 1 mld zł, a stałą i powolną tendencją wzrostową wykazuje ona w przetwórstwie produktów roślinnych (do ok. 1,3 mld zł) i we wtórnym przetwórstwie żywności (do ok. 1,5 mld zł rocznie).

IV. Stan ekonomiczny rolnictwa i przemysłu spożywczego

IV.1. Przychody ze sprzedaży produktów rolnictwa

IV.1.1. Ocena ogólna

W 2006 roku **towarowa produkcja rolnicza** wyrażona w cenach bieżącej sprzedaży, bez płatności uzupełniających, **wyniesie około 40,2 mld zł i będzie o 2% niższa niż w 2005 i 6% niż w 2004 roku**. Wartość tej produkcji będzie jednak nadal o 4-5 mld zł wyższa niż przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. W odniesieniu do 2003 roku i do średniej z lat 2000-2002 wzrost wartości towarowej produkcji rolniczej wynosi odpowiednio 10 i 15%. W 2006 roku większy był spadek wartości przychodów ze sprzedaży produktów roślinnych niż zwierzęcych.

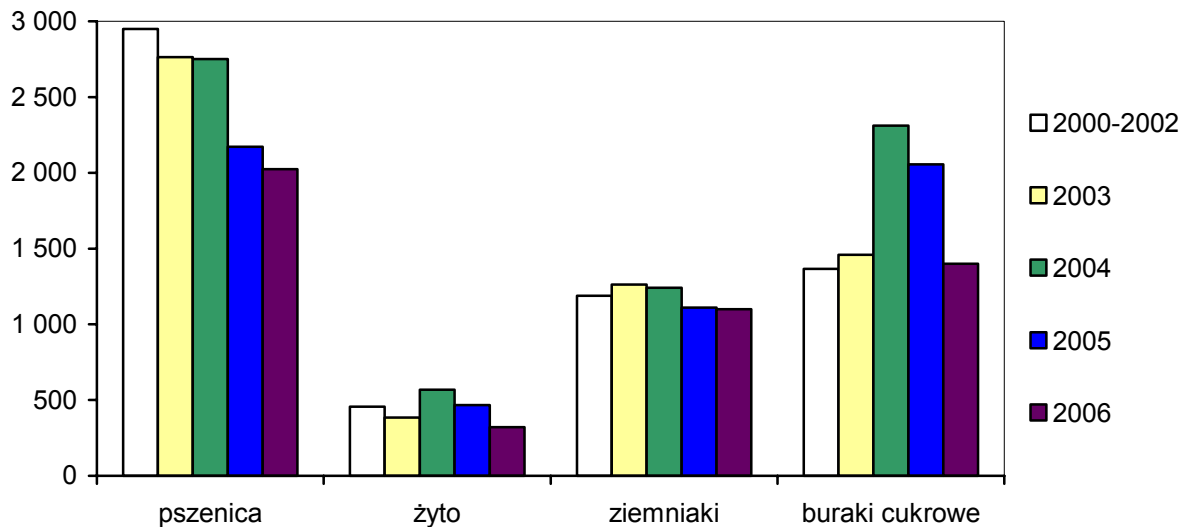
Tabela IV.1. Wartość produkcji towarowej głównych produktów rolnictwa
(w mln zł bieżących)

Wyszczególnienie	Średnia w latach 2000-2002	2003	2004 ^a	2005 ^{a, b}	2006 ^{a, c}	Wskaźniki zmian (w proc.)	
						<u>2006</u> 2005	<u>2006</u> 2003
Ogółem	34 722	36 589	42 861	40 906	40 213	98	110
Produkcja roślinna	13 078	14 655	16 980	14 585	14 213	97	97
Produkcja roślinna podstawowa (bez warzyw i owoców)	7 641	7 744	9 760	7 995	7 305	91	94
Zboża	4 098	4 094	4 592	3 575	3 200	90	78
w tym: pszenica	2 950	2 764	2 750	2 173	2 025	93	73
żyto	456	384	568	466	320	69	83
Ziemniaki	1 189	1 262	1 242	1 110	1 100	99	87
Przemysłowe	2 354	2 388	3 926	3 310	3 005	91	126
w tym:							
buraki cukrowe	1 366	1 458	2 312	2 056	1 400	68	96
rzepak	757	720	1 318	1 050	1 400	133	194
Produkty ogrodnictwa	5 437	6 911	7 220	6 590	6 908	105	100
Produkcja zwierzęca	21 643	21 934	25 881	26 321	26 000	99	119
Bydło	1 504	1 375	1 902	2 186	2 485	114	181
Cielęta	325	304	274	373	395	106	130
Trzoda	8 329	7 866	9 087	8 375	8 370	100	106
Drób	2 933	3 526	4 178	4 502	4 000	89	113
Mleko krowie	6 593	6 562	7 864	8 419	8 400	100	128
Jaja kurze	1 514	1 823	2 042	2 002	2 090	104	115

^a bez środków wypłaconych z tytułu płatności uzupełniających do powierzchni upraw; ^b szacunek IERiGŻ-PIB; ^c prognoza IERiGŻ-PIB

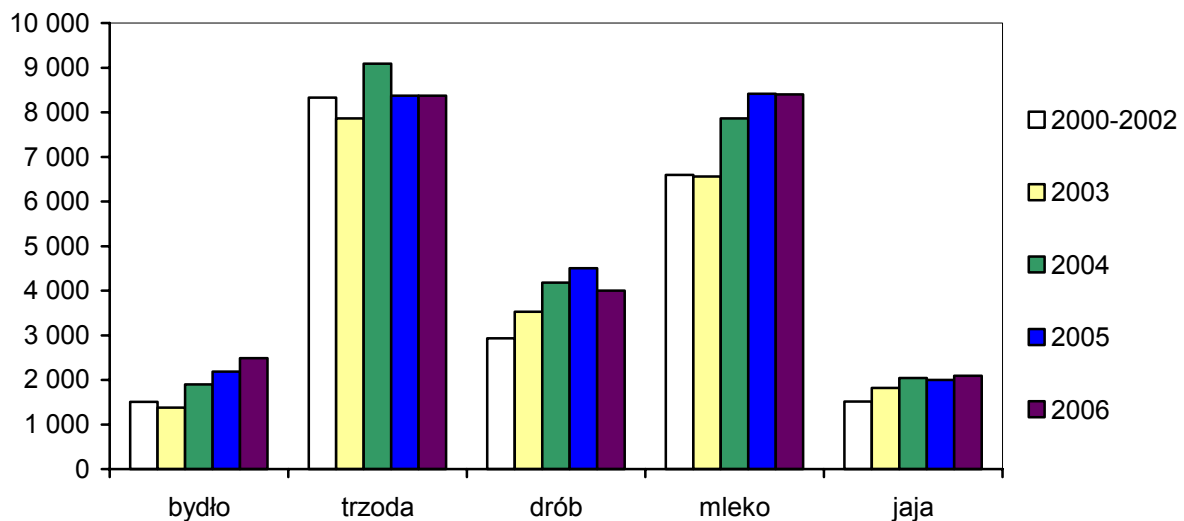
Źródło: GUS i przeliczenia własne.

Rysunek IV.1. Wartość produkcji towarowej podstawowych produktów roślinnych (w mln zł)



Źródło: Dane GUS i szacunki własne.

Rysunek IV.2. Wartość produkcji towarowej podstawowych produktów zwierzęcych (w mln zł)



Źródło: Dane GUS i szacunki własne.

Towarowa produkcja roślinna osiągnąć może w 2006 roku około 14,2 mld zł, a bez wartości produktów ogrodnictwa tylko 7,3 mld zł. Przychody ze sprzedaży głównych ziemiopłodów będą niższe nie tylko w odniesieniu do 2005 i 2004 roku, ale także do 2003 roku i do średniej z lat 2000-2002. **Towarowa produkcja zwierzęca w 2006 roku wyniesie około 26,0 mld zł** i będzie trochę niższa aniżeli w dwu poprzednich latach i nadal dużo wyższa, bo o około 20%, niż w okresach poprzedzających przystąpienie Polski do Unii Europejskiej, a więc w 2003 roku i w latach 2000-2002.

W 2006 roku o wartości towarowej produkcji zarówno roślinnej, jak i zwierzęcej (poza drobiem) zdecydowały zmiany poziomu produkcji. O spadku produkcji roślinnej decydowała jej szczupłość, wynikająca z głębokiego spadku tegorocznych zbiorów. Natomiast na wartość produkcji zwierzęcej wpłynął wzrost produkcji, pełniący rolę bądź determinanty wzrostu wartości (bydło, cieleta), bądź niwelatora strat tej wartości powodowanych spadkiem cen (trzoda). Wyjątek stanowi produkcja drobiu. Skala jej wzrostu jest bowiem na tyle mała, a spadek cen na tyle duży, że wartość tej produkcji obniżyła się.

Tabela IV.2. Wartość skupu głównych produktów rolnictwa
(w mln zł bieżących)

Wyszczególnienie	Średnia w latach 2000-2002	2003	2004	2005	2006 ^a	Wskaźniki zmian (w proc.)	
						2006/2005	2006/2003
Ogółem	22 214	25 331	30 334	30 921	30 280	98	120
Produkty roślinne	7 336	8 334	9 298	8 535	8 280	98	99
w tym:							
podstawowe (bez warzyw i owoców)	5 762	5 937	7 122	6 174	5 550	90	93
zboża	3 346	3 396	3 158	2 783	2 500	90	74
w tym: pszenica	2 511	2 313	2 003	1 789	1 660	93	72
żyto	280	306	306	243	165	68	54
ziemniaki	287	350	323	275	270	98	77
buraki cukrowe	1 366	1 458	2 311	2 056	1 400	68	96
oleiste	763	733	1 330	1 060	1 380	130	188
Produkty zwierzęce	15 878	16 997	21 036	22 386	22 000	98	129
w tym: bydło							
cieleta	1 146	1 245	1 578	1 984	2 260	114	182
trzoda	108	119	150	158	165	104	139
drób	5 968	6 395	7 867	7 429	7 450	100	116
mleko krowie	2 807	3 367	3 955	4 110	3 650	89	108
jaja kurze	5 285	5 256	6 787	7 976	7 950	100	151
	118	123	116	224	230	103	188

^a prognoza IERiGŻ-PIB

Źródło: GUS i przeliczenia własne.

W ostatnich kilku latach towarowość rolnictwa jest względnie stała. Wprawdzie w 2005 roku wartość towarowej produkcji rolniczej w cenach bieżących zwiększyła się do 69% wartości produkcji globalnej, z 65% w 2003 roku i 60% w 2000 roku, ale jej udział w wartości produkcji końcowej był w tych latach stały i wynosił 86%. Towarowa produkcja roślinna stanowi około 88% produkcji końcowej, ale tylko 56% produkcji globalnej, a bez środków wyplaconych

z tytułu płatności uzupełniających zaledwie 50%. Towarowa produkcja roślinna w porównaniu z produkcją globalną jest relatywnie mała z uwagi na duże zużycie wewnętrzne tej produkcji (pasze, materiał siewny itd.). Towarowością niższą od przeciętnej charakteryzuje się produkcja ziemniaków, zaś wyższą roślin przemysłowych. Ich towarowość w ostatnich latach nieco się powiększyła. W latach 2003-2005 udział produkcji towarowej w wartości produkcji globalnej ziemniaków zwiększył się z 32 do 35%, a roślin przemysłowych z 95 do 97%.

Towarowa produkcja zwierzęca stanowi obecnie około 85% produkcji końcowej i 81% produkcji globalnej. Mniejsza od przeciętnej jest towarowość produkcji mleka. Od kilku lat udział wartości towarowej produkcji w produkcji globalnej mleka wynosi niezmiennie 78%.

IV.1.2. Przychody ze sprzedaży podstawowych produktów roślinnych

Zboża. W 2006 roku wartość towarowej produkcji zbóż, bez płatności uzupełniających, może wynieść 3200 mln zł. Jest to wartość o około 10% niższa aniżeli rok wcześniej. O takim spadku decyduje głębokie obniżenie wartości w II półroczu bieżącego roku. W I półroczu 2006 roku wartość towarowej produkcji zbóż była bowiem wyższa aniżeli przed rokiem. Po niższych zbiorach w 2005 roku podaż zbóż w I półroczu 2006 roku stopniowo malała, ale towarzyszący temu wzrost cen z nadwyżką kompensował utratę wartości wynikającą z mniejszej podaży. Po bardzo niskich tegorocznych zbiorach podaż zbóż jest jednak na tyle mała, że nawet znaczny wzrost cen nie jest już w stanie wyrównać utraty wartości. Przychody rolnictwa ze sprzedaży zbóż są o ponad 20% mniejsze niż w latach poprzednich.

Ziemniaki. W 2006 roku wartość produkcji towarowej ziemniaków może wynieść około 1100 mln zł, a więc tylko nieco mniej niż przed rokiem. Taka sytuacja jest wynikiem na tyle dużego wzrostu wartości w I półroczu, że mógł on zniwelować głęboki spadek wartości w II półroczu. O wzroście wartości w I półroczu 2006 roku decydowały ceny. Ceny skupu ziemniaków były wówczas wyższe o 20-30% niż rok wcześniej, a ceny na targowiskach nawet o 50-80%. W II półroczu 2006 roku mamy natomiast do czynienia ze skutkami głębokiego spadku zbiorów. Wyniosły one tylko około 9 mln ton, a więc były o 14% mniejsze niż w 2005 roku. Skutkuje to dalszym wzrostem cen, ale nie na tyle dużym, by mógł pokryć straty wynikające ze spadku zbiorów. Ponadto jakość ziemniaków z tegorocznych zbiorów będzie słabsza z powodu deformacji bulw i dużej ilości bulw drobnych oraz uszkodzonych. Przychody ze sprzedaży ziemniaków są o ok. 10-15% mniejsze niż przed wejściem do UE.

Rośliny przemysłowe. W 2006 roku wartość produkcji roślin przemysłowych może wynieść 3000 mln zł. Jest to wartość o 26% wyższa niż przed wejściem do UE, ale o około 9% mniejsza niż rok wcześniej. Wartość produkcji buraków cukrowych może być niższa niż w 2005 roku nawet o około 32%, a rzepaku – wyższa o około 33%. O spadku wartości produkcji buraków cukrowych decydują nie tylko niższe o 5% tegoroczne ich zbiory, ale także duży spadek cen (prawie o 30%). Wynika on z przyjęcia przez Polskę unijnego systemu płatności za buraki cukrowe. Z kolei wzrost wartości produkcji rzepaku determinują zarówno wyższe o prawie 10% tegoroczne zbiory, jak i wyższe o około 20% ceny rzepaku. Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej opłacalność produkcji rzepaku sukcesywnie poprawia się. Skutkuje to rosnącą powierzchnią jego uprawy. W 2006 roku była ona o 13% większa od ubiegłorocznej. Dzięki temu tegoroczny spadek plonów rzepaku (o 3,4%) nie spowodował spadku zbiorów, a jedynie skorygował ich duży potencjalny wzrost. Z kolei wzrost cen jest związany z rosnącym zapotrzebowaniem na olej rzepakowy dla celów przemysłowych, głównie do produkcji biopaliw.

IV.1.3. Przychody ze sprzedaży podstawowych produktów zwierzęcych

Bydło i cielęta. W 2006 roku wartość towarowej produkcji bydła rzeźnego może wynieść około 2485 mln zł. Jest to kwota wyższa niż w dwu poprzednich latach, a więc 2005 i 2004 roku, odpowiednio o około 13 i 30%, oraz wyższa niż przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej, tj. w stosunku do 2003 roku i średniej z lat 2000-2002 odpowiednio o 80 i 65%. Wartość produkcji towarowej cieląt w 2006 roku wyniesie natomiast około 395 mln zł. Jest ona wyższa niż w 2005 roku o około 6%, a w odniesieniu do lat 2003, 2004 oraz średniej z lat 2000-2002 odpowiednio o 44, 30 i 22%.

Początkowo źródłem wzrostu wartości produkcji bydła był systematyczny wzrost cen. Produkcja bydła rosła lub malała, ale w wąskich granicach 2-3%. Jednakże już w II półroczu 2005 roku skala wzrostu cen wyraźnie osłabła. Wówczas jednak rosnąć zaczęła produkcja i podaż bydła. Taka sytuacja ma miejsce również w 2006 roku. Ceny bydła charakteryzują się stagnacją, zaś produkcja bydła rośnie. W I półroczu 2006 roku wyniosła ona 340 tys. ton i była o 10% wyższa niż przed rokiem. Podobnie jest w II półroczu, w którym może ona ukształtować się na poziomie też o 10% wyższym niż rok wcześniej¹⁰. Skala

¹⁰ Patrz: *Rynek mięsa. Stan i perspektywy*, nr 31, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Analizy Rynkowe 2006.

wzrostu tej produkcji w całym 2006 roku będzie na tyle duża, że zapewni wzrost wartości zbliżony do tego, jaki miał miejsce w 2005 roku.

Z inną sytuacją mamy do czynienia w przypadku cieląt. Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej ich ceny sukcesywnie rosły, a produkcja malała i to w dużym stopniu. W I półroczu 2005 roku była ona mniejsza o 12% niż w I półroczu 2004 roku. Sytuacja ta odmieniła się w połowie 2005 roku. Od tego czasu produkcja ta rośnie, a słabnie wzrost cen. W II półroczu 2005 roku produkcja cieląt była o 23%, a w I półroczu 2006 roku o 30% wyższa niż w analogicznych okresach poprzednich lat. W okresie od stycznia do sierpnia 2006 roku przeciętna cena skupu cieląt wyniosła 10,83 zł/kg i była o 2% niższa aniżeli rok wcześniej. Podobnie więc jak w przypadku bydła o poziomie wartości produkcji towarowej zadecyduje w 2006 roku produkcja, ale w tym wypadku jej wzrost nie będzie na tyle duży by mógł zapewnić taki sam wzrost wartości tej produkcji jaki miał miejsce w 2005 roku kiedy wyniósł 36%.

Trzoda chlewna. W 2006 roku wartość produkcji towarowej trzody chlewnej ocenia się na 8370 mln zł. Jest to poziom zbliżony do ubiegłorocznego i niewiele różniący się od jej wartości w innych porównywanych okresach.

W 2006 roku na rynku trzody mamy do czynienia ze wzrostową fazą produkcji i spadkową fazą cen, których nasilenie było różne w poszczególnych półroczach. W I półroczu 2006 roku produkcja trzody była o 10% wyższa niż w I półroczu 2005 roku, a w II półroczu będzie o 8% wyższa niż rok wcześniej¹¹. W całym roku wzrost produkcji jest więc na tyle duży, że skompensuje towarzyszący mu spadek cen. W I półroczu 2006 roku średnia cena skupu trzody kształtowała się na poziomie 3,38 zł/kg i była niższa niż w I półroczu 2005 roku o 10%. W II półroczu ceny trzody są także niższe niż w II półroczu 2005 roku, ale skala ich spadku jest mniejsza niż w I półroczu.

Drób. W 2006 roku wartość produkcji towarowej drobiu może wynieść 4000 mln zł. W stosunku do 2005 i 2004 roku obniży się ona o kilkanaście procent, a w stosunku do 2003 roku i średniej z lat 2000-2002 wzrośnie odpowiednio o 13 i 36%. W 2006 roku o obniżce wartości produkcji drobiu zadecydował spadek jego cen, a w poprzednich latach źródłem rozwoju sektora była wysoka dynamika produkcji. W 2006 roku produkcja drobiu nadal rosła, ale w mniejszym stopniu.

¹¹ Patrz: *Rynek mięsa. Stan i perspektywy*, nr 31, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Analizy Rynkowe 2006.

W I półroczu 2006 roku produkcja drobiu była tylko o 3% wyższa niż w I półroczu 2005 roku. W II półroczu 2006 roku wzrost tej produkcji może być nieco większy (ok. 5%). Spadek cen drobiu jest jednak na tyle duży, że wzrost produkcji nie będzie w stanie pokryć ubytku wartości nim spowodowanym.

Jaja. W 2006 roku wartość towarowej produkcji jaj ocenia się na 2090 mln zł, co oznacza niewielki wzrost w odniesieniu do dwu poprzednich lat (2-4%). Natomiast w stosunku do okresów poprzedzających przystąpienie Polski do Unii Europejskiej, tj. 2003 roku i lat 2000-2002, wzrost wartości tej produkcji jest znaczny i wyniósł odpowiednio 13 i 36%

Od pewnego czasu produkcja jaj stale rośnie, gdyż rośnie eksport jaj i ich przetworów. W 2006 roku produkcja ta osiągnie poziom o 3% wyższy niż w 2005 roku¹². Tymczasem ceny jaj są zbliżone do cen ubiegłorocznych.

Mleko. Ocenia się, że w 2006 roku wartość produkcji towarowej mleka może wynieść 8400 mln zł. Jest to poziom zbliżony do tego, jaki miała w 2005 roku i nieco wyższy (o 7%) aniżeli w 2004 roku. Jednakże w stosunku do okresów poprzedzających przystąpienie Polski do Unii Europejskiej wartość produkcji mleka jest wyższa prawie o 30%.

O niewielkich zmianach wartości produkcji mleka w bieżącym roku decyduje stagnacja tak produkcji, jak i cen mleka. W 2006 roku produkcja mleka może wynieść 12,1 mln ton, wobec 11,9 mln ton rok wcześniej¹³. W okresie od stycznia do października przeciętna cena skupu mleka wyniosła 0,93 zł/l, czyli tyle samo co w tym okresie ubiegłego roku.

IV.1.4. Wartość sprzedaży produktów ogrodnictwa

Wartość towarową produkcji ogrodnictwa w cenach realizacji w 2006 roku oszacowano na ok. 6,9 mld zł. Jest to poziom o 5% wyższy niż w 2005 roku, podobny jak w 2003 roku oraz o 27% wyższy od tej wartości średniej w latach 2000-2002. W tej części rolnictwa obserwuje się stały wzrost (tab. IV.3):

- wartości sprzedaży pieczarek i boczniaków, która w 2006 roku jest 7,5% wyższa niż w roku poprzednim, ale prawie dwukrotnie wyższa niż przed wejściem do UE,

¹² Patrz: *Rynek drobiu i jaj. Stan i perspektywy*, nr 30, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Analizy Rynkowe 2006.

¹³ Patrz: *Rynek mleka. Stan i perspektywy*, nr 30, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Analizy Rynkowe 2006.

- wartości sprzedaży roślin ozdobnych, nasion roślin ogrodniczych i materiału szkółkarskiego, która w 2006 roku była wprawdzie podobna jak w roku poprzednim, ale równocześnie także dwukrotnie wyższa niż w latach 2000-2003.

Udział tych rozwijających się dziedzin zwiększył się z 13% wartości przychodów ze sprzedaży wszystkich produktów ogrodnictwa przed wejściem do Unii Europejskiej do 21% w 2006 roku, a ich udział w produkcji towarowej rolnictwa odpowiednio z 2 do 3,6%.

Tabela IV.3. Wartość towarowa produktów ogrodniczych oraz tytoniu i chmielu w latach 2000-2005 (w mln zł w cenach bieżących)

Wyszczególnienie	Średnio 2000-2002	2003	2004	2005	2006 szacunek
Produkcja globalna:					
owoców	2 899,6	4 177,0	3 309,3	3 269,0	.
warzyw	3 679,0	3 758,0	4 419,5	3 766,0	.
Produkcja towarowa					
▪ owoców	2 312,0	3 242,0	2 679,9	2 542,0	2 694,9
▪ warzyw	2 433,3	2 724,0	3 187,2	2 651,0	2 766,0
▪ pieczarek	360,0	465,0	698,1	663,0	713,0
▪ innych produktów ogrodnictwa	329,0	480,0	655,0	734,0	734,0
w tym:					
nasion roślin ogrodniczych	30,0	40,0	45,0	54,0	54,0
materiału szkółkarskiego	75,0	85,0	100,0	130,0	130,0
kwiatów i roślin ozdobnych	224,0	355,0	510,0	550,0	550,0
Razem produkty ogrodnicze	5 434,3	6 911,0	7 220,2	6 590,0	6 907,9
▪ tytoniu	138,3	100,0	90,0	105,0	105,0
▪ chmielu	28,0	35,0	32,0	28,0	21,0

Źródło: Dane GUS i szacunki IERiGŻ-PIB (J. Świątlika) oraz IUNG oraz ARiMR.

Podstawowe działy ogrodnictwa osiągają sprzedaż na poziomie ok. 5,5 mld zł (w cenach bieżących). Jest to kwota wyższa niż w roku poprzednim o 5% i o 15% od średniej z lat 2000-2002. Wartość sprzedaży owoców i warzyw w 2006 roku była jednak prawie o 10% niższa od wartości osiągniętej w 2003 roku. Te wahania przychodów ogrodnictwa wynikają zarówno z dużej zmienności produkcji owoców i warzyw (por. rozdz. III.1.2), jak i ze znaczących wahań ich cen, wywołanych zarówno zmiennością podaży, jak i wahaniami cen na Wspólnym Rynku Europejskim (szczególnie mrożonek). I tak w 2006 roku podaż owoców była o 18% wyższa niż w roku poprzednim, a ich ceny obniżyły się o 10%. Natomiast podaż warzyw gruntowych zmniejszyła się o ponad 5%, a ich ceny wzrosły o ponad 10%.

IV.1.5. Źródła przychodów rolnictwa

Po wejściu Polski do Unii Europejskiej nastąpiły pewne zmiany kanałów zbytu produktów rolnictwa. W produkcji zwierzęcej zwiększył się udział skupu dużych i średnich przedsiębiorstw (rys. IV.3) kosztem ograniczenia skupu małych podmiotów (drób i trzoda) bądź sprzedaży bezpośredniej (mleko, a także trzoda). Jest to wynik dostosowań tych sektorów do standardów weterynaryjnych Unii Europejskiej.

W produkcji roślinnej wzrosła sprzedaż bezpośrednia. Odkonduło się to kosztem skupu przez małe firmy (zboża) lub duże firmy (ziemniaki).

Obecnie sprzedaż dużym i średnim firmom jest dominującym kanałem zbytu nie tylko roślin przemysłowych, ale także drobiu i mleka. W 2006 roku stanowić ona będzie około 81% ogólnej sprzedaży drobiu i 92% sprzedaży mleka. Sprzedaż tym podmiotom jest też głównym kanałem zbytu trzody, bydła oraz zbóż. We wszystkich tych sektorach stanowić ona może w 2006 roku ponad 50% ogólnej sprzedaży. Sprzedaż bezpośrednia była i jest podstawowym kanałem zbytu ziemniaków (około 75% ogólnej sprzedaży). Małe podmioty skupu są nadal liczącym się kanałem zbytu w sektorze mięsa czerwonego. Ich udział w sprzedaży bydła wyniesie około 40%, a trzody około 30%.

Zmiany struktury kanałów zbytu produktów rolnictwa kształtowane są przez przemiany strukturalne przetwórstwa rolno-spożywczego.

IV.2. Wydatki rolnictwa na zakup środków produkcji

W 2006 roku, trzecim roku po wejściu Polski do Unii Europejskiej – po gwałtownych zmianach w pierwszym okresie integrowania z UE – nastąpiło ustabilizowanie rynku w sferze zaopatrzenia w środki produkcji dla rolnictwa.

Najbardziej zmienna sytuacja rynkowa wystąpiła w 2004 roku, szczególnie w okresie przed 1 maja tegoż roku, co wynikało z podwyżek stawek VAT na maszyny rolnicze oraz materiały budowlane. Skłoniło to rolników do zwiększenia zakupu tych środków. Równocześnie wzrósł popyt na obrotowe środki produkcji w obawie przed ewentualnymi przyszłymi podwyżkami cen.

Z chwilą wejścia do Unii Europejskiej gwałtownie wzrosły ceny:

- maszyn rolniczych w okresie I-V 2004 roku o 26,1%, a do końca 2004 roku o 41,2%,
- nośników energii do maja o 8,7%, a do końca 2004 roku o 25%,
- nawozów mineralnych do maja o 17,7%, a w całym 2004 roku o 22,6%,
- materiałów budowlanych do maja o 13,5%, a do końca 2004 roku o 15,9%.

Rysunek IV.3. Struktura kanałów zbytu produktów rolnictwa
(produkcja towarowa rolnictwa = 100)



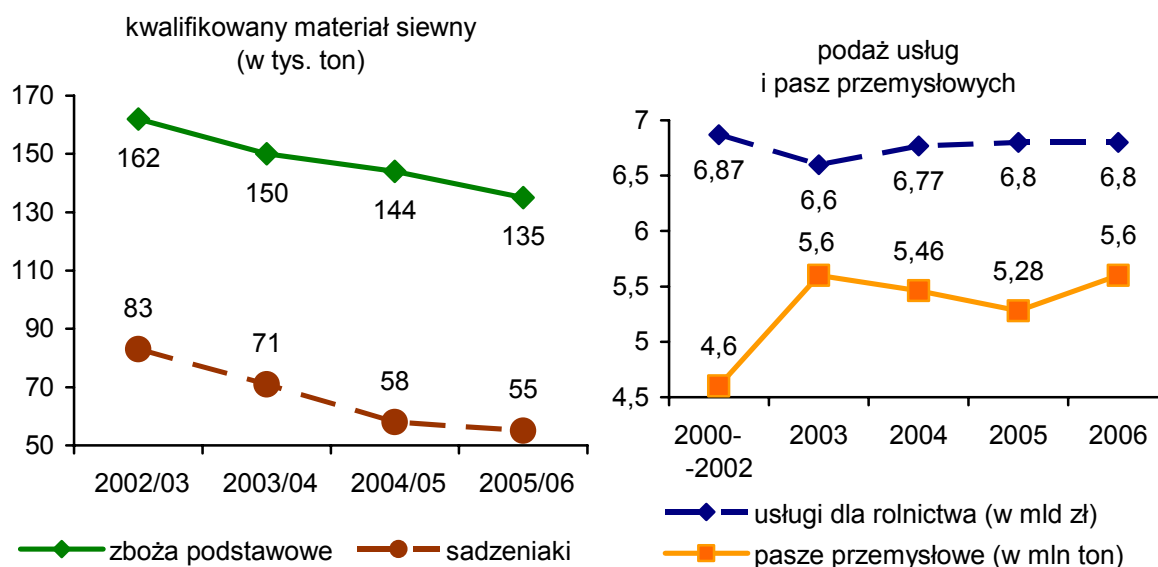
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS i szacunków IERiGŻ-PIB.

W ślad za tym, zarówno w drugiej połowie 2004 roku, jak i w 2005 roku, nastąpił spadek popytu na maszyny rolnicze, materiały budowlane i nawozy mineralne. Stabilizacja cen spowodowała wzrost popytu tylko na środki ochrony roślin. Gwałtowne podwyżki cen środków produkcji prowadziły do rozwierania się nożyc cen produktów kupowanych i sprzedawanych przez rolników (por. rozdz. I.2).

W okresie wchodzenia do UE w 2004 roku wystąpiło zjawisko określone syndromem „Janosika”. Spodziewana poprawa sytuacji dochodowej rolnictwa, eksponowana w środkach masowego przekazu, upowszechniła bowiem przekonanie o wyolbrzymionych i największych korzyściach rolnictwa oraz wywołała oczekiwania i działania sektorów pracujących na rzecz rolnictwa w celu przejęcia części jego nadwyżki finansowej. Podwyżki cen nawozów, często dwudziesto- lub nawet czterdziestoprocentowe, nie miały jednak istotnych podstaw, gdyż w tym czasie nie nastąpiła znaczniejsza podwyżka hurtowych cen gazów. Podobnie podwyżki cen maszyn rolniczych uzasadniono wzrostem kosztów surowców i komponentów do ich produkcji, głównie stali. Sytuacja ta nie wywołała jednak takich podwyżek w przemyśle samochodowym, który korzysta ze znacznie bardziej szlachetnych surowców i większej liczby komponentów.

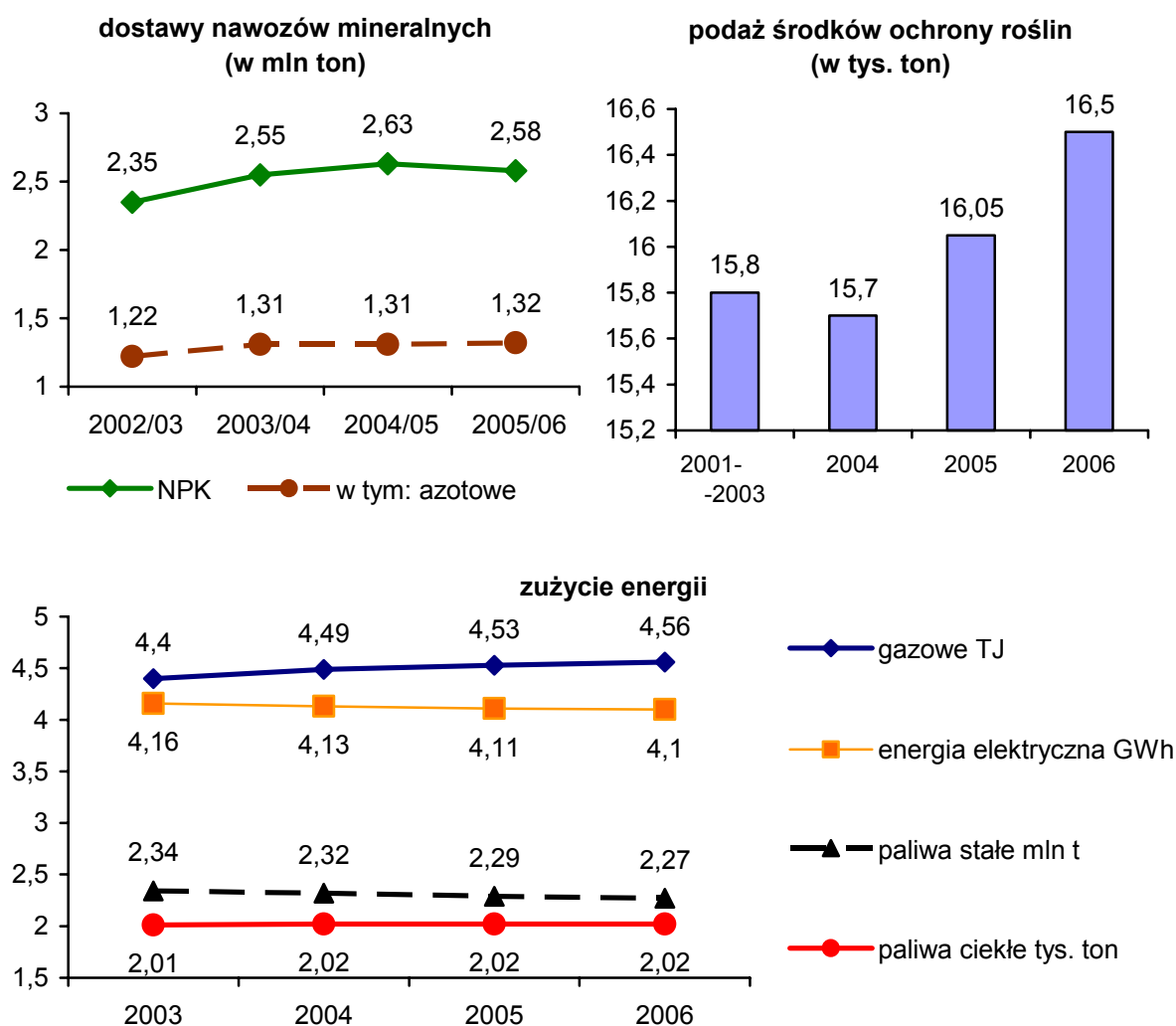
Objęcie rolnictwa systemem dopłat obszarowych osłabiło motywacje do zwiększania intensywności produkcji roślinnej, szczególnie zbóż. Dlatego też po wejściu do UE nie nastąpiło ożywienie na rynku plonotwórczych środków produkcji dla rolnictwa (rys. IV.4). W ostatnich latach wzrasta tylko popyt na środki ochrony roślin, maleje i jest niski popyt na kwalifikowany materiał siewny, a ożywienie na rynku nawozów mineralnych w 2004 roku było krótkotrwałe, po którym od początku 2005 roku następuje zmniejszenie dostaw i popytu na te środki produkcji.

Rysunek IV.4. Zaopatrzenie rolnictwa w środki produkcji pochodzenia rolniczego



Źródło: GUS i Rynek środków produkcji dla rolnictwa. Stan i perspektywy, nr 26 i 30; IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Analizy Rynkowe 2004 i 2006.

Rysunek IV.5. Zaopatrzenie rolnictwa w przemysłowe środki produkcji rolnej



Źródło: GUS i Rynek środków produkcji dla rolnictwa. Stan i perspektywy, nr 26 i 30; IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Analizy Rynkowe 2004 i 2006.

Zużycie nawozów mineralnych w 2006 roku według danych GUS wzrosło o 7,9% i według raportu Polskiej Izby Przemysłu Chemicznego wynosiło 108 kg NPK na 1 ha użytków rolnych (tab. IV.4). Jest ono o około 20% niższe od poziomu nawożenia w 15 krajach UE. Wzrost wskaźników zużycia nawozów wynika jednak z efektu statystycznego, tj. ze zmniejszenia powierzchni użytków rolnych do 14 870 tys. ha, co nastąpiło po wyłączeniu z rachunku odłogów i ugorów (około 984 tys. ha).

W Polsce po wejściu do UE popyt i zużycie nawozów mineralnych nie mają tendencji wzrostowej. Wynoszą one ok. 1,6 mln ton NPK i 1,5 mln ton nawozów wapniowych. Wydatki na nawozy zbliżyły się do 5 mld zł i były wyższe niż w 2005 roku o 5,5% i o 26% niż przed wejściem do UE. Popyt na nawozy osłabiają niekorzystne relacje ich cen do cen zbóż, która na przełomie lat 2005/06 wynosiła 5,8 kg równowartości pszenicy za 1 kg NPK. W sierpniu 2006

roku relacja ta, dzięki wzrostowi cen zbóż, poprawiła się do 4,9 kg pszenicy. Istnieje jednak zagrożenie wzrostu cen nawozów azotowych ze względu na dużą ich wrażliwość na wzrastające ceny gazu z Rosji.

Tabela IV.4. Zużycie nawozów mineralnych i wapniowych

Lata	Użytki rolne w tys. ha	Zużycie w kg na 1 ha	Zużycie w tys. ton	Cena 1 tony w zł	Szacunkowa wartość w mln zł
Nawozy mineralne (NPK)					
2003	16 335	99,3	1 622	1 820	2 952
2004	15 902	102,4	1 628	2 165	3 520
2005	15 505	100,8	1 520	2 380	3 620
2006 ^a	14 870	108,0	1 606	2 568	3 819
Nawozy wapniowe (CaO)					
2003	16 335	94,6	1 526	652	995
2004	15 902	93,5	1 456	815	1 198
2005	15 505	91,5	1 405	774	1 087
2006 ^a	14 870	92,7	1 378	835	1 151

^a szacunek

Źródło: Szacunki własne na podstawie danych GUS i Rynek środków produkcji i usług dla rolnictwa. Stan i perspektywy, nr 30, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Analizy Rynkowe 2006.

Mniejsze uzależnienie produkcji nawozów fosforowych od cen surowców oraz duże zagrożenie wzrostem cen nawozów azotowych powoduje, że jednym z rozwiązań może stać się upowszechnianie stosowania nawozów wieloskładnikowych (NPK), uważanych zresztą za najbardziej przyszłościowy segment rynku nawozowego. Alternatywnym rozwiązaniem może stać się dopuszczenie na rynek Unii Europejskiej tańszych nawozów azotowych z krajów WNP, co byłoby jednak dużym zagrożeniem dla europejskich producentów nawozów.

Podaż i zużycie oraz wydatki na zakup środków ochrony roślin w 2006 roku były o około 10% wyższe niż w 2005 roku. W 2006 roku nastąpiło skrócenie okresu zakupu z powodu przedłużenia okresu zimowego. W strukturze zużycia zmniejszył się udział środków grzybobójczych i owadobójczych, a zwiększył się chwastobójczych. Wzrost zużycia i przemiany w strukturze wpłynęły na wzrost wydatków do około 0,8 mld zł, które były o 60% wyższe niż przed wejściem do Unii Europejskiej. Proporcje wydatków na środki ochrony roślin do wydatków na nawozy mineralne utrzymały się w stosunku jak 1 : 5. Stabilne ceny środków ochrony roślin wpływają na systematyczny wzrost ich zużycia.

Tabela IV.5. Zużycie i wartość środków ochrony roślin

Lata	Średnie zużycie substancji aktywnej na 1 ha gruntów ornych i sadów w kg	Średnia cena preparatu w roku w zł	Powierzchnia chroniona w tys. ha	Szacunkowa wartość wydatkowana na pestycydy w mln zł
2003	0,56	49,11	18 750	515,7
2004	0,67	50,78	19 920	677,7
2005	0,70	50,53	20 518	725,7
2006 ^a	0,77	51,00	20 500	809,0

^a szacunek IERiGŻ-PIB

Źródło: Dane GUS.

Po wejściu do UE kontynuowane są dotychczasowe trendy zużycia poszczególnych nośników energii. Nastąpił dalszy spadek zużycia paliw stałych i energii elektrycznej. Natomiast wzrasta dynamicznie zużycie paliw gazowych, które nie mają jednak większego wpływu na całkowite zużycie energii. Ponadto nieznacznie wzrosło zużycie paliw ciekłych, ale przy dużych podwyżkach cen. W konsekwencji wydatki na paliwa ciekłe od 2003 roku wzrosły o 1,5 mld zł, w tym o 534 mln zł w 2006 roku. Natomiast stabilne są wydatki na paliwa stałe, a stale maleją wydatki na zakup energii elektrycznej o ok. 40 mln zł rocznie. Wzrost cen paliw ciekłych spowodował zwiększenie wydatków rolnictwa na nośniki energii do ponad 8 mld zł. Jest to kwota o 6,4% wyższa niż w roku poprzednim i o 22% wyższa niż przed wejściem do UE.

Tabela IV.6. Zużycie i wartość podstawowych nośników energii w rolnictwie

Rodzaj nośnika	2003	2004	2005	2006 ^a
Paliwa stałe ^b przelicznik: węgiel				
– zużycie w tys. ton	2 750	2 700	2 650	2 590
– wartość w mln zł	1 188	1 295	1 303	1 295
Paliwa ciekłe ^c przelicznik: olej napędowy				
– zużycie w tys. ton	1 305	1 320	1 335	1 335
– wartość w mln zł	3 692	3 735	4 672	5 206
Energia elektryczna				
– zużycie w GWh	4 292	4 150	3 723	3 637
– wartość w mln zł	1 716	1 612	1 582	1 542
Razem energia w mln zł	6 596	6 642	7 557	8 043

^a Szacunek; ^b paliwa stałe umownie zostały wykazane w przeliczniku na węgiel kamienny, który stanowi 31% udziału energii według wartości opałowej GUS; ^c paliwa ciekłe stanowią 55,0%, w tym olej opałowy i napędowy stanowią po połowie udziału. Do obliczeń na 2006 rok przyjęto ważoną cenę 3,90 zł za litr oleju napędowego.

Źródło: Dane GUS i obliczenia własne.

Produkcja i dostawy pasz przemysłowych po wejściu do Unii Europejskiej spadły o 0,3 mln ton, przy równoczesnym wzroście średniej ceny o około 15%. W 2005 roku przyczyniło się do tego wystąpienie ognisk ptasiej grypy, których skutkiem był spadek popytu producentów drobiu na pasze przemysłowe. Spadek ten miał charakter przejściowy, gdyż popyt na pasze ponownie zaczął rosnąć. W 2006 roku zużycie pasz przemysłowych jest szacowane na około 5,6 mln ton przy wzroście średniej ceny o około 2,5%.

Tabela IV.7. Szacunek wydatków na pasze przemysłowe

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006
Produkcja pasz przemysłowych w tys. ton	5 596	5 464	5 278	5 600
Średnia cena w zł/tonę	1 112	1 279	1 174	1 203
Wartość w mln zł	6 223	6 988	6 196	6 737

Źródło: Rynek pasz. Stan i perspektywy, nr 20, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Analizy Rynkowe 2006, s. 18 oraz dane GUS i szacunki własne.

Tabela IV.8. Zmiany wydatków rolnictwa na zakup podstawowych środków produkcji (w mln zł)

Wydatki na zakup	W stosunku do roku poprzedniego			2006 rok w stosunku do 2003 roku
	2004	2005	2006	
Nawozów mineralnych	771	-11	263	1 023
Środków ochrony roślin	162	48	83	293
Energii	46	915	486	1 447
Pasz przemysłowych	2 045	-792	541	1 794
Usług	162	23	23	208
Razem	3 186	183	1 396	4 765

Źródło: Obliczenia według tabel szczegółowych.

Rozliczenie sumaryczne wydatków rolnictwa na zakup środków obrotowych wskazuje na duży ich przyrost (o 3,2 mld zł) w pierwszym roku po wejściu do Unii Europejskiej (tab. IV.8). Natomiast w roku kolejnym (2005) nastąpiło uspokojenie rynku, po którym w 2006 roku ponownie wydatki wzrosły (o 1,4 mld zł). O tych zmianach wydatków decyduje nie wyższy popyt, lecz zmniejszające się ceny pasz przemysłowych, nośników energii oraz nawozów mineralnych. W 2006 roku wydatki na zakup środków produkcji wyniosły łącznie około 27,5 mld zł i były wyższe niż przed wejściem do Unii Europejskiej prawie o 5 mld zł.

IV.3. Sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw rolnych w roku gospodarczym 2005/06

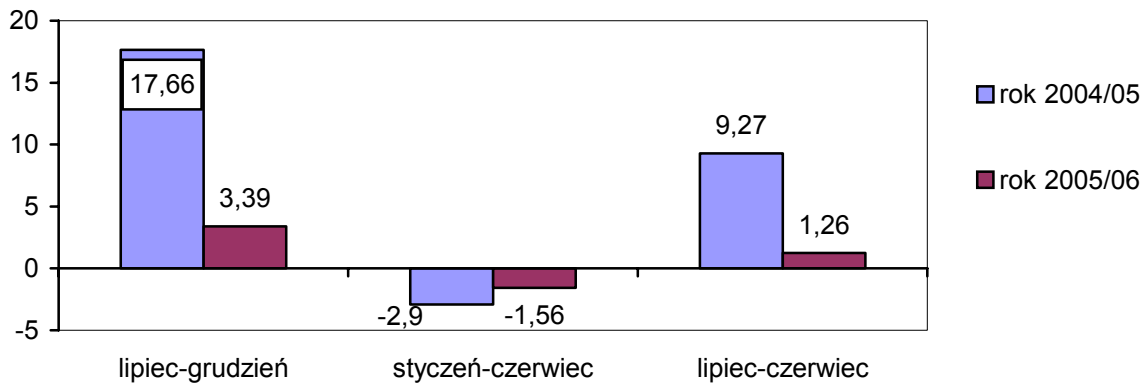
Celem badań jest obserwacja sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw rolnych oraz świadczących usługi z zakresu produkcji roślinnej i zwierzęcej, po integracji Polski z Unią Europejską. Prezentowane opracowanie przedstawia wyniki pierwszych dwóch lat badań, tj. obejmujących lata gospodarcze 2004/05 i 2005/06. Są to jednocześnie dwa pierwsze lata funkcjonowania przedsiębiorstw rolnych w nowych warunkach gospodarowania.

Analiza dotyczy wszystkich przedsiębiorstw objętych sprawozdawczością Głównego Urzędu Statystycznego. Materiał źródłowy pochodzi ze sprawozdań F-01/I-01, sporządzanych przez przedsiębiorstwa na potrzeby GUS. Obejmuje on przedsiębiorstwa małe, tj. zatrudniające od 10 do 49 pracowników, oraz większe, głównie średnie, zatrudniające 50 i więcej pracowników. Sprawozdawczością GUS-u objęte są przede wszystkim przedsiębiorstwa osób prawnych, tj. spółki z o.o. i akcyjne oraz rolnicze spółdzielnie produkcyjne.

Zebrany materiał statystyczny umożliwia analizę wszystkich przedsiębiorstw rolnych – jako całości oraz trzech wydzielonych przez GUS, ze względu na dominujące ukierunkowanie produkcyjne, grup (według PKD), a więc grupę gospodarstw ukierunkowanych na produkcję roślinną (01.1), zwierzęcą (01.2) i o profilu wielostronnym (01.3). W grupie przedsiębiorstw ukierunkowanych na produkcję roślinną, materiał źródłowy pozwolił dodatkowo wydzielić i objąć analizą trzy podgrupy (klasy według PKD), tj. podgrupę przedsiębiorstw nastawionych (wyspecjalizowanych) na produkcję zbóż (01.11), warzyw (01.12) oraz owoców (01.13). Natomiast w grupie przedsiębiorstw ukierunkowanych na produkcję zwierzęcą, można było wydzielić i objąć analizą aż pięć podgrup, tj. podgrupę przedsiębiorstw nastawionych na chów i hodowlę bydła (01.21), owiec, kóz i koni – głównie koni (01.22), trzody chlewnej (01.23), drobiu (01.24) i pozostałych zwierząt – głównie futerkowych (01.25). Zbiorowość niektórych wydzielonych podgrup jest niezbyt liczna, co istotnie ogranicza analizę i wyciąganie wniosków.

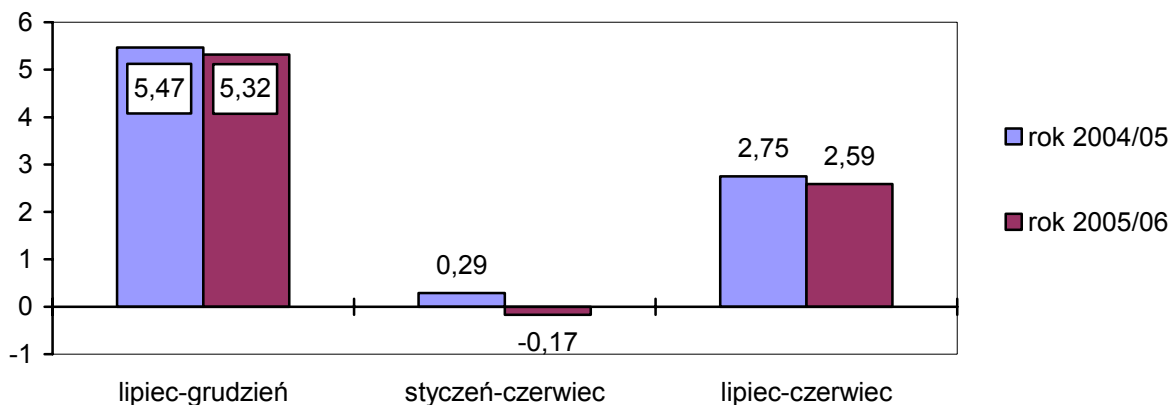
W roku gospodarczym 2005/06 przedsiębiorstwa rolne – jako całość, osiągnęły znacznie gorsze wyniki ekonomiczno-finansowe niż rok wcześniej, który był pod tym względem bardzo udany. Na ten stan wskazują jednoznacznie wskaźniki rentowności sprzedaży, ROE i stopa zwrotu kapitału. Nieznaczna poprawę obserwuje się jedynie w płynności finansowej przedsiębiorstw. Pogorszeniu uległa również sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw usługowych. Jednakże w odróżnieniu od przedsiębiorstw rolnych, zakres tego pogorszenia był minimalny (rys. IV.6 i IV.7 oraz tab. IV.9 i IV.10).

Rysunek IV.6. Rentowność przychodów netto w przedsiębiorstwach rolnych (w ujęciu półrocznym i rocznym) w latach 2004/05 i 2005/06 (w procentach)



Źródło: Sporządzono na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Rysunek IV.7. Rentowność przychodów netto w przedsiębiorstwach świadczących usługi na rzecz rolnictwa (w ujęciu półrocznym i rocznym) w latach 2004/05 i 2005/06 (w procentach)



Źródło: Sporządzono na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Na pogorszenie sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw rolnych w roku 2005/06 zasadniczy wpływ miały osiągnięcia pierwszego półrocza (lipiec-grudzień). Były one wyraźnie gorsze niż rok wcześniej. Osiągnięcia ekonomiczne drugiego półrocza (styczeń-czerwiec), w stosunku do roku wcześniejszego, były nawet nieznacznie lepsze.

Pogorszenie sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw rolnych w roku gospodarczym 2005/06 wynikało zarówno z mniej korzystnych dla rolnictwa, niż rok wcześniej, warunków pogodowych, jak i uwarunkowań rynkowych. W roku 2005/06 ceny produktów rolnych, z wyjątkiem owoców i warzyw, znacznie się obniżyły, zwłaszcza zbóż i trzody chlewnej, a środków do produkcji rolnej wzrosły. W rezultacie tych zmian wskaźnik nożyc cen w roku 2005/06 był niekorzystny dla rolnictwa, gdyż wyniósł poniżej 100, pod-

czas gdy w roku 2004/05 powyżej 100. Wskaźnik ten był wyraźnie mniej korzystny dla przedsiębiorstw rolnych, znacznych producentów zbóż towarowych, niż dla gospodarstw indywidualnych.

Tabela IV.9. Ekonomiczno-finansowe wyniki przedsiębiorstw rolnych
(PKD 01.1, 01.2, 01.3)

Wyszczególnienie	2004/2005	2005/2006
1. Liczba przedsiębiorstw	1 107	1 095
w przeliczeniu na 1 przedsiębiorstwo:		
2. Zatrudnienie (osób)	33	33
3. Przychody (w tys. zł)	7 919	7 691
– sprzedaż	5 260	5 177
– dotacje	249	264
– pozostałe przychody	2 410	2 250
4. Wynik finansowy (w tys. zł)	734	97
5. Rentowność przychodów (w procentach)		
– brutto	9,86	1,82
– netto	9,27	1,26
– akumulacji ^a	15,95	8,30
– operacyjna ^b	21,79	12,96
6. Współczynnik bieżącej płynności	2,59	3,03
7. Stopa inwestowania ^c	1,01	1,18
8. Zobowiązania długoterminowe do majątku trwałego	0,11	0,13
– w tym kredyty długoterminowe	0,07	0,08
9. Zobowiązania długoterminowe do amortyzacji	2,87	2,99
10. Zobowiązania krótkoterminowe do majątku obrotowego	0,39	0,33
– w tym kredyty krótkoterminowe	0,12	0,09
11. ROE (w procentach) ^d	4,87	0,68
12. Stopa zwrotu kapitału (w procentach) ^e	8,38	4,48

^a Zysk netto + amortyzacja; ^b zysk brutto + amortyzacja + koszty finansowe; ^c nakłady inwestycyjne do amortyzacji; ^d zysk netto do kapitału własnego x 100; ^e zysk netto + amortyzacja do kapitału własnego x 100.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Mniej korzystne dla rolnictwa relacje cenowe, przy wyraźnie słabszych niż rok wcześniej plonach i zbiorach, w sposób istotny pogorszyły sytuację ekonomiczno-finansową przedsiębiorstw rolnych w roku gospodarczym 2005/06. Sytuacji tej nie zapobiegły również środki finansowe z dopłat bezpośrednich i innych funduszy pomocy unijnej. Jednakże bez tych środków finansowych sytuacja ekonomiczno-finansowa byłaby znacznie trudniejsza. Przedsiębiorstwa te działalność gospodarczą w drugim roku członkostwa z Unią Europejską zamknęłyby nie zyskiem, a znaczną stratą.

Tabela IV.10. Ekonomiczno-finansowe wyniki przedsiębiorstw rolnych usługowych związanych z uprawami rolnymi oraz z chowem zwierząt (PKD 01.4)

Wyszczególnienie	2004/2005	2005/2006
1. Liczba przedsiębiorstw	366	342
w przeliczeniu na 1 przedsiębiorstwo:		
2. Zatrudnienie (osób)	24	25
3. Przychody (w tys. zł)	2 769	3 317
– sprzedaż	1 523	1 852
– dotacje	26	31
– pozostałe przychody	1 219	1 434
4. Wynik finansowy (w tys. zł)	76	86
5. Rentowność przychodów (w procentach)		
– brutto	3,47	3,05
– netto	2,75	2,59
– akumulacji ^a	6,14	6,00
– operacyjna ^b	7,77	7,06
6. Współczynnik bieżącej płynności	1,46	1,57
7. Stopa inwestowania ^c	.	1,37
8. Zobowiązania długoterminowe do majątku trwałego	0,08	0,07
– w tym kredyty długoterminowe	0,06	0,05
9. Zobowiązania długoterminowe do amortyzacji	1,05	0,76
10. Zobowiązania krótkoterminowe do majątku obrotowego	0,68	0,64
– w tym kredyty krótkoterminowe	0,10	0,09
11. ROE (w procentach) ^d	5,28	5,11
12. Stopa zwrotu kapitału (w procentach) ^e	11,72	11,88

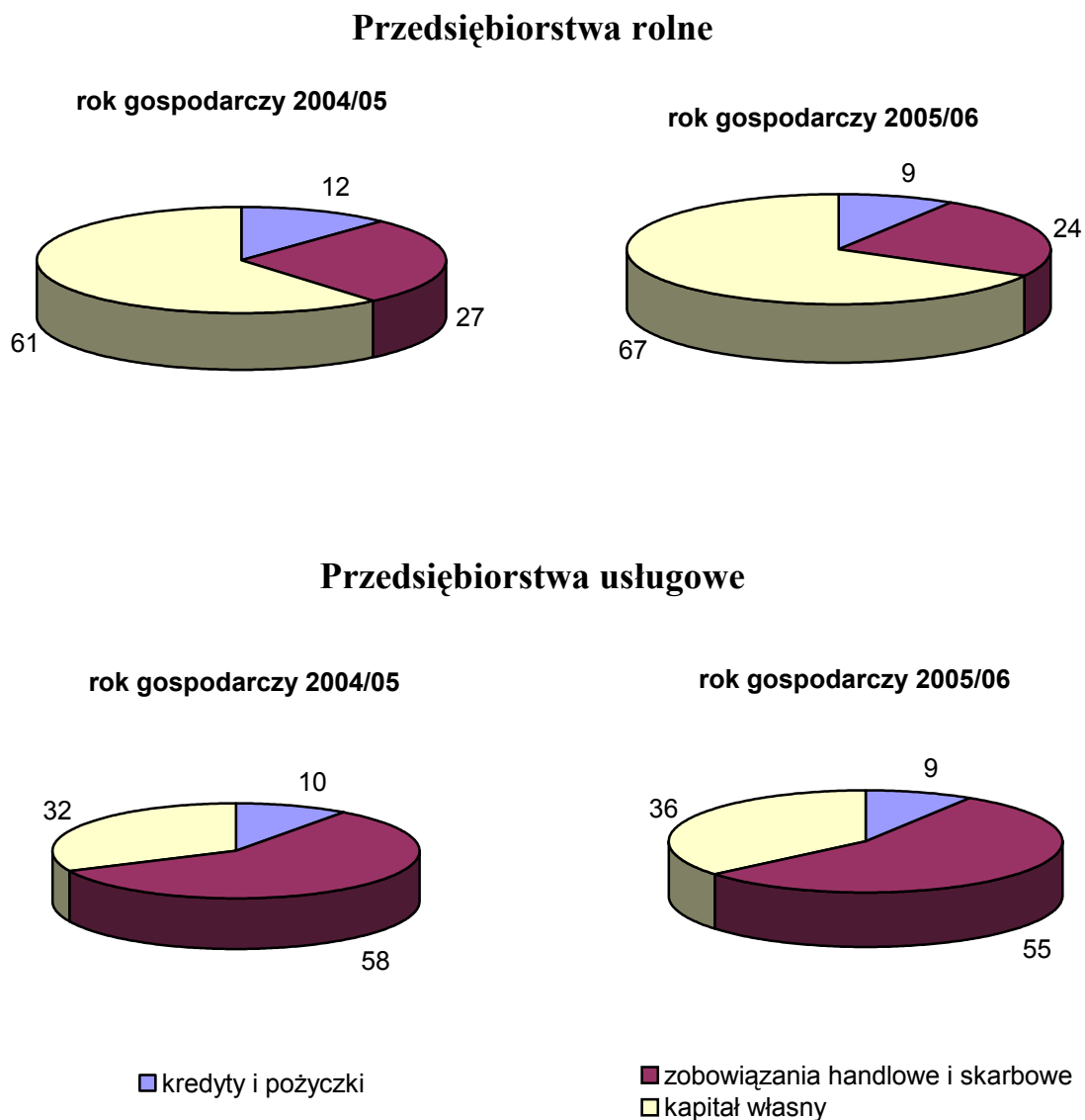
^a Zysk netto + amortyzacja; ^b zysk brutto + amortyzacja + koszty finansowe; ^c nakłady inwestycyjne do amortyzacji; ^d zysk netto do kapitału własnego x 100; ^e zysk netto + amortyzacja do kapitału własnego x 100.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

W roku gospodarczym 2005/06, w odróżnieniu od roku wcześniejszego, przedsiębiorstwa rolne charakteryzowały się niższą rentownością przychodów niż świadczących usługi na rzecz rolnictwa. Nadal wyższa była jedynie rentowności akumulacji, a zwłaszcza operacyjna. Świadczy to, iż przedsiębiorstwa rolne charakteryzuje wyższa, niż świadczących usługi, kapitałochłonność produkcji, a szczególnie potrzeba angażowania znacznego kapitału w trwałe środki produkcji, wolniejszy obrót kapitału i większy udział kosztów finansowych w kosztach produkcji.

W dalszym ciągu zarówno przedsiębiorstwa rolne, jak i usługowe stosują ostrożną, mało ryzykowną strategię rozwoju. Świadczy o tym wysoki udział kapitału własnego w finansowaniu majątku (trwałego i obrotowego). W finansowaniu majątku trwałego był on w przedsiębiorstwach rolnych na poziomie 87%, a w usługowych na poziomie 93%, przy czym w przedsiębiorstwach rolnych w ostatnim roku nieznacznie spadł, a w usługowych wzrósł. Zaangażowanie zaś kapitału obcego w rozwój bieżący tych przedsiębiorstw jest wyraźnie większe, zwłaszcza świadczących usługi, ale na poziomie relatywnie niskim (rys. IV.8).

Rysunek IV.8. Struktura finansowania majątku obrotowego (w procentach)



Źródło: Sporządzono na podstawie niepublikowanych danych GUS.

W analizowanym okresie obserwuje się spadek zaangażowania kapitału obcego w rozwój bieżący zarówno przedsiębiorstw rolnych, jak i usługowych. Spadł również udział kredytów obrotowych w finansowaniu działalności tych przedsiębiorstw, zwłaszcza w rolnych, co wiąże się z wejściem Polski do Unii Europejskiej i ograniczeniem możliwości korzystania z preferencyjnych kredytów przy zakupie środków obrotowych.

Znacznie mniejsze zaangażowanie kapitału obcego w działalność bieżącą przedsiębiorstw rolnych znalazło odbicie w efektywności kapitału własnego i to zarówno w roku 2004/05, kiedy rentowność przychodów była wysoka, jak i w roku 2005/06, przy wyraźnie niższych wskaźnikach rentowności. W obydwóch latach efektywność kapitału własnego (ROE – 4,87 i 0,68% oraz stopa zwrotu kapitału – 8,38 i 4,48%) w przedsiębiorstwach rolnych była wyraźnie niższa od osiągniętej w przedsiębiorstwach świadczących usługi na rzecz rolnictwa (ROE 5,28 i 5,11% oraz stopa zwrotu kapitału 11,78 i 11,88%). Oznacza to, iż przedsiębiorstwa świadczące usługi dla rolnictwa w większym stopniu korzystają z dźwigni finansowej. Jednocześnie z danych tych wynika, iż w roku 2005/06, a więc w drugim roku integracji, efektywność kapitału własnego pogorszyła się dość istotnie w przedsiębiorstwach rolnych, zaś pozostała praktycznie bez zmian w usługowych.

Na pogorszenie kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw rolnych w roku gospodarczym 2005/06 wpłynęły głównie przedsiębiorstwa wielostronne z dominującym udziałem zbóż w produkcji towarowej i przedsiębiorstwa roślinne, zwłaszcza ukierunkowane na produkcję zbóż. Natomiast w ostatnim roku sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw ukierunkowanych na produkcję zwierzęcą nie pogorszyła się. Wyjątek pod tym względem stanowią jedynie przedsiębiorstwa chowu i hodowli koni. Na taką sytuację wskazują wskaźniki rentowności i płynności (tab. IV.11), jak również wskaźniki efektywności kapitału własnego.

Stan finansowy i związane z tym możliwości rozwoju przedsiębiorstw, są bardziej zróżnicowane niż poziom rentowności i zdolności generowania zysków. Na obecną sytuację ekonomiczną analizowanych grup przedsiębiorstw mają bowiem wpływ nie tylko osiągnięte zyski, lecz także stan ukształtowany w latach poprzednich w zakresie środków trwałych, bieżące decyzje inwestycyjne, zachowania rynku oraz polityka rolna wobec tych podmiotów (np. kryteria dostępu do unijnych środków pomocowych wspierających ich rozwój). W rolnictwie problem komplikują jeszcze bardziej trudne do przewidzenia warunki pogodowe.

Tabela IV.11. Wskaźniki rentowności przychodów i płynności w przedsiębiorstwach rolnych i świadczących usługi na rzecz rolnictwa (lata 2004/05 i 2005/06)

Wyszczególnienie	Wskaźnik rentowności (procentach)				Wskaźnik płynności bieżącej	
	netto		akumulacji ^a		2004/05	2005/05
	2004/05	2005/06	2004/05	2005/06		
Przedsiębiorstwa rolne:						
– roślinne (01.1)	9,40	6,24	14,85	11,80	1,51	1,61
w tym: zboża (01.11)	11,18	7,70	16,81	13,51	1,57	1,70
warzywa (01.12)	5,14	2,71	10,14	8,03	1,31	1,34
owoce (01.13)	0,60	4,57	4,84	8,45	1,27	1,19
– zwierzęce (01.2)	6,42	7,04	11,84	12,84	1,38	1,66
w tym: bydło (01.21)	8,83	7,43	14,70	13,34	1,53	1,70
owce, konie (01.22)	3,25	-9,22	10,54	-0,78	1,20	1,11
trzoda chlewna (01.23)	12,23	9,64	16,50	14,58	1,96	2,34
drób (01.24)	3,36	7,09	8,65	12,41	1,43	1,95
pozostałe zwierzęta (01.25)	8,59	19,38	14,77	25,87	0,70	0,93
– wielostronne (01.3)	10,51	-3,62	18,29	4,75	4,10	4,66
Przedsiębiorstwa usługowe (01.4)	2,75	2,59	6,14	6,00	1,46	1,57

^a zysk netto + amortyzacja x 100 do przychodów

Źródło: Zestawiono na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Sytuację ekonomiczno-finansową analizowanych grup przedsiębiorstw rolnych (rys. IV.9) i grupę przedsiębiorstw usługowych można ocenić następująco:

1. Obecnie, w odróżnieniu od lat poprzednich, w nienajlepszej sytuacji finansowej znalazła się grupa przedsiębiorstw rolnych ukierunkowanych głównie na produkcję roślinną. Sytuację tę spowodowała m.in. dość liczna podgrupa przedsiębiorstw ukierunkowanych na produkcję zbóż. Przy niższych plonach i zbiorach roślin oraz spadających cenach skupu, rentowność przychodów i efektywność gospodarowania w roku 2005/06 uległa istotnemu pogorszeniu. Dość wyraźnie wzrósł również udział gospodarstw deficytowych, zwłaszcza ze słabszymi glebami, uniemożliwiającymi uprawę buraków cukrowych i rzepaku. Jednakże rozwój większości z nich w najbliższej przyszłości nie powinien być zagrożony. Przedsiębiorstwa te charakteryzuje duży udział kapitału własnego w finansowaniu majątku obrotowego (ponad 41%) oraz wysoka płynność finansowa (1,70). W ostatnim roku wskaźniki te uległy poprawie. Relatywnie niskie jest ich zadłużenie z tytułu kredytów krótkoterminowych i długoterminowych. W większości są to przedsiębiorstwa wyposażone w nowoczesną technikę wytwórczą i nie wymagają zwiększonych nakładów inwestycyjnych, chociaż te w ostatnim roku wyraźnie wzrosły. Jak wynika z innych badań, znaczna część gospodarstw zbożowych

przeorganizowuje swoją produkcję roślinną w kierunku bardziej wielostronnym, a niektóre z nich wprowadzają nawet produkcję zwierzęcą. Pewne zakłócenia w ich rozwoju może spowodować susza z 2006 roku.

W nieco trudniejszej sytuacji finansowej od przedsiębiorstw zbożowych, znajduje się mniej liczna podgrupa przedsiębiorstw warzywnych, ukierunkowanych głównie na produkcję warzyw szklarniowych. Charakteryzują się one niższą rentownością przychodów i efektywnością gospodarowania. W ostatnim roku sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw warzywnych uległa pogorszeniu. Świadczą o tym zarówno wskaźniki rentowności, jak i efektywności. Wzrósł również udział przedsiębiorstw ze stratami.

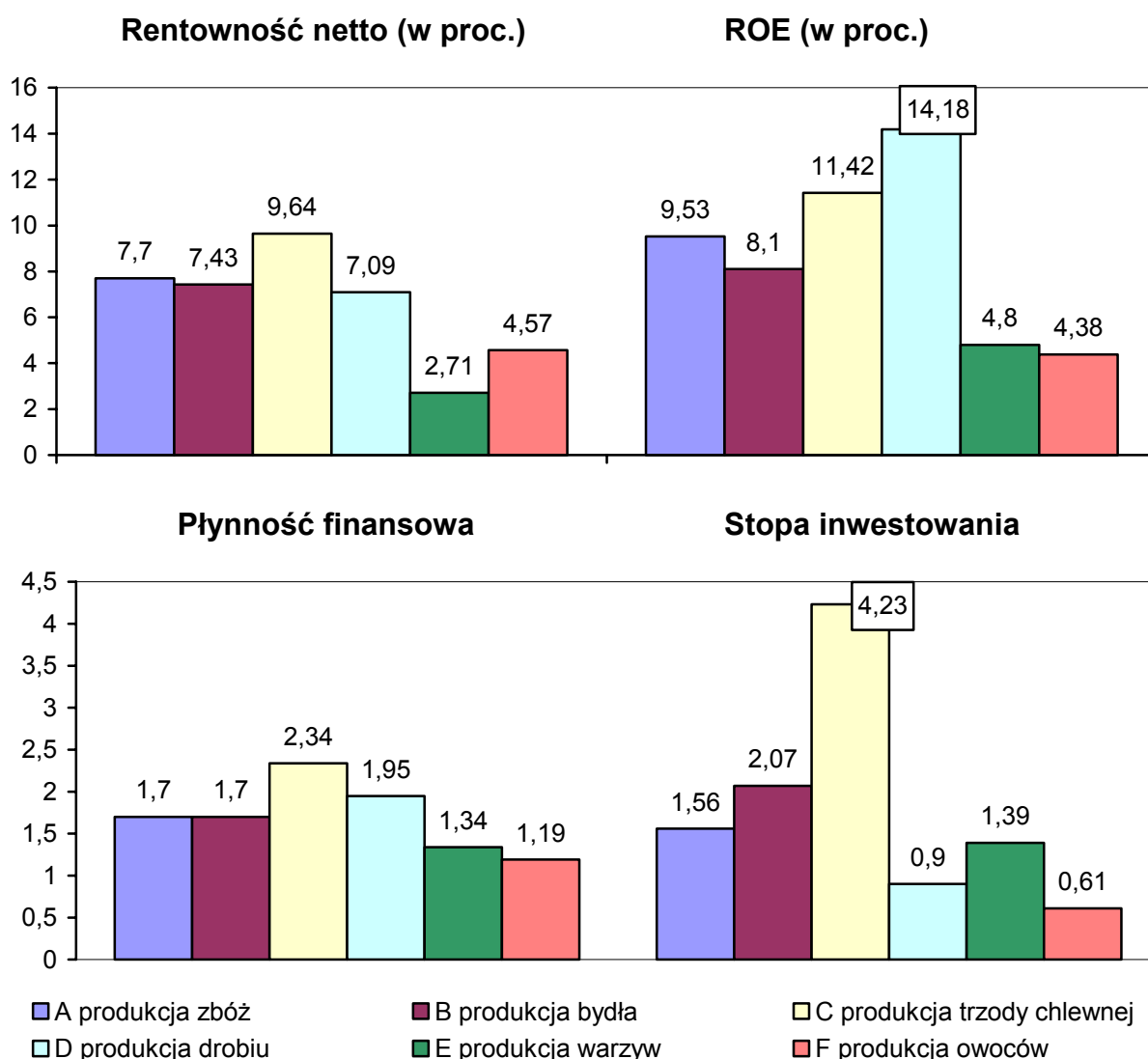
Przedsiębiorstwa te poszukują obniżki kosztów własnych i poprawy opłacalności produkcji w dość intensywnej modernizacji majątku trwałego. Jednakże bieżącą działalność gospodarczą opierają o znaczny udział kapitału obcego (75%), co zwiększa koszty finansowe. W roku 2005/06 wskaźnik płynności uległ nieznacznej poprawie i zachowuje poziom bezpieczeństwa, lecz jego ewentualna obniżka może wywoływać zatory płatnicze. Pewnym zagrożeniem rozwoju przedsiębiorstw warzywnych mogą być nośniki energii oraz opłata pracy, których koszty w ostatnim okresie wyraźnie wzrastają.

W dość trudnej sytuacji ekonomiczno-finansowej, mimo poprawy wskaźników rentowności, pozostaje nadal podgrupa przedsiębiorstw ukierunkowanych na produkcję sadowniczą. Przedsiębiorstwa tej podgrupy charakteryzują się niską płynnością finansową oraz niską stopą inwestowania. Natomiast znaczny udział kapitału obcego (84%) zaangażowanego w bieżącą działalność zwiększa koszty finansowe. Dalszy byt części z nich jest poważnie zagrożony. Jest to jednak niezbyt liczna podgrupa przedsiębiorstw rolnych, która nie odgrywa większego znaczenia w produkcji sadowniczej kraju.

2. W dość bezpiecznej i stabilnej sytuacji ekonomiczno-finansowej znajdowały się w roku gospodarczym 2005/06 przedsiębiorstwa rolne ukierunkowane na produkcję zwierzęcą. Jednakże ocena ta nie dotyczy podgrupy przedsiębiorstw ukierunkowanych na chów i hodowlę owiec, kóz i koni (głównie koni), których sytuacja ekonomiczno-finansowa uległa bardzo wyraźnemu pogorszeniu. W ostatnim roku, przedsiębiorstwa te działalność gospodarczą zamknęły znaczną stratą, a trzy wskaźniki rentowności, ROE i stopa zwrotu kapitału przybrały wartości ujemne. Wzrósł również udział kapitału obcego w finansowaniu działalności bieżącej i pogorszyła się wyraźnie płynność finansowa. Szanse rozwoju znacznej części przedsiębiorstw tej podgrupy, w tym spółek ANR, są poważnie ograniczone. Natomiast przedsiębiorstwa

pozostałych podgrup ukierunkowanych na produkcję zwierzęcą, drugi rok z rzędu charakteryzowały się dość wysoką rentownością przychodów i efektywnością gospodarowania oraz niewielkim udziałem jednostek ponoszących straty. W roku 2005/06 obserwuje się jedynie niewielkie pogorszenie sytuacji ekonomiczno-finansowej w przedsiębiorstwach ukierunkowanych na bydło i trzodę chlewną, a poprawę w ukierunkowanych na chów drobiu i pozostałych zwierząt (głównie futerkowych). Relatywnie dobra sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw z chowem trzody chlewnej i drobiu, to głównie efekt niskich cen pasz pochodzących z zakupu, gdyż ceny sprzedawanych produktów w ostatnim roku uległy pogorszeniu.

Rysunek IV.9. Wskaźniki finansowe przedsiębiorstw rolnych (rok 2005/06) ukierunkowanych na produkcję: A – zbóż, B – bydła, C – trzody chlewnej, D – drobiu, E – warzyw, F – owoców



Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Przedsiębiorstwa o ukierunkowaniu zwierzęcym, podobnie jak przedsiębiorstwa pierwszej grupy, charakteryzują się znacznym udziałem własnego kapitału w finansowaniu działalności operacyjnej (40%) oraz dość wysoką płynnością finansową (1,66). W ostatnim roku wskaźniki te uległy wyraźnej poprawie i zachowują bezpieczny poziom w przedsiębiorstwach wszystkich kierunków produkcji zwierzęcej. Wyjątek pod tym względem stanowią jedynie przedsiębiorstwa ukierunkowane na chów i hodowlę koni, w których wskaźniki są niskie i uległy pogorszeniu. W pierwszych dwóch latach integracji z Unią Europejską przedsiębiorstwa o ukierunkowaniu zwierzęcym intensywnie modernizowały potencjał wytwórczy (stopa inwestowania 2,15 i 2,17). Zaangażowanie tych przedsiębiorstw w modernizację majątku było więc na wyższym poziomie niż w przedsiębiorstwach o ukierunkowaniu roślinnym. Unowocześnienie potencjału wytwórczego przedsiębiorstw ukierunkowanych na produkcję zwierzęcą wzmocniło szanse ich dalszego rozwoju.

3. W dość trudnej sytuacji ekonomiczno-finansowej w roku 2005/06 znalazła się znaczna część przedsiębiorstw rolnych o profilu wielostronnym, z dominującym udziałem zbóż w produkcji towarowej. Należy sadzić, iż dotyczy to głównie przedsiębiorstw gospodarujących na słabszych glebach. Grupę tych gospodarstw wyróżniał niższy poziom wskaźników rentowności i efektywności gospodarowania, jak również znaczny udział przedsiębiorstw ponoszących straty. W ostatnim roku gospodarczym, sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw tej grupy uległa wyraźnemu pogorszeniu. Wskaźnik rentowności, tj. brutto i netto oraz ROE przybrały nawet wartości ujemne. Pomimo wysokiej bieżącej płynności finansowej (4,66) i dużego udziału kapitału własnego w finansowaniu bieżącej działalności (72%), drugi rok z rzędu charakteryzuje je głęboka ujemna reprodukcja majątku wytwórczego (stopa inwestowania 0,58 i 0,80). Szanse dalszego istnienia i rozwoju pewnej części przedsiębiorstw tej grupy są więc poważnie ograniczone, między innymi dotyczy to rolniczych spółdzielni produkcyjnych.
4. Sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw świadczących usługi na rzecz produkcji roślinnej i zwierzęcej była w roku 2005/06 dość dobra. Na taki stan wydają się wskazywać zarówno wskaźniki rentowności, jak również efektywności. W stosunku do roku wcześniejszego sytuacja pod tym względem pozostała bez większych zmian. Jednakże dotyczy to znacznie mniejszej, niż rok wcześniej, zbiorowości przedsiębiorstw. W ostatnim roku nie objęto badaniami prawie 7% z nich. Prawdopodobnie część przed-

siębiorstw, z gorszymi wynikami ekonomicznymi upadła, a tym samym nie została objęta sprawozdawczością GUS.

Przedsiębiorstwa usługowe charakteryzują się dość wysoką bieżącą płynnością finansową (1,57) i znacznym udziałem kapitału własnego w majątku obrotowym (36%). W ostatnim roku wskaźniki te uległy istotnej poprawie. Pomimo bardzo niskiego udziału kapitału obcego w finansowaniu majątku trwałego (7%), przedsiębiorstwa usługowe utrzymały dodatnią reprodukcję majątku (stopa inwestowania 1,37), co zwiększa szanse ich rozwoju w najbliższej przyszłości.

Oceniając stan finansowy przedsiębiorstw rolnych i świadczących usługi na rzecz produkcji rolniczej można stwierdzić, że w większości z nich obecna sytuacja ekonomiczna nie stwarza zagrożeń dla kontynuowania i rozwijania zarówno działalności operacyjnej, jak i inwestycyjnej. Jednakże w pewnej części z nich takie zagrożenia istnieją, zwłaszcza w przedsiębiorstwach rolnych ukierunkowanych wielostronnie z dominującym udziałem zbóż w produkcji towarowej, ukierunkowanych na chów koni, a także w grupie przedsiębiorstw ukierunkowanych na produkcję zbóż. Dotyczy to zwłaszcza tych przedsiębiorstw, które są położone w regionach o trudnych warunkach gospodarowania. Przemawia to za potrzebą wprowadzenia zmian w kryteriach dostępu do środków finansowych z tytułu ONW. Pomoc ta powinna dotyczyć całego obszaru gospodarstwa, niezależnie od jego wielkości. Poważnym zagrożeniem dla rozwoju przedsiębiorstw, i to nie tylko o ukierunkowaniu roślinnym, może być susza z 2006 roku. Należy liczyć się, iż przy rozszerzonym unijnym rynku, utraty przychodów z tytułu spadku plonów nie wyrówna wzrost cen. Pojawia się potrzeba okresowego wsparcia ich rozwoju ze strony budżetu, np. kredytami preferencyjnymi na zakup środków obrotowych. Zagrożenia rozwoju działalności mogą również wystąpić w części przedsiębiorstw świadczących usługi na rzecz rolnictwa. Dotyczy to głównie firm ponoszących straty, które jednocześnie zaprzestały modernizacji majątku trwałego. Sytuacja ta prawdopodobnie wymusi, zarówno w przedsiębiorstwach rolnych jak i usługowych, bankructwa przedsiębiorstw i potrzebę ich restrukturyzacji. Procesy takie zachodziły również w ostatnich dwóch latach, na co pośrednio wskazuje zmniejszanie się liczebności badanych jednostek. Jest to zjawisko normalne w gospodarce wolnorynkowej. Problem tkwi w tym, aby nie przybrało ono charakteru masowego.

IV.4. Stan finansowy przedsiębiorstw przemysłu spożywczego¹⁴

W 2005 roku sprawozdania finansowe złożyło 2835 firm produkujących artykuły żywnościowe, napoje i wyroby tytoniowe, które zatrudniały 324,9 tys. osób. W relacji do roku poprzedniego było to o 39 przedsiębiorstw mniej, ale zatrudniały one o 1,1% osób więcej niż przed rokiem. W I półroczu 2006 roku obowiązku sprawozdawczości finansowej dopełniło 2708 firm (o 127 mniej niż na koniec 2005 roku). W tym dziale przemysłu notujemy **dalszy wzrost zatrudnienia** (o 1,8% w stosunku do tego samego okresu roku poprzedniego).

W 2005 roku zmniejszyło się tempo wzrostu sprzedaży przetwórstwa spożywczego, gdyż przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi wyniosły 138 mld zł i były o 3,1% wyższe niż przed rokiem. Pomimo mniejszego tempa wzrostu obrotów firm spożywczych – **nadal wysoka była dynamika eksportu** realizowanego bezpośrednio przez podmioty produkujące żywność i napoje. W 2005 roku wartość eksportu firm produkcyjnych była prawie o 23% większa niż w 2004 roku. **W 2006 roku kontynuowany jest wzrostowy trend tego eksportu.** Bezpośrednia sprzedaż na rynki zagraniczne w I półroczu 2006 roku osiągnęła kwotę 9 mld zł i była o ponad 1/4 większa niż w I półroczu roku poprzedniego. Wzrósł (o 2 punkty procentowe) udział wartości eksportu bezpośredniego w obrotach firm do 13,2% w I półroczu 2006 roku.

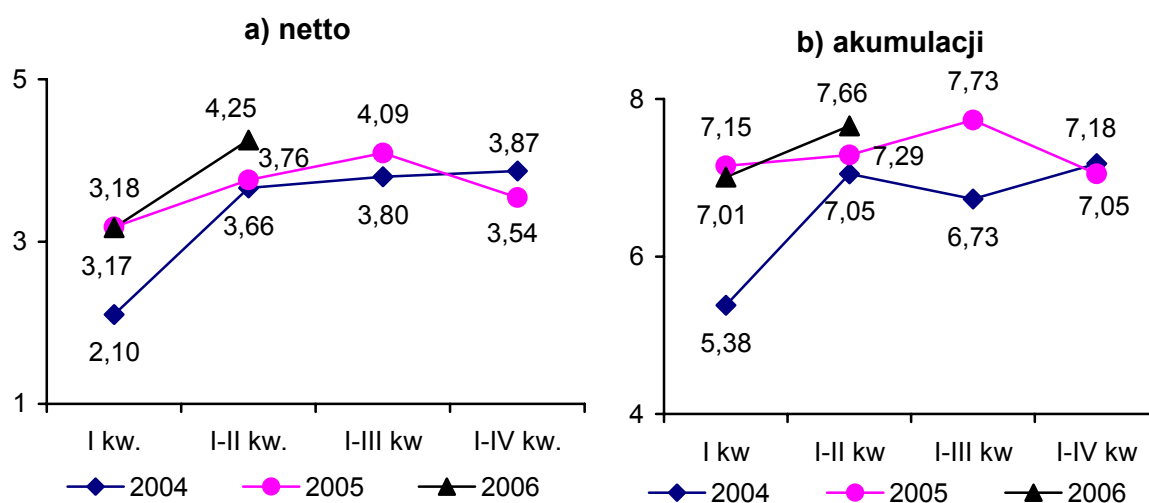
Wynik finansowy producentów żywności, napojów i wyrobów tytoniowych od trzech lat przekracza 4 mld zł i jest prawie trzykrotnie większy niż średnio w latach 2001-2003. **Zysk po opodatkowaniu stał się głównym źródłem przychodów gotówkowych.** W I półroczu 2006 roku generował on ponad 55% gotówki.

Sukcesywnie wzrasta rentowność przemysłu spożywczego. Od trzech lat jest ona wysoka, a na poziomie netto przekracza 3,5%. W I półroczu 2006 roku wyniosła 4,25% i była o 0,7 punktu procentowego wyższa niż w 2005 roku (rys. IV.10). Przychody gotówki zbliżyły się do 8% przychodów netto. Jest to trzeci rok tak wysokich wskaźników w tym dziale przemysłu.

Poprawa wyników i stanu finansowego w przemyśle spożywczym była zjawiskiem powszechnym występującym w większości branż, co doprowadziło do częściowego wyrównania stanu między poszczególnymi rodzajami przetwórstwa. Wzrosła natomiast rozpiętość wskaźników między branżą najbardziej, a najmniej rentowną do 22,1 punktów procentowych, a było to rezultatem dużego obniżenia rentowności w sektorze tytoniowym.

¹⁴ Analizę sytuacji ekonomiczno-finansowej producentów artykułów żywnościowych i napojów alkoholowych wykonano w oparciu o dane zawarte w F-01/I-01 z firm zatrudniających ponad 9 osób stałej załogi, które złożyły sprawozdania finansowe.

Rysunek IV.10. Rentowność przemysłu spożywczego w proc. przychodów netto



Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Do branż o wysokiej rentowności (tj. na poziomie netto ponad 5%) należą: wszystkie branże przetwórstwa wtórnego, z zakresu przetwórstwa produktów roślinnych – olejarska i cukrownicza (cechująca się bardzo dużą zmiennością wyników) oraz wśród producentów używek – piwowarska i spirytusowa (rys. IV.11). Do tej grupy nie zakwalifikowała się żadna z dziedzin przetwórstwa produktów zwierzęcych.

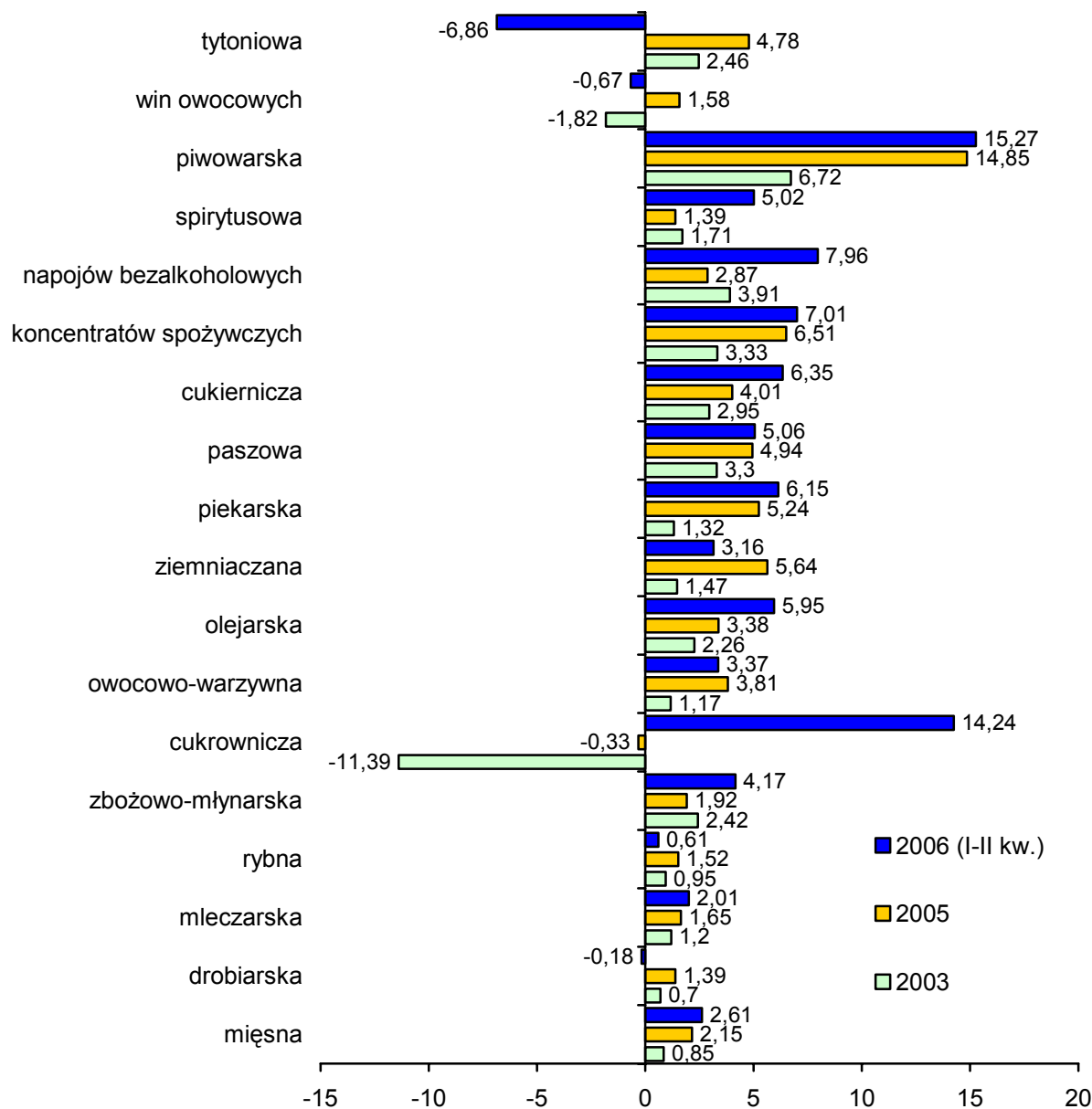
Notujemy systematyczny spadek obciążeń sektora kosztami obsługi kapitału obcego. Obecnie poziom kosztów finansowych jest niewielki, gdyż w I półroczu 2006 roku stanowiły one 1,35% obrotów przetwórstwa, wobec ponad 4% na początku bieżącego dziesięciolecia.

Sukcesywnie poprawia się płynność finansowa producentów żywności. Współczynnik bieżącej płynności finansowej w dniu 30 czerwca 2006 roku znacząco przekroczył minimalny poziom (1,2) wyznaczony przez instytucje finansowe i wyniósł 1,34, wobec 1,27 na koniec 2005 roku. Oznacza to, iż wartość majątku obrotowego firm spożywczych w połowie bieżącego roku była o 34% wyższa niż kwota ich zobowiązań krótkoterminowych, a firmy nie miały problemów z terminową realizacją zobowiązań.

Występuje duże zróżnicowanie bieżącej płynności finansowej poszczególnych branż przemysłu spożywczego. Bezpieczną płynność finansową mają wszystkie działy przetwórstwa wtórnego, z wyjątkiem piekarnictwa, ale jest to dział o krótkiej rotacji należności i dużych przychodach ze sprzedaży w sklepach firmowych, wobec tego taki poziom współczynnika płynności finansowej (1,17) pozwala na terminową realizację zobowiązań krótkoterminowych. Wysoki współczynnik bieżącej płynności finansowej charakteryzuje także branże przetwórstwa produktów roślinnych (z wyjątkiem zbożowo-młynarskiej).

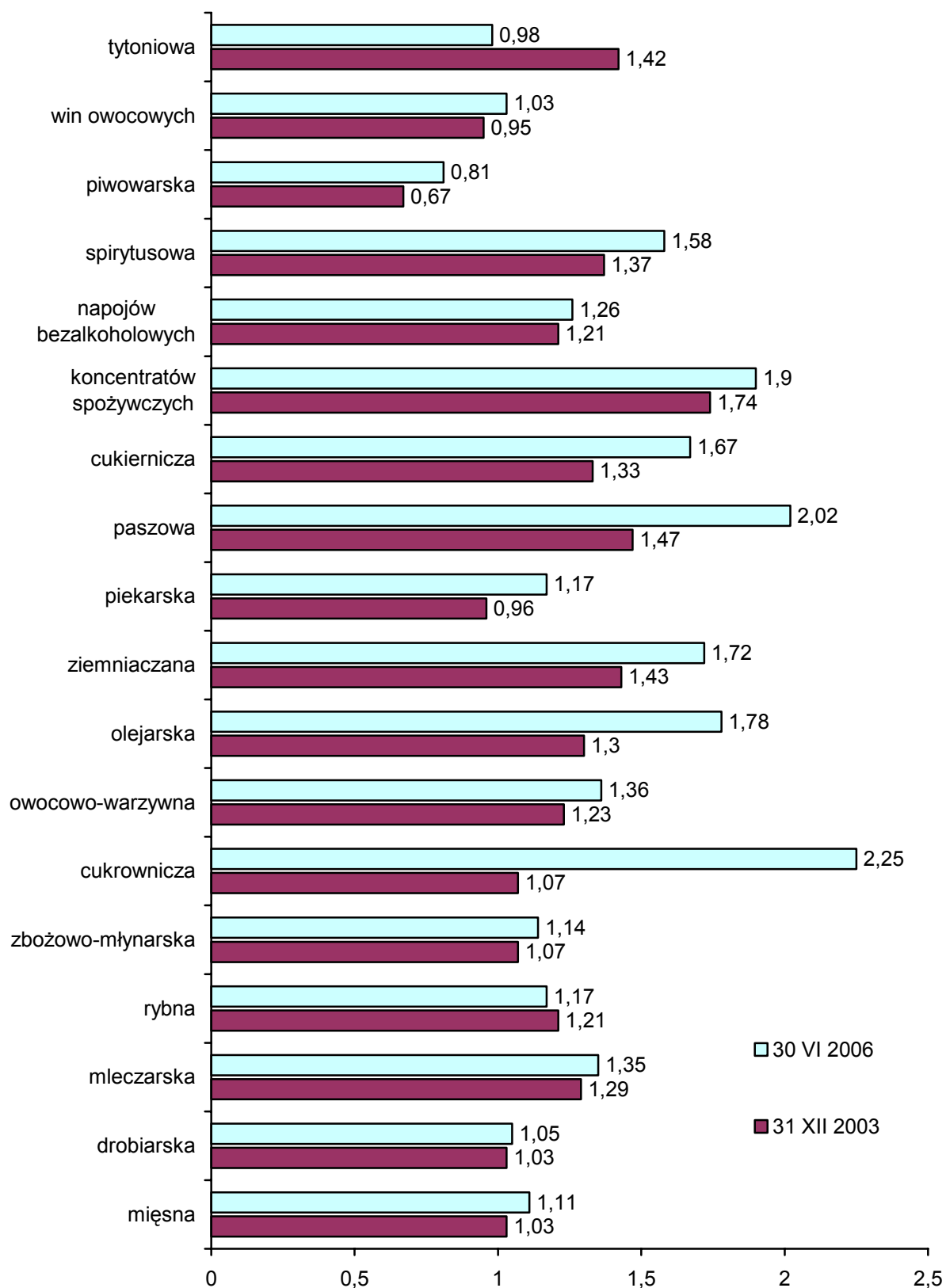
Dobry stan finansowy jest zjawiskiem trwałym w produkcji spirytusu i wódek oraz w przetwórstwie mleka. Niski współczynnik bieżącej płynności finansowej w piwowarstwie nie świadczy o kłopotach tej branży z finansowaniem działalności bieżącej, gdyż wynika on z powiązań kapitałowych pomiędzy jednostkami zależnymi i rozliczeń między nimi. Brak płynności finansowej jest zjawiskiem trwałym w produkcji win owocowych, a ostatnio także w sektorze tytoniowym (rys. IV.12). Niską płynność finansową mają pozostałe działy przetwórstwa produktów zwierzęcych, choć ostatnio poprawiła się ona w przemyśle drobiarskim i mięsnym. Należy także nadmienić, iż w sektorze mięsnym obroty w sklepach własnych są znaczące i systematycznie dostarczają gotówki.

Rysunek IV.11. Rentowność netto (w procentach przychodów) poszczególnych branż przemysłu spożywczego



Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

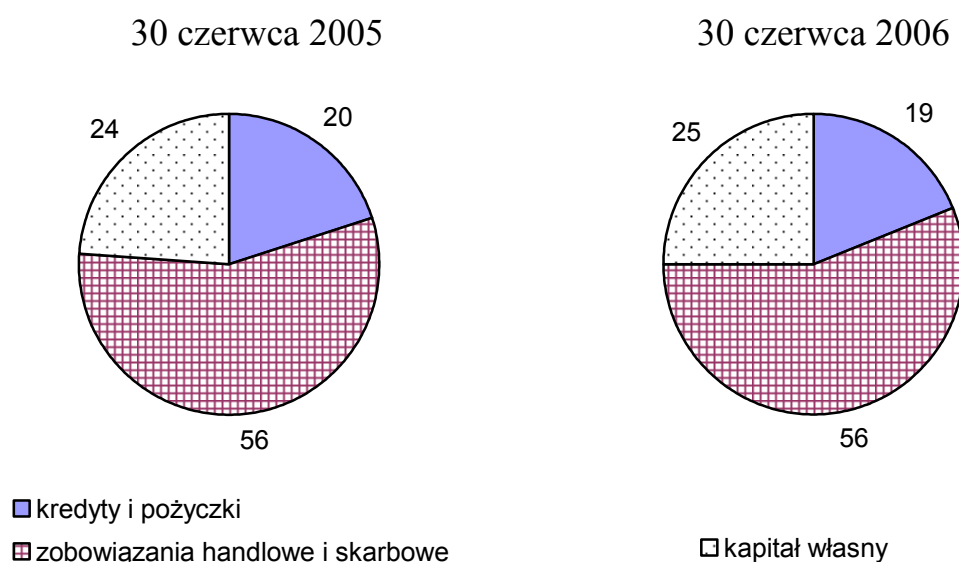
Rysunek IV.12. Współczynnik bieżącej płynności finansowej w poszczególnych branżach przemysłu spożywczego



Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

W przetwórstwie spożywczym zmienia się struktura finansowania działalności bieżącej. **Wzrasta udział kapitału własnego jako źródła finansowania**; 30 czerwca 2006 roku finansował on 25% aktywów obrotowych, tj. o 1 punkt procentowy więcej niż przed rokiem. Maleje znaczenie krótkoterminowych kredytów i pożyczek bankowych, które według stanu na dzień 30 czerwca 2006 roku finansowały 19% aktywów bieżących. Stabilny był udział zobowiązań handlowych i skarbowych w finansowaniu działalności bieżącej, który wyniósł 56%. **Zobowiązania producentów żywności wobec dostawców oraz skarbu państwa są nadal głównym źródłem finansowania procesów produkcji artykułów żywnościowych i napojów alkoholowych.**

Rysunek IV.13. Struktura finansowania majątku obrotowego firm spożywczych (w procentach)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Tabela IV.12. Poziom zadłużenia przemysłu spożywczego

Okres	Kredyty i pożyczki krótkoterminowe (w mln zł)	Relacja kredytów i pożyczek do majątku obrotowego	Relacja pozostałych zobowiązań do majątku obrotowego
2003	8 618,1	0,26	0,58
2004	9 870,0	0,27	0,55
2005	8 351,7	0,22	0,57
II kw. 2005	6 975,4	0,20	0,56
II kw. 2006	6 666,5	0,19	0,56

Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

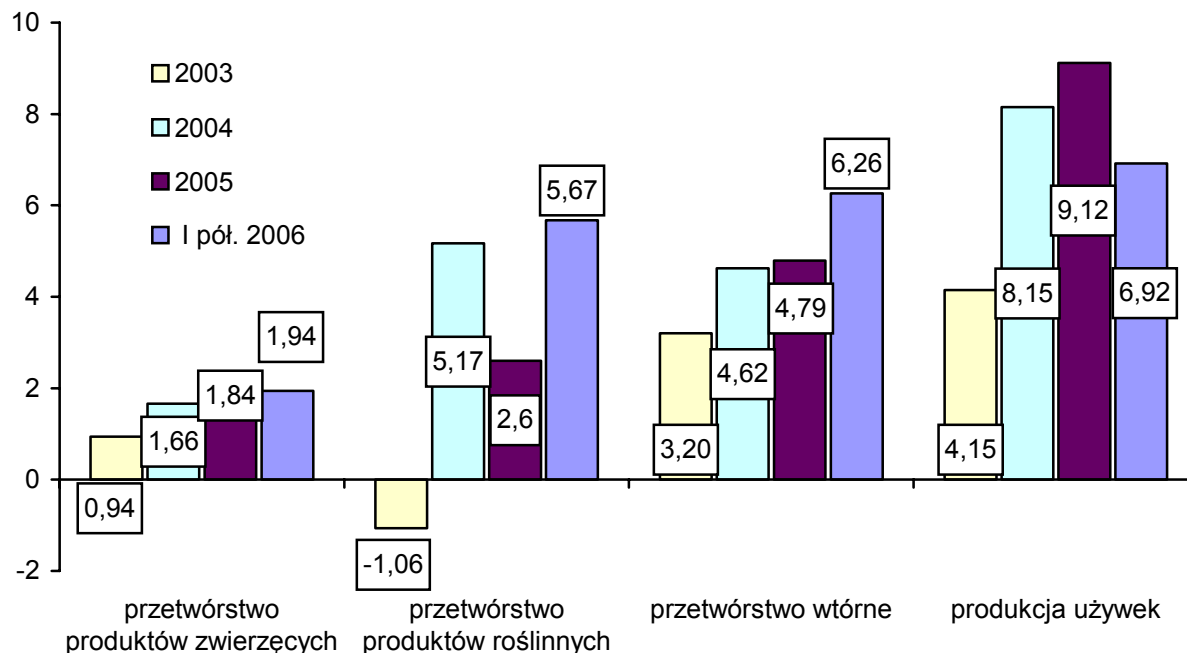
Wysoka aktywność inwestycyjna producentów żywności, napojów i wyrobów tytoniowych w ostatnich latach była czynnikiem wzrostu zadłużenia sektora z tytułu kredytów i pożyczek długoterminowych, które od 2004 roku waha się w granicach 5 mld zł. W 2006 roku nieznacznie wzrosło (o ponad 200 mln zł), co może być wynikiem szerszej skali inwestowania w sektorze w bieżącym roku. Zwiększyła się także relacja zadłużenia długoterminowego do amortyzacji, które jest prawie dwukrotnie od niej większe.

Tabela IV.13. Poziom inwestowania i zadłużenia przemysłu spożywczego

Okres	Inwestycje (w mln zł)	Kredyty długoterminowe (w mln zł)	Relacja zadłużenia długoterminowego do amortyzacji
2003	4 938,2	4 164,6	1,73
2004	6 687,9	5 005,6	1,87
2005	5 924,0	5 073,8	1,64
II kw. 2005	2 505,6	4 904,2	1,78
II kw. 2006	2 589,8	5 287,2	1,90

Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Rysunek IV.14. Rentowność netto głównych działów przetwórstwa spożywczego



Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Bieżącą sytuację ekonomiczno-finansową poszczególnych branż przemysłu spożywczego można ocenić następująco:

- Najbardziej bezpieczna i stabilna jest sytuacja finansowa podmiotów wtórne-go przetwórstwa żywności. Charakteryzuje się ono przeciętnie dużym udziałem kapitału własnego w finansowaniu majątku obrotowego (około 40%) i wysoką bieżącą płynnością finansową (1,67). Bardzo niskie jest zadłużenie z tytułu kredytów krótkoterminowych, których kwota stanowi 14% wartości majątku obrotowego, przy 19% w całym przetwórstwie spożywczym. Niższe jest także obciążenie z tytułu zadłużenia długoterminowego w tym przetwórstwie w porównaniu z całym przemysłem spożywczym. Wszystkie branże tego przetwórstwa osiągają wysoką rentowność ponad 5%. Każda z branż tego przetwórstwa (z wyjątkiem piekarnictwa) ma także bezpieczną płynność finansową, gdyż współczynniki jej są większe od minimum określonego przez instytucje finansowe (1,2). W większości sektorów duży jest udział kapitału własnego w finansowaniu działalności bieżącej producentów żywności wysokoprzetworzonej. W sektorze cukierniczym, koncentratów spożywczych i paszowym przekroczył on 40%, a w piekarnictwie i w produkcji napojów bezalkoholowych kształtował się poniżej średniego w przemyśle spożywczym. Duże jest zadłużenie długoterminowe szczególnie producentów koncentratów spożywczych, pieczywa oraz pasz, lecz nie mają oni problemów z obsługą tego zadłużenia, gdyż akumulacja gotówki jest wysoka i kształtuje się w granicach 7-14% obrotów.
- W bezpiecznej i dość stabilnej sytuacji finansowej jest przetwórstwo produktów pochodzenia roślinnego. Rentowność netto tego przetwórstwa w I półroczu 2006 roku wyniosła 5,67% przychodów netto, a współczynnik bieżącej płynności finansowej był wysoki. Jest to wielce zróżnicowana grupa branż, a ich wskaźniki cechują się dużymi wahaniami w poszczególnych okresach. Dużą rentowność osiągnął przemysł cukrowniczy i olejarski, a w pozostałych rodzajach tego przetwórstwa nie była ona niższa niż 3% przychodów netto. Wszystkie działy tego przetwórstwa mają bezpieczną płynność finansową, niewielkie problemy z terminową realizacją zobowiązań bieżących mogą pojawić się w sektorze zbożowo-młynarskim. W przetwórstwie produktów roślinnych wysoki jest udział kapitału własnego w finansowaniu działalności operacyjnej, który wynosi średnio 36%, a w poszczególnych branżach kształtuje się w granicach 12-56%. Niewielki (23%) jest udział kredytów i pożyczek krótkoterminowych w finansowaniu majątku obrotowego, a zobowiązań handlowych i skarbowych 30.06.2006 roku wyniósł 41%. Udział kredytów w finansowaniu działalności bieżącej był duży w branży zbożowej i owocowo-warzywnej, a zobowiązań handlowych i skarbowych wahał się w granicach 28-50%. Wysokie było zadłużenie długoterminowe, które ponad dwukrotnie przewyższało wpływy z amortyzacji. Najwyższe było ono w przetwórstwie

owocowo-warzywnym, zbóż oraz w produkcji cukru. W najlepszej sytuacji jest przemysł ziemniaczany i olejarski, które mają wysoką rentowność, bezpieczną płynność finansową i niewielkie zadłużenie długo- i krótkoterminowe.

- Stale poprawia się rentowność przetwórstwa produktów pochodzenia zwierzęcego. Zysk netto w I półroczu 2006 roku stanowił 1,94% przychodów netto, a płynność finansowa zbliżyła się do wymaganego minimum. W przetwórstwie tym niewielki (około 16%) jest nadal udział kapitału własnego w finansowaniu działalności operacyjnej. Duże jest natomiast obciążenie zadłużeniem długoterminowym, które prawie 2,5-krotnie przewyższa wpływy z amortyzacji i jest najwyższe w całym przetwórstwie spożywczym. Stabilna i dość bezpieczna jest tylko sytuacja finansowa sektora mleczarskiego, który ma stabilny poziom rentowności i bezpieczny płynności finansowej oraz niewielkie zadłużenie z tytułu kredytów krótko- i długoterminowych. Względnie dobre wyniki ekonomiczne osiąga przetwórstwo mięsa i ryb, lecz są to działy o dużym obciążeniu z tytułu kredytów długoterminowych. Trudna jest wciąż sytuacja finansowa przetwórstwa drobiu, gdzie wynik finansowy netto w I półroczu 2006 roku był ujemny, a akumulacja gotówki nie przekroczyła 2% przychodów netto. Głównym źródłem finansowania działalności bieżącej podmiotów tego przetwórstwa są zobowiązania handlowe i skarbowe. Wszystkie działy tego przetwórstwa (z wyjątkiem mleczarstwa) charakteryzują się wysokim zadłużeniem długoterminowym, którego kwota jest około trzykrotnie wyższa od wartości amortyzacji.
- Dobry i bezpieczny jest stan finansowy producentów używek, którzy osiągają najwyższe wskaźniki rentowności wśród wszystkich rodzajów przetwórstwa spożywczego. Wysokie są one w przemyśle piwowarskim i spirytusowym, duża ich zmienność cechuje winiarstwo, a ostatnio także sektor tytoniowy. Bezpieczną płynność finansową ma tylko sektor spirytusowy, a niski współczynnik płynności w sektorach o dużej koncentracji produkcji (piwowarski, tytoniowy) wynika z powiązań kapitałowych i dużych zobowiązań wobec jednostek powiązanych. W produkcji używek niewielki jest udział kapitału własnego (około 3%) w finansowaniu działalności bieżącej, zaś głównym źródłem są zobowiązania handlowe i skarbowe (78%). Kredyty obrotowe finansują tylko 19% aktywów. Ten ostatni wskaźnik jest nieco większy w branży winiarskiej i tytoniowej, a udział środków własnych – w spirytusowej. Producenci używek charakteryzują się mniejszym obciążeniem z tytułu zadłużenia długoterminowego w porównaniu z całym przetwórstwem spożywczym.

Część druga

Miejsce polskiej gospodarki żywnościowej w Unii Europejskiej

V. Poziom spożycia żywności w Polsce na tle Unii Europejskiej

W porównaniu z poziomem rozwoju gospodarczego kraju, mierzonego w ujęciu syntetycznym wartością PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca¹⁵, spożycie żywności w Polsce jest relatywnie wysokie. Wartość energetyczna przeciętnej dziennej racji pokarmowej na 1 mieszkańca, która jest podstawowym miernikiem określającym poziom wyżywienia, jest w Polsce (według FAO – 3366 kcal w 2003 roku) zbliżona do średniej w UE i niewiele niższa niż w najbardziej rozwiniętych krajach, takich jak: Wielka Brytania (3450 kcal), Dania (3472 kcal) czy Niemcy (3484 kcal). We wszystkich krajach Unii Europejskiej, z wyjątkiem Słowacji i Słowenii, wartość energetyczna netto przeciętnej dziennej racji pokarmowej na 1 mieszkańca przekracza 3000 kcal¹⁶. Według oceny WHO oznacza to, iż niemalże wszystkie kraje UE, w tym Polska, osiągnęły pożądany, wysoki poziom wyżywienia, określane mianem absolutnej nadkonsumpcji.

Polska realizuje tańszy model spożycia żywności niż większość pozostałych krajów Unii Europejskiej. Wskazuje na to niższy udział energii z produktów pochodzenia zwierzęcego w dziennej diecie, a przede wszystkim znacznie niższy poziom spożycia białka zwierzęcego, zarówno w porównaniu z wszystkimi krajami „piętnastki”, jak również z Węgrami, Czechami, Słowenią, Litwą, Malcią i Cyprem.

Mimo to, struktura spożywanej żywności w Polsce w większym stopniu odpowiada zasadom prawidłowego żywienia, określonym przez WHO, niż w większości krajów Unii Europejskiej. Według tych zasad, białko powinno dostarczać 10-15% pobranej energii, tłuszcze – 25-30%, a węglowodany – pozostałą część, przy czym cukier rafinowany nie powinien dostarczać więcej niż 10% energii. Przy podobnym udziale energii z białka (ok. 12% w Polsce i średnio w UE), udział energii z tłuszczów w dziennej racji pokarmowej w Polsce (ok. 30%) nie przekracza zalecanego przez WHO maksymalnego poziomu, jak

¹⁵ Wśród 25 krajów, uszeregowanych według wielkości PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca (w cenach porównywalnych) Polska zajmuje jedną z ostatnich pozycji (według Eurostatu: w 2001 roku – 23 miejsce, przed Litwą i Łotwą, w 2004 roku – ostatnie, 25 miejsce). Ten wskaźnik rozwoju gospodarczego w Polsce jest dwukrotnie mniejszy od średniego poziomu w UE-25, o 10% niższy niż w krajach „dziesiątki” i prawie 2,5 razy niższy od średniego poziomu „piętnastki”.

¹⁶ FAO wyróżnia 5 stanów odżywiania się społeczeństwa, określanych na podstawie przeciętnego, dobowego spożycia energii na 1 osobę:
niedokonsumpcja absolutna – spożycie energii netto poniżej 1800 kcal,
niedokonsumpcja relatywna – 1800-2200 kcal,
konsumpcja zalecana – 2200-2800 kcal,
nadkonsumpcja relatywna – 2800-3000 kcal,
nadkonsumpcja absolutna – ponad 3000 kcal.

to ma miejsce we wszystkich krajach „piętnastki”, a także na Cyprze, w Czechach, na Łotwie, w Słowacji, Słowenii i na Węgrzech. W większości państw Unii Europejskiej, w tym w Polsce, zbyt wysoki jest odsetek energii pochodzącej z cukru rafinowanego.

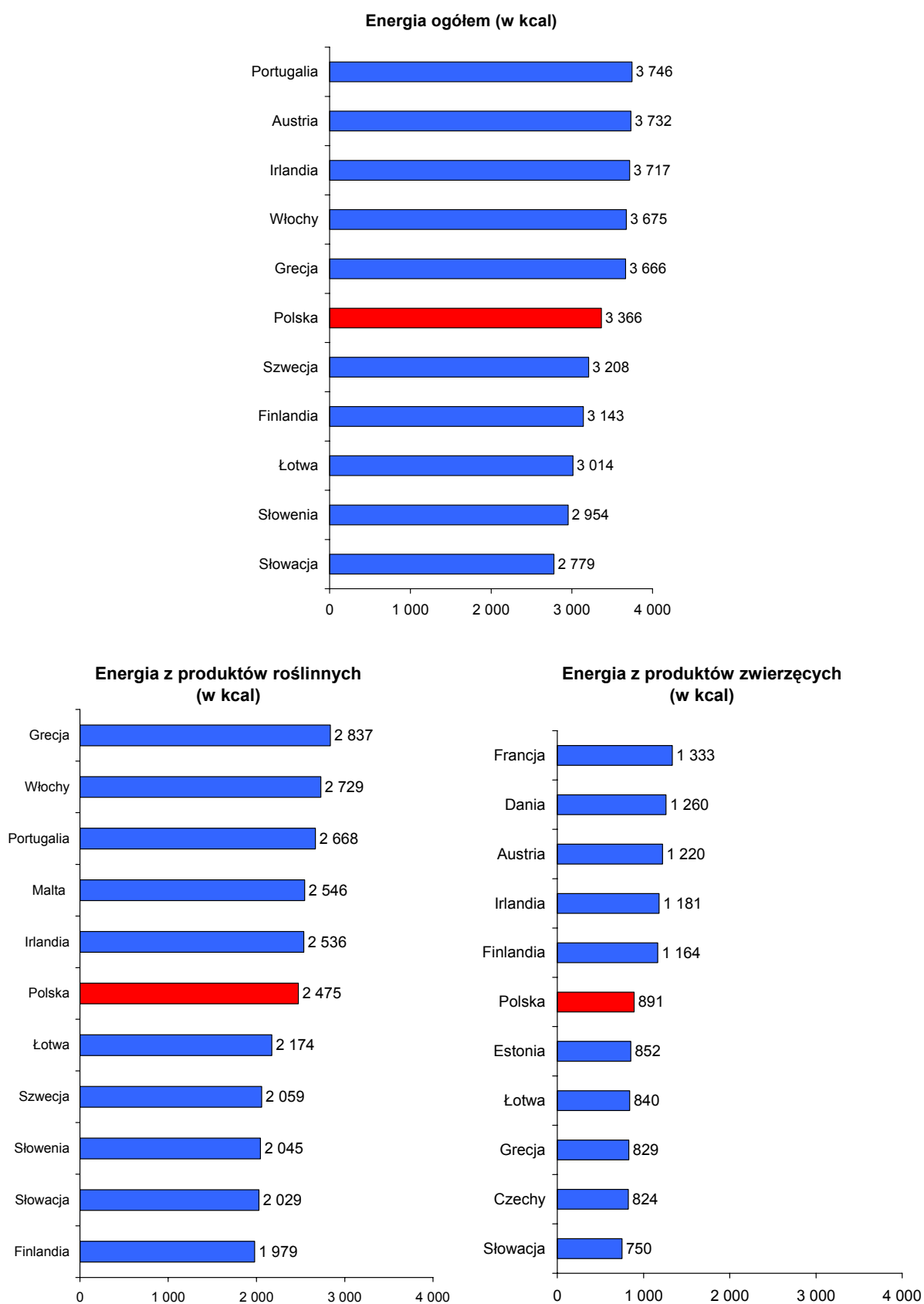
Tabela V.1. Wartość energetyczna i odżywcza przeciętnej dziennej racji pokarmowej w krajach UE-25^a

Wyszczególnienie	Energia (w kcal)			Białko (w g)			Tłuszcz (w g)		
	ogółem	z produktów		ogółem	roś.	zw.	ogółem	roś.	zw.
		roś.	zw.						
Austria	3 732	2 512	1 220	110,3	40,7	69,6	161,0	64,4	96,6
Belgia i Luksemburg	3 634	2 513	1 121	90,6	37,4	53,2	162,6	72,6	90,0
Dania	3 472	2 212	1 260	108,9	39,3	69,6	138,5	33,8	104,7
Finlandia	3 143	1 979	1 164	102,7	39,2	63,5	126,4	37,2	89,2
Francja	3 623	2 290	1 333	117,2	41,0	76,2	168,3	62,0	106,3
Grecja	3 666	2 837	829	117,2	54,8	62,4	144,9	88,1	56,8
Hiszpania	3 421	2 455	966	113,7	40,4	73,3	156,6	90,9	65,7
Holandia	3 495	2 453	1 042	105,0	40,6	64,4	139,6	63,6	76,0
Irlandia	3 717	2 536	1 181	117,3	43,3	74,0	137,1	53,0	84,1
Niemcy	3 484	2 414	1 070	100,3	40,8	59,5	141,9	58,6	83,3
Portugalia	3 746	2 668	1 078	117,0	48,2	68,8	142,4	63,8	78,6
Szwecja	3 208	2 059	1 149	108,2	35,1	73,1	126,6	45,5	81,1
Wielka Brytania	3 450	2 393	1 057	105,5	45,5	60,0	137,4	54,6	82,8
Włochy	3 675	2 729	946	113,5	52,0	61,5	156,1	85,0	71,1
UE-15	3 536	2 452	1 084	108,9	43,6	65,3	149,0	66,7	82,3
Cypr	3 246	2 267	979	104,9	38,2	66,7	131,0	63,1	67,9
Czechy	3 308	2 484	824	94,4	41,6	52,8	114,5	54,8	59,7
Estonia	3 222	2 370	852	89,0	38,0	51,0	97,9	37,9	60,0
Litwa	3 372	2 461	911	111,6	50,2	61,4	104,6	42,4	62,2
Łotwa	3 014	2 174	840	83,8	38,8	45,0	110,7	49,6	61,1
Malta	3 521	2 546	975	121,2	55,2	66,0	109,8	39,8	70,0
Polska	3 366	2 475	891	99,9	48,8	51,1	111,4	39,7	71,7
Słowacja	2 779	2 029	750	76,6	38,6	38,0	103,3	40,5	62,8
Słowenia	2 954	2 045	909	100,7	41,1	59,6	106,2	42,6	63,6
Węgry	3 552	2 400	1 152	95,6	44,2	51,4	151,8	53,0	98,8
UE-10	3 316	2 408	908	96,9	45,7	51,2	116,2	44,4	71,9
UE-25	3 500	2 446	1 054	106,9	43,9	63,0	143,7	63,1	80,9

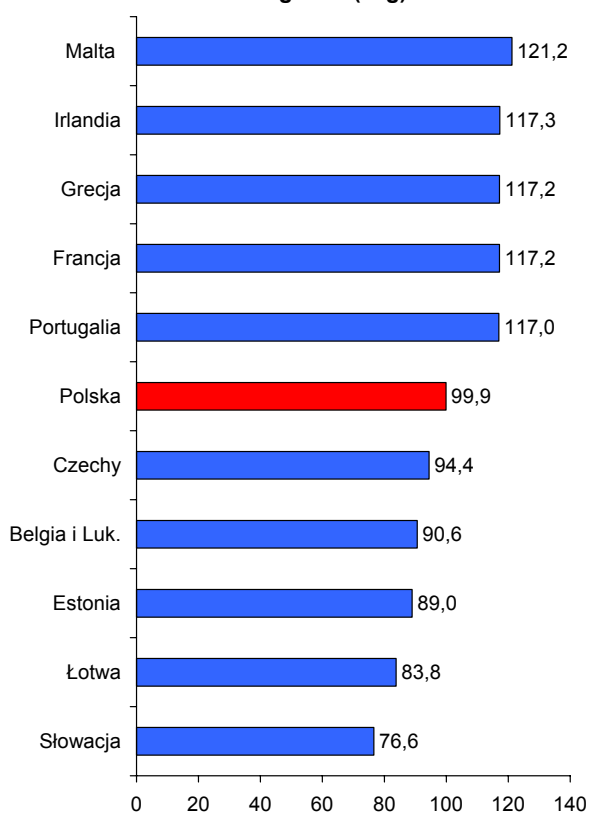
^a rok 2003

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Food Balance Sheets, FAO, 2006.

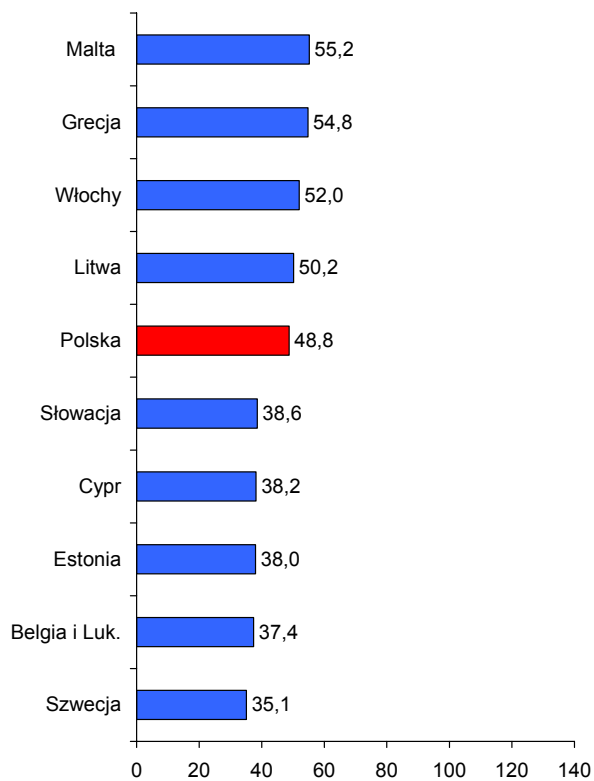
Rysunek V.1. Wartość energetyczna i odżywcza przeciętnej racji pokarmowej w krajach UE-25



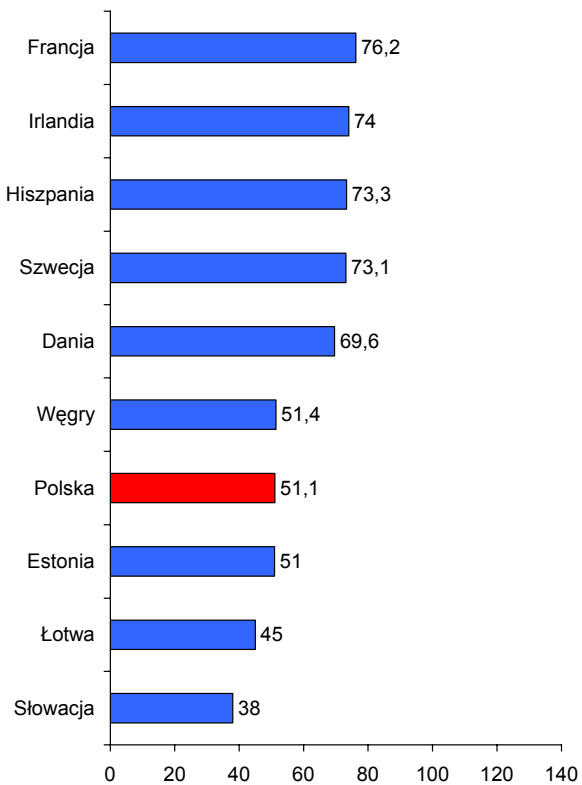
Białko ogółem (w g)

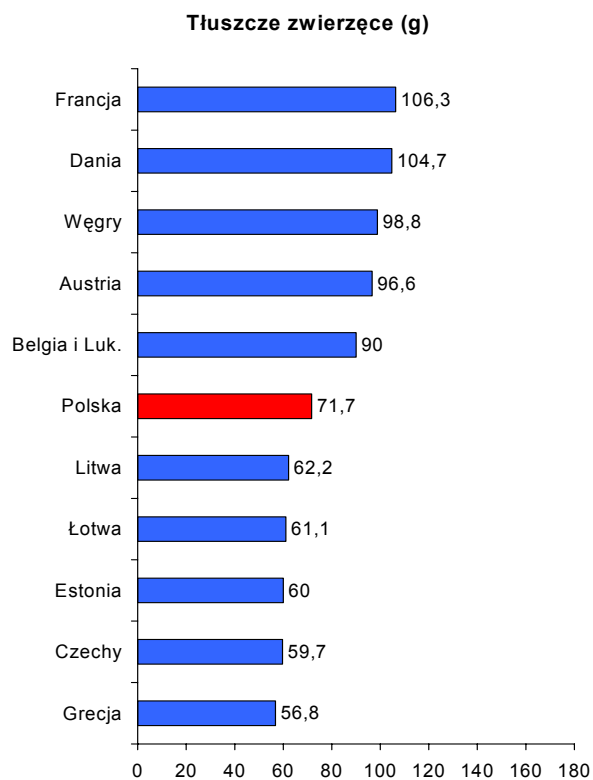
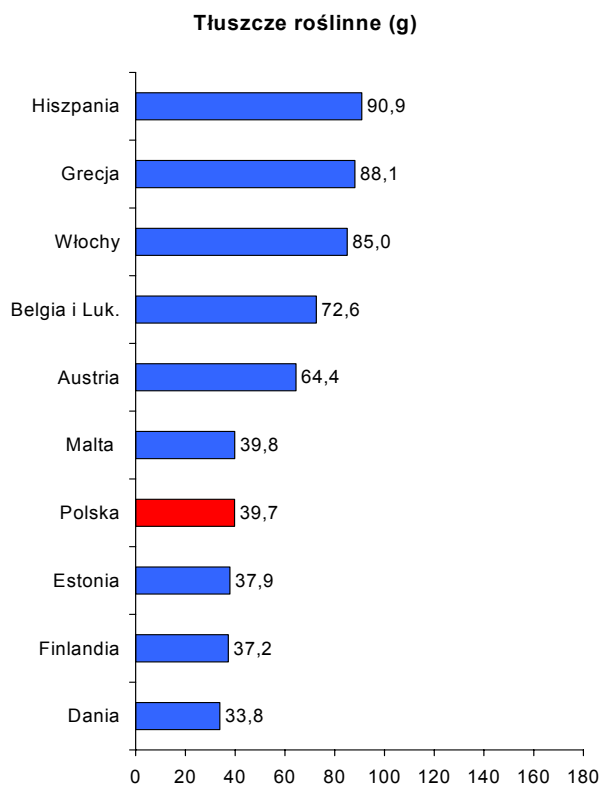
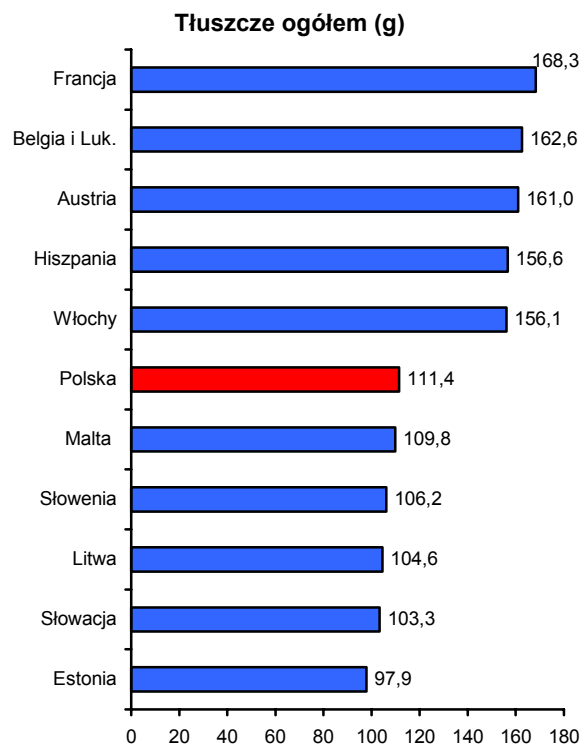


Białko roślinne (w g)



Białko zwierzęce (w g)





^a rok 2003

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Food Balance Sheets, FAO, 2006.

Tabela V.2. Struktura wartości energetycznej przeciętnej dziennej racji pokarmowej (w procentach)^a

Wyszczególnienie	Udział energii z:			
	białka	tłuszczów	węglowodanów	w tym: z cukru
Austria	11,8	38,8	49,4	11,1
Belgia i Luksemburg	10,0	40,3	49,8	13,9
Dania	12,5	35,9	51,6	13,1
Finlandia	13,1	36,2	50,7	10,0
Francja	12,9	41,8	45,3	10,2
Grecja	12,8	35,6	51,6	8,8
Hiszpania	13,3	41,2	45,5	9,8
Holandia	12,0	35,9	52,0	14,0
Irlandia	12,6	33,2	54,2	9,9
Niemcy	11,5	36,7	51,8	11,1
Portugalia	12,5	34,2	53,3	8,1
Szwecja	13,5	35,5	51,0	13,7
Wielka Brytania	12,2	35,8	51,9	11,6
Włochy	12,4	38,2	49,4	8,2
UE-15	12,3	37,9	49,8	10,5
Cypr	12,9	36,3	50,8	13,1
Czechy	11,4	31,2	57,4	14,1
Estonia	11,0	27,3	61,6	18,0
Litwa	13,2	27,9	58,8	9,9
Łotwa	11,1	33,1	55,8	9,2
Malta	13,8	28,1	58,2	12,9
Polska	11,9	29,8	58,3	13,4
Słowacja	11,0	33,5	55,5	11,0
Słowenia	13,6	32,4	54,0	4,3
Węgry	10,8	38,5	50,8	11,7
UE-10	11,7	31,5	56,8	12,5
UE-25	12,2	36,9	50,8	10,8

^a rok 2003

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli V.1.

Do obliczeń przyjęto 1 g białka = 4 kcal,

1 g tłuszczów = 9 kcal,

1 g węglowodanów = 4 kcal.

W Polsce następuje powolny proces upowszechniania się wzorców żywienia, charakterystycznych dla rozwiniętych krajów Unii Europejskiej. Wzrasta spożycie drobiu, tłuszczów roślinnych i owoców, przy równoczesnym spadku spożycia produktów mleczarskich (w przeliczaniu na mleko surowe) i mięsa wołowego. Zwiększa się spożycie żywności wysokoprzetworzonej, piwa i napojów bezalkoholowych. Maleje samozaopatrzenie. Jednakże różnice w spożyciu podstawowych artykułów żywnościowych między Polską i pozostałymi krajami Unii Europejskiej w dalszym ciągu są duże.

Tabela V.3. Spożycie produktów pochodzenia zwierzęcego w krajach UE-25
(w kg na 1 mieszkańca)^a

Wyszczególnienie	Mięso ogółem	w tym:			Ryby ^b	Mleko	Jaja	Masło	Tł. zw. surowe
		wieprzowe	wołowe i cielęce	drób					
Austria	112,0	74,4	18,7	16,9	14,7	299,8	12,9	5,2	9,2
Belgia i Luksemburg	80,3	35,6	18,8	22,1	0,0	256,3	11,8	6,1	12,6
Dania	111,9	63,3	28,5	18,4	24,3	239,3	17,5	1,7	8,2
Finlandia	68,0	33,3	18,3	15,1	32,6	356,2	8,4	4,0	0,7
Francja	98,3	38,2	26,5	24,7	31,2	274,6	15,3	8,1	4,4
Grecja	79,2	27,8	19,1	18,5	23,3	261,9	8,9	1,1	0,6
Hiszpania	122,0	66,5	15,7	30,4	47,4	173,8	13,1	0,8	2,3
Holandia	67,4	36,1	20,6	9,2	24,3	328,9	15,6	2,2	5,4
Irlandia	102,7	44,3	23,8	28,1	17,8	329,0	6,6	2,8	2,6
Niemcy	84,7	54,1	11,7	13,8	14,9	255,6	12,0	6,8	7,8
Portugalia	86,6	42,4	17,6	22,4	59,3	214,6	10,0	2,5	5,8
Szwecja	76,9	37,2	23,9	12,6	33,6	377,8	10,5	3,6	6,1
Wielka Brytania	83,4	26,0	20,9	30,0	23,1	242,3	11,9	3,4	3,5
Włochy	91,0	43,6	24,8	15,8	26,2	251,9	11,4	2,9	4,7
UE-15	90,3	44,5	20,6	19,9	26,6	275,9	11,9	3,7	5,3
Cypr	108,3	45,9	7,4	37,4	28,3	181,4	12,9	1,0	1,7
Czechy	79,2	43,3	8,6	23,1	13,7	192,9	14,1	4,6	3,6
Estonia	63,0	30,4	10,7	21,4	21,5	210,7	10,7	4,1	1,2
Litwa	60,9	33,1	12,7	14,8	60,1	207,3	12,1	2,9	4,3
Łotwa	52,0	25,0	10,1	14,8	11,2	208,2	12,2	2,2	6,1
Malta	83,6	32,4	21,5	23,4	50,0	214,7	12,9	1,2	7,6
Polska	76,0	50,1	6,6	19,1	13,1	173,4	11,6	4,5	5,8
Słowacja	68,5	32,5	8,6	26,3	7,2	102,0	12,4	2,6	10,1
Słowenia	93,2	39,5	24,2	28,5	7,7	239,5	6,9	0,1	5,2
Węgry	89,3	52,1	5,6	30,2	5,1	168,9	16,5	1,0	18,6
UE-10	76,8	45,8	7,9	21,8	14,1	175,7	12,6	3,6	7,4
UE-25	89,1	44,7	17,8	21,0	24,3	241,9	12,5	4,3	5,5

^a rok 2003; ^b waga żywa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Food Balance Sheets*, FAO, 2006.

Mięso

Spożycie mięsa w Polsce w bieżącej dekadzie charakteryzuje się trendem wzrostowym, głównie w następstwie dalszego wzrostu spożycia drobiu. Spożycie wieprzowiny jest stabilne, a wołowiny ciągle maleje. Mimo tendencji wzrostowej spożycie mięsa ogółem w Polsce (według FAO – 76,0 kg na 1 mieszkańca w 2003 roku) jest w dalszym ciągu o ok. 15% niższe od przeciętnego w UE. Istotnie wyższe do średniego w UE jest w naszym kraju spożycie wieprzowiny. Dużo większa (o 26-49%) konsumpcja wieprzowiny niż w Polsce jest tylko w Austrii, Hiszpanii i Danii, niewiele większa – na Węgrzech i w Niemczech.

W pozostałych dziewiętnastu krajach jest niższa (o 8% na Cyprze do 50% na Łotwie). Spożycie drobiu w Polsce jest zbliżone do przeciętnego w UE, natomiast spożycie wołowiny i cielęciny jest relatywnie bardzo niskie. Pod tym względem zajmujemy jedną z ostatnich lokat we Wspólnocie.

Mleko

W następstwie utrzymującej się tendencji spadkowej powiększył się dystans dzielący Polskę od UE pod względem spożycia mleka i jego przetworów (wg FAO – 173,4 kg na 1 mieszkańca w 2003 roku). Niższe niż w naszym kraju spożycie mleka występuje tylko na Węgrzech i Słowacji. W porównaniu z przeciętnym w UE, spożycie mleka w Polsce jest o jedną trzecią niższe, a w porównaniu z najwyższym, które odnotowujemy w Szwecji i Finlandii, ponad dwukrotnie niższe.

Jaja

Spożycie jaj w Polsce (według FAO – 11,6 kg na 1 mieszkańca w 2003 roku) jest zbliżone do przeciętnego w UE. Jest ono o 68-76% wyższe niż w Irlandii i Słowenii (kraje o najniższym spożyciu) i o 30-34% niższe niż w Danii i na Węgrzech (kraje o najwyższym spożyciu jaj we Wspólnocie).

Ryby

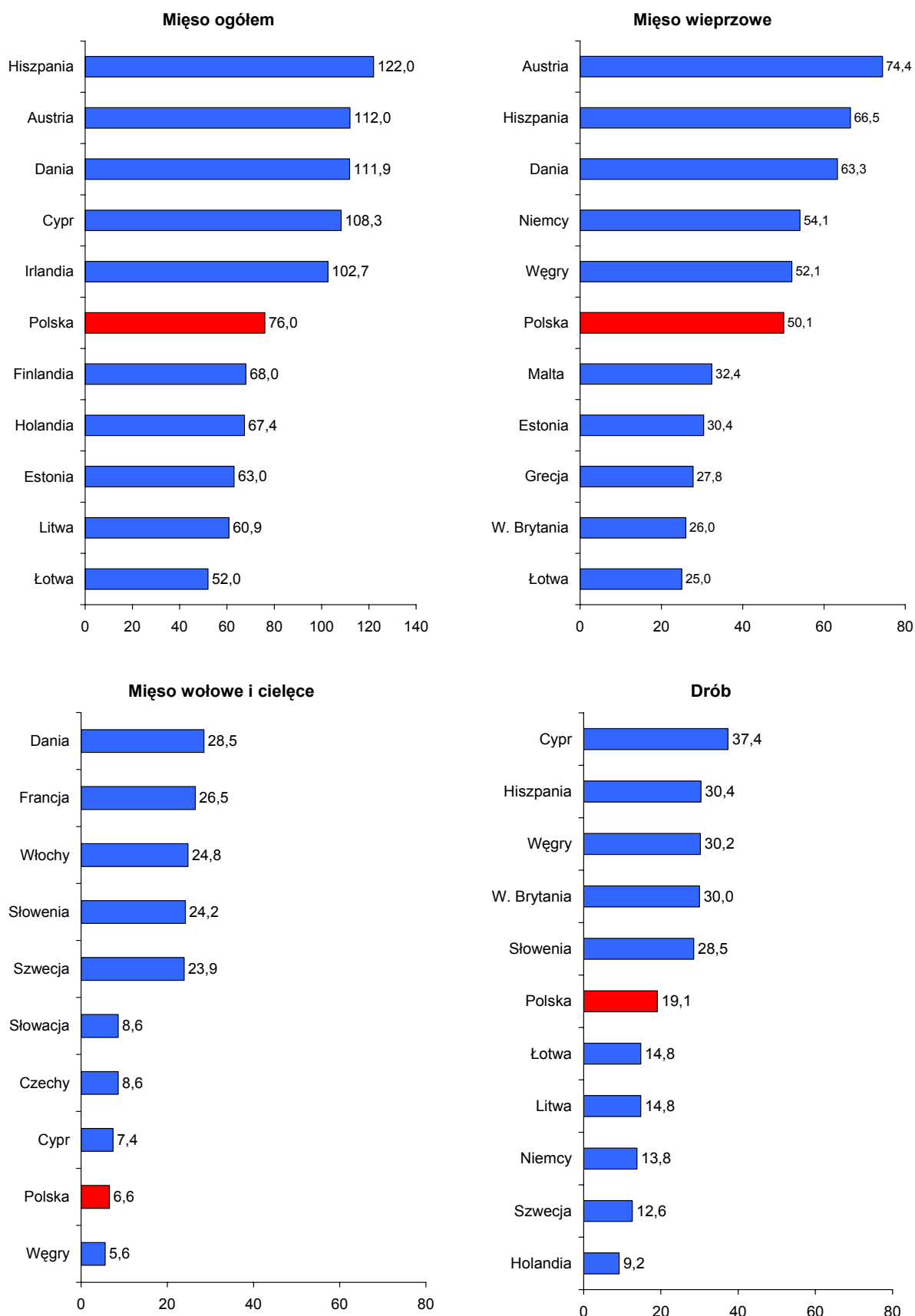
Spożycie ryb w Polsce (według FAO – 13,1 kg na 1 mieszkańca w 2003 roku) jest relatywnie bardzo niskie. Jest ono niemalże o połowę niższe od przeciętnego w UE i 4,5 razy niższe niż na Litwie i w Portugalii (kraje o najwyższym spożyciu ryb we Wspólnocie). Niższa niż w naszym kraju, jest tylko konsumpcja ryb na Węgrzech, w Słowacji, Słowenii i na Łotwie.

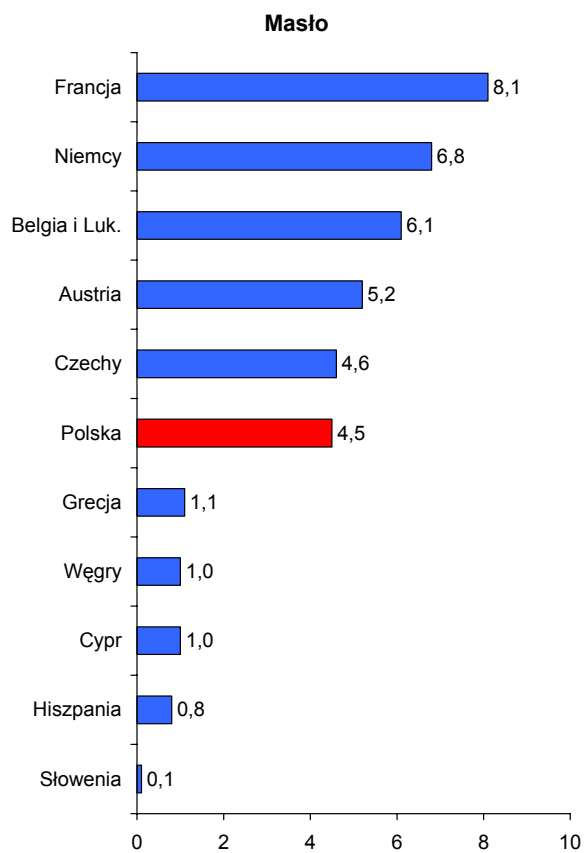
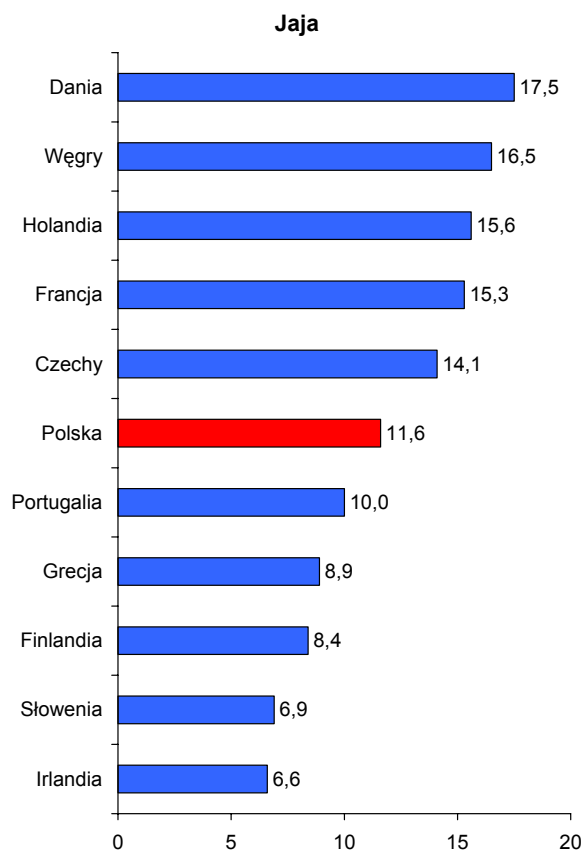
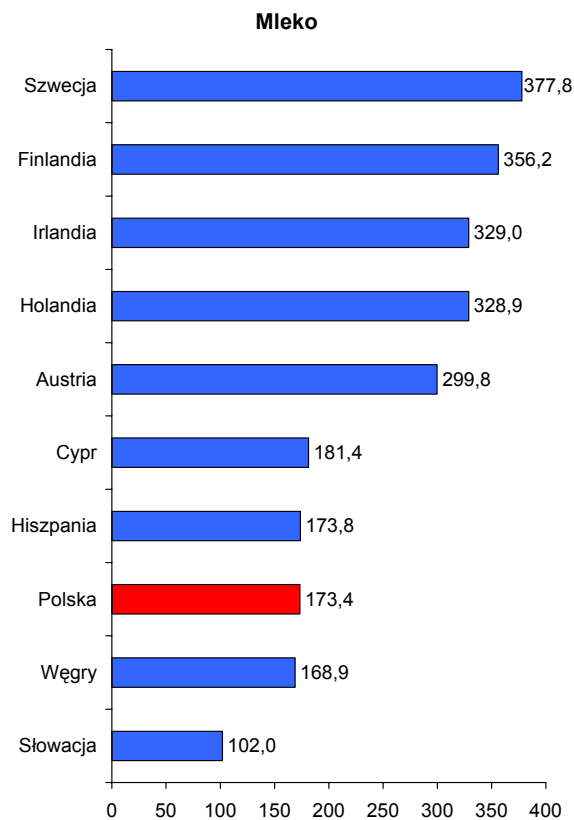
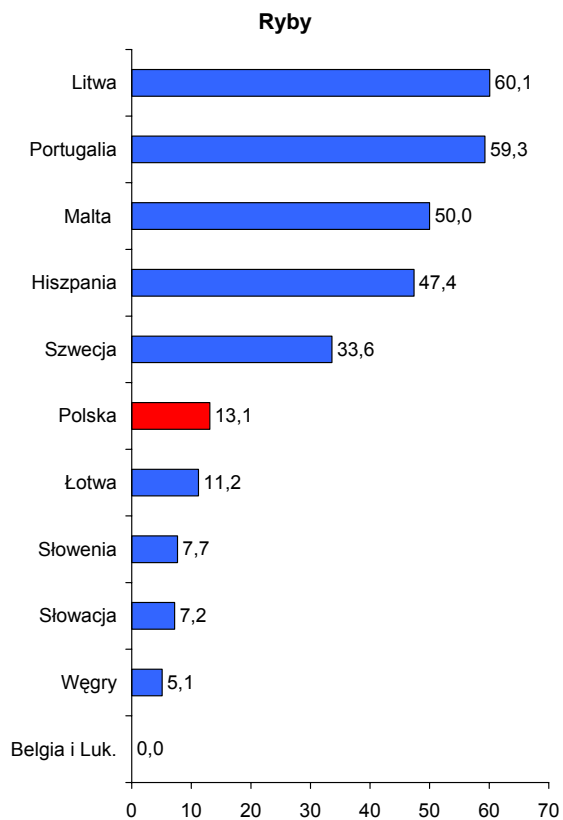
Tłuszcze roślinne

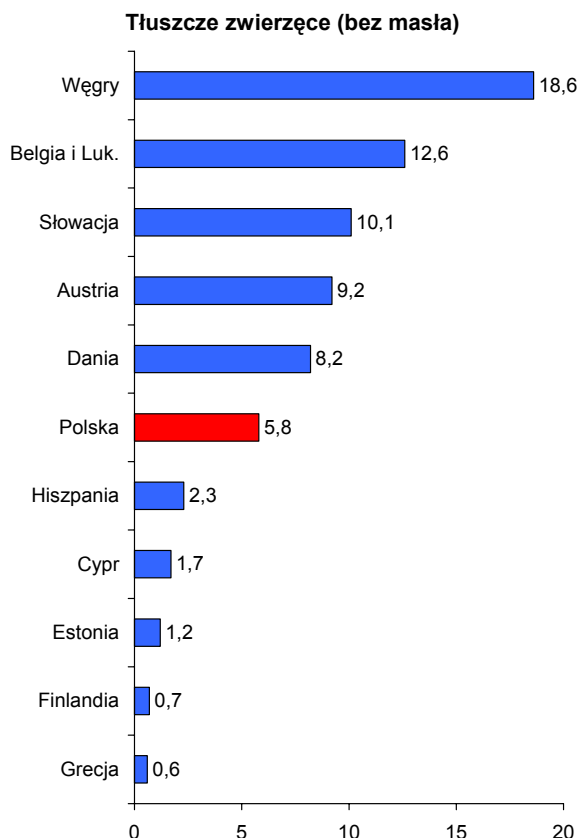
Mimo znaczącego wzrostu, konsumpcja tłuszczów roślinnych w Polsce (według FAO – 11,6 kg olejów roślinnych na 1 mieszkańca w 2003 roku) w dalszym ciągu jest o ok. 40% niższa od przeciętnej w UE. Niższe niż w Polsce spożycie tłuszczów roślinnych występuje tylko na Litwie, w Finlandii, Słowenii, Estonii, Danii i na Malcie. W pozostałych krajach jest ono wyższe. Najwyższe spożycie tłuszczów roślinnych (2 do 2,5-krotnie większe niż w naszym kraju) występuje w Hiszpanii, Włoszech, Grecji oraz Belgii i Luksemburgu.

W Polsce i pozostałych krajach UE tłuszcze roślinne przeważają w strukturze spożycia tłuszczów ogółem. Wyjątek stanowi Malta, Dania, Węgry i Słowacja. Największa (kilkunastokrotna) przewaga tłuszczów roślinnych nad zwierzęcymi występuje w diecie mieszkańców Grecji, Hiszpanii i Cypru (dieta śródziemnomorska z dużym udziałem olejów i oliwy z oliwek).

Rysunek V.2. Spożycie produktów pochodzenia zwierzęcego w krajach UE-25 (w kg na 1mieszkańca)^a







^a rok 2003

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Food Balance Sheets, FAO, 2006*.

Tłuszcze zwierzęce, w tym masło

Polska w porównaniu z pozostałymi krajami UE charakteryzuje się natomiast relatywnie wysokim spożyciem tłuszczów zwierzęcych, w tym szczególnie masła. W spożyciu masła (według FAO – 4,5 kg na 1 mieszkańca w 2003 roku) zajmujemy szóstą lokatę we Wspólnocie – po Francji, Niemczech, Belgii i Luksemburgu, Austrii i Czechach, a w spożyciu tłuszczów zwierzęcych surowych (według FAO – 5,8 kg na 1 mieszkańca w 2003 roku) dziesiątą – po Węgrzech, Belgii i Luksemburgu, Słowacji, Austrii, Danii, Niemczech, Malcie i Łotwie. Najniższe spożycie masła (poniżej 1,5 kg na 1 mieszkańca) występuje w Słowenii, Hiszpanii, na Cyprze, Węgrzech i w Grecji. Grecy i Hiszpanie, preferujący oleje roślinne, wraz z Estończykami i Finami, preferującymi masło, konsumują także najmniejsze ilości tłuszczów zwierzęcych surowych, w porównaniu z mieszkańcami pozostałych krajów Unii Europejskiej.

Przetwory zbożowe

Mimo tendencji spadkowej (spowolnionej w ostatnich latach) spożycie przetworów zbożowych w Polsce na tle krajów UE w dalszym ciągu jest bardzo

wysokie (według FAO w przeliczeniu na ziarno zbóż 154,6 kg na 1 mieszkańca w 2003 roku). Wyższe niż w naszym kraju spożycie przetworów zbożowych jest tylko na Malcie, we Włoszech i na Litwie. W porównaniu z krajami Wspólnoty, charakteryzującymi się najniższym spożyciem przetworów zbożowych (Cyprzem i Hiszpanią), ich konsumpcja w Polsce jest o 60% wyższa.

Polski model konsumpcji przetworów zbożowych zbliżył się do standardów zachodnioeuropejskich. Przy postępującej stabilizacji spożycia przetworów zbożowych nastąpiły przesunięcia z pieczywa, mąki i kasz na artykuły wyżej przetworzone, takie jak makarony, wyroby ciastkarskie, płatki itp. Przy ogólnym spadku spożycia pieczywa w jego strukturze zmniejszył się udział pieczywa mieszanego na rzecz pieczywa białego, galanteryjnego oraz różnych odmian pieczywa ciemnego i razowego.

Ziemniaki

Mimo utrzymującej się tendencji spadkowej (spowolnionej od połowy lat dziewięćdziesiątych), konsumpcja ziemniaków w Polsce na tle krajów UE należy w dalszym ciągu do najwyższych (według FAO – 130,1 kg w przeliczeniu na 1 mieszkańca w 2003 roku). Jest ona o ok. 60% wyższa niż średnio w krajach UE. Tylko spożycie ziemniaków na Litwie, w Portugalii, Wielkiej Brytanii, Estonii, Irlandii i na Litwie niewiele odbiega od wielkości spożycia w Polsce. Na Cyprze i we Włoszech jest ponad 3-krotnie niższe niż w naszym kraju, a w Grecji, we Francji, w Austrii, Szwecji i Słowenii od 2 do 2,5-krotnie niższe. W pozostałych krajach spożycie ziemniaków jest o 50-90% niższe niż w Polsce.

Polski model konsumpcji ziemniaków, w porównaniu ze standardami zachodnioeuropejskimi, charakteryzuje się w dalszym ciągu niskim, choć dalej rosnącym spożyciem przetworów ziemniaczanych (10-11% udziału w całkowitym spożyciu ziemniaków w ostatnich latach, wobec 3% w połowie lat dziewięćdziesiątych).

Cukier

Spożycie cukru w Polsce na tle krajów UE jest wysokie (według FAO 41,3 kg na 1 mieszkańca w 2003 roku). Istotnie wyższe niż w naszym kraju jest tylko spożycie cukru w Estonii, niewiele w Belgii i Luksemburgu, Holandii, Czechach, na Malcie i Danii. W pozostałych krajach jest niższe (o 3% w Szwecji do 72% w Słowenii).

Owoce

Mimo rozwoju importu i w ślad za tym znaczącego wzrostu spożycia owoców południowych, całkowita konsumpcja owoców w Polsce (według FAO

– 47,6 kg na 1 mieszkańca) jest w dalszym ciągu znacząco niższa w porównaniu ze wszystkimi krajami UE. W porównaniu z Łotwą (24 lokata we Wspólnocie pod względem wielkości spożycia owoców) konsumpcja owoców w Polsce jest o 11% niższa, a w porównaniu z Holandią (najwyższe spożycie w krajach UE) niemalże czterokrotnie niższa.

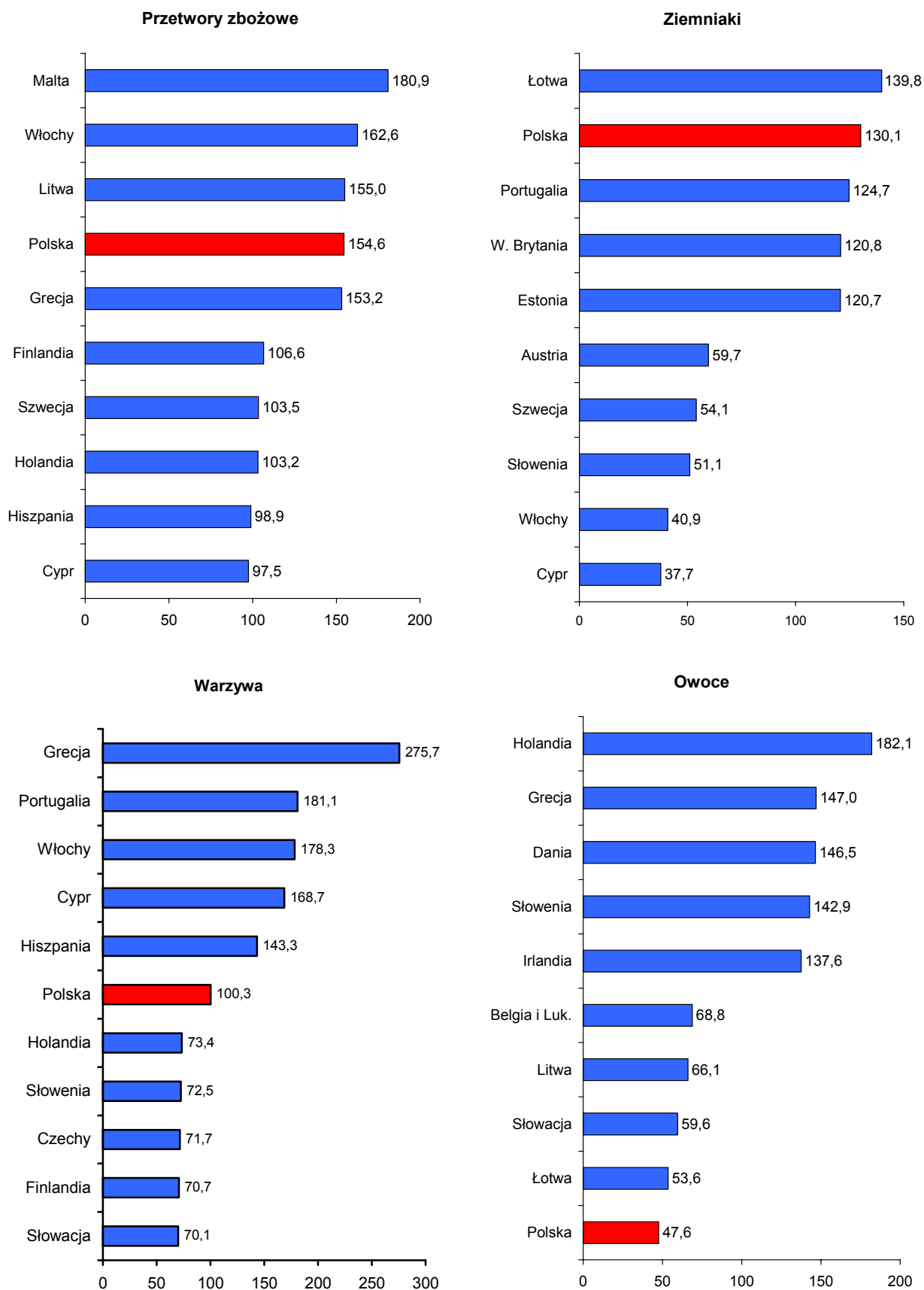
Tabela V.4. Spożycie produktów pochodzenia roślinnego w krajach UE-25 (w kg na 1 mieszkańca)^a

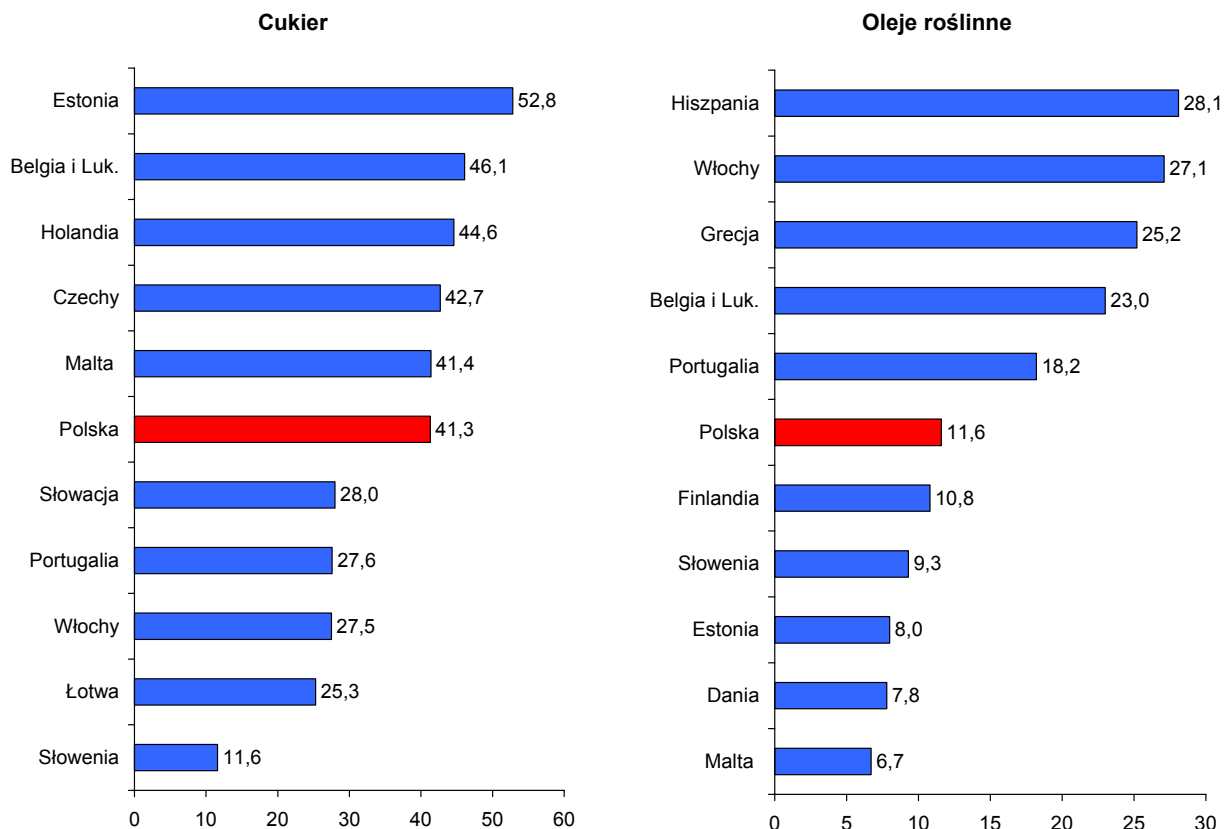
Wyszczególnienie	Przetwory zbożowe ^b	Ziemniaki	Warzywa	Strączkowe	Owoce	Cukier	Oleje roślinne
Austria	110,8	59,7	90,4	0,7	137,2	37,9	18,0
Belgia i Luksemburg	107,7	83,5	130,7	2,1	68,8	46,1	23,0
Dania	139,5	76,5	102,2	1,1	146,5	41,4	7,8
Finlandia	106,6	71,8	70,7	1,3	91,9	28,8	10,8
Francja	117,2	64,8	142,9	2,1	95,5	33,6	18,1
Grecja	153,2	65,3	275,7	4,8	147,0	29,3	25,2
Hiszpania	98,9	78,6	143,3	5,7	112,7	30,5	28,1
Holandia	103,2	86,5	73,4	1,8	182,1	44,6	17,5
Irlandia	125,2	119,7	82,1	2,8	137,6	33,6	16,0
Niemcy	112,9	72,1	90,5	0,7	113,2	35,3	16,7
Portugalia	132,8	124,7	181,1	4,1	116,1	27,6	18,2
Szwecja	103,5	54,1	78,4	1,7	115,2	40,0	13,9
Wielka Brytania	116,2	120,8	91,5	4,3	115,9	36,5	15,0
Włochy	162,6	40,9	178,3	5,6	131,0	27,5	27,1
UE-15	121,3	76,5	125,6	3,1	117,4	34,0	19,7
Cypr	97,5	37,7	168,7	4,1	109,8	38,9	14,6
Czechy	129,1	68,9	71,7	2,7	79,7	42,7	15,1
Estonia	125,7	120,7	100,5	0,9	73,9	52,8	8,0
Litwa	155,0	119,5	102,4	4,8	66,1	30,5	11,6
Łotwa	116,9	139,8	99,6	0,0	53,6	25,3	13,4
Malta	180,9	67,6	137,8	3,6	105,3	41,4	6,7
Polska	154,6	130,1	100,3	1,5	47,6	41,3	11,6
Słowacja	124,1	72,0	70,1	3,4	59,6	28,0	11,7
Słowenia	139,6	51,1	72,5	1,4	142,9	11,6	9,3
Węgry	125,4	69,1	117,0	0,7	137,2	37,9	18,0
UE-10	142,4	105,4	96,6	2,2	61,1	37,7	12,6
UE-25	124,7	81,3	120,9	3,0	108,0	34,6	18,6

^a rok 2003; ^b – w ziarnie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Food Balance Sheets, FAO, 2006.*

Rysunek V.3. Spożycie produktów pochodzenia roślinnego w krajach UE-25
(w kg na 1 mieszkańca)^a





^a rok 2003

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Food Balance Sheets*, FAO, 2006.

Warzywa

Konsumpcja warzyw w Polsce (według FAO – 100,3 kg na 1 mieszkańca w 2003 roku) jest o jedną piątą niższa od przeciętnej w UE. Znacząco mniej spożywamy warzyw niż w krajach południowej Europy – w Grecji czy też w Portugalii, Włoszech i na Cyprze, lecz więcej niż w Słowenii, Holandii, Szwecji, Irlandii, a także więcej niż w Austrii, Niemczech, Wielkiej Brytanii i na Łotwie.

W modelu spożycia warzyw w Polsce dominuje tylko kilka gatunków, mimo iż rozwój importu wzbogacił ich ofertę rynkową. W najbogatszych krajach UE spożycie warzyw jest bardziej urozmaicone pod względem gatunkowym. Duże znaczenie w spożyciu mają warzywa ciepłolubne (bakłażany, papryka, melony, karczochy, endywia i inne), które, poza papryką, nie są uprawiane w naszym kraju, jak i warzywa smakowe. Znacznie wyższy jest też w konsumpcji udział przetworów warzywnych, w tym mrożonek.

Porównanie produkcji z krajowym zużyciem wskazuje, iż Polska ma wysoką samowystarczalność w produkcji podstawowych produktów żywnościowych, takich jak: mięso, mleko, owoce, warzywa, tłuszcze zwierzęce surowe, masło, jaja i cukier. Zbyt małą produkcję w stosunku do krajowego zużycia mamy tylko w sektorze rybnym i roślin oleistych oraz w niewielkim zakresie także w sektorze zbóż.

Tabela V.5. Wskaźnik samowystarczalności^a w produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego w krajach UE-25^b

Wyszczególnienie	Mięso ogółem	w tym:			Ryby ^b	Mleko	Jaja	Masło	Tłuszcze zwierzęce surowe
		wieprzowe	wołowe i cielęce	drób					
Austria	109,5	109,8	136,8	81,9	2,0	123,9	78,7	78,6	118,9
Belgia i Luksemburg	204,9	279,6	141,8	173,1	0,0	99,3	136,6	134,9	91,5
Dania	349,0	518,2	96,1	194,2	290,1	193,3	76,4	176,7	170,6
Finlandia	105,0	111,6	101,1	101,2	45,6	115,5	116,7	276,2	200,0
Francja	106,7	101,7	102,6	132,2	40,4	125,2	98,1	89,3	147,9
Grecja	51,2	41,9	28,7	62,9	30,9	63,4	100,0	30,8	96,8
Hiszpania	110,0	118,1	109,8	96,7	54,6	80,6	113,8	157,6	80,1
Holandia	200,4	214,8	109,6	361,0	64,5	130,1	160,1	325,0	135,1
Irlandia	239,5	124,0	604,3	109,8	563,5	210,8	88,9	1345,5	205,7
Niemcy	94,0	94,9	126,9	82,6	21,3	116,9	78,3	80,9	117,3
Portugalia	75,8	74,6	58,0	93,9	29,6	87,9	105,9	104,0	95,1
Szwecja	80,2	87,3	66,5	85,5	107,8	90,7	91,1	153,1	92,4
Wielka Brytania	65,2	44,6	55,2	85,4	37,8	92,3	92,2	73,3	80,5
Włochy	77,3	63,5	79,3	107,2	27,6	70,6	101,7	73,9	92,6
UE-15	102,6	106,2	97,9	107,5	53,3	106,9	99,3	104,1	108,8
Cypr	99,1	106,0	57,1	97,3	56,1	95,5	100,0	0,0	100,0
Czechy	94,6	92,8	111,3	91,5	11,2	117,0	102,5	138,3	80,6
Estonia	77,3	88,9	92,9	50,0	378,6	135,5	100,0	160,0	100,0
Litwa	91,2	89,7	110,6	76,5	56,4	145,4	111,4	180,0	69,7
Łotwa	58,7	63,8	87,5	31,6	700,0	103,4	103,4	140,0	70,8
Malta	53,8	71,4	9,1	72,7	5,6	40,5	85,7	0,0	100,0
Polska	112,9	112,9	124,3	107,2	62,0	112,4	105,4	105,7	108,8
Słowacja	89,7	90,3	87,0	89,4	3,8	125,5	101,4	107,1	71,9
Słowenia	99,5	82,1	108,3	117,5	9,7	118,9	105,9	400,0	100,0
Węgry	124,4	118,5	114,3	135,1	8,2	110,6	104,9	107,7	104,8
UE-10	107,2	107,3	111,1	105,2	52,1	115,3	104,5	116,2	97,7
UE-25	103,3	106,4	98,9	107,1	53,2	108,1	100,1	105,8	106,8

^a relacja zużycia do produkcji krajowej: zużycie krajowe = 100; ^b rok 2003

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Food Balance Sheets, FAO, 2006.

Tabela V.6. Wskaźnik samowystarczalności^a w produkcji produktów pochodzenia roślinnego w krajach UE-25^b

Wyszczególnienie	Przetwory zbożowe	Ziemniaki	Warzywa	Strączkowe	Owoce	Cukier	Oleje roślinne
Austria	91,2	78,1	62,8	97,4	64,5	112,5	71,0
Belgia i Luksemburg	48,4	118,1	124,5	3,6	55,5	211,2	83,0
Dania	107,3	93,2	47,5	145,3	7,5	199,2	44,8
Finlandia	114,6	88,0	57,4	76,9	3,1	70,6	122,8
Francja	173,7	104,6	87,1	148,6	71,8	187,8	73,3
Grecja	75,1	76,9	105,7	52,7	116,4	61,9	122,4
Hiszpania	67,9	69,1	159,3	57,2	144,6	68,3	125,7
Holandia	24,5	155,4	281,8	6,8	19,2	115,6	76,4
Irlandia	79,5	72,8	55,0	43,8	4,1	124,2	8,3
Niemcy	101,6	119,1	44,0	95,8	37,7	129,1	83,6
Portugalia	26,5	81,2	116,0	28,8	81,8	24,6	87,3
Szwecja	122,4	76,8	36,7	119,4	3,0	114,3	48,4
Wielka Brytania	99,7	71,6	42,4	150,4	3,5	62,6	42,1
Włochy	72,3	56,1	122,3	22,3	107,1	46,7	56,2
UE-15	97,5	96,5	99,9	90,6	75,5	110,6	77,3
Cypr	24,7	222,2	100,6	25,0	149,1	0,0	10,5
Czechy	92,6	91,5	40,5	76,5	45,2	103,6	68,6
Estonia	70,7	88,7	47,1	100,0	11,1	0,0	78,3
Litwa	111,6	106,3	87,7	100,0	47,1	89,6	10,0
Łotwa	99,8	96,7	74,4	83,3	33,8	87,8	9,4
Malta	7,6	68,8	79,7	50,0	15,2	0,0	0,0
Polska	93,3	100,5	112,6	97,1	130,2	105,3	50,5
Słowacja	102,6	81,7	80,3	110,5	50,1	104,0	90,5
Słowenia	45,4	76,6	34,4	25,0	72,6	45,2	0,0
Węgry	141,7	66,7	153,5	79,1	92,6	80,2	98,4
UE-10	98,9	98,2	104,4	91,8	92,8	94,9	60,4
UE-25	97,8	97,0	100,5	90,7	77,0	107,7	75,7

^a relacja zużycia do produkcji krajowej: zużycie krajowe = 100; ^b rok 2003

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Food Balance Sheets*, FAO, 2006.

Samowystarczalność żywnościowa pozostałych członków UE jest bardzo zróżnicowana i różna w poszczególnych sektorach. Sprzyja to rozwojowi wymiany handlowej między krajami UE, w tym także handlu z Polską. Kraje o niskich wskaźnikach samowystarczalności są potencjalnym rynkiem zbytu dla polskich producentów żywności. Dotyczy to między innymi tak dużych krajów, jak Wielka Brytania, Niemcy i Włochy, a także krajów skandynawskich i wielu nowych członków UE. Duże nadwyżki produktów rolno-żywnościowych występują natomiast we Francji, Danii, Holandii i na Węgrzech.

VI. Stan głównych działów polskiej gospodarki żywnościowej na tle Unii Europejskiej

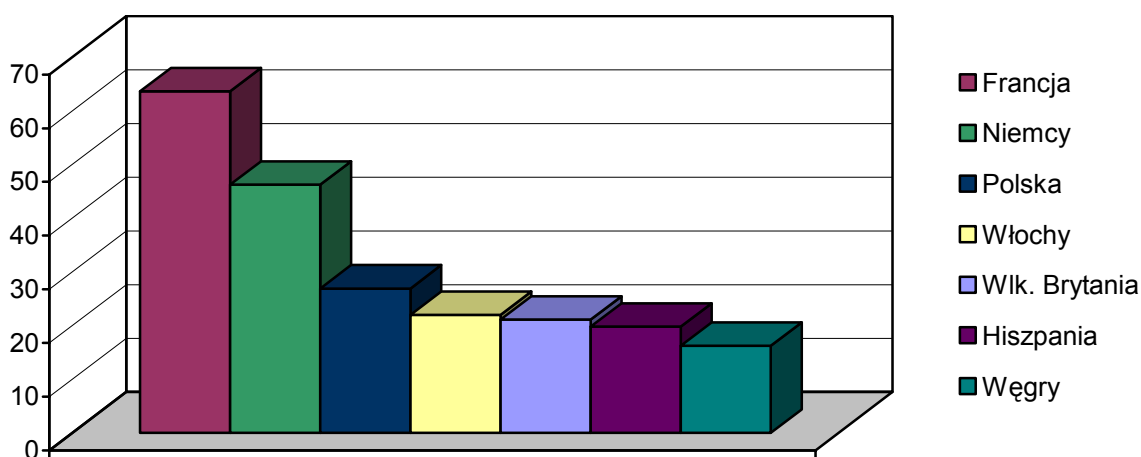
VI.1. Sektor zbożowo-paszowy

Producenci zbóż w UE

W Unii Europejskiej uprawą zbóż objętych jest 50-52 mln ha, z czego ok. 70% przypada na kraje UE-15. Największą powierzchnią upraw dysponują Francja, Polska, Niemcy oraz Hiszpania, gdzie obszar zasiewów waha się od 6,4 do 9,1 mln ha. Unia z produkcją zbóż sięgającą 263 mln ton rocznie należy do czołówki producentów zbóż na świecie. W strukturze produkcji UE-25 dominują: pszenica (47%), jęczmień (22%) oraz kukurydza (18%), tj. zboża o najwyższym udziale w międzynarodowych obrotach handlowych. Pozostałe gatunki zbóż stanowią ok. 10% ogólnej produkcji zbóż.

Największym unijnym producentem zbóż jest Francja, osiągająca zbiory w granicach 63-69 mln ton rocznie. Dalsze pozycje pod tym względem zajmują Niemcy (44-49 mln ton), Polska (24-28 mln ton), Wielka Brytania (21-22 mln ton), Włochy (18-21 mln ton) oraz Hiszpania (19-22 mln ton). Łączny udział wszystkich tych państw w ogólnej produkcji zbóż UE-25 wynosi ok. 77% (tab. VI.1).

Rysunek VI.1. Producenci zbóż w UE-25 w latach 2004-2005 (w mln ton)



Źródło: Dane COCERAL 2005.

Produkcja pszenicy w Unii Europejskiej wynosi ok. 123 mln ton rocznie, z czego blisko 83% (tj. 101 mln ton) przypada na kraje UE-15. Głównymi producentami pszenicy w UE-25 są Francja, Niemcy oraz Wielka Brytania, które łącznie dysponują 60% udziałem w unijnej produkcji tego zboża. Polska z produkcją sięgającą średnio 8,9 mln ton rocznie jest w Unii czwartym producentem pszenicy, posiadającym ponad 7% udział w produkcji.

Tabela VI.1. Sektor zbożowo-paszowy w Polsce na tle UE

Wyszczególnienie	UE-25	UE-15	Polska		Kraje o największych wartościach				
			A	B	1	2	3	4	5
Produkcja 2003-2005 (w mln t): zboża łącznie	261,5	205,3	26,4	26,4	F 63,2	GER 45,5	PL 26,4	UK 21,5	ITA 20,9
w tym: pszenica	122,0	100,9	8,9	8,3	F 35,7	GER 22,8	UK 14,9	PL 8,9	ITA 7,0
kukurydza	47,4	36,2	2,2	1,9	F 14,0	ITA 9,5	H 7,4	S 4,3	GER 3,9
Plony 2003-2005 (w t/ha): pszenicy	5,5	5,9	3,8	3,9	IR 8,9	NTH 8,8	B 8,6	UK 7,8	GER 7,4
kukurydzy	7,8	8,6	5,5	5,8	NTH 11,9	B 10,9	GR 10,2	S 9,4	ITA 8,8
Eksport (w mln t) 2003-2005	72,5	65,2	0,9	2,0	F 31,4	GER 11,7	UK 5,0	B 3,8	ITA 3,3
Import (w mln t) 2003-2005	60,9	57,6	1,0	0,9	S 11,4	ITA 9,9	NTH 8,1	B 6,9	GER 5,5
Zużycie w mln t	239,0	193,4	25,1	27,1	GER 38,7	F 31,6	S 31,2	PL 25,1	ITA 24,1
w kg/os	526	510	650	708	D 1 572,4	S 759,0	IR 682	LIT 682,4	PL 650
Spasanie (w mln t)	151,0	121,1	15,9	17,1	GER 23,6	S 22,1	F 21,9	PL 15,9	ITA 13,4
Spożycie (w kg/os)	125	121	154	151	ITA 162	LAT 159	GR 154	PL 154	D 139
Nadwyżka produkcji nad zużyciem (w mln t)	52,3	40,6	1,3	-	F 31,5	H 7,7	GER 6,7	PL 1,36	CZ 1,35
Nadwyżka zużycia nad produkcją (w mln t)	30,0	28,9	-	0,7	S 11,2	NTH 5,7	P 3,2	ITA 3,1	B 2,5
Samowystarczalność 2004 (w procentach)	111,0	109,4	103,2	97,6	F 204,8	H 183	SK 132,3	SN 129,1	CZ 128
Produkcja pasz przemysłowych 2005 (w mln t)	143,3	127,4	5,8	5,6	F 22,0	S 21,1	GER 19,6	ITA 14,1	UK 13,6
w tym: dla drobiu	446,0	38,3	3,8	3,7	F 8,9	UK 6,2	ITA 5,4	GER 5,2	S 4,3
dla trzody	47,3	42,3	1,0	1,2	S 8,8	GER 7,4	F 6,4	NTH 5,4	D 3,4
dla bydła	38,0	35,9	0,4	0,4	S 6,1	GER 6,1	FR 4,4	UK 4,4	NTH 3,2
Produkcja: makaronów (w tys. t)	3709	.	129	170	ITA 2 309	P 479	S 270	F 267	GER 240
pieczywa (w mln t) 2004	16,4	13,4	1,5	1,6	GER 3,9	UK 1,1	ITA 1,8	PL 1,5	S 1,3
mąki (w mln t)	37,6	32,7	2,5	2,6	ITA 6,3	F 6,2	GER 4,7	UK 4,4	S 3,1

A – dane za okres podany w wyszczególnieniu, B – w sezonie 2005/2006, a produkcja przemysłowa na poziomie przewidywanym w 2006 roku
 Użyte skróty nazw krajów: A – Austria, B – Belgia, CY – Cypr, CZ – Czechy, D – Dania, E – Estonia, FI – Finlandia, F – Francja, GR – Grecja, S – Hiszpania, NTH – Holandia, IR – Irlandia, LIT – Litwa, LAT – Łotwa, M – Malta, GER – Niemcy, PL – Polska, P – Portugalia, SL – Słowacja, SO – Słowenia, SN – Szwecja, H – Węgry, UK – Wielka Brytania, ITA – Włochy.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FAO, FEFAC, COCERAL, IERiGŻ-PIB.

Nieznacznie mniejszy jest nasz udział w uprawie jęczmienia, wynosi on ok. 6%, co plasuje Polskę na 6 miejscu po Niemczech, Francji, Hiszpanii, Wielkiej Brytanii oraz Danii. Produkcja jęczmienia w UE-25 osiągająca ok. 56 mln ton rocznie, zdominowana jest głównie przez kraje „piętnastki”. Udział nowych państw członkowskich w unijnej produkcji jęczmienia, wynoszący ok. 16%, jest niższy niż w produkcji pozostałych gatunków zbóż.

Produkcja kukurydzy w UE-25 zlokalizowana jest głównie w krajach Europy Południowej, z uwagi na panujące tam dogodne warunki klimatyczne. W Unii Europejskiej produkuje się ok. 49 mln. ton kukurydzy rocznie. Udział UE-10 w produkcji kukurydzy całej UE jest relatywnie wysoki i stanowi ok. 24%. Jest to rezultatem wysokiego poziomu produkcji tego gatunku zboża na Węgrzech, które są trzecim producentem kukurydzy po Francji i Włoszech. W Polsce produkcja kukurydzy wynosi ok. 2 mln ton rocznie, co stanowi ok. 4% ogólnej produkcji UE-25.

W Unii Europejskiej produkcja pozostałych gatunków zbóż, tj. żyta, owsa i pszenżyta, ma znacznie marginalne. Jej udział w łącznej produkcji zbóż wynosi 10%. Warto zaznaczyć, iż uprawa żyta w UE-25 zdominowana jest przez nowe kraje członkowskie, na które przypada ok. 53% udziału w produkcji. Największymi producentami żyta we Wspólnocie są Polska oraz Niemcy, które łącznie produkują ok. 6,5 mln ton tego zboża (80% całej produkcji).

Intensywność produkcji zbóż (plony)

W ostatnich latach w Unii Europejskiej odnotowuje się systematyczny wzrost plonów, głównie ze względu na znaczny postęp technologiczny produkcji. Średnie plony w UE-25 mieszczą się w granicach 4,6-5,5 t/ha. Najwyższe plony uzyskuje Holandia (8,2 t/ha), Belgia (8,1 t/ha), Irlandia (7,3 t/ha) oraz Francja (7,2 t/ha).

W Polsce plony zbóż wynoszą przeciętnie 3,2 t/ha. Jest to wynik znacznie poniżej średniej zarówno całej Unii, jak i starych oraz nowych członków. Niższe plony są przede wszystkim rezultatem mniejszej intensyfikacji produkcji, niskiego zużycia środków plonotwórczych oraz silnego uzależnienia plonów od warunków klimatycznych. W nowych krajach członkowskich plony zbóż utrzymują się średnio na poziomie 3,9-4,1 t/ha. Najbardziej intensywna produkcja występuje na Węgrzech, Słowenii oraz w Czechach, gdzie wysokość plonów dorównuje średniej unijnej.

W UE-25 widoczne jest wysokie zintensyfikowanie uprawy kukurydzy, której średnie plony osiągają poziom ok. 8 t/ha. Najwyższy plony tego gatunku zbóż

ma Austria (9,7 t/ha), Hiszpania (9,6 t/ha) oraz Niemcy (8,9 t/ha). W Polsce wydajność uprawy kukurydzy – jedynie 5,4 t na hektar jest najniższa w całej UE-25.

Tabela VI.2. Plony zbóż w UE-25 (w t/ha)

Wyszczególnienie	Średnio zboża	Pszenica	Jęczmień	Kukurydza
UE-25	5,2	6,2	4,3	8,1
UE-15	5,7	6,8	4,5	8,6
UE-10	3,9	4,3	3,3	6,8
Polska	3,2	4,0	3,2	5,4
Niemcy	6,8	7,8	6,2	8,9

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Balance Sheet For Cereals – COCERAL 2005.

Średnie plony pszenicy w UE-25 wahają się w przedziale 6,0-6,4 t/ha. Dużo wyższy poziom intensywności upraw występuje w starych krajach członkowskich, w przeciwieństwie do UE-10 gdzie średni poziom plonów jest znacznie poniżej przeciętnej dla UE-25. Najwyższa wydajność z 1ha pszenicy (między 8,3-9,0 t/ha) występuje w Holandii, Irlandii oraz Belgii, natomiast najniższa (między 1,2-3,4 t/ha) w Portugalii, Grecji oraz Estonii. W Polsce ze względu na niską intensyfikację produkcji zbóż, plony pszenicy są znacznie poniżej średniej unijnej, osiągają ok. 4,0 t/ha.

Uprawa jęczmienia w UE-25 (w stosunku do kukurydzy i pszenicy) charakteryzuje się relatywnie niskimi plonami. Średnia wydajność z 1ha wynosi ok. 4,3 t/ha. Najwyższa jest ona w Belgii (7,5 t/ha), Francji (6,6 t/ha) oraz Holandii (6,2 t/ha). Krajowa wydajność uprawy jęczmienia osiąga ok. 3,2 ton z hektara. W Unii Europejskiej najmniej wydajna jest produkcja żyta oraz owsa, których średnie plony wahają się w granicach 3,1-3,2 t/ha.

Widoczne jest znaczne zróżnicowanie intensywności produkcji zbóż w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Jest ona znacznie wyższa w UE-10 (755 kg/os.) niż w krajach „piętnastki” (540 kg/os.). Średnio w UE-25 na jedną osobę przypada ok. 580 kg zbóż. W tym ujęciu, dominują Dania oraz Węgry, gdzie wskaźnik ten waha się w granicach – 1,4-1,7 t/os. Silną pozycją dysponują Francja (1 t/os.), Litwa (803 kg/os.) oraz Czechy (741 kg/os.). Najmniej intensywna produkcja na jednego mieszkańca występuje na Malcie (30 kg/os.) oraz w Portugalii i Holandii, gdzie jest o ok. 20% niższa od średniej UE-25. W Polsce intensywność produkcji jest relatywnie wysoka, wynosi ok. 685 kg/os., co daje nam 7 miejsce wśród wszystkich państw Wspólnoty.

Produkcja przetwórstwa

Przemiał zbóż (pszenicy) i produkcja mąk

W Unii Europejskiej przemysł zbożowo-młynarski przerabia na przetwory zbożowe średnio ok. 55 mln ton pszenicy. Przemiał zbóż dokonywany jest głównie w celu zaspokojenia potrzeb rynku wewnętrznego, jednakże w niektórych krajach (np. we Francji, Niemczech, Włoszech) istotne znaczenie ma także przemiał przeznaczony do wytworzenia produktów na eksport (głównie mąki). Największy przerób pszenicy dokonywany jest we Włoszech (ok. 11,5 mln ton) oraz we Francji i Niemczech (po ok. 7,3 mln ton). Pod tym względem Polska zajmuje 5 miejsce, dysponując ponad 8% udziałem w ogólnym przemiale pszenicy.

W unijnej produkcji mąk, dominującą pozycję zajmuje mąka pszenna, której produkcja wynosi ok. 35,1 mln ton rocznie. Głównymi producentami mąki pszennej w UE-25 są Francja i Włochy (6,6-6,1 mln ton). Wysokim udziałem w produkcji dysponują także Wielka Brytania oraz Niemcy. Polska z produkcją wynoszącą ok. 2,2 mln ton jest 6 producentem mąki pszennej z ponad 6% udziałem w produkcji.

We Wspólnocie produkcja pozostałym gatunków mąk w wynosi średnio ok. 2,5 mln ton. Udział Polski w tej produkcji jest wysoki, wynosi ok. 10% (głównie z uwagi na produkcję mąki żytniej), co daje nam 3 miejsce po Włoszech (27% udziału) i Niemczech (ok. 18%).

Pieczyno i wyroby ciastkarskie

W ostatnich latach w unijnej produkcji pieczywa zauważalna jest słaba tendencja spadkowa. Produkcja w UE-25 wynosi ok. 16,5 mln ton rocznie.

Polska jest jednym z głównych producentów pieczywa na rynku europejskim. Nasz udział w ogólnej produkcji pieczywa w UE wynosi, około 9%, co daje nam czwarte miejsce po Niemczech, Wielkiej Brytanii i Włoszech.

Unijna produkcja wyrobów ciastkarskich zdominowana jest przez kraje UE-15. Udział UE-10 w tej produkcji jest niewielki, wynosi ok. 10%. Rocznie w UE-15 produkuje się ok. 4,2 mln ton wyrobów ciastkarskich. Głównymi producentami wyrobów ciastkarskich są Wielka Brytania, Francja, Niemcy, Włochy oraz Hiszpania, które łącznie dysponują ponad 80% udziałem w produkcji. Udział Polski w unijnej produkcji stanowi 4%, co daje nam 6 miejsce spośród wszystkich producentów.

Pasze

W ostatnich latach produkcja pasz przemysłowych w UE-25 utrzymuje się na stabilnym poziomie i wynosi średnio ok. 139 mln ton rocznie. Znaczenie nowych krajów członkowskich w porównaniu z krajami „starej” Unii jest niewielkie, gdyż prawie 89% produkcji pasz przypada na kraje UE-15.

Tabela VI.3. Struktura produkcji pasz przemysłowych w UE-25 (w procentach)

Kraje	Dla bydła	Dla trzody	Dla drobiu	Białkowe	Dla zwierząt domowych	Pozostałe
UE-25	26,5	33,0	32,1	1,2	1,0	6,1
UE-15	7,0	17,2	67,2	0	3,7	4,9
Polska	28,2	33,2	30,1	1,4	0,6	6,5
UE-10	13,1	31,7	47,7	0,1	3,2	4,2

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych – Feed Production FEFAC 2006.

W strukturze przedmiotowej produkcji pasz pierwsze miejsce zajmują pasze dla trzody (33% udziału), kolejne pasze dla drobiu (32%) i dla bydła (26,5%). Inne rodzaje pasz stanowią ok. 8,3% produkcji. Krajowa struktura produkcji pasz przemysłowych odbiega w dużym stopniu od struktury największych producentów pasz, np. we Francji i Niemczech każdy z segmentów rynku (trzoda, drób, bydło) ma zbliżoną wagę (po ok. 30% udziału w produkcji). W Polsce w strukturze produkcji dominują pasze dla drobiu, których udział wynosi ok. 67,2% (3,9 mln ton w 2005 roku). Słabszą pozycję zajmują pasze dla trzody (17,2% udziału), dla bydła (7%) oraz dla pozostałych zwierząt (3,7%).

Głównym producentem pasz w UE-25 jest Francja, która rocznie wytwarza ok. 22 mln ton pasz. Kolejne miejsca zajmują Niemcy i Hiszpania, gdzie produkcja utrzymuje się na stabilnym poziomie 19-21 mln ton rocznie. Polska z produkcją średnio 5,7 mln ton rocznie jest 8 producentem pasz w UE-25 i 1 w UE-10. Jesteśmy jedynym krajem unijnym, który w przeciągu ostatnich 6 lat odnotował ponad 46% wzrost produkcji. W nadchodzących latach spodziewany jest dalszy wzrost produkcji pasz, w szczególności pasz przemysłowych, przy jednoczesnym spadku produkcji pasz gospodarskich.

Makarony

Produkcja makaronów w Unii Europejskiej zdominowana jest głównie przez Włochy, które dysponują ponad 62% udziałem w produkcji. Drugą pozy-

cję po Włoszech zajmuje Portugalia (z ok. 13%), na dalszych miejscach plasują się Hiszpania, Francja oraz Niemcy. W strukturze produkcyjnej makaronów przeważają makarony bez dodatku jaj, jedynie 21% ogólnej produkcji stanowią makarony jajeczne.

Polska we Wspólnocie jest siódmym producentem makaronów. Nasz udział w unijnej produkcji makaronów wynosi ogółem 3,5%. Jest on zdecydowanie wyższy w przypadku makaronów jajecznych, gdyż sięga blisko 7%, co daje nam 4 miejsce wśród unijnych producentów tego makaronu.

Zużycie zbóż

Od wielu lat Unia Europejska jest obszarem nadwyżkowym w produkcji zbóż. Największa nadprodukcja występuje we Francji, gdzie zbiory dwukrotnie przewyższają zużycie. Natomiast niedobór produkcji zlokalizowany jest głównie w Europie Południowej (zwłaszcza w Hiszpanii) oraz w Holandii (tab.VI.4).

We Wspólnocie całkowite zużycie wewnętrzne jest niższe od produkcji i kształtuje się na poziomie ok. 240 mln ton. Największe zużycie zbóż występuje w Niemczech (38,7 mln t), wysokie we Francji, Hiszpanii (powyżej 31,2 mln t) oraz w Polsce (ok. 25 mln t).

W zużyciu wewnętrznym dominuje spasanie, tj. zużycie na cele paszowe, które wynosi ok. 151 mln ton. Największy udział spasania w ogólnym zużyciu zbóż występuje w Danii oraz na Węgrzech – ponad 80%. W Polsce udział ten jest zbliżony do średniej unijnej i wynosi ok. 63%,

Na cele konsumpcyjne przeznaczane jest ok. 56 mln ton zbóż, co stanowi ok. 24% całkowitego ich zużycia w UE-25. Największa ilość zbóż z przeznaczeniem na spożycie wykorzystywana jest we Włoszech (39%) oraz w Wielkiej Brytanii i Portugalii (31-32%). Polska na cele konsumpcyjne przeznaczają rocznie średnio 5,8 mln ton, co stanowi ok. 24% całkowitego krajowego zużycia.

Widoczne jest zróżnicowanie całkowitego zużycia zbóż w przeliczeniu na 1 mieszkańca. Najwyższe jest ono w Danii, gdzie na 1 os. przypada 1572 kg zbóż, tj. ok. 3-krotnie więcej niż średnio w UE-25 (526 kg), taki stan rzeczy wiąże się głównie z dużym wykorzystaniem zbóż na pasze dla trzody. Na dalszych miejscach plasują się Hiszpania, Malta, Irlandia oraz Litwa, gdzie na 1 mieszkańca przypada między 682-760 kg zbóż. W Polsce wskaźnik relacji jest również wysoki, przewyższa o ok. 23% średnią dla UE-25 i wynosi 650 kg zbóż na osobę. Według przewidywań w 2006 roku przekroczy on 700 kg/os.

Tabela VI.4. Sektor zbożowy UE w podziale na obszary geograficzne

Wyszczególnienie	Francja	Niemcy Austria	Wielka Brytania Irlandia	Europa Południowa	Inne kraje rozwinęte	Kraje bałtyckie	Europa Środkowa
Liczba mieszkańców (w mln)	60,1	90,6	63,4	122,7	31,8	21,1	64,1
Użytki rolne (w mln ha)	29,7	20,4	21,3	58,1	6,1	12,2	28,7
Produkcja 2003-2005 (w mln t)	63,2	50,0	23,7	46,9	13,6	13,3	51,2
Zużycie (w mln t)	31,6	43,0	24,2	67,1	21,3	11,7	40,0
Nadwyżka produkcji nad zużyciem (w mln t)	31,5	6,9	-	-	0,7	1,9	11,3
Nadwyżka zużycia nad produkcją (w mln t)	-	-	0,5	21,0	8,3	0,2	-
Produkcja: pasz przemysłowych 2005 (w mln t)	22,0	20,7	17,2	39,5	24,8	4,3	14,4
makaronów (w tys. t)	267	261	.	3 223	.	22	254
mąki (w mln t)	6,2	5,1	4,5	8,2	1,6	1,7	4,3
pieczywa (w mln t)	2,3	4,4	0,3 ^a	3,6	0,6 ^a	0,5 ^a	2,6

^a bez Wielkiej Brytanii, Holandii i Szwecji

Legenda:

Europa Południowa: Grecja, Włochy, Hiszpania, Portugalia, Słowenia, Malta, Cypr.

Inne kraje o rozwiniętym rolnictwie: Belgia, Holandia, Dania.

Kraje bałtyckie: Szwecja, Finlandia, Łotwa, Litwa, Estonia.

Europa Środkowa: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry.

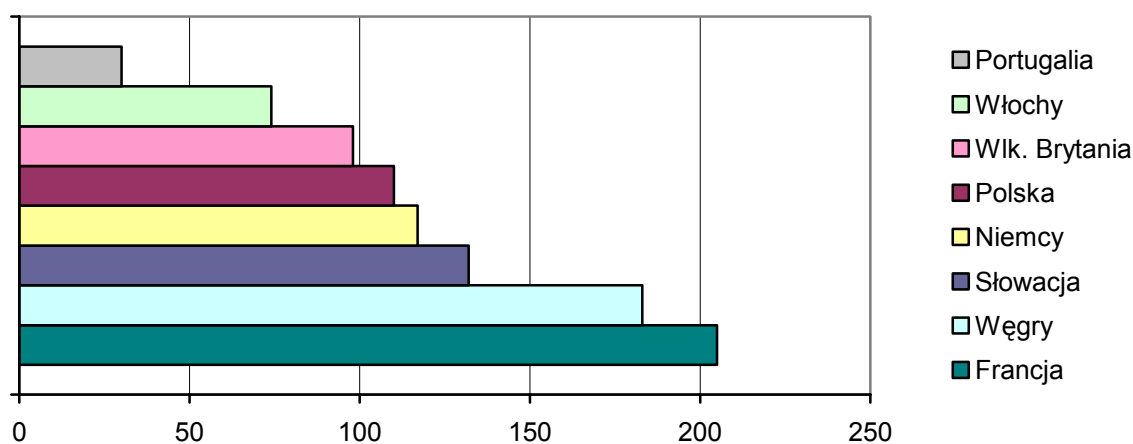
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych: FAO, EUROSTAT, COCERAL, FEFAC, IERiGŻ-PIB.

Samowystarczalność i handel zagraniczny

Unię jako całość charakteryzuje trwała i bardzo wysoka nadwyżka produkcji nad zużyciem zbóż. Z bieżących szacunków wynika, iż w ostatnich trzech latach średnioroczne zapotrzebowanie wyniosło ok. 240 mln ton, zaś produkcja osiągnęła poziom 261 mln ton. Oznacza to ok. 21 mln ton stałej nadwyżki, skierowanej głównie na wsparcie eksportu do krajów trzecich. Przewaga produkcji nad zużyciem występuje we wszystkich gatunkach zbóż, przy tym najbardziej widoczna jest w pszenicy, natomiast najmniej w życie i kukurydzy.

Poziom samowystarczalności gospodarki zbożowej UE-25 wynosi średniorocznie ok. 111%. Wskaźnik ten w UE-10 jest o 8% wyższy od średniej dla krajów „piętnastki”. Spośród wszystkich krajów członkowskich, największy poziom samowystarczalności występuje we Francji (ok. 205%), na Węgrzech (183%) oraz na Słowacji (132%). Najniższy wskaźnik samowystarczalności ma Malta (7,5%), Cypr (21,5%) oraz Portugalia (30%). W ostatnich latach w Polsce stopień samowystarczalności ulega ciągłym wahaniom. W 2003 roku wyniósł on jedynie 94%, zaś w „rekordowym” 2004 roku przekroczył 113%. Według szacunków w 2006 roku spadnie on do poziomu 95%.

Rysunek VI.2. Poziom samowystarczalności sektora zbożowego w wybranych krajach UE-25 (w procentach)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych FAO 2006.

Nadwyżki produkcji w UE-25 są zagospodarowywane poprzez zakupy interwencyjne oraz eksport. Zapasy wynoszą średnio ok. 46 mln ton. Największymi nadwyżkami produkcji nad zużyciem z pośród wszystkich państw członkowskich dysponują: Francja (ok. 32 mln ton), Niemcy (7,6 mln ton) oraz Węgry (5,9 mln ton). W Polsce w ostatnich latach występował nieznaczny niedobór produkcji nad zużyciem, w sezonie 2005/06 wyniósł on ok. 700 tys. ton.

Od wielu lat w UE-25 utrzymuje się dodatnie saldo obrotów handlowych zbożami. Przewaga eksportu nad importem wynosi średnio ok. 11,6 mln ton rocznie. Nadwyżka w obrotach zewnętrznych występuje w 12 krajach członkowskich, przy czym największa jest we Francji, gdzie sięga blisko 30 mln ton. Wysokie saldo dodatnie utrzymują także Niemcy oraz Wielka Brytania. Ujemne saldo wymiany handlowej charakterystyczne jest przede wszystkim dla państw Europy Południowej, w tym głównie Hiszpanii oraz Włoch, jak również dla krajów Beneluksu, tj. Holandii i Belgii. Również w Polsce utrzymuje się nadwyżka importu nad eksportem, jest ona jednak stosunkowo niewielka, gdyż w ostatnich trzech latach wyniosła średnio ok. 26 tys. ton.

Głównymi eksporterami zbóż we Wspólnocie są Niemcy oraz Francja, na które przypada ok. 60% całości unijnego eksportu. Dalsze pozycje zajmują Wielka Brytania, Belgia oraz Włochy. Polska pomimo iż jest znaczącym producentem zbóż, ma marginalny udział w eksporcie, wynosi on zaledwie 1,3%, co daje nam odległe 13 miejsce wśród unijnych eksporterów. W imporcie, największy poziom obrotów występuje w Hiszpanii, we Włoszech, Holandii oraz Belgii. Udział Polski w unijnym imporcie zbóż jest nieznacznie wyższy niż w przypadku eksportu, stanowi ok. 1,6%.

VI.2. Gospodarka mleczarska

Produkcja mleka

Produkcja mleka, zarówno w Polsce, jak i w Unii Europejskiej, stanowi jedną z najważniejszych gałęzi produkcji rolniczej. Z uwagi na istotne znaczenie jest ona objęta szczegółowymi regulacjami oraz instrumentami wsparcia. Obowiązujący we Wspólnocie system kwotowania produkcji mleka sprawia, iż produkcja ta w UE-25 utrzymuje się na stabilnym poziomie, wynoszącym ok. 142 mln ton rocznie. Blisko 83% unijnej produkcji mleka zlokalizowane jest w starych krajach członkowskich.

Do największych producentów mleka w UE-25 należą: Niemcy, Francja oraz Wielka Brytania. Polska z produkcją wynoszącą średnio 12,4 mln ton rocznie ma około ok. 2,3% udział na świecie i ok. 9% udział w UE-25, co daje nam 4 miejsce w poszerzonej Unii i 6 miejsce w Europie (tab. VI.5). Spośród nowych krajów członkowskich jesteśmy największym producentem mleka (ok. 56% udział w produkcji UE-10).

Tabela VI.5. Sektor mleczarski w Polsce i UE

Wyszczególnienie	UE-25	UE-15	Polska		Kraje o największych wartościach				
			A	B	1	2	3	4	5
Produkcja mleka 2003-2005: w mln t	146,6	124,8	12,3	12,4	GER 28,0	F 25,6	UK 14,7	PL 12,3	ITA 11,7
w kg/mieszkańca	325,5	329,2	308,0	308,3	IR 1 358,6	D 858,5	NTH 667,9	LIT 521,3	FI 489,7
w t/100 ha użytków rolnych	83,2	89,1	73,4	76,5	NTH 561,5	B 219,3	D 173,6	GER 164,9	IR 124,3
Produkcja (w tys. t): serów	8 503	7 506	574	595	GER 1 962	F 1 825	ITA 1 276	NTH 667	PL 574
masła	2 067	1 760	185	175	GER 446	F 425	PL 185	IR 144	UK 129
śmietany	2 129	1 727	217	255	GER 667	F 331	PL 217	ITA 122	B 104
OMP	1 230	962	145	141	F 264	GER 247	PL 147	UK 92	IR 91
PMP	819	732	44	33	F 222	NTH 116	UK 89	D 85	GER 75
Pogłowie krów 2002-2004 (w mln szt.)	35,9	30,9	2,9	2,8	F 8,1	GER 5,1	UK 3,9	S 3,1	PL 2,9
krów mlecznych (w mln szt.)	23,9	19,2	2,8	2,7	GER 4,3	F 4,0	PL 2,8	UK 2,1	ITA 1,9
Mleczność 2002-2004 (w kg/szt.)	5,9	6,3	4,0	4,2	SN 8,1	D 7,9	FI 7,5	NTH 7,4	UK 6,7
Eksport mleka (w mln t) 2002-2004 ^a	48,9	44,9	1,6	2,0	GER 10,4	F 9,2	NTH 7,5	B 4,2	UK 2,7
Import mleka (w mln t) 2002-2004 ^a	37,3	36,2	0,3	0,3	NTH 6,8	GER 6,1	ITA 5,5	B 4,4	F 4,0
Zużycie 2003 w mln t	136,3	117,3	10,6	10,7	GER 24,2	F 20,3	ITA 17,2	UK 16,3	PL 10,6
w kg/os.	299,9	308,6	274,4	262,4	IR 628,7	NTH 524,6	D 450,1	FI 410,5	SN 397,7
Nadwyżka produkcji nad zużyciem 2003 (w mln t)	20,7	17,8	1,3	3,4	F 5,1	GER 4,1	IR 2,8	NTH 2,7	D 2,2
Nadwyżka zużycia nad produkcją (w mln t)	8,5	8,4	-	-	ITA 4,9	UK 1,3	GR 1,1	S 0,4	SN 0,3
Samowystarczalność (w procentach) 2003	107,0	105,0	112,4	115,9	IR 210,8	D 193,2	LIT 145,4	NTH 130,1	SL 125,5

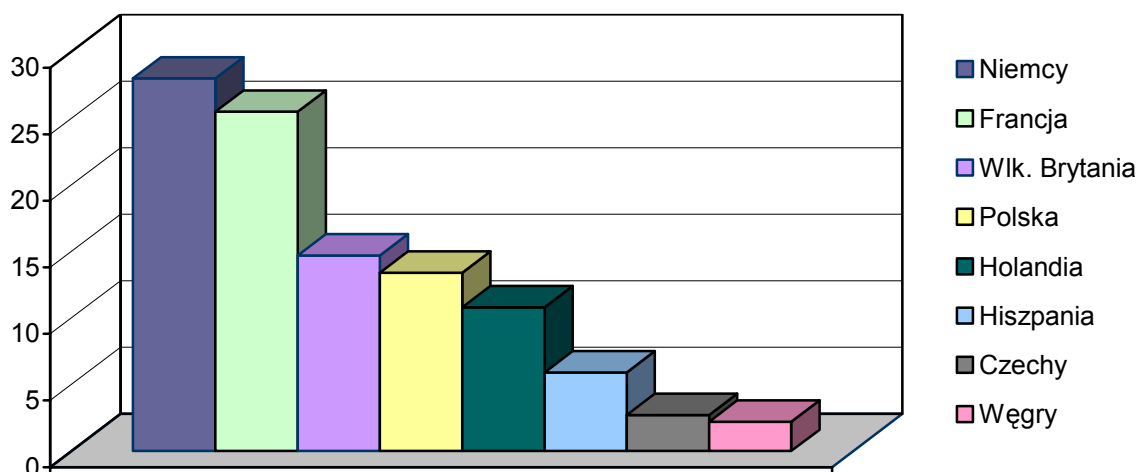
^a w ekwiwalencie mleka

A – dane za okres podany w wyszczególnieniu, B – wstępny szacunek 2006 r.

Użyte skróty nazw krajów: A – Austria, B – Belgia, CY – Cypr, CZ – Czechy, D – Dania, E – Estonia, FI – Finlandia, F – Francja, GR – Grecja, S – Hiszpania, NTH – Holandia, IR – Irlandia, LIT – Litwa, LAT – Łotwa, M – Malta, GER – Niemcy, PL – Polska, P – Portugalia, SL – Słowacja, SO – Słowenia, SN – Szwecja, H – Węgry, UK – Wielka Brytania, ITA – Włochy.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FAO, EUROSTAT, IERiGŻ-PIB, ZMP Milch.

Rysunek VI.3. Producenci mleka w UE-25 w roku 2005 (w mln ton)



Źródło: Rynek mleka. Stan i perspektywy, nr 30, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Analizy Rynkowe 2006; dane GUS i obliczenia IERiGŻ-PIB.

Unijna produkcja mleka w relacji do areału użytków rolnych oraz liczby mieszkańców prezentuje w miarę stabilny poziom zarówno w „piętnastce”, jak i w UE-10 (w tym także w Polsce). Najbardziej intensywna produkcja mleka na 100 ha użytków rolnych realizowana jest w Holandii (blisko 7-krotnie przekracza średnią w UE-25) oraz w Belgii (2-krotnie). Natomiast najmniej intensywną produkcję ma Grecja oraz Hiszpania, gdyż jest ok. 3-krotnie mniejsza od przeciętnej w UE. W Polsce wskaźnik tej relacji przewyższa o 21% średnią UE-10, jednakże jest nieco poniżej średniej dla UE-25.

Równie wyraźne zróżnicowania widoczne są w relacji produkcji mleka do liczby mieszkańców. W tym ujęciu dominującą pozycję zajmuje Irlandia, gdzie na 1 os. przypada 1359 kg mleka, tj. ponad 4-krotnie więcej niż średnio w UE-25 (325 kg/os.). Silną pozycją dysponują Dania oraz Holandia (2 do 2,5-krotnie więcej) oraz cztery państwa o zbliżonej intensywności produkcji, tj. Luksemburg, Litwa, Finlandia, Estonia (ok. 1,5-krotnie powyżej przeciętnej w UE-25). Najmniej intensywna produkcja w przeliczeniu na 1 mieszkańca występuje w Grecji, Hiszpanii oraz na Malcie, gdzie wskaźnik ten jest o ok. 40% niższy od średniej w UE-25.

W Polsce intensywność produkcji (wynosząca ok. 308 kg/os.) prezentuje poziom nie znacznie powyżej przeciętnej w UE-10, jednocześnie nieco poniżej średniej zarówno dla UE-25, jak i dla UE-15. W bieżącym roku wydajność produkcji powinna zbliżyć się do 309 kg na mieszkańca.

Mleczność i pogłowie

Pod względem mleczności krów Polska plasuje się daleko poza unijną czołówką. Pomimo iż krajowa mleczność w ostatniej dekadzie wyraźnie wzrosła (o ok. 1000 litrów) osiągając poziom 4,2 tys. ton mleka rocznie, jest ona nadal o 1/3 mniejsza niż średnia w UE-25 (5,9 tys. ton), a także o 9% niższa od średniej UE-10. Podobnie niska wydajność mleczna krów występuje jedynie na Liwie i Łotwie (od 4,0 do 4,2 tys. ton). Najwyższy poziom mleczności odnotowuje się w krajach skandynawskich, tj. Szwecji, Danii oraz Finlandii, gdzie wydajność osiąga poziom od 7,5 do 8,0 tys. ton mleka rocznie. Spośród nowych państw członkowskich najwyższy poziom mleczności odnotowują Węgry oraz Czechy (nieco powyżej średniej UE-25).

Tabela VI.6. Stan pogłowia krów mlecznych w Polsce i w UE-25

Kraje	Liczba krów mlecznych (tys. szt.)			Wskaźnik zmian (rok poprzedni = 100)		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
UE-25	24 023	23 533	22 677	98,6	98,1	96,4
UE-15	19 258	18 849	18 434	98,5	98,3	97,8
UE-10	4 765	4 684	4 243	98,8	97,4	90,6
Polska	2 875	2 778	2 801	100,8	97,1	100,8

Źródło: Rynek mleka. Stan i perspektywy, nr 30, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Analizy Rynkowe 2006; dane GUS i obliczenia IERiGŻ-PIB.

Od początku lat dziewięćdziesiątych systematycznie maleje pogłowie krów, jeszcze szybciej ubywa gospodarstw utrzymujących krowy mleczne. Jednocześnie wzrasta koncentracja produkcji oraz ulega poprawie struktura krajowego pogłowia. Prowadzi to do zwiększenia wydajności, która w pełni rekompensuje ubytek pogłowia i pozwala utrzymywać produkcję mleka na stałym poziomie ok. 11,5 mld l rocznie.

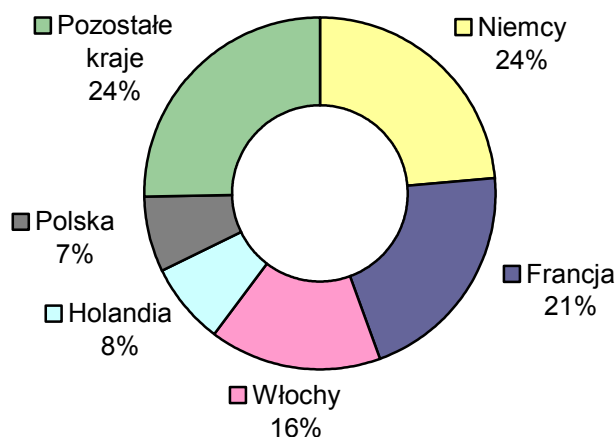
Polska w UE-25 ma wysoki, blisko 8% udział w pogłowiu krów. Pod tym względem zajmujemy piąte miejsce po Francji, Niemczech, Wielkiej Brytanii i Hiszpanii. W przypadku krów mlecznych nasz udział jest zdecydowanie wyższy, wynosi ok. 12%, co daje nam trzecią pozycję wśród unijnych hodowców bydła. Warta odnotowania jest zdecydowana przewaga Polski w liczebności krów nad pozostałymi nowymi członkami Unii, nasz udział w pogłowiu UE-10 wynosi ponad 56%.

Produkcja przetworów mlecznych

W ostatnich latach w Unii Europejskiej odnotowuje się stały wzrost produkcji przetworów mleczarskich, z wyjątkiem odtłuszczonego mleka w proszku, którego produkcja wykazuje stałą tendencję spadkową. Największy był wzrost produkcji serów, a także chudego mleka i maślanki, co jest związane z rosnącym zapotrzebowaniem konsumentów na produkty o obniżonej zawartości tłuszczu.

W unijnej strukturze produkcji wyrobów mleczarskich dominującą pozycję zajmują sery, których roczna produkcja w UE-25 wynosi średnio 8,5 mln ton. Głównymi producentami serów są: Niemcy, Francja oraz Włochy, piątym wytwórcą jest Polska, która z produkcją sięgającą ok. 580 tys. ton rocznie ma 7% udział w UE-25 i blisko 58% udział w UE-10.

Rysunek VI.4. Producenci serów w UE-25 (udział w procentach)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych FAO – Agricultural Production 2006.

Kolejną znaczącą grupę produktów mlecznych stanowią jogurty oraz wyroby pochodne, wytwarzane głównie w Niemczech oraz Francji, gdzie skupiona jest ponad połowa całej unijnej produkcji (53%). Udział Polski w produkcji jogurtów jest znaczący, dysponujemy 7% udziałem, co daje nam 4 pozycję wśród unijnych producentów.

Polska w UE-25 jest także trzecim producentem masła po Niemczech i Francji (9% udziału w produkcji), a także chudego mleka i maślanki (11,7% udziału). Unijna produkcja masła jest w ostatnich latach dość stabilna, wynosi 2 mln ton rocznie i zlokalizowana jest głównie w starych krajach członkowskich. Udział UE-10 w ogólnej produkcji masła nie przekracza 14%.

Tabela VI.7. Sektor mleczarski UE w podziale na obszary geograficzne

Wyszczególnienie	Francja	Niemcy Austria	Wielka Brytania Irlandia	Europa Południowa	Inne kraje rozwinęte	Kraje bałtyckie	Europa Środkowa
Liczba mieszkańców (w mln)	60,1	90,6	63,4	122,7	31,8	21,1	64,1
Użytki rolne (w mln ha)	29,7	20,4	21,3	58,1	6,1	12,2	28,7
Produkcja 2003-2005 (w mln t)	25,6	31,2	20,1	24,1	18,7	8,7	17,7
Zużycie (w mln t)	20,3	26,8	18,8	32,0	14,3	8,0	15,6
Nadwyżka produkcji nad zużyciem (w mln t)	5,1	4,7	2,8	-	4,9	1,1	2,1
Nadwyżka zużycia nad produkcją (w mln t)	-	-	1,3	6,8	0,02	0,3	-
Produkcja: masła (w tys. t)	425	479	273	206	273	140	270
serów (w mln t)	1,8	2,1	0,5	1,8	1,1	0,3	0,9
śmietany (w tys. t)	331	726	107	241	212	171	338
OMP (w tys. t)	264	255	183	24	173	98	231

Legenda:

Europa Południowa: Grecja, Włochy, Hiszpania, Portugalia, Słowenia, Malta, Cypr.

Inne kraje o rozwiniętym rolnictwie: Belgia, Holandia, Dania.

Kraje bałtyckie: Szwecja, Finlandia, Łotwa, Litwa, Estonia.

Europa Środkowa: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych: FAO, EUROSTAT, GUS, IERiGŻ-PIB.

Istotne miejsce w unijnej produkcji przetwórstwa mleczarskiego, pomimo powolnego spadku, zajmuje odtłuszczone mleko w proszku, którego łączna produkcja w UE-25 wynosi 1,2 mln ton rocznie. Spośród wszystkich krajów członkowskich Polska jest trzecim producentem OMP (z 13% udziałem) po Francji i Niemczech. Znacznie mniejsze znaczenie w UE-25 ma produkcja pełnego mleka w proszku, która średniorocznie wynosi ok. 820 tys. ton. Pełne mleko w proszku wytwarzane jest głównie we Francji oraz Holandii, które wspólnie dysponują 41% udziałem w ogólnej produkcji. Polska zajmuje 7 pozycję w produkcji tego gatunku mleka.

Podobnie jak w przypadku masła i OMP Polska znajduje się obok Niemiec i Francji w gronie trzech czołowych producentów śmietany. Z produkcją sięgającą średnio 217 tys. ton rocznie dysponujemy 10% udziałem w produkcji UE-25 oraz 54% udziałem w produkcji UE-10. Dość stabilna na rynku europejskim jest produkcja mleka skondensowanego, produkowanego głównie w Niemczech oraz Holandii. Udział Polski w ogólnej produkcji mleka skondensowanego jest bardzo niewielki, wynosi ok. 3,3%.

Samowystarczalność i handel zagraniczny

Samowystarczalność UE-25 sektora mleczarskiego jest dość wysoka, w 2003 roku wyniosła ona 107%. Największy poziom samowystarczalności wystąpił w Irlandii (211%), Danii (193%) oraz na Litwie (145%), wysoki w Holandii, Estonii i na Słowacji (między 125-135%). W Polsce osiągnął ponad 115%. Największy niedobór mleka odnotowują kraje Europy Południowej, w tym głównie: Malta (40%), Grecja (66%) oraz Włochy (72%).

W 15 krajach członkowskich wystąpiła nadwyżka produkcji nad zużyciem, z czego 8 państw stanowiły nowi członkowie UE. Na uwagę zasługuje fakt, iż krajowa nadwyżka produkcji stanowi 24% nadwyżki UE-10. Wśród krajów UE-15 największa nadprodukcja charakterystyczna jest dla głównych producentów mleka w UE, tj.: Francji, Niemiec oraz Holandii; wyjątek stanowi Wielka Brytania, gdzie niedobór produkcji mleka przekracza 7%.

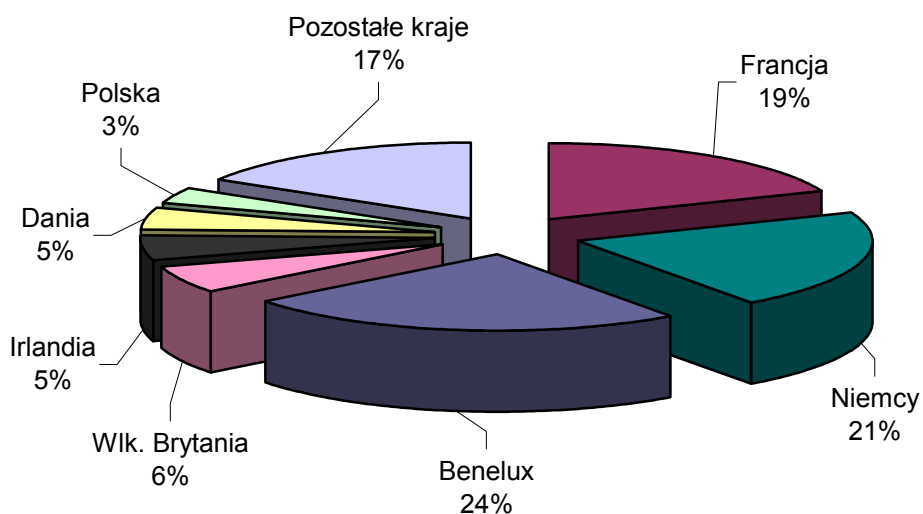
Obroty handlu zagranicznego mlekiem Unii Europejskiej prezentują stabilny poziom zarówno po stronie eksportu – 48,9 mln ton, jak i importu – 37,3 mln ton (średnio w latach 2002-2004). Utrzymuje się trwała przewaga eksportu nad importem, wynosząca średnio 11,6 mln ton mleka rocznie. O wymianie zagranicznej UE decydują przede wszystkim kraje „piętnastki”, które dysponują ok. 76% udziałem w obrotach.

Państwa o największym dodatnim saldzie obrotów zewnętrznym to: Francja (ponad 2-krotna przewaga eksportu nad importem), Niemcy (2-krotna

oraz Irlandia (1,5-krotna). Najwyższe saldo ujemne występuje w Grecji (7-krotnie niższy eksport od importu) we Włoszech (4-krotnie niższy) oraz w Hiszpanii (ponad 2-krotnie).

Udział Polski w obrotach handlu zagranicznego mlekiem UE-25 jest bardzo skromny, nie przekracza 2,5%. Dodatkowo saldo obrotów krajowych systematycznie wzrasta z 1,0 mln ton w 2002 roku do poziomu 2,0 mln ton w 2006 roku (ok. 7-krotna przewaga eksportu nad importem).

Rysunek VI.5. Udział państw członkowskich w eksporcie mleka (w procentach)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych FAO – TRADE 2006.

Głównymi eksporterami mleka we Wspólnocie są Niemcy oraz Francja, na które przypada 40% całości unijnego eksportu. Dalsze pozycje zajmują Holandia oraz Belgia. Polska, pomimo iż jest znaczącym producentem mleka, ma relatywnie niski udział w eksporcie, wynosi on ok. 3,3%, co daje nam dalekie 8 miejsce wśród unijnych eksporterów. W przypadku importu, największy poziom obrotów występuje w Holandii Niemczech, Belgii oraz we Włoszech. Udział Polski w unijnym imporcie mleka jest marginalny, nie przekracza 1%.

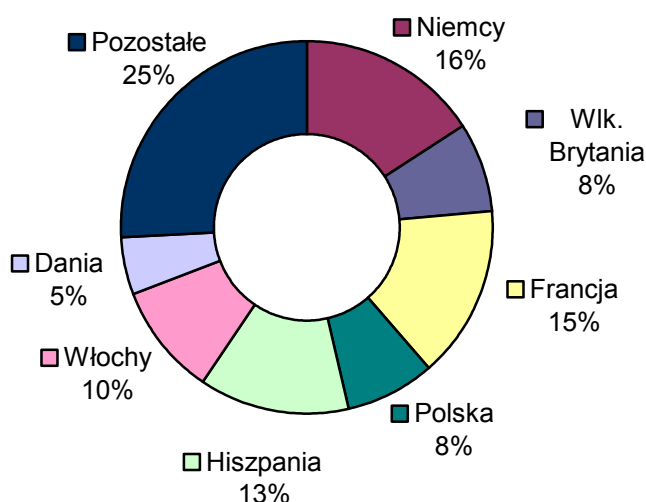
VI.3. Gospodarka mięsna

Produkcja mięsa

Unia Europejska jest dużym producentem mięsa w świecie. Pod tym względem udział Wspólnoty w rynku światowym wynosi ok. 17%. Rocznie w UE-25 produkuje się ok. 42,4 mln ton mięsa, z czego najwięcej w Niemczech

– 6,8 mln ton, następnie we Francji (6,3 mln t) oraz Hiszpanii (5,6 mln t). Polska wśród unijnych producentów zajmuje piąte miejsce wraz z Wielką Brytanią (tab. VI.8). Nasz udział w produkcji sektora wynosi ok. 8% i tym samym jest zbliżony do udziału w potencjalne ludnościowym (8,5%). Według szacunków w 2006 roku krajowa produkcja mięsa zwiększy się do 3,5 mln ton, co pozwoli na ugruntowanie silnej pozycji wśród liderów branży.

Rysunek VI.6. Główni producenci mięsa w UE-25 (udział w procentach)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FAO – *Agricultural Production 2006*.

W strukturze przedmiotowej produkcji mięsa UE-25 dominuje wieprzowina, którą stanowi połowę unijnego uboju zwierząt. Drugie miejsce zajmuje drób z 26% udziałem. Najniższy jest poziom produkcji baraniny, mięsa koziego, oraz koniny.

Unijna produkcja wieprzowiny utrzymuje stabilny poziom 21,4 mln ton. Głównym producentem wieprzowiny w UE-25 są Niemcy, których produkcja sięga 4,4 mln t. Kolejne miejsca zajmują: Hiszpania (3,2 mln t) oraz Francja (2,3 mln t). Polska w UE jest czwartym producentem wieprzowiny. Dysponujemy ok. 10% udziałem w rynku.

Od kilku lat we Wspólnocie dość dynamicznie rozwija się sektor drobiarski. W ostatnich trzech latach produkcja drobiu rzeźnego zwiększyła się o ok. 4,5%, z czego 4% wzrostu było udziałem nowych krajów członkowskich. Unijna produkcja drobiu zlokalizowana jest głównie we Francji (18% udziału), Wielkiej Brytanii (14%) oraz Hiszpanii (ok. 12%). Udział Polski wynosi 9,1%, co plasuje nas na piątym miejscu wśród wszystkich unijnych producentów. W 2006 roku krajowa produkcja powinna wzrosnąć i ukształtować się na poziomie osiąganym przez czwartego producenta drobiu w UE, tj. Niemiec.

Tabela VI.8. Gospodarka sektora mięsnego w Polsce i w Unii Europejskiej

Wyszczególnienie	UE-25	UE-15	Polska		Kraje o największych wartościach				
			A	B	1	2	3	4	5
Produkcja 2003-2005 (w tys. t): mięso łącznie	42 481	36 311	3 358	3 600	GER 6 761	F 6 281	S 5 582	ITA 4 066	PL 3 358
w tym: wołowina	8 030	7 383	311	344	F 1 575	ITA 1 520	GER 1 210	UK 720	S 708
wieprzowina	21 472	18 059	2 029	2 159	GER 4 356	S 3 225	F 2 296	PL 2 029	D 1 790
drób	10 917	8 915	994	1 060	F 1 987	UK 1 566	S 1 279	GER 1 019	PL 994
Produkcja mięsa: w kg/os.	93,4	95,4	87,1	92,3	D 398,1	IR 244,4	B 172,1	NTH 142,2	S 135,7
w t/100 ha użytków rolnych	23,9	25,8	20,3	22,2	NTH 120,5	B 118,6	D 79,9	GER 39,8	A 29,0
wołowina	4,5	5,2	1,9	2,1	NTH 19,9	B 18,8	IR 12,9	GER 7,1	A 6,1
wieprzowina	12,1	12,8	12,2	13,3	B 68,7	NTH 67,0	D 66,8	GER 25,6	A 19,1
drób	6,2	6,3	6,0	6,5	NTH 32,7	B 30,7	UK 9,3	H 8,1	D 7,2
Pogłowie bydła (w mln szt.)	88,5	78,3	5,4	5,7	F 19,4	GER 13,3	UK 10,4	IR 7,0	S 6,6
Produkcja w kg /sztukę	90,7	94,2	57,2	60,3	ITA 180,6	GR 117,8	S 105,0	B 103,0	NTH 100,1
Pogłowie trzody (w mln szt.)	152,8	122,8	17,9	18,7	GER 26,5	S 24,7	PL 17,9	F 15,0	D 13,2
Produkcja w kg/sztukę	140,4	147,0	113,3	115,4	A 201,7	ITA 172,5	GER 164,1	B 160,7	SN 158,0
Eksport mięsa (w tys. t) 2002-2004	11 490	10 767	331	800	NTH 2 055	D 1 569	F 1 533	GER 1 493	B 1 289
wołowina	2 338	2 227	74	217	GER 463	IR 431	NTH 381	F 280	S 161
wieprzowina	5 653	5 345	151	348	D 1 334	NTH 871	B 725	GER 717	S 557
drób	3 160	2 879	93	205	NTH 773	F 688	B 364	GER 290	UK 254
Import mięsa (w tys. t) 2002-2004	9 924	9 416	112	270	UK 2 022	GER 1 766	ITA 1 501	F 1 095	NTH 882
wołowina	2 323	2 280	2	7	UK 493	ITA 435	F 292	NTH 282	GER 193
wieprzowina	4 479	4 214	70	171	ITA 961	GER 944	UK 852	F 424	NTH 209
drób	2 395	2 203	39	85	UK 536	GER 511	NTH 346	F 191	B 163

Cd. tab. VI.8.

Wyszczególnienie	UE-25	UE-15	Polska		Kraje o największych wartościach				
			A	B	1	2	3	4	5
Zużycie mięsa (w tys. t)	40 850	34 978	2 970	3 070	GER 7 021	F 6 003	ITA 5 238	UK 5 017	S 4 980
wołowina	8 103	7 498	255	177	F 1 591	ITA 1 423	UK 1 244	GER 966	S 643
wieprzowina	20 346	16 847	1 956	1 982	GER 4 466	S 2 701	ITA 2 504	F 2 299	PL 1 956
drób	9 770	8 096	749	940	UK 1 838	F 1 524	S 1 249	GER 1 167	ITA 913
Nadwyżka prod. nad zużyciem 2003 (w tys. t)	5 842	5 098	499	530	D 1 508	NTH 1 123	B 890	IR 568	PL 499
wołowina	1 090	1 007	62	210	IR 474	GER 260	B 81	S 63	PL 62
wieprzowina	3 726	3 402	253	177	D 1 422	NTH 671	B 659	S 489	PL 252
drób	1 597	1 246	173	120	F 491	NTH 430	B 182	PL 173	H 167
Nadwyżka zużycia nad produkcją (w tys. t)	4 393	4 197	-	-	UK 1 746	ITA 1 218	GR 461	GER 419	SN 136
wołowina	1 172	1 150	-	-	UK 545	ITA 296	GR 154	P 76	SN 72
wieprzowina	2 469	2 361	-	-	ITA 914	UK 859	GER 226	GR 208	P 112
drób	739	647	-	-	UK 268	GER 203	GR 79	S 40	LAT 26
Samowystarczalność w mięso (w proc.) 2003	103,7	102,7	116,8	117,3	D 348,8	IR 239,5	B 204,8	NTH 202,1	H 125,6
wołowina	99,2	98,3	124,5	194,5	IR 602,6	B 141,6	A 136,9	GER 126,9	PL 124,5
wieprzowina	106,4	106,2	112,9	108,9	D 518,7	B 279,3	NTH 215,1	IR 124,0	S 118,1
drób	107,1	107,6	123,1	112,8	NTH 369,9	D 194,8	B 173,1	H 151,4	F 132,2

A – dane za okres podany w wyszczególnieniu, B – wstępny szacunek 2006 r.

Użyte skróty nazw krajów: A – Austria, B – Belgia, CY – Cypr, CZ – Czechy, D – Dania, E – Estonia, FI – Finlandia, F – Francja, GR – Grecja, S – Hiszpania, NTH – Holandia, IR – Irlandia, LIT – Litwa, LAT – Łotwa, M – Malta, GER – Niemcy, PL – Polska, P – Portugalia, SL – Słowacja, SO – Słowenia, SN – Szwecja, H – Węgry, UK – Wielka Brytania, ITA – Włochy.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FAO, EUROSTAT, GUS, IERiGŻ-PIB.

Znacznie niższy jest nasz udział w unijnej produkcji wołowiny, gdyż wynosi jedynie 4,3%. Wśród nowych krajów członkowskich jesteśmy największym producentem tego rodzaju mięsa. Wyższy od naszej poziom produkcji ma 7 krajów UE-15, w tym najwięksi producenci Francja, Niemcy oraz Włochy, których łączna produkcja stanowi ponad 50% ogólnej podaży wołowiny w UE.

W Unii Europejskiej całkowite zużycie mięsa kształtuje się na poziomie 40,8 mln ton rocznie, z czego prawie wszystko wykorzystywane jest do celów konsumpcyjnych (żywnościowych). W strukturze gatunkowej zużycia mięsa dominuje wieprzowina, której udział wynosi ok. 50%. Kolejne miejsca zajmuje drób (23%) oraz wołowina (19%). Najwyższe zużycie występuje w Niemczech (7 mln t), wysokie we Francji (6 mln t), Włoszech (5,2 mln t) oraz Wielkiej Brytanii (5 mln t). Polska zużywa rocznie ok. 3 mln t mięsa, co daje nam 6 miejsce wśród wszystkich państw Unii Europejskiej.

Biorąc pod uwagę poszczególne gatunki mięsa, najwyższy (ok. 10%) jest udział Polski w unijnym zużyciu wieprzowiny. Pod tym względem zajmujemy 5 miejsce po Niemczech, Hiszpanii, Włoszech oraz Francji. Najniższy jest nasz udział w zużyciu wołowiny, gdyż nie przekracza 3,5%.

Całkowite zużycie drobiu w UE-25 wynosi średnio 9,7 mln ton rocznie. Największe jest ono w Wielkiej Brytanii (1,8 mln ton), Francji (1,5 mln ton) oraz w Hiszpanii (1,2 mln ton). Udział Polski w zużyciu mięsa drobiowego wynosi ok. 7,6%.

Wydajność produkcji mięsa

Duża rozbieżność w poszczególnych państwach członkowskich charakteryzuje produkcję mięsa w stosunku do liczby ich mieszkańców. W tym ujęciu największa jest ona w Danii oraz Irlandii, gdzie na 1 osobę przypada odpowiednio 398 i 245 kg, tj. ponad 2,5 do 3-krotnie więcej niż średnio w UE-25 (93,4 kg/os.). Dużą intensyfikację produkcji prezentują także Belgia, Holandia oraz Hiszpania.

W Polsce wskaźnik tej relacji (wynoszący 87 kg/os.), kształtuje się na poziomie niższym od przeciętnego zarówno w krajach „piętnastki” (95,4 kg), jak i w całej Unii Europejskiej. Jednocześnie jest on wyraźnie wyższy od średniej UE-9 (78,8 kg/os.).

Zauważalne dysproporcje w obrębie poszczególnych państw występują również w relacji produkcji mięsa oraz jego poszczególnych gatunków, do arealu użytków rolnych. Pod tym względem najbardziej intensywna produkcja realizowana jest w krajach Beneluksu, gdzie na 100 ha przypada średnio 119 ton mięsa. Jest to wynik 5-krotnie przewyższający średnią UE-25, która wynosi

24 t/100 ha. Na tle największych producentów mięsa krajowa wydajność produkcji prezentuje bardzo niski poziom, gdyż jedynie w Hiszpanii intensywność produkcji jest niższa niż w Polsce.

Tabela VI.9. Wydajność produkcji głównych producentów mięsa

Wyszczególnienie	Produkcja w kg/mieszkańca	Produkcja w t/100 ha
Niemcy	81,9	39,7
Francja	103,9	21,1
Hiszpania	135,7	18,5
Włochy	70,9	26,7
Polska	87,1	20,3
Wielka Brytania	55,2	19,4

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych FAO i Eurostat.

Biorąc pod uwagę produkcję poszczególnych gatunków mięsa w odniesieniu do arealu użytków rolnych, największa wydajność charakteryzuje rynek wieprzowiny. W tym wypadku średnia dla UE-25 wynosi ok. 12,1 t/100 ha. W Belgii, Holandii oraz w Danii wskaźnik ten jest zdecydowanie wyższy, mieści się w przedziale 67-69 t/100 ha. W Polsce poziom intensywności produkcji mięsa wieprzowego jest zbliżony do średniej unijnej i wynosi 12,2 kg/100 ha.

W Belgii oraz w Holandii produkcja drobiu z jednostki arealu użytków rolnych jest 5-krotnie wyższa od przeciętnej UE-25 (6,2 t/100 ha). Spośród pozostałych krajów Wspólnoty wysoka wydajność produkcji występuje także w Wielkiej Brytanii, na Węgrzech oraz w Danii. Na tle największych producentów drobiu krajowa produkcja na 100 ha użytków jest zbliżona do przeciętnej unijnej. Większą od naszej (6,0 t/100 ha) wydajność oprócz Wielkiej Brytanii osiąga Francja (6,7-9,2 t/100 ha). Natomiast w Niemczech i w Hiszpanii wskaźnik relacji jest nieco niższy i kształtuje się w granicach 4,2-5,9 t/100 ha.

Najmniej intensywna produkcja w przeliczeniu na 100 ha użytków rolnych dotyczy rynku wołowiny. Średnia intensywność produkcji dla krajów Unii wynosi ok. 4,5 t/100 ha, przy czym jest ona zdecydowanie wyższa w starych krajach członkowskich (5,2 t/100 ha) niż w UE-10 (poniżej 1,8 t/100 ha). W UE-25 wysoki poziom wydajności produkcji wołowiny występuje w krajach Beneluksu, w Irlandii oraz w Niemczech. Krajowy wskaźnik tej relacji jest jednym z najniższych we Wspólnocie, wprawdzie przewyższa średnią UE-10, jednakże jest o 42% niższy od średniej UE-25.

Pogłowie

Wśród wszystkich zwierząt gospodarskich w Unii Europejskiej najbardziej rozpowszechniony jest chów trzody, której pogłowie liczy ok. 153 mln sztuk rocznie. Największym udziałem w pogłowie trzody dysponują Niemcy (17%). Kolejne miejsca zajmują Hiszpania (16%) oraz Polska (12%).

Chów bydła najbardziej rozpowszechniony jest we Francji, Niemczech oraz Wielkiej Brytanii. Łączny udział tych trzech państw w unijnym pogłowie sięga 50%. Udział Polski w pogłowie bydła jest nieco niższy niż w pogłowie trzody – wynosi niewiele ponad 6%.

Hodowla owiec w UE-25 nie jest szczególnie rozpowszechniona. Blisko 50% udziału w pogłowie owiec przypada na Wielką Brytanię oraz Hiszpanię, dwóch czołowych producentów tego gatunku mięsa. W Polsce pogłowie owiec jest bardzo niskie, nasz udział w UE-25 nie przekracza 0,5%.

Widoczne jest silne zróżnicowanie produkcji mięsa wołowego w relacji do pogłowia bydła. Pod tym względem, średnia produktywność UE-25 wynosi 91 kg/szt. Najwyższa wydajność produkcji wołowiny występuje we Włoszech (ok. 181 kg/szt.), wysoka w Grecji (118 kg/szt.), Hiszpanii (105 kg/szt.) oraz Belgii (103 kg/szt.). W Polsce uzysk wołowiny z 1 sztuki bydła jest jednym z najniższych we Wspólnocie, wynosi ok. 57,2 kg/szt. Podobnie niska wydajność występuje jedynie w Estonii, gdzie wskaźnik relacji nie przekracza 56 kg/szt.

Równie niestabilny poziom prezentuje unijna produkcja wieprzowiny w relacji do pogłowia trzody. Średni uzysk mięsa wieprzowego w UE-25 wynosi ok. 140,4 kg/szt., przy czym jest on wyraźnie wyższy w krajach „piętnastki” – 147 kg/szt., niż w nowych państwach członkowskich – 114 kg/szt. Najwyższa wydajność produkcji występuje w Austrii (ok. 202 kg/szt.), silną pozycją dysponują Włochy (172 kg/szt.), Niemcy (164 kg/szt.) oraz Belgia (161 kg/szt.). Niski poziom intensywności produkcji charakteryzuje Kraje Bałtyckie (między 83,4-115,2 kg/szt.) oraz Polskę, gdzie uzysk wieprzowiny jest o 20% niższy od przeciętnej w UE-25.

Handel zagraniczny

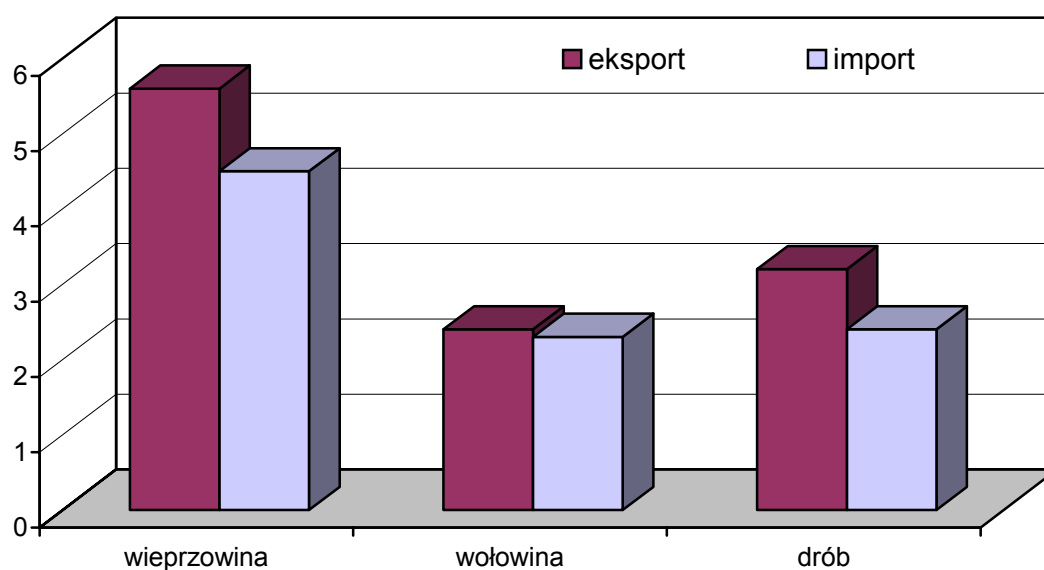
Unia Europejska jest eksporterem netto mięsa oraz poszczególnych jego gatunków. Obroty handlu zagranicznego mięsem wynoszą ok. 21 mln t rocznie. Zarówno w imporcie jak i eksporcie utrzymuje się powolna tendencja wzrostowa. Nadwyżka eksportu nad importem sięga 1,5 mln ton.

Głównymi eksporterami mięsa w UE-25 są Holandia, Dania oraz Francja, natomiast największymi importerami – Wielka Brytania, Niemcy oraz Włochy.

Udział Polski w obrotach handlu zagranicznego mięsem jest relatywnie niski, w eksporcie wynosi ok. 3%, natomiast w imporcie nieco powyżej 1%.

W strukturze przedmiotowej handlu mięsem dominuje wieprzowina, która stanowi 49% eksportu i 45% importu mięsa UE-25. Najwyższe saldo dodatnie w handlu zagranicznym wieprzowiną posiada Dania, gdzie eksport 2-krotnie przewyższa import. Wyraźna przewaga importu jest charakterystyczna dla Włoch oraz Wielkiej Brytanii, tj. państw o największej nadwyżce zużycia nad produkcją.

Rysunek VI.7. Obroty zagraniczne mięsem UE-25 (w mln ton)



Źródło: Dane FAO, średnia za lata 2002-2004.

Rocznie w Unii Europejskiej eksportuje się ok. 5,7 mln ton wieprzowiny. Głównym eksporterem tego gatunku mięsa w UE-25 jest Dania (23% udziału w eksporcie). Kolejne miejsca zajmują Holandia, Belgia oraz Niemcy. Udział Polski w eksporcie wieprzowiny wynosi ponad 6%.

W imporcie największymi odbiorcami mięsa wieprzowego są Włochy, Niemcy oraz Wielka Brytania. Krajowy import wieprzowiny wynosi ok. 170 tys. ton rocznie, co daje 4% udział w imporcie UE-25.

Na drugim miejscu w strukturze przedmiotowej handlu mięsem UE-25 plasuje się drób. Dysponuje on 27% udziałem w eksporcie i ok. 24% udziałem w imporcie. W 10 państwach członkowskich utrzymuje się dodatnie saldo wymiany zagranicznej drobiem. Największa nadwyżka eksportu nad importem występuje we Francji oraz Holandii (średnio ok. 462 tys. t). Unia Europejska eksportuje rocznie ok. 3,2 mln ton mięsa drobiowego. Największy udział w eksporcie ma Holandia oraz Francja, które łącznie dostarczają ok. 1,5 mln ton drobiu. Polska jest jednym z głównych producentów mięsa drobiowego w Unii i ma

znaczący udział w jego dostawach, wynoszący ok. 6,5%. Unijny import mięsa drobiowym zdominowany jest przez Wielką Brytanię oraz Niemcy, tj. kraje o najwyższym saldzie ujemnym w obrotach handlowych tym gatunkiem mięsa. Udział Polski w unijnym imporcie drobiu wynosi ok. 3,5%.

Handel zagraniczny mięsem wołowym charakteryzuje relatywnie niskie saldo dodatnie obrotów. Nadwyżka eksportu nad importem w całej Unii wynosi jedynie 16 tys. ton rocznie. Udział wołowiny w unijnych obrotach mięsem stanowi 20% eksportu i 23% importu. Do państw o najwyższym saldzie dodatnim w UE-25 należą Irlandia oraz Niemcy, które wraz z Holandią dysponują 55% udziałem w unijnym eksporcie wołowiny. W unijnym imporcie głównymi odbiorcami mięsa wołowego są Wielka Brytania oraz Włochy (importują średnio 465 tys. ton). Udział Polski w handlu zagranicznym wołowiną w porównaniu z pozostałym gatunkami mięsa jest: w eksporcie wysoki – wynosi 9% oraz marginalny w imporcie – 0,3%.

Samowystarczalność

Unia Europejska jest obszarem samowystarczalnym w mięso. Nadwyżka produkcji nad zużyciem wynosi łącznie ok. 1,5 mln ton rocznie. Największa nadprodukcja charakterystyczna jest dla krajów Beneluksu oraz Danii, gdzie przekracza 3,5 mln ton. Natomiast niedobór produkcji odnotowują głównie kraje Europy Południowej, Wielka Brytania oraz kraje bałtyckie (tab. VI.11).

Najwyższy poziom samowystarczalności występuje w Danii (349%), wysoki w Irlandii (240%), Belgii (205%) oraz Holandii (202%). Krajowy poziom samowystarczalności, na tle pozostałych państw UE, jest również dość wysoki – wynosi ok. 117%. Pod względem nadwyżki produkcji Polska zajmuje szóste miejsce w Unii Europejskiej. Najwyższy niedobór produkcji sektora utrzymuje się w Wielkiej Brytanii oraz we Włoszech.

Tabela VI.10. Poziom samowystarczalności głównych producentów mięsa w UE-25 w 2003 roku (w procentach)

Wyszczególnienie	Ogółem	Wieprzowina	Wołowina	Drób
Niemcy	94	95	127	83
Francja	107	102	102	132
Hiszpania	110	118	110	97
Włochy	77	64	80	104
Polska	117	113	125	123
Wielka Brytania	65	45	56	85

Źródło: Opracowanie własne w oparciu o dane FAO i GUS.

Tabela VI.11. Gospodarka mięsna UE w podziale na obszary geograficzne

Wyszczególnienie	Francja	Niemcy Austria	Wielka Brytania Irlandia	Europa Południowa	Inne kraje rozwinęte	Kraje bałtyckie	Europa Środkowa
Liczba mieszkańców (w mln)	60,1	90,6	63,4	122,7	31,8	21,1	64,1
Użytki rolne (w mln ha)	29,7	20,4	21,3	58,1	6,1	12,2	28,7
Produkcja 2003-2005 (w mln t)	6,3	7,7	4,3	11,2	6,2	1,3	5,5
wołowiny	1,6	1,4	1,3	2,1	0,8	0,3	0,5
wieprzowiny	2,3	5,0	0,9	5,4	4,1	0,7	3,1
drobiu	2,0	1,1	1,7	2,7	1,3	0,3	1,8
Zużycie (w mln t)	6,0	7,9	5,4	12,4	2,5	1,5	5,1
wołowiny	1,6	1,1	1,3	2,5	0,7	0,4	0,4
wieprzowiny	2,3	5,1	1,7	6,1	1,3	0,7	3,1
drobiu	1,5	1,3	1,9	2,7	0,5	0,3	1,5
Nadwyżka produkcji nad zużyciem (w tys. t)	405	88	568	498	3 521	18	743
wołowiny	41	316	474	67	113	5	74
wieprzowiny	40	59	42	492	2 752	20	322
drobiu	491	-	11	45	709	1	340
Nadwyżka zużycia nad produkcją (w tys. t)	-	419	1 746	1 913	-	225	87
wołowiny	-	-	545	538	7	76	6
wieprzowiny	-	226	859	1 253	-	80	49
drobiu	-	228	268	137	-	68	37

Legenda:

Europa Południowa: Grecja, Włochy, Hiszpania, Portugalia, Słowenia, Malta, Cypr.

Inne kraje o rozwiniętym rolnictwie: Belgia, Holandia, Dania.

Kraje bałtyckie: Szwecja, Finlandia, Łotwa, Litwa, Estonia.

Europa Środkowa: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych: FAO, EUROSTAT, GUS, IERiGŻ-PIB.

Biorąc pod uwagę poszczególne gatunki mięsa, Unię jako całość charakteryzuje trwała nadwyżka produkcji drobiu oraz wieprzowiny. Samowystarczalność UE-25 w mięso drobiowe wynosi ok. 109%. W tym przypadku, najwyższy poziom prezentuje Holandia, gdzie produkcja blisko 4-krotnie przewyższa zużycie. Kolejne miejsca zajmują Dania (195%) oraz Belgia (173%).

Nadwyżka produkcji drobiu w Unii wynosi ok. 874 tys. ton rocznie. Pod tym względem Polska zajmuje czwarte miejsce po Francji, Holandii oraz Belgii. Niedobór mięsa drobiowego występuje w 14 państwach członkowskich, z czego najwyższy w Wielkiej Brytanii oraz Niemczech, gdzie kształtuje się na poziomie odpowiednio 270 i 203 tys. ton.

W sektorze wieprzowiny samowystarczalność UE-25 wynosi ok. 106%. Najwyższa jest w Danii (ok. 520%), wysoka w krajach Beneluksu: Belgii oraz Holandii (215-280%). W Polsce wskaźnik ten sięga ok. 113%.

Większość krajów Wspólnoty, w szczególności państwa Europy Południowej, charakteryzuje niedobór produkcji nad zużyciem. Najwyższy odnotowują główni importerzy wieprzowiny, tj.: Włochy, Wielka Brytania oraz Niemcy. Natomiast największa nadwyżka występuje w Danii (1,4 mln t), gdzie produkcja ponad 5-krotnie przewyższa zużycie. Wysoka jest także w krajach Beneluksu.

W ostatnich latach w Unii Europejskiej utrzymuje się trwały niedobór produkcji mięsa wołowego, jest on jednak stosunkowo niewielki wynosi ok. 64 tys. ton. W 13 krajach Wspólnoty poziom samowystarczalności przekracza 100%. Najwyższy odnotowuje Irlandia ok. 603%, kolejne miejsca zajmują Belgia (142%), Austria (137%) oraz Niemcy (127%). Krajowy poziom samowystarczalności wynosi już 195%, co plasuje Polskę na wysokim 2 miejscu wśród wszystkich państw członkowskich.

Największy niedobór produkcji na rynku wołowiny występuje w Wielkiej Brytanii, wysoki jest we Włoszech oraz Grecji. Natomiast nadwyżka najbardziej charakterystyczna jest dla Irlandii (6-krotnie wyższa produkcja od zużycia), Niemiec, Belgii oraz Hiszpanii. W Polsce nadwyżka ta kształtowała się na poziomie 62 tys. ton rocznie, natomiast w 2006 roku wynosi już ok. 210 tys. ton.

VI.4. Sektor cukrowniczy

Zbiory buraków cukrowych

Powierzchnia upraw buraków cukrowych w poszerzonej Unii utrzymuje stabilny poziom 2,16 mln ha. Największym arealem upraw dysponują Niemcy oraz Francja gdzie obszar zasiewów waha się w granicach 350-440 tys. ha.

Trzecią pozycję, z ponad 13% udziałem, zajmuje Polska, która pod uprawę buraków przeznaczają średnio 288 tys. ha rocznie (tab. VI.12).

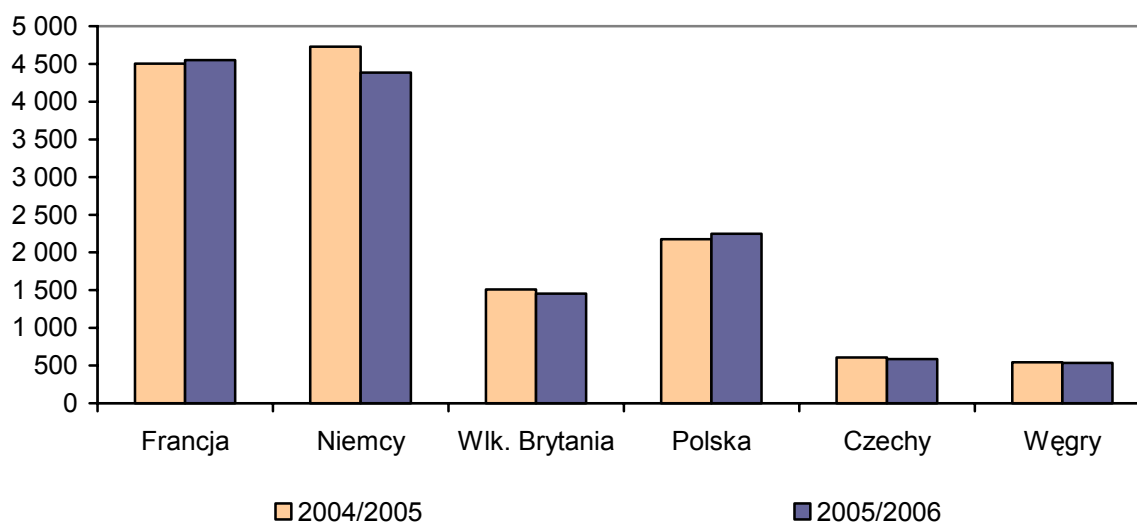
Przeciętne plony buraków cukrowych w UE-25 wynoszą ok. 532 dt/ha. Najwyższe plony osiąga Francja (785 dt/ha), kolejne miejsca zajmują Belgia (705 dt/ha), Hiszpania (682 dt/ha), Austria (644 dt/ha) oraz Holandia (632 dt/ha). Spośród nowych państw członkowskich najwyższe plony buraków cukrowych występują w Czechach – średnio 496 dt/ha. W Polsce uprawa buraków ma zdecydowanie ekstensywny charakter. Pomimo systematycznego wzrostu wydajności produkcji, poziom krajowych plonów należy do najniższych w UE i wynosi średnio 416 dt/ha. Taki stan jest rezultatem różnic w poziomie i strukturze kosztów, dotyczących w szczególności transportu, mechanizacji oraz nawożenia i ochrony roślin. Krajowa produkcja cukru z hektara uprawy buraków cukrowych osiąga ok. 7 ton i jest o 30% niższa niż w UE-15. Zbiory buraków cukrowych w UE-25 wynoszą średnio 126,5 mln ton rocznie. Najwyższe są we Francji (30,4 mln t), Niemczech (25,3 mln t) oraz w Polsce (12,1 mln t), która dysponuje 10% udziałem w produkcji.

W 2006 roku krajowe plony, jak również zbiory buraków cukrowych uległy obniżeniu – odpowiednio o 7 i 3%.

Produkcja cukru

Unia Europejska jest liczącym się producentem cukru w świecie. Pod tym względem udział Wspólnoty w rynku globalnym wynosi ok. 14%, co plasuje ją na drugim miejscu po Brazylii.

Rysunek VI.8. Producenci cukru w UE-25 (w tys. ton)



Źródło: Rynek cukru. Stan i perspektywy, nr 29, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Analizy Rynkowe 2006.

Tabela VI.12. Sektor cukrowniczy w Polsce i Unii Europejskiej

Wyszczególnienie	UE-25	UE-15	Polska		Kraje o największych wartościach				
			A	B	1	2	3	4	5
Produkcja buraków cukrowych 2003-2005: zbiory (w mln t)	126,5	105,1	12,1	11,7	F 30,5	GER 25,4	PL 12,1	ITA 9,9	UK 8,9
Areał upraw (w tys. ha)	2 160	1 669	288	240	GER 433	F 349	PL 288	ITA 216	UK 133
Plony (w dt/t)	532	582	416	383	F 785	B 705	S 682	A 644	NTH 632
Produkcja cukru 03/04, 04/05, 05/06 (w mln t)	21,0	17,2	2,1	2,1	F 4,4	GER 4,4	PL 2,1	UK 1,4	NTH 1,4
Eksport cukru 2003-2005 (w tys. t)	8 776	7 730	555	654	F 2 568	B 1 522	GER 1 409	UK 823	PL 555
Import cukru 2003-2005 (w tys. t)	6 329	5 933	57	41	UK 1 633	B 1 022	ITA 811	F 659	S 499
Zużycie cukru 2004 w mln t	16,9	13,9	1,6	1,6	GER 2,9	F 2,3	UK 2,3	PL 1,6	ITA 1,5
w kg/os	37,3	36,8	41,3	42,5	D 58,5	NTH 57,5	CZ 49,0	B 48,3	A 44,0
Konsumpcja (w mln t)	16,1	13,5	1,5	1,6	GER 2,9	F 2,2	ITA 1,5	PL 1,3	S 1,2
Nadwyżka produkcji nad zużyciem (w tys. t)	6 234	5 193	498	613	F 2 110	GER 1 444	B 592	PL 498	NTH 201
Nadwyżka zużycia nad produkcją (w tys. t)	1 747	1 607	-	-	UK 797	ITA 367	S 250	H 196	GR 57
Samowystarczalność 2004 (w procentach)	119,6	122,3	131,1	138,3	F 221,5	B 206,6	IR 188,1	PL 131,1	GER 127,4

A – dane za okres podany w wyszczególnieniu, B – sezon 2005/2006

Użyte skróty nazw krajów: A – Austria, B – Belgia, CY – Cypr, CZ – Czechy, D – Dania, E – Estonia, FI – Finlandia, F – Francja, GR – Grecja, S – Hiszpania, NTH – Holandia, IR – Irlandia, LIT – Litwa, LAT – Łotwa, M – Malta, GER – Niemcy, PL – Polska, P – Portugalia, SL – Słowacja, SO – Słowenia, SN – Szwecja, H – Węgry, UK – Wielka Brytania, ITA – Włochy.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych: FAO, EUROSTAT, GUS, IERiGŻ-PIB.

Rocznie w UE-25 produkuje się ok. 21 mln ton cukru, z czego najwięcej we Francji oraz w Niemczech (średnio między 4,1-4,3 mln ton). Polska jest trzecim producentem cukru w UE. Krajowa produkcja jest stabilna, utrzymuje poziom 2,1 mln ton rocznie. Dysponujemy 10% udziałem w produkcji sektora.

W Unii Europejskiej całkowite zużycie cukru jest niższe od produkcji i kształtuje się w granicach 17,1-17,8 mln ton rocznie. Najwyższe zużycie cukru występuje w Niemczech (2,9 mln t), Francji (2,4 mln t) oraz w Wielkiej Brytanii (2,3 mln t). Najniższe w Krajach Bałtyckich oraz w Słowenii – poniżej 100 tys. ton. Krajowe zużycie cukru systematycznie się zmniejsza, głównie z uwagi na spadek spożycia cukru w gospodarstwach domowych. W ubiegłym roku całkowite zużycie wyniosło 1,64 mln ton.

W zużyciu wewnętrznym UE-25 dominuje konsumpcja w gospodarstwach domowych oraz zużycie w przemyśle spożywczym. Nieznaczne ilości cukru wykorzystywane są przez inne działy gospodarki, w tym głównie przez przemysł chemiczny i pszczelarstwo.

Na cele konsumpcyjne i spożywcze Unia przeznaczają ok. 16,1 mln t cukru rocznie, co stanowi ok. 90% całkowitego zużycia. Największa ilość cukru z przeznaczeniem na spożycie wykorzystywana jest w Niemczech (18%), duża w Wielkiej Brytanii (15%) oraz we Francji (14%). Polska w celach konsumpcyjnych zużywa rocznie ok. 1,53 mln ton cukru.

Widoczne jest zróżnicowanie całkowitego zużycia cukru w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Najwyższe jest ono w krajach Beneluksu, gdzie na 1 osobę przypada średnio 57,8 kg cukru, tj. 1,4 razy więcej niż przeciętnie w UE-25 (37,3 kg/os.). Na dalszych miejscach plasują się Czechy (49 kg/os.), Belgia (48,3 kg) oraz Austria (44 kg/os.). W Polsce wskaźnik relacji jest relatywnie wysoki, przewyższa o ok. 10% średnią unijną i wynosi 41,3 kg cukru na osobę. Najmniejsze zużycie cukru w relacji do liczby mieszkańców odnotowują Słowenia, Litwa oraz Włochy, gdzie na 1 os. przypada poniżej 28 kg cukru.

Od wielu lat Unia Europejska jest obszarem nadwyżkowym w produkcji cukru. Najwyższą nadprodukcję posiada Francja, gdzie produkcja dwukrotnie przewyższa zużycie. Silną pozycją dysponują Niemcy (812 tys. ton nadwyżki) oraz Belgia (531 tys. ton). Niedobór produkcji cukru charakterystyczny jest głównie dla Wielkiej Brytanii (914 tys. ton), jak również dla krajów Południowej Europy, tj. Włoch, Hiszpanii, Grecji oraz Węgier, gdzie kształtuje się w granicach 104-247 tys. ton. W Polsce nadwyżka produkcji nad zużyciem wynosi ok. 498 tys. ton rocznie, co daje nam 4 pozycję wśród państw członkowskich (tab. VI.13).

Tabela VI.13. Sektor cukrowniczy UE w podziale na obszary geograficzne

Wyszczególnienie	Francja	Niemcy Austria	Wielka Brytania Irlandia	Europa Południowa	Inne kraje rozwinęte	Kraje bałtyckie	Europa Środkowa
Liczba mieszkańców (w mln)	60,1	90,6	63,4	122,7	31,8	21,1	64,1
Użytki rolne (w mln ha)	29,7	20,4	21,3	58,1	6,1	12,2	28,7
Produkcja cukru, średnia w latach 2003-2006 (w mln t)	4,5	4,9	1,7	2,9	2,7	0,8	3,4
Zużycie (w mln t)	2,3	3,2	2,4	3,6	1,8	0,9	2,3
Nadwyżka produkcji nad zużyciem (w mln t)	2,1	1,9	0,1	0,02	0,9	0,09	1,0
Nadwyżka zużycia nad produkcją (w mln t)	-	-	0,7	0,8	-	0,17	-
Produkcja buraków cukrowych (w tys. t)	30,5	28,2	10,6	19,8	15,1	4,8	19,9

Legenda:

Europa Południowa: Grecja, Włochy, Hiszpania, Portugalia, Słowenia, Malta, Cypr.

Inne kraje o rozwiniętym rolnictwie: Belgia, Holandia, Dania.

Kraje bałtyckie: Szwecja, Finlandia, Łotwa, Litwa, Estonia.

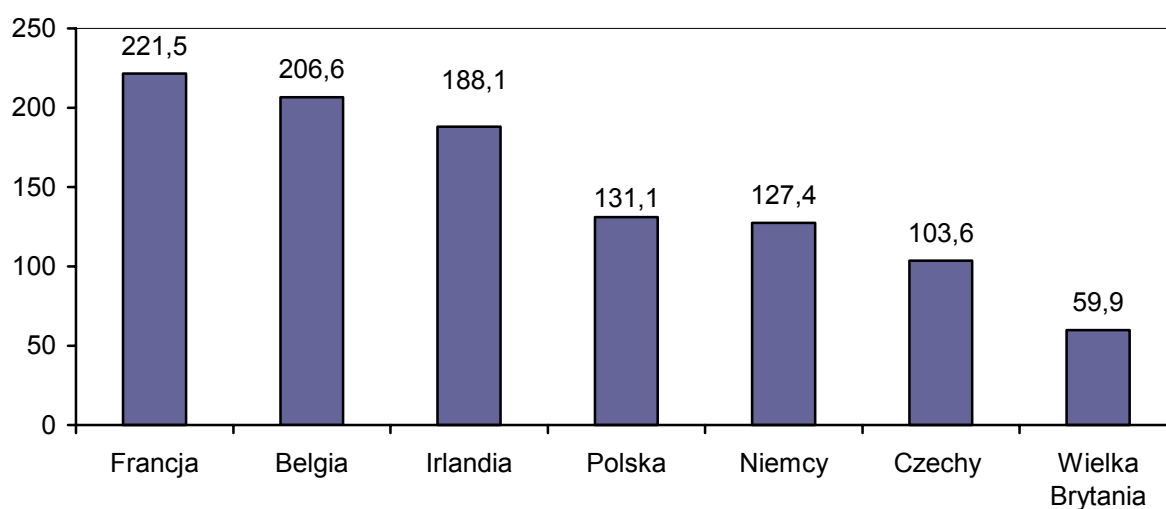
Europa Środkowa: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych: FAO, EUROSTAT, IERiGŻ-PIB.

Samowystarczalność i handel zagraniczny

Samowystarczalność Unii w cukier jest dość wysoka, w 2004 roku wyniosła ok. 120%. Największy poziom samowystarczalności wystąpił we Francji (221%) oraz Belgii (207%). Wysoki w Irlandii (188%), Danii (157%), Słowenii (148%) i na Litwie (136%). Niedobór w cukier odnotowano w 9 krajach Wspólnoty, przy czym największy był w Wielkiej Brytanii, Grecji oraz Finlandii – średnio 60%. W Polsce stopień samowystarczalności przewyższył średnią UE-25, wynosząc ponad 131%.

Rysunek VI.9. Samowystarczalność głównych producentów cukru w UE (w procentach)



Źródło: Dane FAO – Commodity Balances 2006.

Unia Europejska jest eksporterem netto cukru. Obroty handlu zagranicznego cukrem wynoszą ok. 8,7 mln t po stronie eksportu i 6,3 mln ton po stronie importu. Średnia przewaga eksportu nad importem kształtuje się na poziomie 2,4 mln ton rocznie. O wymianie handlowej Wspólnoty decydują przede wszystkim kraje „piętnastki”, które dysponują 91% udziałem w obrotach.

Nadwyżka w obrotach zewnętrznych występuje w 14 państwach członkowskich, przy czym największa jest we Francji, gdzie eksport 4-krotnie przewyższa import. Wysokie saldo dodatnie utrzymują Niemcy (932 tys. t) oraz Belgia (500 tys. t). Ujemne saldo wymiany handlowej charakterystyczne jest dla krajów o wysokim niedoborze produkcji cukru, tj. dla Wielkiej Brytanii (810 tys. t) oraz obszaru Europy Południowej, w tym głównie dla Włoch i Hiszpanii (między 402-680 tys. t). Udział Polski w obrotach handlu zagranicznego cukrem jest relatywnie niski, wynosi ok. 5,5%. Krajowa nadwyżka wymiany zagranicznej kształtuje się na poziomie 498 tys. ton rocznie.

Głównym eksporterem cukru w EU-25 jest Francja, na którą przypada blisko 30% unijnego eksportu. Dalsze pozycje zajmują Belgia oraz Niemcy, gdzie eksport waha się w granicach 1,4-1,5 mln ton cukru rocznie. Polska jest piątym eksporterem cukru w Unii Europejskiej. Rocznie wywozimy ok. 550 tys. ton cukru, co stanowi 6,3% eksportu sektora. Szacuje się, iż w 2006 roku krajowy eksport przekroczy 650 tys. ton.

W imporcie, największy poziom obrotów występuje w Wielkiej Brytanii (1,6 mln ton), Belgii (1 mln ton) oraz we Włoszech (811 tys. ton). Udział Polski w unijnym imporcie cukru jest marginalny, nie przekracza 1%.

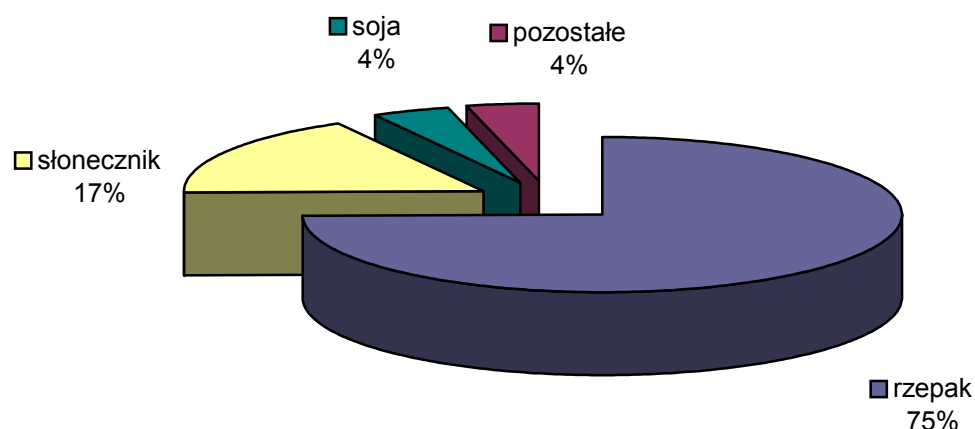
VI.5. Sektor olejarski

Produkcja i zużycie nasion oleistych

Udział Wspólnoty w globalnej produkcji nasion oleistych jest bardzo niski, wynosi ok. 5,5%. Rocznie w UE-25 produkuje się ok. 20 mln ton nasion oleistych, z czego najwięcej we Francji (5,8 mln ton) oraz w Niemczech (5,2 mln ton). Polska jest piątym producentem nasion oleistych w Unii Europejskiej. Krajowa produkcja kształtuje się na poziomie 1,5 mln ton rocznie, co stanowi ok. 7,7% produkcji unijnej.

W strukturze gatunkowej nasion oleistych UE-25 dominuje rzepak. Kolejne miejsca zajmują słonecznik oraz soja. Produkcja pozostałych gatunków nasion ma charakter marginalny.

Rysunek VI.10. Struktura produkcji nasion oleistych w Unii Europejskiej (w procentach)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych COCERAL 2005.

Tabela VI.14. Sektor olejarski w Polsce i w Unii Europejskiej

Wyszczególnienie	UE-25	UE-15	Polska		Kraje o największych wartościach					
			A	B	1	2	3	4	5	
Produkcja nasion oleistych 2004-2005 (w mln t)	20,1	15,2	1,5	1,34	F 5,8	GER 5,2	UK 1,7	H 1,6	PL 1,5	
w tym: rzepak (w mln t)	15,3	12,0	1,5	1,34	GER 5,1	F 4,2	UK 1,7	PL 1,5	CZ 0,8	
soja (w tys. t)	790	701	0	0	ITA 499	F 144	H 67	A 52	SL 18	
słonecznik (w tys. t)	3 972	2 484	0	0	F 1 481	H 1 205	S 590	SL 210	ITA 188	
Areał upraw rzepaku (w tys. ha)	4 580	3 395	539	560	GER 1 314	F 1 168	UK 580	PL 540	CZ 267	
Plony rzepaku (w t/ha)	3,4	3,6	2,9	2,5	GER 3,9	B 3,7	F 3,6	NTH 3,6	A 3,6	
Eksport rzepaku 2002-2004 (w tys. t)	3 129	2 595	298	176	F 1 661	GER 567	PL 298	UK 193	CZ 129	
Import rzepaku 2002-2004 (w tys. t)	3 018	2 781	2	52	GER 1 280	B 542	D 241	UK 220	NTH 143	
Zużycie rzepaku 2003 (w tys. t)	11 540	1 724	1 240	1 324	GER 4 578	F 1 898	UK 1 645	PL 1 240	D 500	
Nadwyżka produkcji nad zużyciem (w tys. t)	5 108	3 172	260	126	F 2 377	GER 510	CZ 451	H 260	PL 260	
Nadwyżka zużycia nad produkcją (w tys. t)	859	859	-	-	B 564	H 111	FI 93	S 38	SN 32	
Samowystarczalność w rzepak 2004 (w proc.)	138,7	124,3	121,0	109,5	LIT 2 816,7	H 887,9	LAT 500	SL 422,6	F 246,7	
Produkcja olejów roślinnych 2003 (w mln t)	13,1	12,0	0,4	0,5	GER 2,9	S 2,3	F 1,4	NTH 1,3	ITA 1,2	
w tym rzepakowego 2003-2005 (w tys. t)	4 518	3 895	351	530	GER 1 961	F 708	UK 603	PL 351	B 208	
Eksport olejów roślinnych 2003 (w mln t)	10,3	9,9	0,03	0,15	NTH 2,7	GER 1,9	B 1,3	S 1,0	F 0,8	
Import olejów roślinnych 2003 (w mln t)	15,0	14,0	0,40	0,31	NTH 3,0	GER 2,5	ITA 1,6	B 1,4	F 1,3	
Zużycie olejów roślinnych 2003 (w mln t)	17,3	15,6	0,7	0,7	GER 3,4	ITA 2,1	S 2,0	UK 1,9	F 1,9	
Samowystarczalność w oleje 2003 (w proc.)	75,8	77,4	50,6	75,7	S 125,7	FI 123,5	GR 122,4	H 98,4	SL 91	

A – dane za okres podany w wyszczególnieniu, B – w sezonie 2005/2006

Użyte skróty nazw krajów: A – Austria, B – Belgia, CY – Cypr, CZ – Czechy, D – Dania, E – Estonia, FI – Finlandia, F – Francja, GR – Grecja, S – Hiszpania, NTH – Holandia, IR – Irlandia, LIT – Litwa, LAT – Łotwa, M – Malta, GER – Niemcy, PL – Polska, P – Portugalia, SL – Słowacja, SO – Słowenia, SN – Szwecja, H – Węgry, UK – Wielka Brytania, ITA – Włochy.

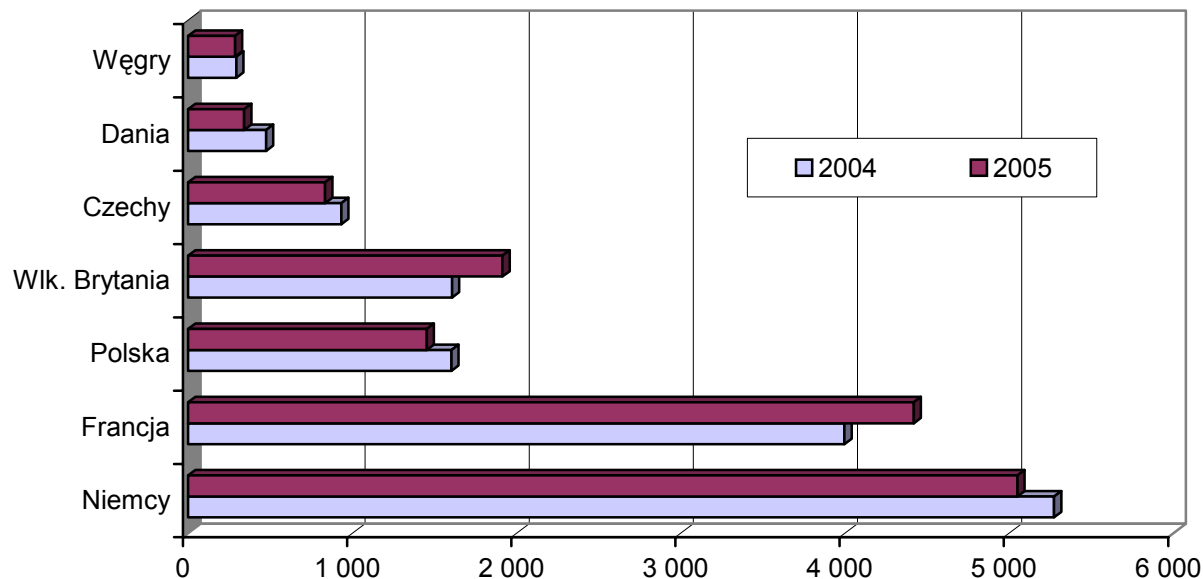
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych: FAO, COCERAL, EUROSTAT, IERiGŻ-PIB.

Unia Europejska jest największym na świecie producentem rzepaku. Udział Wspólnoty w jego globalnej produkcji wynosi 35%. Powierzchnia uprawy rzepaku w UE-25 utrzymuje się na poziomie ok. 4,5 mln ha. Największym arealem upraw dysponują Niemcy oraz Francja, gdzie obszar zasiewów waha się w granicach 1,17-1,3 mln ha. Kolejne miejsca zajmują Wielka Brytania oraz Polska, która pod produkcję rzepaku przeznaczają się ok. 540 tys. ha rocznie. Nasz udział w unijnym areale upraw rzepaku wynosi ok. 12%.

Przeciętne plony rzepaku w UE-25 kształtują się na poziomie 3,4 t/ha. Bardzo wysokie plony, powyżej średniej unijnej, osiągają Niemcy (3,9 t/ha), Belgia (3,7 t/ha), Francja, Holandia i Austria (po 3,6 t/ha). Spośród nowych państw członkowskich najwyższe plony uzyskują Czechy (3,3 t/ha) oraz Polska (2,9 t/ha). Najniższymi plonami, poniżej 2 t/ha charakteryzują się najmniejsi producenci rzepaku, tj. Włochy, Hiszpania i kraje bałtyckie (tab. VI.14).

W ostatnich latach zbiory rzepaku w UE-25 utrzymują stabilny poziom ok. 15,3 mln ton rocznie. Głównymi producentami rzepaku są Niemcy, Francja, Wielka Brytania i Polska. Dysponujemy ok. 10% udziałem w produkcji unijnej.

Rysunek VI.11. Producenci rzepaku w Unii Europejskiej (w tys. ton)



Źródło: Dane COCERAL 2005.

Unia Europejska jest obszarem nadwyżkowym w produkcji rzepaku. Całkowite zużycie wewnętrzne jest o ok. 25% niższe od produkcji – wynosi średnio 11,5 mln ton rocznie. Największe jest ono w Niemczech (4,6 mln ton), wysokie we Francji (1,9 mln ton) oraz Wielkiej Brytanii (1,7 mln ton). Polska zużywa

rocznie ok. 1,2 mln ton rzepaku, co daje nam czwarte miejsce wśród wszystkich państw członkowskich. Szacuje się, iż w 2006 roku krajowe zużycie przekroczy 1,3 mln ton.

Unia Europejska jest czwartym producentem słonecznika w świecie, po Rosji, Argentynie i Ukrainie. Jej udział w globalnej produkcji wynosi ok. 14%. Średnio w UE-25 produkuje się 3,9 mln ton słonecznika rocznie. Największe zbiory słonecznika uzyskują Francja oraz Węgry, na które przypada blisko 70% unijnej produkcji.

Produkcja soi w UE-25 kształtuje się na poziomie 790 tys. ton rocznie. Jest ona głównie zlokalizowana w krajach „piętnastki”. Udział nowych państw członkowskich w uprawie soi wynosi ok. 11%. Głównym producentem soi są Włochy (500 tys. ton), kolejne miejsca zajmują Francja (144 tys. ton) oraz Węgry (67 tys. ton).

Samowystarczalność oraz obroty handlowe rzepakiem

Unia Europejska jest obszarem samowystarczalnym w rzepak. W 2004 roku nadwyżka produkcji nad zużyciem wyniosła 4,2 mln ton. Samowystarczalność nowych państw członkowskich wyniosła średnio 232%, podczas gdy „piętnastki” jedynie 124%.

Rekordowa samowystarczalność wystąpiła na Litwie (2816%), wysoka na Węgrzech (887%), na Łotwie (500%) oraz na Słowacji (422%). Krajowy poziom samowystarczalności był również dość wysoki – wyniósł ok. 121%.

W większości krajów Wspólnoty odnotowano nadwyżkę produkcji nad zużyciem – głównie we Francji (2,3 mln ton) i w krajach Europy Środkowej, w szczególności w Czechach (451 tys. ton) oraz w Polsce i na Węgrzech (po 260 tys. ton). Znaczna nadprodukcja wystąpiła także w Niemczech (510 tys. ton). Niedobór produkcji sektora był charakterystyczny dla krajów Beneluksu, wszystkich państw Europy Południowej oraz Belgii, gdzie wyniósł najwięcej – ok. 564 tys. ton (tab. VI.15).

Unia Europejska jest eksporterem netto rzepaku. Obroty handlu zagranicznego rzepakiem wynoszą średnio 6,2 mln ton rocznie. Nadwyżka eksportu nad importem jest niewielka, kształtuje się na poziomie 112 tys. ton.

Głównym eksporterem rzepaku w UE-25 jest Francja, kolejne miejsca zajmują Niemcy oraz Polska. Nasz udział w eksporcie jest relatywnie wysoki – wynosi ok. 9,2%.

Tabela VI.15. Rynek rzepaku w UE w podziale na obszary geograficzne

Wyszczególnienie	Francja	Niemcy Austria	Wielka Brytania Irlandia	Europa Południowa	Inne kraje rozwinęte	Kraje bałtyckie	Europa Środkowa
Liczba mieszkańców (w mln)	60,1	90,6	63,4	122,7	31,8	21,1	64,1
Użytki rolne (w mln ha)	29,7	20,4	21,3	58,1	6,1	12,2	28,7
Produkcja rzepaku 2004-2005 (w mln t)	4,2	5,3	1,8	0,01	0,4	0,6	2,9
Zużycie 2004 (w mln t)	1,6	4,9	1,6	0,06	0,9	0,5	1,4
Nadwyżka produkcji nad zużyciem (w tys. t)	2 377	510	28	-	257	225	1 711
Nadwyżka zużycia nad produkcją (w tys. t)	-	4	1	54	675	125	-
Produkcja oleju rzepakowego 2003-2005 (w tys. t)	708	2 017	605	30	350	192	600

Legenda:

Europa Południowa: Grecja, Włochy, Hiszpania, Portugalia, Słowenia, Malta, Cypr.

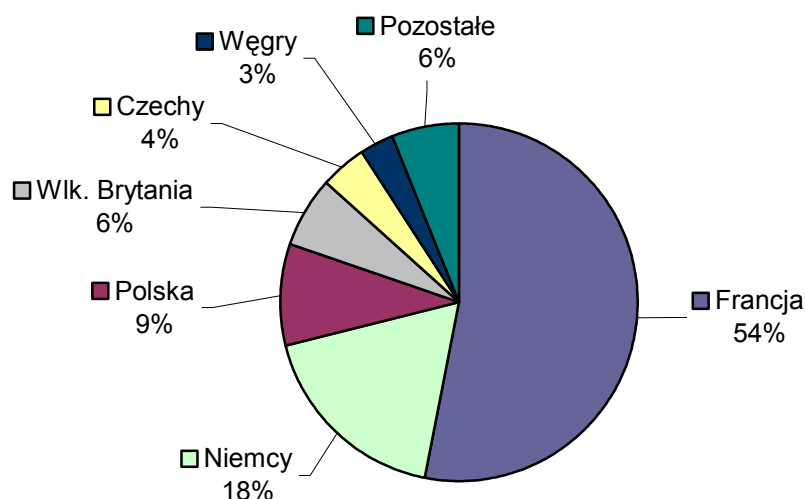
Inne kraje o rozwiniętym rolnictwie: Belgia, Holandia, Dania.

Kraje bałtyckie: Szwecja, Finlandia, Łotwa, Litwa, Estonia.

Europa Środkowa: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych: FAO, EUROSTAT, COCERAL, IERiGŻ-PIB.

Rysunek VI.12. Główni eksporterzy rzepaku w UE-25 (udział w procentach)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FAO – TRADE 2006.

Dodatnie saldo obrotów zagranicznych rzepakiem występuje w 9 krajach Wspólnoty, z czego 7 to nowe państwa członkowskie. Najwyższe dodatnie saldo wymiany posiada Francja, gdzie nadwyżka eksportu nad importem przekracza 1,6 mln ton. W dwóch kolejnych państwach w Polsce i na Węgrzech wskaźnik ten jest już znacznie niższy – wynosi odpowiednio 286 i 104 tys. ton.

Unia Europejska importuje rocznie ok. 3,0 mln ton rzepaku. Największymi odbiorcami rzepaku są Niemcy oraz Belgia, które łącznie dysponują 60% udziałem w imporcie. Jednocześnie państwa te odnotowują najwyższe ujemne saldo wymiany handlowej. Udział Polski w unijnym imporcie rzepaku jest marginalny – nie przekracza 0,1%.

Oleje roślinne

Przemysł tłuszczowy Unii Europejskiej przerabia rocznie ponad 31 mln ton nasion oleistych, z czego najwięcej soi (43%) oraz rzepaku (40%). Produkcja olejów roślinnych¹⁷ w UE-25 kształtuje się na poziomie 13,1 mln ton rocznie. Głównymi producentami olejów roślinnych są Niemcy i Hiszpania. Silną pozycję mają Francja, Holandia oraz Włochy. Polska na tle pozostałych państw członkowskich jest niewielkim producentem olejów. Nasz udział w produkcji unijnej wynosi ok. 4%.

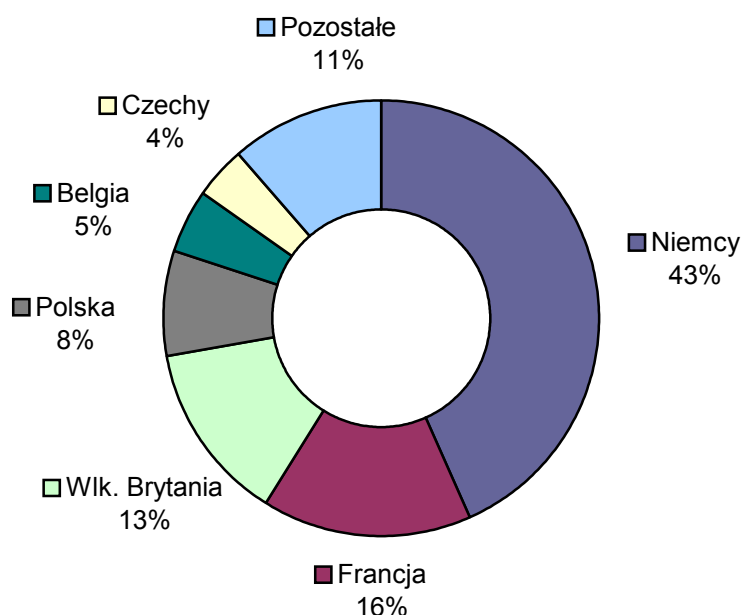
Krajowy przemysł tłuszczowy, podobnie jak unijny uzależniony jest od dostaw olejów z importu. Jedynym olejem produkowanym w większości z kra-

¹⁷ Ośmiu podstawowych olejów roślinnych oraz oliwy z oliwek.

jowego surowca jest olej rzepakowy, który dominuje w strukturze produkcyjnej olejów roślinnych UE-25 (42% udziału).

Najwięcej oleju rzepakowego produkują Niemcy – średnio 2 mln ton rocznie. Kolejne miejsca zajmują Francja, Wielka Brytania oraz Polska. Nasz udział w unijnej produkcji oleju rzepakowego wynosi ok. 8% i wzrasta.

Rysunek VI.13. Producenci oleju rzepakowego w UE-25 (udział w procentach)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych FAO – *Agricultural Production 2006*.

Na drugim miejscu w strukturze produkcyjnej olejów roślinnych znajduje się olej sojowy. Rocznie w Unii produkuje się ok. 2,6 mln ton tego oleju, z czego prawie 100% w krajach UE-15. Głównymi producentami oleju sojowego są Niemcy oraz Holandia, na które przypada prawie połowa unijnej produkcji. Silną pozycją dysponują także kraje Europy Południowej, tj. Hiszpania, Włochy oraz Portugalia. Udział Polski w produkcji oleju sojowego jest marginalny – nie przekracza 0,5%.

Unia Europejska wytwarza średnio 2 mln ton oleju słonecznikowego rocznie. Jego produkcja zlokalizowana jest głównie we Francji i w Hiszpanii, gdzie kształtuje się na poziomie 418-188 tys. ton rocznie. Do dużych producentów należą również Węgry oraz Holandia. Polska produkuje rocznie ok. 10 tys. ton oleju słonecznikowego. Nasz udział w produkcji branży wynosi jedynie 0,5%.

W krajach Europy Południowej istotną rolę w strukturze produkcyjnej tłuszczów roślinnych odgrywa oliwa z oliwek. Jej produkcja w UE-25 wynosi średnio 2,15 mln ton rocznie. Głównym producentem oliwy, jak również największym

plantatorem oliwek jest Hiszpania dysponująca 50% udziałem w obu sektorach produkcji. Silną pozycją dysponują także Włochy (33%) oraz Grecja (19%).

We Wspólnocie całkowite zużycie olejów roślinnych znacznie przewyższa produkcję. W 2003 roku wyniosło ono 17,3 mln ton. Najwyższe było w Niemczech (3,4 mln ton), wysokie we Włoszech, Wielkiej Brytanii, Hiszpanii oraz Francji (między 1,9-2,2 mln ton). Krajowe zużycie olejów roślinnych stanowiło dwukrotność ich produkcji i wyniosło ok. 741 tys. ton.

Nadwyżkę produkcji olejów odnotowano w trzech krajach członkowskich, tj.: Hiszpanii, Grecji oraz Finlandii, gdzie wskaźnik samowystarczalności kształtował się na poziomie średnio 124%. Samowystarczalność UE-25 wyniosła ok. 76%. Najniższa była w Irlandii (8%), na Litwie i Łotwie (po 10,2%) oraz w Wielkiej Brytanii (42%) i Danii (45%). Najwyższym niedoborem produkcji charakteryzowały się Wielka Brytania oraz Włochy (w granicach 0,93-1,1 mln ton). W Polsce poziom samowystarczalności był relatywnie niski – wyniósł ok. 51%.

Unię Europejską charakteryzuje ujemne saldo obrotów zagranicznych olejami roślinnymi. Nadwyżka importu nad eksportem wyniosła w 2003 roku ok. 4,7 mln ton. Spośród krajów Wspólnoty tylko trzy państwa były eksporterami netto olejów, należą do nich: Hiszpania, Węgry oraz Finlandia. Najwyższe saldo ujemne odnotowano w Wielkiej Brytanii oraz we Włoszech, gdzie przekroczyło 1 mln ton. W Polsce nadwyżka importu nad eksportem wyniosła 341 tys. ton.

W strukturze gatunkowej eksportu dominuje olej sojowy, przed słonecznikowym oraz rzepakowym. Głównym olejem sprowadzonym na obszar Wspólnoty jest olej palmowy, którego import wynosi średnio 4,4 mln ton rocznie.

Największymi eksporterami, jak również importerami olejów roślinnych w UE-25 są Holandia oraz Niemcy. Silną pozycją dysponują, po stronie eksportu Belgia i Hiszpania, natomiast po stronie importu obok Belgii także Francja, Włochy oraz Wielka Brytania. W Polsce obroty handlu zagranicznego olejami roślinnymi kształtują się na poziomie 356 tys. ton rocznie. Nasz udział w wymianie handlowej olejami UE jest marginalny – wynosi ok. 0,4% w eksporcie i ok. 2,5% w imporcie. Szacuje się, iż w 2006 roku wyraźnie zwiększy się krajowy eksport olejów (5-krotnie), przy jednoczesnym spadku importu.

Część trzecia

Strategiczna sytuacja głównych działów polskiej gospodarki żywnościowej

VII. Główne problemy sektora żywnościowego w Polsce

VII.1. Problemy sektora żywnościowego w sferze warunków makroekonomicznych

Światową koniunkturę gospodarczą, wykazującą znaczne ożywienie, wyróżnia duże regionalne zróżnicowanie. Głównym obszarem szybkiego rozwoju gospodarczego były w ostatnich latach Chiny, Japonia i USA. Unia Europejska z powodu niskiego tempa rozwoju gospodarczego (w roku 2004 wzrost PKB – 2,3%, a w 2005 roku – 2,1%) zwiększyła dystans do światowych liderów. Na tym tle korzystniejsza była sytuacja w nowych krajach członkowskich, a w tym i w Polsce, gdzie przyrost PKB osiągnął w 2005 roku 3,5%.

W najbliższych latach należy jednak liczyć się ze spowolnieniem rozwoju światowej gospodarki. Przyczyną tego są wysokie ceny surowców, zwłaszcza nośników energii, a także duży deficyt finansów publicznych znaczący dla globalnej sytuacji gospodarek. Nie bez znaczenia są także wahania kursów walutowych, schłodzenie tempa rozwoju gospodarczego w Chinach i Japonii. Na ogólną sytuację ma wpływ niekorzystna prognoza dla gospodarek Niemiec i Francji. Analizy Banku Światowego i Międzynarodowego Funduszu Walutowego wskazują jednak, że po okresowym osłabieniu powróci długookresowa ścieżka wzrostu światowej gospodarki.

Polską gospodarkę charakteryzują silne, fundamentalne podstawy wzrostu. Umacnia ona swoją pozycję w geopolitycznie nowych, zupełnie odmiennych warunkach, jako pełnoprawny członek Unii Europejskiej. Polska gospodarka, w tym przemysł rolno-spożywczy, dobrze wykorzystała okres przedakcesyjny dostosowując potencjał produkcyjny do wymogów unijnego prawa. Większe trudności napotkało rolnictwo, głównie za sprawą rozdrobnionej struktury agrarnej, słabej infrastruktury technicznej i zróżnicowanej w poszczególnych regionach i branżach organizacji rynku surowców rolnych. Największa dezintegracja występuje w południowo-wschodniej i środkowo-wschodniej części kraju i w branży mięsa czerwonego.

Znaczne ożywienie gospodarcze, jakie cechowało dwa ostatnie lata przed akcesją Polski do UE (1 maja 2004 r.), a szczególnie ostatnie miesiące poprzedzające tę akcesję (6,1% przyrostu PKB w II kwartale 2004 roku), nie zostało utrzymane w następnych kwartałach tegoż roku. Osłabienie to trwało do połowy 2005 roku. Np. w pierwszym kwartale 2005 roku dynamika PKB wykazała poziom zaledwie 2,2%. Jednak już w drugiej połowie 2005 roku tempo wzrostu PKB powróciło do wysokiej dynamiki, która na jeszcze wyższym poziomie (ok. 5,5%) utrzymała się w 2006 roku. W rezultacie w roku 2005 dość szybko wzrastał krajowy popyt (3,6%), a płace realne w tempie tylko nieco niższym (3%).

Jednym z głównych czynników rozwoju gospodarczego był wzrastający eksport, który osiągnął wysokie 10% tempo. Jednocześnie wzrostowi eksportu towarzyszył niemal w równym tempie wzrost importu (w 2005 roku o 9,8%). Żywność staje się eksportowym towarem, który ma duży potencjał dalszego wzrostu. Dodatkowo saldo w handlu zagranicznym towarami rolno-spożywczymi osiągnęło w 2005 roku ponad 1,6 mld euro. Zasadniczo zmieniła się geografia eksportu; blisko 2/3 ogólnego eksportu jest lokowane na rynkach krajów Unii Europejskiej. Zwiększył się w eksporcie udział towarów wysokoprzetworzonych. Polska z rolno-żywnościowymi towarami wchodzi w 2006 roku na rynki Japonii, Korei Południowej, Tajlandii i Azerbejdżanu. Znacznym utrudnieniem eksportu żywności jest zakaz importu z Polski tych towarów na rynek Federacji Rosyjskiej i Ukrainy.

O tempie rozwoju gospodarczego w znacznym stopniu świadczy zaangażowanie inwestycyjne. Nakłady inwestycyjne wzrosły w 2005 roku o 8%, przy nieco spowolnionym napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Pozytywne jest nastawienie inwestorów, pomimo wysokiego ryzyka związanego zarówno z niestabilnym otoczeniem prawnym i finansowym, jak i politycznym.

Na uwagę zasługuje postęp w inwestycjach przemysłu rolno-spożywczego. Inwestycje te, głównie o charakterze modernizacyjnym, obejmowały przede wszystkim zadania związane z dostosowaniem procesów produkcyjnych do standardów prawa unijnego. Dotyczyły one, zwłaszcza w branżach przetwarzających surowce pochodzenia zwierzęcego, standardów weterynaryjnych i sanitarnych, odpowiadających kryteriom obecności produkowanych towarów na jednolitym europejskim rynku.

Niekorzystnie przedstawia się sytuacja w zakresie postępu innowacyjnego. Wynika to z małego finansowania postępu technicznego przez sektor publiczny, jak również z przeznaczania niewielkich środków na te cele przez przedsiębiorstwa. Nakłady na finansowanie nauki, badań i innowacji wyniosły w 2005 roku zaledwie 0,6% PKB. Mały postęp innowacyjny oraz technicznego uzbrojenia pracy w sytuacji ożywienia gospodarczego miał pewien wpływ na spadek bezrobocia (do 2,3 mln osób, tj. 15% w IV kwartale 2006 roku).

Bezrobocie nadal pozostaje główną słabością gospodarki i ogromnym obciążeniem budżetu. Paradoksalnie, przy tak dużym bezrobociu, w tym także na wsi, zarysowało się nowe zjawisko, jakim jest nie zaspakajany popyt na niewykwalifikowaną siłę roboczą. Dowodzi to niechęci do podejmowania pracy przez bezrobotnych, korzystających z zasiłków i innych form pomocy społecznej. Demoralizujące jest nie wprowadzenie obligatoryjnego świadczenia pracy przez zdrowych i młodych ludzi, pobierających świadczenia z pomocy społecznej. W sytuacji, jaka ma miejsce na rynku pracy i ogólnego braku zainteresowania

podejmowaniem legalnego zatrudnienia, zwłaszcza przez niewykwalifikowanych bezrobotnych, wdrożono ułatwienia dla zatrudniania obcokrajowców.

W polityce pieniężnej sytuację charakteryzuje utrwalona równowaga. Inflacja zbliżyła się do dolnej granicy wyznaczonego celu (2,1%), a złoty utrzymał swoją silną pozycję. Wzrosły wpływy budżetowe. Rok 2005 zamknięto niższym od planowanego deficytem.

Polityka monetarna nie oddziaływała negatywnie na sytuację finansową sektora rolno-żywnościowego. Dostępność kredytów i stopy procentowe utrzymane zostały na poziomie roku 2004. Zakłady przemysłu rolno-spożywczego, operujące na rynkach wrażliwych, korzystały ze środków wsparcia w ramach programu rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich na lata 2000-2006. Rolnicy korzystali z kilku instrumentów pomocy finansowej, z których największe znaczenie ma system uproszczonych dopłat bezpośrednich (1700 mln euro za rok 2005).

VII.2. Problemy gospodarki żywnościowej wynikające z otoczenia rynkowego, krajowego i zagranicznego

Na otoczenie rynkowe, jego charakter, funkcje i instrumenty oddziaływania, zasadniczy wpływ ma Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej, której zasady wprowadzone zostały do polskiego rolnictwa i gospodarki żywnościowej. Stanowią one obowiązujący system prawny oraz otoczenia instytucjonalnego.

Niska siła nabywcza społeczeństwa i wynikający z tego wysoki udział żywności w ogólnym koszyku zakupów (ok. 30%) ostro przeciwstawia interesy producentów i konsumentów. W tej sytuacji państwo jedną ze swych funkcji realizować musi poprzez interwencje na rynku, gdzie radykalizm roszczeniowy silnych producenckich organizacji związkowych trzeba godzić z oczekiwaniami konsumentów na przyjazne im ceny żywności.

Wprowadzenie Wspólnej Polityki Rolnej nadało ARR funkcję podstawowej instytucji uprawnionej i ponoszącej odpowiedzialność za administrowanie ponad pięćdziesięcioma instrumentami tej polityki. Przyznana rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 19 kwietnia 2004 roku ARR pełna i bezwarunkowa akredytacja jest potwierdzeniem wdrożonych procedur i wiarygodności działania. Szacuje się, że wszystkie formy interwencji rynkowych skutkowały wypłaconiem przez ARR w roku 2005 ponad 1,6 mld złotych beneficjentom polityki rolnej ze środków UE. Największą ich część stanowiły subwencje eksportowe.

Struktura gospodarstw rolnych, ich mała powierzchnia i nikły potencjał produkcyjny, a także jej ogromne rozproszenie stwarzają duże problemy dla rynkowego otoczenia. W przemyśle rolno-spożywczym ma miejsce większa

koncentracja produkcji, jakkolwiek w takich dziedzinach jak np. uboje zwierząt (trzoda chlewna i bydło), rozproszenie jest również bardzo duże. Lepsza, chociaż także trudna pod tym względem, jest sytuacja w przemyśle piekarniczym, mleczarskim czy owocowo-warzywnym.

Niedostateczne powiązania ekonomiczne podmiotów przetwórstwa rolno-spożywczego z gospodarstwami rolnymi, słabo rozwinięty system umów cywilno-prawnych (kontraktacji), a także ograniczona wzajemna wiarygodność, utrwaliła taką sytuację na rynku zwierząt rzeźnych, warzyw, owoców i rzepaku, że skup prowadzą pośrednicy, a producenci zbywają swe surowce przypadkowym nabywcom. Taki stan anarchizuje rynek, nie pobudza działań proefektywnościowych i w rezultacie pomniejsza konkurencyjność krajowego sektora żywnościowego. Taka organizacja rynku dużych zwierząt rzeźnych, zwrótnie negatywnie oddziałuje na pożądane impulsy dla koniecznej konsolidacji produkcji, utrwalając archaiczne struktury. Pierwotną przyczyną takiego stanu jest rozproszony sektor ubojów. Według danych Głównego Lekarza Weterynarii w 2005 roku funkcjonowało ponad 3200 ubojni trzody i bydła. Małe, często źle uzbrojone technicznie zakłady nie są przygotowane do spełniania wymogów współczesnego rynku i funkcjonując warunkowo, jako niedostosowane do wymogów obowiązującego prawa, psują rynek. Ta część przemysłu mięsnego wymaga większej determinacji służb nadzoru sanitarnego w wyegzekwowaniu obowiązującego prawa. Należy jednak dostrzegać postęp w organizowaniu bazy surowcowej przez liderów branż, nawet w najslabiej skonsolidowanych, tj. mięsa czerwonego oraz owocowo-warzywniej.

W produkcji roślinnej dominującą kulturą są zboża. Relacje producentów zbóż towarowych z otoczeniem krajowym sprowadzają się do sprzedaży ziarna na wolnym rynku oraz po cenach zadekretowanych dla Agencji Rynku Rolnego w ramach skupu interwencyjnego. Skup ten wyniósł ze zbiorów 2005 roku milion ton, tj. 1/6 zbóż towarowych. Powodem głównym tak ograniczonych rozmiarów skupu interwencyjnego zbóż i w tym przypadku jest duże rozdrobnienie gospodarstw i niezdolność ich do spełnienia kryteriów jakościowych, a także ilościowych. We wszystkich krajach członkowskich UE obowiązuje bowiem minimalna partia dostawy zboża wynosząca 80 ton. Zabiegi władz polskich w Komisji Europejskiej by wyjątkowo zmniejszyć minimalną partię skupowanego zboża w ramach interwencji rynkowej nie przyniosły pozytywnego rezultatu. Wręcz odwrotnie, są czynione przygotowania do zaostrzenia jakościowych i ilościowych kryteriów interwencyjnego skupu zbóż w całej Unii Europejskiej.

Organizacja surowcowego rynku w branży mleczarskiej osiągnęła zdecydowanie wyższy poziom. Tradycje spółdzielcze w wolnorynkowych warunkach potwierdziły zalety integracji pionowej zapewniającej budowanie spójnego

układu surowcowo-przetwórczego. Konsolidacja zakładów mleczarskich (w opinii ekspertów wciąż niedostateczna), rosnąca presja konkurencyjna na jednolitym europejskim rynku i na rynkach trzecich oraz wdrożone standardy higieniczno-sanitarne wymuszają konsolidację bazy surowcowej. W rezultacie o ile jeszcze w roku 2003 liczba dostawców mleka wynosiła 376 tys., to w 2005 roku zmniejszyła się do 295 tys. Proces konsolidacji dostawców mleka wskazuje na możliwość dalszego zmniejszenia liczby dostawców do ok. 120 tys. (i zwiększenia przeciętnej dostawy do 74 tys. litrów mleka rocznie).

Włączenie Polski do jednolitego obszaru gospodarczego UE zmieniło zasadniczo warunki obrotu artykułami rolno-spożywczymi. Eksport i import w tym obszarze zamienił się w handel wewnątrzunijny. Zlikwidowane zostały ograniczenia taryfowe i pozataryfowe w obrocie żywnością, szczególnie w eksporcie. W imporcie obniżył się próg ochrony krajowego rynku, co wynika z przyjęcia przez Polskę unijnej, bardziej liberalnej taryfy celnej. Polska uzyskując swobodny dostęp do ponad 450-cio milionowego rynku, otworzyła jednocześnie swój 40-to milionowy rynek dla towarów żywnościowych z 24 krajów UE. W tej odmienionej sytuacji geopolitycznej i ekonomicznej producenci surowców rolnych i żywności stanęli wobec ostrych wyzwań ekonomicznych. W trudnych zmaganiach konkurencyjnych podmioty gospodarki żywnościowej wychodzą zwycięsko. Eksport wzrósł z 4 mld euro w 2003 roku do 7 mld euro w 2005 roku i ponad 8 mld euro w 2006 roku.

Efekt popytowy na polską żywność po akcesji, wywołany niższymi znacznie cenami, utrzymuje się na poziomie znacznie wyższym niż przed akcesją. Podtrzymanie tego pozytywnego trendu zależy będzie coraz silniej od innowacyjności, atrakcyjności i inwestowania w marketing i reklamę. Rozpoznawalność polskich towarów żywnościowych na rynkach krajów UE jest znikoma. Jednocześnie niezbędna jest wiarygodna identyfikowalność produktów, potwierdzana uznanymi przez odbiorców certyfikatami. Polski sektor żywnościowy w najbliższej i dalszej perspektywie będzie umacniał swoją pozycję pod warunkiem, że będzie oferował po konkurencyjnych cenach, towary atrakcyjne, jednorodne, w dużej skali i dostarczane terminowo. Produkty mięsne i mleczarskie uzyskały dostęp do takich atrakcyjnych rynków jak japoński, koreański i azerski. Zwiększają się także szanse na otwarcie dla polskich towarów żywnościowych wielkiego rynku chińskiego.

W relacjach z otoczeniem zagranicznym powstały pod koniec 2005 roku problemy w handlu żywnością z Federacją Rosyjską. W listopadzie 2005 roku strona rosyjska wprowadziła zakaz importu z Polski wszystkich rodzajów produktów pochodzenia zwierzęcego, a nieco później także wszystkich produktów pochodzenia roślinnego. W tej sytuacji eksport rolno-żywnościowy na rynek

Federacji Rosyjskiej wynoszący ponad 5% wartości ogólnego polskiego eksportu został zlikwidowany. Wykazane przez stronę rosyjską, potwierdzone przez Inspekcję Weterynaryjną, przypadki naruszenia prawa przez polskie podmioty zostały surowo ukarane, o czym strona rosyjska została poinformowana. Nie zmieniło to jednak sytuacji. Nowe postulaty rosyjskie dotyczą wyznaczenia przez stronę polską przejść granicznych, wyłącznie przez które mogłyby przechodzić towary kierowane na rynek rosyjski. W eksporcie produktów pochodzenia zwierzęcego wnioskowano o przejścia, które mają tzw. lustrzaną (polską i rosyjską) kontrolę weterynaryjną Bezledy-Bagratiowski. Unia Europejska nie przewiduje kontroli w eksporcie, gdyż wprowadziła swobodny wybór przejść granicznych, którymi towary opuszczają jednolity obszar celny. Polska – członek Unii Europejskiej nie ma kompetencji dla wprowadzenia indywidualnych rozwiązań w eksporcie, w tym także do Federacji Rosyjskiej. Cały problem leży więc w kompetencji organów wspólnotowych, w sytuacji gdy władze rosyjskie żądają uzgodnień dwustronnych.

W pierwszych miesiącach 2006 roku zakaz importu produktów żywnościowych z Polski wprowadziła Ukraina. Zakaz ten według opinii strony ukraińskiej jest spowodowany nielegalnym wywozem z Polski tych produktów na ukraiński obszar celny. Władze polskie prezentują odmienne stanowisko; nielegalny wywóz z Polski na Ukrainę towarów żywnościowych prowadzą obywatele ukraińscy.

VII.3. Problemy gospodarki żywnościowej wynikające z otoczenia instytucjonalnego (prawo i instytucje)

Wraz z przyjęciem przez Polskę prawa wspólnotowego, przyjęto również rozstrzygnięcia w zakresie infrastruktury instytucjonalnej. Wdrożono do polskiego systemu prawnego żywnościowe prawo Unii Europejskiej oraz powołano instytucje, spełniające funkcje służebne wobec celu nadrzędnego, jakim jest zapewnienie bezpieczeństwa zdrowotnego żywności. By cel ten mógł być osiągnięty wprowadzono do systemu kilka fundamentalnych zasad.

Jedną z nich jest paradygmat, że za jakość produktu, jego walory dietetyczne, smakowe, odżywcze, sensoryczne i określonej trwałości odpowiada producent, a odpowiednio do sposobu dystrybucji także hurtownie, sklepy i wielkopowierzchniowe sieci handlowe. Placówki te dokonują ilościowego i jakościowego odbioru towaru i z tym momentem przejmują za niego odpowiedzialność.

Nadzór służb publicznych nad bezpieczeństwem zdrowotnym żywności jest obecnie zdeintegrowany i ulokowany w kilku resortach. Rozproszenie

służb nadzoru nad żywnością nie zapewnia należytej skuteczności działań oraz w pełni skutecznej koordynacji. I tak: Inspekcja Weterynaryjna, Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych, Państwowa Inspekcja Ochrony Roślin i Nasiennictwa, działają w strukturach Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Inspekcja Sanitarna w Ministerstwie Zdrowia. Inspekcja Handlowa przyporządkowana jest Urzędowi Ochrony Konsumentów i Konkurencji.

Dwa zespoły ekspertów przygotowały projekt utworzenia jednolitej i kompleksowej Inspekcji Żywności. Zmierza on do wyłączenia z zakresu nadzoru poszczególnych ministerstw odpowiednich organizacji głównych inspektorów (weterynaryjnego, sanitarnego itd.) i utworzenie jednego organu urzędowej kontroli żywności, podległego prezesowi Rady Ministrów lub ministrowi, który pokierowałby wyodrębnionym działem administracji państwowej o nazwie żywność. Takie skonsolidowanie służb kontroli umożliwi stworzenie w Polsce kompatybilnego z europejskim systemem nadzoru nad bezpieczeństwem zdrowotnym żywności.

W strukturach nadzoru nad bezpieczeństwem zdrowotnym żywności na szczeblu władz Unii Europejskiej działa powołany w 2002 roku Europejski Urząd Bezpieczeństwa Żywności (EFSA – European Food Safety Authority). Podstawowym celem działalności Urzędu jest dokonywanie ocen ryzyka (rozpoznawanie ryzyka) w zakresie bezpieczeństwa żywności i przekazywanie tych ocen kompetentnym jednostkom.

Jednym z punktów krytycznych łańcucha produkcji żywności jest zapewnienie wyłączenia ogniw, które czynią nie przejrzystym dany fragment identyfikowalności ścieżki dojścia do produktu finalnego. W tym celu zbudowano system identyfikacji i rejestracji zwierząt (SIRZ). Zadaniem tego systemu jest każdorazowe ustalenie miejsca pochodzenia zwierzęcia, zapewnienie ciągu informacji identyfikujących pochodzenie mięsa i prześledzenie wstecz jego drogi aż do daty i miejsca urodzenia zwierzęcia. SIRZ jest także narzędziem w zwalczaniu chorób zakaźnych zwierząt, jest pomocny w monitoringu ksiąg rodowodowych oraz spełnia funkcję weryfikatora wniosków o dopłaty w systemie IACS.

Identyfikacja polega na trwałym oznakowaniu zwierzęcia numerem identyfikacyjnym: indywidualnym bydła, owiec i kóz lub stadnym świń. Systemem SIRZ zarządza Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, a merytoryczny nadzór sprawuje Inspekcja Weterynaryjna. Uczestnikami systemu są rolnicy, podmioty obrotu i przewozu zwierząt, zakłady ubojowe, utylizacyjne i dystrybucyjno-handlowe.

W prawnym otoczeniu gospodarki żywnościowej wprowadzono ustawową normę zobowiązującą zakłady przemysłowe oraz większe fermy hodowlane do uzyskania tzw. zintegrowanych zezwoleń na użytkowanie. Zezwolenia te wydawane są przez Wojewódzkie Inspektoraty Ochrony Środowiska na podsta-

wie auditów przeprowadzanych każdorazowo w podmiotach wnioskujących o uzyskanie takich zezwoleń.

Mniej rygorystycznie potraktowane zostały małe zakłady, w tym produkujące w ramach tzw. systemu sprzedaży bezpośredniej. Kontrole małych zakładów produkujących żywność, dokonane w roku 2005 przez Inspekcję Weterynaryjną, ustaliły nagminne przekraczanie przez te zakłady dopuszczalnych norm ilościowych, a często także jakościowych. Poważne też były uchybienia w zakresie ochrony środowiska, poziomu higieniczno-sanitarnego, a także gospodarki niejadalnymi produktami poubojowymi. Kontrole wdrożyły stosowne sankcje, a w dwunastu przypadkach wstrzymano produkcję.

VII.4. Problemy gospodarki żywnościowej w ujęciu sektorowym (rolnictwo, przetwórstwo, obrót)

Rolnictwo odgrywa w gospodarce narodowej większą rolę niż wynikałoby to z jego udziału w tworzeniu dochodu narodowego (niewiele ponad 2% PKB). Rolnictwo spełnia bowiem nieprzecenialną rolę społeczną i kulturową. Jest także depozytariuszem największego bogactwa narodowego, tj. ziemi i wraz z leśnictwem środowiska przyrodniczego.

Potencjał rolnictwa mierzony np. powierzchnią użytków rolnych jest duży i plasuje go w pierwszej czwórce największych krajów europejskich (ponad 16,2 mln ha). Jedynie Francja, Hiszpania, Niemcy mają większą niż Polska powierzchnię użytków rolnych. Potencjał ten jest słabo wykorzystany i bardzo zróżnicowany regionalnie. Relatywnie lepszym wykorzystaniem potencjału produkcyjnego rolnictwa (ziemi, kapitału, pracy) charakteryzuje się zachodnia część kraju, odznaczająca się korzystniejszą strukturą agrarną i wyższym poziomem kultury rolnej.

Podstawowym hamulcem efektywnego wykorzystywania czynników wytwórczych w gospodarstwach chłopskich jest rozproszona struktura agrarna. Sektor prywatny użytkuje 15,3 mln ha użytków rolnych, tj. 94,8% ogólnej ich powierzchni, a sektor publiczny 0,9 mln ha (5,2%). Ogólna liczba gospodarstw powyżej 1 ha użytków rolnych wynosiła 2046,8 tys. (dane spisu powszechnego z 2002 roku). Średnia powierzchnia użytków rolnych w indywidualnych gospodarstwach wzrosła w ćwierćwieczu 1980-2005 z 5,7 do 7,6 ha, tj. zaledwie o 1,9 ha. W analogicznym okresie w Hiszpanii średnia wielkość gospodarstw potroiła się. W Polsce w latach 1990-2002 ubywało rocznie średnio 15,2 tys. gospodarstw. Tendencja ta nasiliła się w następnych latach.

Tabela VII.1. Zmiany struktury gospodarstw indywidualnych w latach 1980-2005

Lata	Obszar gospodarstwa (w ha)							
	1-2	2-5	5-10	10-15	15-20	20-50	pow. 50	razem
1980	18,7	37,0	30,0	10,0	4,3	0,0	0,0	100
1990	17,7	35,1	29,8	11,3	6,1	0,0	0,0	100
2000	23,8	32,7	23,8	9,8	4,5	4,7	0,7	100
2005	25,1	33,0	21,8	9,4	4,3	5,5	0,9	100

Źródło: S. Paszkowski AR w Poznaniu materiał roboczy na Seminarium 30 stycznia 2006 r. oraz obliczenia prof. W. Józwiaka z IERiGŻ-PIB na podstawie danych GUS.

Wśród 2046,8 tys. gospodarstw rolnych o powierzchni powyżej 1 ha UR towarową produkcję rolniczą prowadziło 1416 tys. gospodarstw. Ich przeciętny obszar wynosił 11,83 ha.

Przemiany w strukturze agrarnej gospodarstw indywidualnych zmiernają w dwóch przeciwstawnych kierunkach. Z jednej strony zwiększa się liczba gospodarstw największych o powierzchni powyżej 20 i 50 ha, a jednocześnie wzrasta liczba małych gospodarstw o powierzchni 1-2 ha. Najszybciej zmniejsza się liczba i udział gospodarstw 5-10 hektarowych. Proces ten, który w przyszłości będzie się nasilał, jest naturalną konsekwencją wyzwań gospodarki rynkowej. Jednostki kreatywne, w tym młodzi dobrze przygotowani rolnicy, są beneficjentami Wspólnej Polityki Rolnej i dzięki prorynkowej orientacji zwiększają siłę ekonomiczną swych gospodarstw i zdolność do reprodukcji rozszerzonej. Takich prorynkowo zorientowanych gospodarstw jest wciąż mało. Pozytywnym zjawiskiem jest szybciej rosnąca konsolidacja produkcji niż przemiany strukturalne i koncentracja ziemi.

Wobec rosnącej liczby najmniejszych gospodarstw, które nie mają kontaktu z rynkiem i nie mają żadnych ekonomicznych szans na rozwój, z pomocą będzie przychodzić polityka rozwoju obszarów wiejskich. Szansą dla nich są instrumenty wsparcia wielofunkcyjnego rozwoju wsi i podejmowania m.in. samozatrudniania i różnych form aktywności, chroniących od wykluczenia społecznego i pozostawania biernie na łasce pomocy socjalnej.

Założenia programowe i instrumenty realizacji rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich na lata 2007-2013, zatwierdzone w dniu 27 czerwca 2006 roku przez Radę Ministrów, postawiły na wzrost konkurencyjności gospodarstw rolnych, rozwój przedsiębiorczości i zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej obszarów wiejskich, rozwój infrastruktury technicznej i społecznej na obszarach wiejskich oraz podnoszenie jakości kapitału ludzkiego i aktywizację zawodową mieszkańców wsi. Źródłami finansowania tych działań będą: Europejski Fun-

dusz Rolniczy Rozwoju Obszarów Wiejskich, Europejski Fundusz Rybacki, Fundusz Spójności, Rozwoju Regionalnego oraz środki krajowe.

Celem instrumentów wsparcia jest pobudzenie rynkowo zorientowanych gospodarstw do powiększania areалу, inwestowania w efektywne systemy wytwórcze, rozwijania specjalizacji i wieloletniej kontraktacji z zakładami przemysłu rolno-spożywczego oraz tworzenie różnorodnych form kooperacji produkcyjnej. Państwo będzie silnie wspierać powstawanie grup producentów, jak również wszelkie formy struktur produkcyjno-przetwórczo-handlowych, podejmujących i rozwijających skonsolidowaną i specjalizowaną produkcję.

Zapewne słuszne są podejmowane ostatnio intensywne działania promowania polskiej żywności regionalnej, o oznaczeniach geograficznych, źródłach pochodzenia, biodynamicznej i ekologicznej. Jednak uznawanie jej jako głównej polskiej szansy rynkowej w UE i eksportowej na rynki trzecie jest iluzoryczne, gdyż długo będzie to żywność najdroższa, niszowa, pojawiająca się okresowo, najwyżej o kilkuprocentowym udziale w rynku. Na zintegrowanym europejskim rynku i wielkich rynkach światowych liczą się tylko duże partie jednolitego i powtarzalnego towaru o uznanych markach.

Współczesny, coraz silniej liberalizowany międzynarodowy obrót towarowy eliminuje drobnych producentów. Obecni są natomiast wielcy wytwórcy, hurtownie, giełdy i wielkopowierzchniowe sieci handlowe. Polska posiada strukturalne nadwyżki np. wieprzowiny, owoców i warzyw, ziemniaków. Możliwości ich zbytu za granicą są jednak ograniczone, głównie ze względu na rozproszenie produkcji i producentów oraz ich niezdolność do oferowania znormalizowanych (standaryzowanych) dużych partii markowego towaru.

Handel rolny i żywnościowy także na rynku krajowym szybko się zmienia. Ulega on procesom konsolidacji. Hurtownie, wielkopowierzchniowe sieci handlowe i inni operatorzy obrotu stawiają producentom coraz większe wymagania ilościowe i jakościowe. Powstaje nowa infrastruktura dla dużych strumieni i wysokich standardów certyfikowanych towarów rolnych i żywnościowych.

W tych przemianach najsłabszym partnerem pozostaje indywidualny, niewielki producent rolny. Budowa odpowiadających współczesnym wymaganiom rynkowym struktur wytwórczych w rolnictwie, pomimo zachęcających warunków ekonomicznych, jest procesem społecznym i trwać będzie długo. Natomiast tworzenie różnorodnych więzi kooperacyjnych nie narusza kanonu świętej własności chłopskiej, a pozwala z pomocą środków sektora publicznego konsolidować określone, wybrane, atrakcyjne rynkowo gałęzie produkcji rolnej. W ten sposób powstają zblokowane plantacje owoców miękkich, sadów czy kultur specjalnych. Budowane są sortownie, a nawet przechowalnie. Są to jednak wciąż nieliczne inicjatywy, o czym świadczy zarejestrowanie zaledwie ok. 150

grup produkcyjnych. Nowe, korzystne ekonomicznie rozwiązania prawne i podatkowe dla grup producenckich przyspieszą procesy ich tworzenia.

Odrębnym obszarem działań związanych z organizacją rynku surowcowego jest stan powiązań ekonomicznych pomiędzy partnerami rynku, a szczególnie rolnikami i zakładami przemysłu rolno-spożywczego. Kontraktacja jest cywilno-prawnym instrumentem regulowania wzajemnych, korzystnych ekonomicznych powiązań (w omawianym przypadku) pomiędzy producentami surowców rolnych a zakładami przetwórstwa rolno-spożywczego. Jednak warunkiem wiarygodności i skuteczności umów kontraktacyjnych jest obopólna lojalność w korzystaniu z zadekretowanych obowiązków, uprawnień i odpowiedzialności. Ranga umów kontraktacyjnych wzrasta. Jeśli jednak nie jest zadawająca to dlatego, że owa lojalność często jest łamana w przeświadczeniu stron o znikomych konsekwencjach niedotrzymania warunków. Stąd też umowy kontraktacyjne bardziej mają charakter polisy zaufania niż dokumentu prawnego. Stosowanie umów kontraktacyjnych szybko upowszechnia się, zyskując rangę podstawowego instrumentu regulowania rynku.

Ma też miejsce duże zróżnicowanie stosowania umów kontraktacyjnych. Najslabiej wykorzystywane są umowy kontraktacyjne w źle zorganizowanych i rozdrobnionych branżach oraz w małych gospodarstwach rolnych. Dotyczy to zwłaszcza branży mięsa czerwonego, owoców i warzyw, zbóż i rzepaku. Są także dobrze pionowo zintegrowane branże, gdzie rolnicy opierają współpracę z podmiotami przetwórstwa rolno-spożywczego wyłącznie poprzez kontraktację (np. buraki cukrowe, ziemniaki skrobiowe, frytkowe, tytoń, chmiel, mleko, drób, rośliny specjalne, nasienne).

Kontraktację surowców rolnych podejmują towarowe silniejsze ekonomicznie gospodarstwa rolne, przedsiębiorstwa wielkoobszarowe, a także nieliczne zorganizowane grupy producenckie, branżowe organizacje rolnicze oraz spółdzielcze. Nie są to jednak działania znaczące ze względu na nikłe zainteresowanie rolników tworzeniem zespołowych form produkcji i wybierania spośród siebie reprezentacji do rozwiązywania ich ekonomicznych stosunków z otoczeniem; np. wśród zarejestrowanych ok. 150 grup producenckich działalność gospodarczą potwierdziły 93 grupy złożonymi wnioskami o należną im pomoc publiczną (18 grup po auditach otrzymało subwencje budżetowe). Postęp w organizacji grup producenckich zależy też od zmian w przepisach, których domagają się rolnicy. Postulują oni zwolnienie grup z obowiązku płacenia podatków od nieruchomości oraz od dochodów osób prawnych. Te postulaty materializują się w nowej ustawie o grupach producenckich.

Założenia programowe rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w perspektywie lat 2007-2013 zaprezentowały wizję rozwoju konkurencyjnego rol-

nictwa, poprzez zmiany struktury obszarowej jako warunku zwiększania ekonomicznej efektywności gospodarstw rolnych, specjalizacji, integracji pionowej z wykorzystaniem instrumentu regulacji rynku, jakim jest kontraktacja, kooperacja oraz wsparcia środkami publicznymi procesów dostosowawczych do rosnących wymagań wspólnotowych. Przewidują one wspieranie innowacyjnego postępu biologicznego w produkcji zwierzęcej i roślinnej, który nie byłby możliwy bez udziału osiągnięć inżynierii genetycznej i ulepszonych na jej drodze organizmów.

Nowym problemem jest wykorzystanie biomasy na cele pozażywnościowe, a szczególnie na cele energetyczne. Regulacje prawne w tym zakresie przewidują uruchomienie rynku biopaliw i biokomponentów oraz możliwość produkowania na własne potrzeby paliw silnikowych przez gospodarstwa rolne.

Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich postrzegany być musi przez pryzmat rozwoju i modernizacji gospodarstw rolnych. Potrzebny jest bezpośredni udział społeczności lokalnych w urzeczywistnianiu pożądaných przemian otoczenia rolnictwa, które w sprzężeniu zwrotnym wspierają przemiany samych gospodarstw. Wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich, cała infrastruktura techniczna i społeczna pobudza postęp cywilizacyjny i tworzy warunki jakościowo lepszego życia. Pomijanie podmiotowej roli gospodarstw rolnych w rozwoju obszarów wiejskich musiałoby oznaczać zaniechanie oddziaływania na procesy rozwojowe tych obszarów i ich stopniowe obumieranie.

Szczególne znaczenie przypisano rozwojowi edukacji dzieci i młodzieży wiejskiej. Pod tym względem najtrudniejsza jest sytuacja terenów popegeerowskich, zaniedbanych zarówno w sferze ekonomicznej, jak i społecznej. W polityce aktywizacji i rewitalizacji terenów problemowych ważnym działaniem jest niedopuszczenie do międzypokoleniowej transmisji negatywnych wzorców i abnegackich postaw, które ukształtowały się na gruncie bezrobocia i wykluczenia społecznego znacznej części robotników byłych PGR, którzy wraz z pracą stracili sens życia. Przywracane będą rozwiązania systemowe w zawodowym kształceniu młodzieży wiejskiej. Temu celowi służy powrót pod nadzór Ministra Rolnictwa szkół rolniczych.

Przetwórstwo rolno-spożywcze stało się obok rolnictwa głównym beneficjentem integracji z UE. Już w okresie przedakcesyjnym przemysł ten (w sektorach wrażliwych, takich jak: mleczarski, mięsny, owocowo-warzywny, chłodniczy, paszowy) korzystał ze środków pomocowych na cele modernizacyjne. Po wejściu Polski do Unii Europejskiej przemysł ten skorzystał podwójnie. Z jednej strony uzyskał dostęp do bezzwrotnych subwencji na modernizację i doskonalenie technologii wytwarzania z perspektywą stosowania tego instrumentu także w latach 2007-2013. Uzyskanie statusu pełnoprawnego uczestnictwa Polski we

Wspólnocie Europejskiej oraz ożywienie wewnętrzne, spowodowało wzrost popytu i zdecydowanie poprawiło sytuację przemysłu rolno-spożywczego. Instrumenty unijnej polityki regulacji rynków rolnych miały także korzystny wpływ na stabilizację tych rynków.

Istotnym czynnikiem aktywizacji wymiany handlowej na jednolitym europejskim rynku – obok konkurencyjnych cen – pozostaje innowacyjność, atrakcyjność, jakość produktów. Unikalny smak polskich wędlin, wyrobów cukierniczych, czekoladowych, mleczarskich, przetworów owocowo-warzywnych, produktów miodosytniczych, pomimo słabego wciąż marketingu i reklamy zyskują szybko dobrą renomę. Po integracji zwiększyła się liczba zakładów, które uzyskały uprawnienia do handlu na wspólnym europejskim rynku. Sprzyja temu nadal wysoka dynamika inwestowania, nie tylko liderów poszczególnych branż (głównie rynków wrażliwych), ale także w dużej części podmiotów mniejszych i średnich, które w ostatnich 2-3 latach uzyskały wysoki standard techniczny i technologiczny, a w konsekwencji uprawnienia do sprzedaży swych produktów na jednolitym europejskim rynku. Przyjęcie w całości żywnościowego prawa unijnego zaowocowało pewną poprawą skuteczności działań służb nadzoru nad bezpieczeństwem zdrowotnym surowców rolnych i produktów spożywczych.

Jedną z podstawowych procedur, decydujących o uwiarygodnieniu jakości produktów żywnościowych jest monitorowanie oraz analiza łańcucha żywnościowego. Badania w losowo wybranych przedsiębiorstwach wykazały, że nie przeprowadzono kontroli stanu wdrożenia obligatoryjnych i fakultatywnych systemów zarządzania jakością w podmiotach przemysłu rolno-spożywczego. Główny Inspektorat Weterynarii i Główny Inspektorat Sanitarny nie uruchomili centralnej ewidencji wdrożonych, obligatoryjnych systemów zarządzania jakością w podległych nadzorowi podmiotach przemysłu rolno-spożywczego. Dotyczy to procedur obejmujących: Dobrą Praktykę Higieniczną (GHP), Dobrą Praktykę Produkcyjną (GMP) oraz system HACCP. Trwają końcowe przygotowania do prowadzenia centralnej bazy danych w tym zakresie o wszystkich podległych nadzorowi przedsiębiorstwach.

W połowie 2006 roku obligatoryjny system Dobrej Praktyki Higienicznej wdrożyło w ok. 70% ogółu przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego. Najmniej korzystna jest sytuacja w małych przedsiębiorstwach, gdzie kontrole wykazały znaczne zaniedbania. Dobrą Praktykę Produkcyjną wdrożyło ok. 65% przedsiębiorstw. System kontroli krytycznych punktów procesu technologicznego (HACCP) wdrożyło ok. 40% przedsiębiorstw, a stopniowo jest on wprowadzany w dalszych ok. 30% podmiotach podlegających temu obowiązkowi. Najsłabiej przystosowanymi do wdrożenia wymaganych standardów są punkty produkcji i sprzedaży bezpośredniej, stoiska z żywnością na bazarach, targowi-

skach, w sprzedaży obwoźnej oraz pokątnego handlu „koszyczkowego”, obecnie także w dużych miastach przy halach targowych. Te formy handlu noszą znamiona szarej strefy.

W celu zapewnienia kompleksowości działania służb nadzoru nad bezpieczeństwem zdrowotnym żywności, uproszczenia struktur i wdrożenia procedur pełnej identyfikowalności (trasability) w całym łańcuchu produkcji i dystrybucji przygotowany został projekt ustawy o „służbie nadzoru nad bezpieczeństwem żywności”. Niezależnie od tego, jaki los czeka ten projekt, musi nastąpić postęp w jakości służb publicznych, odpowiedzialnych za skuteczne i wiarygodne dla odbiorców towarów rolno-żywnościowych zarządzanie ryzykiem. Pilnego rozwiązania wymaga także powołanie w kraju kompatybilnego, niezależnego od resortów, podmiotu naukowo-badawczo-eksperymentalnego, który przejmie odpowiedzialność za identyfikowanie (rozpoznawanie) ryzyka w obszarze rolno-żywnościowym i bezpośrednią współpracę z równorzędnymi placówkami europejskimi i krajowymi.

Dwuletni okres obecności Polski w strukturach Unii Europejskiej potwierdza wysoką konkurencyjność sektora rolno-spożywczego. Podmioty tego przetwórstwa mają znaczne przewagi konkurencyjne. Przewagi te potrafią skutecznie wykorzystywać na bardzo konkurencyjnym europejskim rynku. Jednym z głównych źródeł owych przewag są nadal (pomimo zmniejszenia) niższe znacznie w Polsce ceny w całym sektorze rolno-spożywczym. Opłata pracy jest kilkakrotnie niższa, zarówno na poziomie producentów surowców (rolników), jak również pracowników zakładów przetwórczych. Ta niska opłata pracy z nadwyżką rekompensuje mniejszą niż w innych krajach Unii Europejskiej wydajność pracy (która, zwłaszcza w ostatnich dwóch latach, zauważalnie się podnosi). Większe, jednostkowe zużycie nośników energetycznych i innych mediów, w tym wody, jest z kolei rekompensowane niższymi ich cenami, jakkolwiek ze względu na wzrost cen nośników energii przewagi te będą wygasać. W najbliższych latach niższe niż w pozostałych państwach Unii Europejskiej, zwłaszcza „piętnastki”, będą ceny ziemi.

VII.5. Problemy głównych działów gospodarki żywnościowej

Przemysł zbożowo-młynarski

Ustabilizowana od kilku lat sytuacja podażowo-popytowa zapewnia przemysłowi zbożowo-młynarskiemu korzystną pozycję surowcową. Gorzej należy ocenić postęp jakościowy w produkcji zbóż, tj. jednolitość odmianowa, powtarzalność partii, ich wielkość, zdrowotność, jak i kwalifikacyjne

parametry skupu pszenicy: siła opadania, rozpływalność, gluten, zanieczyszczenia. Przemysł ten nie podjął starań o ukształtowanie stabilnej bazy surowcowej, nie zorganizował (poza liderami branży) systemu wieloletniej kontraktacji, wspartej profesjonalnym poradnictwem, zaniechał starań o profilowanie towarowych gospodarstw w kierunku specjalizacji zbożowej.

Przemysł dysponuje nadwyżkami mocy przerobowej młynów i boryka się z dużą szarą strefą, rozdrobnieniem potencjału przerobowego, niską integracją pionową z bazą surowcową. Problemem tego przemysłu jest niedostateczna sprawność zaplecza transportowego i logistycznego, słabość systemów zapewniania bezpieczeństwa i jakości w produkcji i handlu. Skutkuje to niską konkurencyjnością, przy znacznie korzystniejszej sytuacji w handlu zagranicznym produktami wtórnego przetwórstwa (galanteria zbożowa, makarony).

Przemysł paszowy

Przemysł paszowy należy do tej grupy sektorów przemysłu rolno-spożywczego, który ma w Polsce duże perspektywy rozwoju. Wynika to z obecnej struktury agrarnej, charakteryzującej się małą koncentracją produkcji zwierzęcej oraz nieuchronną konsolidacją i integracją poziomą i pionową gospodarstw rolnych. Równolegle nasilał się będzie proces modernizacji i koncentracji produkcji zwierzęcej, a szczególnie trzody chlewnej, oraz zmian systemów żywienia zwierząt, na rzecz stosowania zrównoważonych i pełnoporcjowych pasz przemysłowych.

W tym przemyśle postępuje konsolidacja mocy wytwórczych, gdzie liderzy aktywnie łączą podmioty. Połączenie np. Provimi i Rolimpexu w 2006 roku zwiększyło udział tej Grupy Kapitałowej w krajowym rynku pasz do ponad 40%. Drobne mieszalnie znikają z rynku, gdyż nie mają warunków do sprostaania wymogom konkurencyjności. Silna konkurencja wynika z nadwyżki mocy wytwórczych nad poziomem popytu krajowego.

Przemysł paszowy wyróżnia dobra jakość produktów, wdrożone systemy GHP, GMP i HACCP, efektywne systemy sprzedaży i na ogół dobra kondycja firm. Do słabych stron należy brak krajowego rynku surowców białkowych (pogłębiony unijnym zakazem stosowania w paszach zwierzęcych protein). Przemysł paszowy nie osiągnął pożądanego stopnia integracji pionowej z producentami zbóż. Krajowe pasze są mało rozpoznawalne na rynkach zagranicznych, a brak markowych produktów osłabia pozycję tego przemysłu.

Przemysł mleczarski

Przemysł mleczarski jako jedyny przemysł spożywczy utrzymał w dużej części status spółdzielczy. Rolnicy-dostawcy mleka są członkami spółdzielni mleczarskich, w strukturach których funkcjonują zakłady przetwórcze. Tradycje spółdzielcze w znacznym stopniu ograniczyły sprzedaż zakładów przetwarzających mleko prywatnym inwestorom, w tym także kapitałowi zagranicznemu. Nie uniknięto jednak słabości, polegających na oporach wobec nieuniknionej konsolidacji jednostek produkcyjnych i zwiększania jednostkowego potencjału ekonomicznego.

Okolo 40% potencjału produkcyjnego przemysłu mleczarskiego znalazło się w rękach kapitału francuskiego oraz niemieckiego. Zakłady spółdzielcze i prywatne zostały gruntownie zmodernizowane, a znaczna ich liczba reprezentuje poziom światowy.

Integracja pionowa przemysłu mleczarskiego z bazą surowcową przyspieszyła procesy modernizacyjne gospodarstw towarowych, rozwój specjalizacji i koncentrację stad krów. Szybki wzrost jednostkowej mleczności pozwolił na wydatne ograniczenie pogłowia. Pozwolił też na techniczne uzbrojenie całego łańcucha produkcyjnego, co zapewniło pożądany poziom higieniczno-sanitarny, a w konsekwencji jakość surowca.

Mleczarstwo (obok drobiarstwa) w kilku ostatnich latach osiągnęło największy postęp w restrukturyzacji, modernizacji i koncentracji produkcji w gospodarstwach towarowych. Zasadniczo zmniejszyła się liczba producentów mleka. Z tej produkcji wypadło ok. 300 tys. gospodarstw, a proces koncentracji będzie nadal postępować. Dla małych gospodarstw pojawiła się ekonomiczna i mentalna bariera spełnienia dużych wymagań ilościowych i jakościowych mleka. Takie gospodarstwa mają szansę współpracy z dużymi ubojniami w drodze krzyżowania krów mlecznych z bydłem ras mięsnych i prowadzenia w systemie kontraktacji opasu walców z przeznaczeniem na mięso kulinarne. W ten sposób można rozwijać w oparciu o własne pasze produkcję mięsa wołowego o najwyższych walorach jakościowych, pewnym i perspektywicznym zbycie i dobrych cenach.

Przemysł mięsny i drobiarski

Pod względem wielkości obrotów jest to największy sektor gospodarki żywnościowej. Cechą tego przemysłu jest bardzo duże rozproszenie, szczególnie ubojów trzody chlewnej i bydła, słabe (poza liderami) powiązania umowami kontraktacyjnymi z towarowymi gospodarstwami rolnymi, organizowanie za-

opatrzenia surowcowego przez pośredników oraz przypadkowe zakupy zwierząt na spędach lub w systemie obwoźnym.

Brak konsolidacji w branży przynosi negatywne skutki na rynku. Ograniczony eksport (ok. 10% ogólnej sprzedaży) jest powodowany przede wszystkim niewielką zdolnością sprostania dużym zamówieniom, jednolitych i powtarzalnych partii certyfikowanego towaru. Przemysł nie wypromował własnej marki, a na rynkach amerykańskim, niemieckim, angielskim, znane są i rozpoznawane tylko znaki towarowe jednej firmy. Rozdrobnione przedsiębiorstwa nie potrafiły (poza liderami) specjalizować asortymentowo produkcji. Działa tu swoisty syndrom małego indywidualisty, gdzie każdy z ponad 2000 podmiotów produkuje w małych ilościach niemal identyczny, bardzo liczny asortyment wędlin, zbywany w równie rozproszonych kanałach dystrybucji. Taki profil przemysłu mięsnego nie tworzy ekonomicznych warunków do rozwijania promocji i reklamy, szerszego rozpoznania możliwości lokacyjnych, do ekspansji na rynek unijny czy na rynki trzecie, które potrzebują dużych partii standaryzowanego towaru, wiarygodnego i rozpoznawalnego producenta. Dlatego na te rynki weszło zaledwie kilkudziesięciu największych polskich producentów.

Rozproszenie potencjału ubojowego dużych zwierząt oraz dążenie zakładów do uzyskania weterynaryjnych certyfikatów UE, spowodowało nie zawsze uzasadniony ekonomicznie duży wysiłek modernizacyjny w latach bezpośrednio poprzedzających integrację (2002-2004). Konsekwencją tego jest niewykorzystywanie mocy, niska wydajność pracy, małe marże ubojowe i przetwórcze oraz duże zadłużenie.

Lustrzanym odbiciem takiej struktury przemysłu jest rozproszone rolnictwo i równie rozproszone stada trzody chlewnej i bydła. Przeciętne stado świń w jednym gospodarstwie rolnym wynosi 28 sztuk. Fermy wielkostadne mają zaledwie 9% udział w pogłowie świń. Bezpośrednią i stałą współpracę z hodowcami poprzez kontraktację i kooperację prowadzą tylko duże i niewielka część średnich zakładów. Zupełny brak jest powiązań kapitałowych rolników i ubojni. Znaczące miejsce ma natomiast szara strefa, anarchizująca rynek mięsa i wyrobów mięsnych.

Standardów prawa żywnościowego, zwłaszcza systemu bezpieczeństwa żywności oraz ciągłego monitorowania pochodzenia produktów (identyfikowalności), nie spełniają małe zakłady ubojowe i przetwórcze, głównie ze względu na brak współdziałania z pozostałymi operatorami łańcucha żywnościowego.

Przemysł mięsny silnie odczuł utratę przewag cenowych na poziomie rolnictwa, która nastąpiła w pierwszych kwartałach po integracji Polski z UE. Ceny surowca wieprzowego na poziomie producenta w Polsce i pozostałych krajach UE były wtedy zbliżone. Wzrosła konkurencja ze strony skonsolidowanego,

wysoko efektywnego przemysłu mięsnego krajów „piętnastki”. Wstrzymany eksport produktów sektora na rynki Federacji Rosyjskiej i Ukrainy zwiększa nierównowagę podażowo-popytową i cenowe konsekwencje strukturalnych nadwyżek towarowych na krajowym rynku.

Brak konsolidacji struktur branżowych, zdolnych do skutecznego artykułowania interesów zrzeszonych w niej podmiotów, nie stwarza warunków do przeciwstawiania się nierównopartnerskim stosunkom, jakie na producentach wymuszają międzynarodowe wielkopowierzchniowe sieci handlowe. Wymuszają one ceny poniżej uzasadnionych kosztów produkcji, a także wydłużają terminy płatności, co powoduje, że sieci handlowe kredytuują się niepłaconymi należnościami producentom. Dekompozycja organizacji branżowych postępuje nadal, gdyż obok stowarzyszeń „Polskie Mięso” oraz „Rzeźników i Wędliniarzy” powołano kolejną organizację branżową: „Unię Pracodawców Przemysłu Mięsnego”. Taki stan ograniczonej współpracy i postępującej dezintegracji struktur jest jedną z największych słabości sektora, osłabiającą jego pozycję w stosunkach z otoczeniem rynkowym i instytucjonalnym.

Korzystniejsza jest struktura drobiarstwa. W tej branży wykształciła się ważąca liczba nowoczesnych, krajowych i zagranicznych koncernów i dużych zakładów, które pionowo i poziomo są zintegrowane (przez kontraktację, kooperację, a nawet powiązania kapitałowe) z hodowcami. Hodowcy drobiu należą do najaktywniejszej części polskich rolników, o najlepszym zawodowym przygotowaniu, reprezentują na ogół znaczny potencjał ekonomiczny oraz nowoczesną wielkostadną produkcję drobiu. Drobiarstwo należy do najszybciej rozwijających się działów gospodarki żywnościowej. Krajowy popyt na to mięso zwiększył się szczególnie w wyniku zalecanej przez medycynę diety, rekomendującej konsumpcję białego mięsa. Dodatkowo zwiększył się jego udział w rynku kosztem wołowiny, która znalazła się w głębokim popytowym regresie w wyniku medialnej paniki spowodowanej zagrożeniem gąbczastą encephalopatią bydła.

Branża drobiarska ma korzystny stan integracji poziomej i zaawansowane struktury pionowej integracji, ustabilizowane formy kontraktacji surowca i kooperacji z podmiotami uboju i przetwórstwa. Dobrze zorganizowane jest zaplecze hodowlane i praktyczny udział nauki w rozwiązywaniu problemów postępu genetycznego, profilaktyki zdrowotnościowej drobiu i warunków środowiskowych. W ocenie Krajowej Izby Drobiarstwa nadal utrzymuje się znaczna szara strefa, zwłaszcza w ubojach i wprowadzaniu na rynek tuszek drobiowych pochodzących z tych ubojni. Surowca do tych ubojni dostarczają rozproszone gospodarstwa, utrzymujące małe, prymitywne kurniki, słabo penetrowane przez Inspekcję Weterynaryjną.

Polską specjalizacją eksportową jest w drobiarstwie produkcja tradycyjnej gęsi „owsianej”, która obok gęsi węgierskiej opanowała rynek niemiecki. Dobrze rozwija się produkcja kaczek, w znacznej części sprzedawana przez zakłady drobiarskie na jednolitym europejskim rynku.

Przetwórstwo owoców i warzyw

Sektor owoców i warzyw, należy do większych w Unii Europejskiej (łącznie ponad 7 mln ton). Jednak tej dużej produkcji nie odpowiada pożądana struktura (rozdrobienie), ani poziom integracji pionowej rolników-producentów surowców (zwłaszcza sadowniczych) z zakładami przetwórczymi. Pod tym względem znacznie lepsza jest sytuacja w warzywnictwie, a gorsza w produkcji owoców, w tym także miękkich. Występuje duży opór rolników przed zawieraniem umów kontraktacyjnych, w których nie są określone minimalne i gwarantowane ceny skupu.

W strukturach produkcyjnych wyodrębniły się z jednej strony duże podmioty przetwórstwa, profilowanego w określonych segmentach rynku, w znacznej części będące własnością kapitału zagranicznego. Przejęły one większą część rynku (przetwory pomidorowe – Heintz Polska i Agros, dżemy – Materne, Agros, zagęszczone soki – Binder, Steinhauser, Jahneckepol, mrożonki – Bonduelle, Hortex, konserwy i marynaty – Bonduelle, Pudliszki). Z drugiej strony utrzymuje się ponad 900 polskich mikrofirm, które produkują głównie susze owocowe i warzywne, warzywa kwaszone, a także kompoty. Większej roli w kształtowaniu eksportu nie odgrywają także firmy o zatrudnieniu od 10 do 49 osób (209 zakładów).

Procesy modernizacyjne najintensywniej przebiegają w firmach będących liderami branży. Zwiększają one atrakcyjność i innowacyjność produktów, a także oddziałują na dalszą koncentrację produkcji. Modernizacja dużych zakładów, nowoczesny system zarządzania, dobry marketing i agresywna reklama, zapewniły tym firmom stały wzrost rentowności, a koszty produkcji i przewagi komparatywne praktycznie usunęły zagrożenia ze strony importu.

W branży nie osiągnięto konsolidacji organizacyjnej, która pozwoliłaby na utworzenie reprezentacji ogólnokrajowej, zdolnej do skutecznego reprezentowania interesów zrzeszonych podmiotów w strukturach państwowych i w otoczeniu biznesowym, a zwłaszcza handlowym. Na organizacyjnej dekompozycji najwięcej tracą mikro i małe przedsiębiorstwa, niezdolne samodzielnie zabiegać o przyjazne otoczenie. Nie dopracowano się skonsolidowanej organizacji branżowej producentów warzyw, a także analogicznej organizacji producentów sadowników.

Wiele rozproszonych struktur lokalnych czy nawet regionalnych, nie połączonych w jedną, branżową, ogólnokrajową organizację sadowników czy odpowiednio producentów warzyw, czyni te środowiska niezdolnymi do wiarygodnego reprezentowania interesów tych producentów. Stan ten uniemożliwia osiąganie partnerskich stosunków w relacjach międzynarodowych, czy też na forum odpowiednich ogólnounijnych struktur branżowych. Osłabienie organizacyjne uniemożliwia skuteczne korzystanie ze środków Unii Europejskiej np. na promocję, marketing, szkolenia, a także przystępowanie do platform technologicznych, które stanowią jedną z głównych dźwigni postępu technologicznego i innowacyjnego.

Przemysł soków i napojów

Charakterystyczną cechą tego przemysłu jest wysoka koncentracja potencjału produkcyjnego. Głównymi podmiotami rynku napojów orzeźwiających są światowe koncerny. Udział pięciu największych firm w podaży napojów orzeźwiających sięga 90% (w tym Coca Cola, Pepsi Co). W podaży soków, napojów owocowo-warzywnych, owocowych i nektarów udział czterech liderów przekracza 70% (Maspex, Agros Nowa, Hortex Holding, Sokpol).

Mniej skoncentrowany był potencjał wytwórczy wód mineralnych. W ostatnich 2-3 latach szybko zmniejszała się liczba producentów wód mineralnych, co jest następstwem zamykania zakładów rozlewniczych o przestarzałej technologii, a często także niespełnienia wymaganych parametrów jakościowych. Ubytek na rynku tych dostawców z nadwyżką rekompensuje uruchomienie dwóch dużych, nowoczesnych rozlewni wód oraz gruntowna modernizacja zakładów w Tyliczu, Muszynie i Drzewcach. Modernizacji przemysłu napojowego sprzyja włączenie go do unijnego systemu wsparcia środkami finansowymi w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego „Modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich”.

Uruchomiony został projekt promocji konsumpcji soków marchwiowych na pozaunijnych rynkach, ze współfinansowaniem środkami Unii Europejskiej. Wielostronna, w tym medialna kampania promocji profilaktyki prozdrowotnej inicjowana przez Instytut Żywności i Żywienia, pod hasłem „aktywne życie, racjonalna dieta” szczególnie eksponuje walory zdrowotne i smakowe naturalnych soków owocowych, warzywnych i ich mieszanek. Kampania ta, przy wciąż mało aktywnej marketingowo-reklamowej działalności producentów napojów, powoli przełamuje tradycyjne modele dietetyczne. Wyraża się to zróżnicowaną dynamiką sprzedaży soków, napojów, nektarów i wód na krajowym rynku i na rynkach krajów Unii Europejskiej.

Dalszy rozwój rynku napojowego zależy od kilku podstawowych czynników. Przede wszystkim branża negatywnie ocenia brak warunków dla producentów w Polsce, analogicznych jak w pozostałych krajach UE. Przedsiębiorstwa mają utrudniony dostęp do kredytów, zarówno obrotowych, jak i inwestycyjnych. Narażone są na trudności w ubieganiu się o otrzymanie środków finansowego wsparcia w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego.

Do istotnych problemów przedsiębiorstw operujących na rynku soków owocowych i warzywnych należy organizowanie integracji pionowej z producentami surowców. Przypadkowe zakupy surowca, bez trwałych powiązań kontraktacyjnych przedsiębiorstw przetwórczych z towarowymi gospodarstwami sadowniczymi i warzywnymi anarchizują rynek, pozbawiają możliwości pozyskiwania jednolitych i standaryzowanych partii towaru, o cechach odpowiadających końcowemu produktowi o najwyższych walorach dietetycznych i smakowych.

Niedostateczne powiązania pionowe rolników z przetwórcami, ale też poziome w ramach producentów surowców osłabiają siłę konkurencyjną całego układu. Wymagają aktywnej pracy organizatorskiej służb przemysłu, łączenia działań kontraktacyjnych z szerokim instruktazem fachowym i organizatorską pomocą dla wspólnego zakładania upraw zablokowanych (jak to ma np. miejsce w Gołdapi, rejonie Grójca, Łowicza czy Rzeszowa). Wielu wysiłków wymaga też poprawa organizacji rynku zbytu gotowych produktów. Słabo skonsolidowany stan organizacyjny producentów jest konfrontowany z coraz silniejszym rynkiem, gdzie wielkopowierzchniowe sieci handlowe nie traktują producentów w partnerski sposób. W rezultacie marże przetwórcze ulegają obniżaniu, co osłabia kondycję ekonomiczną przetwórci, a pośrednio oddziałuje na cenowe warunki skupu surowców, pogarszając opłacalność rolnictwa.

Przemysł cukrowniczy

Branża cukrownicza tradycyjnie stanowi jeden z ważących sektorów gospodarki żywnościowej. W przyszłości odgrywać będzie także istotną rolę, jakkolwiek sposób wykorzystania buraków cukrowych ulegnie najprawdopodobniej istotnej zmianie. Produkcja buraków cukrowych należy do kultur o najwyższej wydajności energetycznej (energii odnawialnej) osiąganey w strefie klimatu umiarkowanego. Jednocześnie jest to kultura pozwalająca na otrzymanie najniższych kosztów na jednostkę uzyskiwanej energii odnawialnej. Te właściwości buraków rekomendują efektywne ich wykorzystanie jako surowiec do produkcji bioetanolu. Najbliższa przyszłość pokaże, jak gospodarka wykorzysta tę szansę.

Przemysł cukrowniczy wyróżnia się utrwaloną od dziesięcioleci pełną integracją pionową. System wieloletniej kontraktacji stosowany jest powszechnie i stanowi instrument obopólnie korzystnych związków ekonomicznych plantatorów buraków cukrowych z cukrowniami.

Branża cukrownicza była beneficjentem integracji z UE. Zapewniła sobie i plantatorom wysoką dochodowość, opłaconą przez konsumentów w postaci wyższej ceny. Unijna reforma systemu regulacji rynku cukru wymusza będzie przyspieszone procesy koncentracji produkcji, zweryfikuje rejonizację plantacji buraków, eliminując tereny mniej odpowiednie dla uzyskiwania wysokich plonów cukru z jednostki powierzchni uprawy tej kultury. Następować będzie również koncentracja uprawy buraków w glebowo i klimatycznie najkorzystniejszych rejonach, przy mniejszej odległości plantacji od cukrowni (woj. dolnośląskie, wielkopolskie, kujawsko-pomorskie, lubelskie). Spadek opłacalności produkcji buraków i cukru wymusi szybkie procesy konsolidacyjne w branży, a duża pomoc restrukturyzacyjna UE zachęci do likwidacji cukrowni, które nie podążają wymogom konkurencyjnego rynku, coraz szerzej otwieranego na liberalne zasady handlu światowego. Niższe (o 39%) dekretowane ceny buraków cukrowych częściowo będą rekompensowane plantatorom, a niższe ceny zbytu cukru obniżą marże przerobowe i wymuszą obniżanie kosztów fabrykacyjnych. Reforma rynku cukru, przy pewnych kosztach społecznych, zapewnia szansę przemysłowi cukrowniczemu w Polsce i plantatorom buraków cukrowych, a przez procesy konsolidacyjne, modernizacyjne i elastyczność zachowań na konkurencyjnym rynku, utrzymanie, a nawet umocnienie swej pozycji.

Przemysł cukierniczy

Branża cukiernicza ma znikome związki z produkcją krajowych surowców rolniczych. Jest to przemysł produktów wysokiego (wtórnego) przetworzenia, korzystający z surowców strefy gorącego klimatu (kakao, kawa, arachidy, orzechy kokosowe, cytrusy) oraz wykorzystujący krajowe źródła przetworzonych produktów przemysłu żywnościowego (cukier, tłuszcze roślinne, przetwory mleczarskie, produkty przemysłu owocowo-warzywnego itp.). Przemysł ten najwcześniej sprywatyzowany, w przeważającej części sprzedany został światowym koncernom (m.in. Nestle, Suchard, Kraft), które obecnie kontrolują ok. 80% rynku.

Przemysł czekoladowy i galanterii cukierniczej jest gruntownie zmodernizowany, nowoczesnie zarządzany i skoncentrowany. Natomiast segmenty ciastkarski, lodów, świeżych wypieków, wyrobów żelatynowych, są silnie rozdrobnione, produkują wyroby mało bądź nierozpoznawalne. Ze względu na kon-

kurencyjne ceny produkty te znajdują nabywców m.in. na rynku niemieckim, angielskim, hiszpańskim oraz w nowo przyjętych krajach do UE. Produkty te na lokalnych rynkach krajowych nie są anonimowe i mają ugruntowaną pozycję. Wyróżnia je wysoka jakość, konkurencyjne ceny, związane z relatywnie niskimi kosztami produkcji. Na zagranicznych rynkach znane są przede wszystkim produkty o uznanych, światowych markach, produkowane w Polsce przez renomowane koncerny, mające znany brend lub zachowane tradycyjne marki (jak np. E. Wedel), nowoczesne kanały dystrybucji, reklamę i agresywny marketing.

Poważnym utrudnieniem działania tego przemysłu są częste nowelizacje prawa żywnościowego, krótkie terminy dostosowawcze, a także skomplikowane i kosztowne procedury certyfikacji i dostosowania się do reguł unijnych. Pewną szansą tego sektora jest zaistnienie na rynkach krajów UE polskich produktów regionalnych. Niezbędne jest tu jednak pokonanie skomplikowanych i długotrwałych procedur formalnych, związanych z rejestracją tych produktów w UE.

Przemysł gorzelniczy

Przemysł gorzelniczy od wielu lat podlega restrykcyjnemu systemowi podatkowemu, co jest główną przyczyną zużycia moralnego i fizycznego potencjału produkcyjnego. Trwale utrzymywane, poniżej kosztów wytwarzania, ceny zbytu surówki (ok. 1,70 zł/litr) przyniosły regres w wykorzystaniu potencjału produkcyjnego i surowcowego, ujawniły deprecjację potencjału wytwórczego.

Polskie gorzelnictwo, ze względu na wielkość zaplecza surowcowego i mocy wytwórczych, ma warunki na osiągnięcie pozycji lidera w produkcji bioetanolu w Unii Europejskiej. Ustawy o biopaliwach i biokomponentach stwarzają pewne szanse na odwrócenie likwidacyjnych procesów w przemyśle gorzelniczym i zapewnienie niezbędnych warunków jego funkcjonowania. Przemysł gorzelniczy jest jednak pominięty w możliwościach uczestnictwa w projektach modernizacyjnych PROW z udziałem środków wsparcia z UE na lata 2007-2013. Jednocześnie wcześniej zużyty potencjał produkcyjny pozbawia ten przemysł amortyzacji jako źródła finansowania inwestycji.

Przemysł gorzelniczy, typowy przemysł rolny, z natury jest rozproszony, o niewielkim jednostkowym potencjale, a w związku z tym słabo zintegrowany organizacyjnie, przy nikłej działalności stowarzyszenia branżowego. Nierówne relacje gorzelni z podmiotami przemysłu spirytusowego nie stworzyły warunków dla systemu współpracy opartego o wieloletnie umowy kontraktacyjne, a tym bardziej dla wspólnych przedsięwzięć inwestycyjnych. Rynek surówki nadal jest zdeorganizowany, przypadkowy, pozornie nadpodażowy i dotychczas nie zapewnia właścicielom ekonomicznego sensu działania.

VIII. Analiza strategiczna wybranych sektorów polskiego przemysłu spożywczego

VIII.1. Metodyka analizy strategicznej sektora

Wprowadzenie

Analiza strategiczna jest elementem procesu zarządzania strategicznego. Zarządzanie strategiczne jako dyscyplina wiedzy i praktyki rozwinęła się w systemie wolnorynkowym. Dyscyplina ta jest ukierunkowana na wspieranie podejmowania racjonalnych decyzji strategicznych i ich skuteczne wdrażanie przez zarządy przedsiębiorstw.

Analiza strategiczna sektora jest więc swego rodzaju zapożyczeniem metod analitycznych wypracowanych na użytek poszczególnych przedsiębiorstw na rzecz analizy całego sektora. Warto także zauważyć, że zarządzanie strategiczne, w dosłownym rozumieniu mogłoby mieć miejsce na poziomie sektora tylko w sytuacji centralnego planowania.

W niniejszym opracowaniu przyjęto założenie, że obiektem analizy są poszczególne sektory reprezentowane przez typowe (przeciętne) przedsiębiorstwo danego sektora. Należy zaznaczyć, że przyjęcie jako perspektywy analizy punktu widzenia firmy i jej interesów rzutuje na interpretacje wielu zjawisk i trendów. Przykładowo, bardzo intensywna rywalizacja (konkurencja) w sektorze będzie z punktu widzenia przedsiębiorstwa interpretowana negatywnie, gdyż utrudnia wygenerowanie wysokiej stopy zwrotu z kapitału, podczas gdy z punktu widzenia ogólnospołecznego może być interpretowana pozytywnie¹⁸.

Sensem analizy sektora jako całości jest, zdaniem autora, wskazanie najważniejszych uwarunkowań, które powinny wziąć pod uwagę w swoich decyzjach strategicznych typowe przedsiębiorstwa sektora. Nie zastępuje to przeprowadzenia własnej analizy na poziomie pojedynczego przedsiębiorstwa¹⁹, ale może znakomicie ułatwić to zadanie.

Definicje podstawowych pojęć

Analiza strategiczna to diagnoza potencjału przedsiębiorstwa (jego atutów i słabości) oraz szans i zagrożeń w otoczeniu, podejmowana w celu opracowania strategii.

Analiza otoczenia polega na identyfikacji szans i zagrożeń związanych z makrootoczeniem i otoczeniem sektorowym przedsiębiorstwa.

¹⁸ Przynajmniej na gruncie ekonomii neoklasycznej.

¹⁹ Ma to tym większe znaczenie im bardziej dana firma różni się od statystycznego przedsiębiorstwa sektora.

Makrootoczenie (otoczenie dalsze) to zespół warunków funkcjonowania przedsiębiorstwa, na kształtowanie się których firma nie ma bezpośredniego wpływu. Klasycznym podejściem do analizy makrootoczenia jest metoda PEST, która postuluje, aby diagnozować je w przekroju 4 obszarów: polityczno-prawnego (P), ekonomicznego (E), społecznego (S) i technologicznego (T).

Otoczenie sektorowe (otoczenie konkurencyjne, otoczenie bliższe) to zespół warunków funkcjonowania przedsiębiorstwa, na kształtowanie się których firma ma bezpośredni wpływ. Obejmuje ono podmioty, z którymi firma ma powiązania konkurencyjne i kooperacyjne. Klasycznym narzędziem w zakresie analizy otoczenia konkurencyjnego jest model 5 sił Portera.

Analiza potencjału strategicznego przedsiębiorstwa polega na identyfikacji jego silnych stron (atutów) i słabości. Silne strony to zasoby i możliwości przedsiębiorstwa zwiększające jego zdolność do konkurowania na rynku. Słabe strony to luki w zakresie zasobów i możliwości przedsiębiorstwa zmniejszające jego zdolność do konkurowania na rynku.

Analiza SWOT (akronim angielskich słów: Strengths – siły, Weaknesses – słabości, Opportunities – szanse, Threats – zagrożenia) to forma podsumowania analizy strategicznej w formie tabelarycznego zestawienia szans²⁰ i zagrożeń w otoczeniu oraz silnych i słabych stron przedsiębiorstwa.

Założenia metodyczne

Analiza strategiczna ma zazwyczaj charakter oceny jakościowej. Wynika stąd jej duża podatność na subiektywne spojrzenie oraz duża swoboda w doborze i interpretacji czynników poddanych ocenie. Podstawowymi założeniami metodycznym niniejszego opracowania jest dążenie do ograniczenia wyżej wymienionych wad poprzez:

- standaryzację,
- kwantyfikację.

Standaryzacja polega na opracowaniu jednolitych kluczy tabelarycznych do oceny szans i zagrożeń oraz silnych i słabych stron. **Kwantyfikacja** polega na zastosowaniu skal porządkowych do oszacowania kierunku i siły oddziaływania danego czynnika. Ponadto, w przypadku analizy 5 sił Portera oraz analizy atutów i słabości zastosowano wagi procentowe (sumujące się do 100%) w celu zobrazowania względnego znaczenia danego czynnika na tle innych.

²⁰ Częstym błędem popełnianym w analizie SWOT jest przypisywanie słowu „szanse” potocznego znaczenia (możliwość zrobienia czegoś) np. szansą jest poszerzenie portfela produkcji, zwiększenie inwestycji. Tymczasem w analizie SWOT „szanse” oznaczają czynniki w otoczeniu (a więc zewnętrzne w stosunku do przedsiębiorstwa i jego zamiarów) o pozytywnym wpływie na firmę.

Metoda analizy makrootoczenia

Ponieważ najważniejsze trendy i zjawiska w makrootoczeniu są wspólne dla całego przemysłu spożywczego zidentyfikowano jedną ich listę – posługując się przy tym schematem analizy PEST. Dla każdego zjawiska/trendu wskazano wynikające z nich efekty oddziaływania na polski przemysł spożywczy (tab. VIII.1). Warto zauważyć, że ten sam efekt oddziaływania zjawiska czy trendu w makrootoczeniu może być zarówno szansą jak i zagrożeniem, w zależności od perspektywy konkretnego sektora. Dlatego, pomimo zidentyfikowania wspólnej dla całej branży spożywczej listy zjawisk/trendów w makrootoczeniu, ich interpretacji jako szans/zagrożeń dokonano odrębnie dla ocenianych subsektorów.

Tabela VIII.1. Analiza makrootoczenia dla polskiego przemysłu spożywczego w oparciu o metodę PEST

Segment otoczenia	Zjawisko/trend	Efekt oddziaływania na polski przemysł spożywczy
Polityczne	Wejście do UE	Otwarty dostęp do rynku unijnego
		Konkurencja ze strony firm unijnych
		Objęcie mechanizmami WPR
		Zwiększone wymagania jakościowo-sanitarne – koszty dostosowań
		Wyrównywanie się cen w poszerzonej UE
		Dostęp do środków finansowych w ramach funduszy unijnych
Liberalizacja handlu w ramach WTO	Łatwiejszy dostęp do rynku światowego	Konkurencja ze strony państw-liderów kosztowych
		Redukcja wsparcia w ramach WPR
Ekonomiczne	Wysokie bezrobocie	Słaba presja na wzrost płac
		Presja na niskie ceny produktów spożywczych
		Duży popyt na żywość niskoprzetworzoną
		Ograniczony popyt na żywność wysokoprzetworzoną
	Silny i umacniający się złoty	Zmniejszająca się międzynarodowa konkurencyjność cenowa (efekt kursu złotego)
	Dynamiczny wzrost gospodarczy	Rosnący popyt na żywność wysokoprzetworzoną Malejący popyt na żywość niskoprzetworzoną
Specjalizacja i koncentracja produkcji rolniczej	Spadek samozaopatrzenia	Zmniejszanie się samowystarczalności w zakresie środków do produkcji
Społeczne	Niski przyrost naturalny	Globalny spadek popytu na żywność
	Fala emigracji zarobkowej do UE	Globalny spadek popytu na żywność
		Ułatwione wejście z polską żywnością na rynki krajów „emigracyjnych”
	Zmiany w stylu życia: zdrowie, oszczędność czasu w zakresie przygotowania posiłku	Rosnący popyt na produkty „light”
		Malejący popyt na żywność wysokokaloryczną
		Rosnący popyt na żywność wysokoprzetworzoną, w tym: funkcjonalną, „wygodną”
Malejący popyt na żywość niskoprzetworzoną		
Technologiczne	Niskie nakłady państwa na B+R	Słabe wsparcie ze środków publicznych rozwoju technologicznego

Źródło: Opracowanie własne.

Metoda analizy otoczenia sektorowego

W tabelach VIII.2-VIII.6 zaprezentowano klucze tabelaryczne do analizy otoczenia sektorowego w oparciu o model 5 sił Portera. W metodzie tej sytuacja w otoczeniu bliższym przedsiębiorstwa jest rozpatrywana przez pryzmat łącznego oddziaływania 5 czynników: siły przetargowej dostawców, rywalizacji wewnątrz sektora, groźby nowych wejść, groźby substytucji oraz siły przetargowej nabywców²¹. W ramach kluczy tabelarycznych wyodrębniono 3 stany: małe oddziaływanie danej siły, umiarkowane oddziaływanie danej siły, duże oddziaływanie danej siły. Dla kluczy tabelarycznych przyjęto pięciostopniową skalę porządkową:

- +2 (słabe oddziaływanie danej siły/czynnika ją determinującego – duża szansa),
- +1 (trudno rozstrzygnąć pomiędzy słabym a umiarkowanym oddziaływaniem danej siły/czynnika ją determinującego),
- 0 (umiarkowane oddziaływanie danej siły/czynnika ją determinującego – ani szansa, ani zagrożenie),
- -1 (trudno rozstrzygnąć pomiędzy umiarkowanym a silnym oddziaływaniem danej siły/czynnika ją determinującego),
- -2 (silne oddziaływanie danej siły/czynnika ją determinującego – duże zagrożenie).

²¹ Model Portera pozwala zdiagnozować potencjał tworzenia wartości w danej branży. Biznes można porównać do pieczenia ciasta. To jak duży tort uda się upiec (czytaj: jak dużą wartość firma wytworzy) zależy od dwóch elementów: maksymalnej kwoty, jaką nabywca gotów byłby zapłacić za produkt (tzw. *willingness-to-pay*) oraz kosztu alternatywnego dla dostawcy. *Willingness-to-pay* nabywcy wynika z unikalności produktu, która jest uwarunkowana: dostępnością podobnych produktów u dotychczasowych producentów (rywalizacja wewnątrz sektora), dostępnością podobnych produktów u nowo-wchodzących do sektora (zagrożenie nowych wejść), dostępnością substytutów danego produktu (groźba substytucji). Koszt alternatywny dostawcy oznacza wartość najatrakcyjniejszej, niewykorzystanej alternatywy. Firma tworzy wartość, jeśli *willingness-to-pay* jej nabywcy przekracza koszt alternatywny jej dostawcy. Upieczony tort (czytaj: wytworzona wartość) ulega podziałowi pomiędzy graczy uczestniczących w jego wytworzeniu: firmę oraz jej nabywców i dostawców. To jak duży kawałek tortu (wartości) uda się firmie utrzymać zależy od siły przetargowej nabywców i dostawców. Duża siła przetargowa nabywców powoduje, że cena sprzedaży firmy (czyli cena zakupu przez klientów) kształtuje się znacznie poniżej ich *willingness-to-pay*. Duża siła przetargowa dostawców powoduje, że cena zakupu firmy kształtuje się znacznie powyżej ich kosztu alternatywnego. Reasumując, 5 sił Portera determinuje przeciętną wartość możliwą do wytworzenia i utrzymania przez przedsiębiorstwa sektora. Ich indywidualna rentowność zależy od ich indywidualnej sprawności działania. Istotą analizy 5 sił jest identyfikacja elementów struktury sektora, które determinują mechanizm tworzenia i przechwytywania wartości, a następnie ich klasyfikacja jako szans i zagrożeń. Przy czym szansami są czynniki, które niwelują oddziaływanie 5 sił, zaś zagrożeniami elementy, które potęgują oddziaływanie 5 sił według modelu Portera.

Tabela VIII.2. Klucz do oceny siły przetargowej dostawców surowca

Czynnik	Poziom siły		
	Mała siła	Umiarkowana siła	Duża siła
Liczba dostawców surowca	Kilkudziesięciu i więcej	Kilkunastu	Jeden lub kilku
Koszty zmiany	Wysokie	Średnie	Niskie lub brak
Unikalność oferty	Standardowa	Ograniczone zróżnicowanie	Wyjątkowe cechy oferty
Wrażliwość odbiorców na koszty zakupów	Wysoki udział w strukturze kosztów, niska rentowność, mały wpływ na jakość produktu końcowego	Średni udział w strukturze kosztów, średnia rentowność, średni wpływ na jakość produktu końcowego	Niski udział w strukturze kosztów, wysoka rentowność, kluczowy wpływ na jakość produktu końcowego
Możliwość zbytu poza sektorem	Brak lub niewielka	Umiarkowanie atrakcyjne alternatywy	Atrakcyjne alternatywne możliwości
Możliwość integracji w przód	Brak lub niewielka	Średnio znacząca	Łatwa i znacząca

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela VIII.3. Klucz do oceny rywalizacji (konkurencji) wewnątrz sektora

Czynnik	Poziom siły		
	Słaba rywalizacja	Średnia rywalizacja	Silna rywalizacja
Liczba firm reprezentujących 75% podaży	Jedna lub kilka	Kilkanaście	Kilkadziesiąt i więcej
Dynamika wzrostu sektora	Wysoka	Niska	Stagnacja lub spadek
Presja na zapewnienie sprzedaży	Produkty trwałe	Produkty o średniej trwałości	Produkty nietrwałe
Możliwość rywalizacji pozacenowej	Duża możliwość konkurowania marką, jakością, wygodą, innowacyjnością, zdrowotnością itp.	Średnia możliwość konkurowania marką, jakością, wygodą, innowacyjnością, zdrowotnością itp.	Niewielka lub brak możliwości konkurowania marką, jakością, wygodą, innowacyjnością, zdrowotnością itp.
Różnorodność konkurentów	Brak lub niewielka	Średnia różnorodność pod względem zasobów, form prawnych, kraju macierzystego itp.	Duża różnorodność pod względem zasobów, form prawnych, kraju macierzystego itp.
Bariery wyjścia	Brak lub niewielkie	Umiarkowane	Wysokie

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela VIII.4. Klucz do oceny zagrożenia ze strony substytutów

Czynnik	Poziom siły		
	Małe zagrożenie	Średnie zagrożenie	Duże zagrożenie
Czy istnieją substytuty?	Brak lub bardzo dalekie	Umiarkowanie bliskie	Bardzo bliskie
<i>Uwaga: ocenę kontynuować, gdy powyższy czynniki uzyskał co najmniej ocenę średnią</i>			
Przewaga cenowa substytutów	Substytuty zdecydowanie droższe	Substytuty porównywalne cenowo	Substytuty zdecydowanie tańsze
Pozacenowa przewaga substytutów (funkcjonalność, wygoda, zdrowotność itp.)	Substytuty zdecydowanie gorsze	Substytuty porównywalne	Substytuty zdecydowanie lepsze
Koszty zmiany („przerzucenia” się na substytut)	Wysokie	Umiarkowane	Brak lub niskie
Skłonność nabywców do zmiany	Brak lub niska	Umiarkowana	Wysoka

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela VIII.5. Klucz do oceny zagrożenia ze strony nowych konkurentów wchodzących do sektora

Czynnik	Poziom siły		
	Małe zagrożenie	Średnie zagrożenie	Duże zagrożenie
Dynamika rynku	Niska obecnie i w przyszłości	Średnia	Wysoka
Przeciętna rentowność	Niska obecnie i w przyszłości	Średnia	Wysoka
<i>Uwaga: ocenę kontynuować, gdy powyższe czynniki uzyskały co najmniej ocenę średnią</i>			
Bariery gorszej pozycji kosztowej	Dotychczasowi gracze mają dużą przewagę kosztową wynikającą z większej skali, doświadczenia, lokalizacji	Dotychczasowi gracze mają średnią przewagę kosztową wynikającą z większej skali, doświadczenia, lokalizacji	Dotychczasowi gracze nie mają przewagi kosztowej wynikającej z większej skali, doświadczenia, lokalizacji
Bariery kapitałowe	Podjęcie działalności w sektorze wymaga olbrzymich nakładów kapitałowych	Podjęcie działalności w sektorze wymaga dość dużych nakładów kapitałowych	Podjęcie działalności w sektorze wymaga niewielkich nakładów kapitałowych
Dostęp do kanałów zbytu	Bardzo trudny	Umiarkowanie trudny	Łatwy
Dostęp do źródeł zaopatrzenia	Bardzo trudny	Umiarkowanie trudny	Łatwy
Prawdopodobieństwo działań odwetowych	Bardzo wysokie	Umiarkowane	Brak lub niskie
Lojalność wobec dotychczasowych producentów	Bardzo wysoka	Umiarkowana	Brak lub niska

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela VIII.6. Klucz do oceny siły przetargowej nabywców

Czynnik	Poziom siły		
	Mała siła	Umiarkowana siła	Duża siła
Stopień koncentracji odbiorców	75% obrotów realizowanych z kilkudziesięcioma lub więcej odbiorcami	75% sprzedaży realizowanych z kilkunastoma odbiorcami	75% sprzedaży realizowanych z jednym lub kilkoma odbiorcami
Wrażliwość na cenę	Wysokie marże, konsumenci finalni niewrażliwi cenowo	Średnie marże, konsumenci finalni umiarkowanie wrażliwi cenowo	Niskie marże, konsumenci finalni bardzo wrażliwi na ceny
Znaczenie pozacenowych wyróżników produktów	Duża rola w decyzjach zakupowych takich parametrów jak: marka, jakość, wygoda, innowacyjność, zdrowotność itp., a także poziom obsługi logistycznej, dostosowanie do specyficznych wymagań	Średnia rola w decyzjach zakupowych takich parametrów jak: marka, jakość, wygoda, innowacyjność, zdrowotność itp., a także poziom obsługi logistycznej, dostosowanie do specyficznych wymagań	Brak lub znikoma rola w decyzjach zakupowych takich parametrów jak: marka, jakość, wygoda, innowacyjność, zdrowotność itp., a także poziom obsługi logistycznej, dostosowanie do specyficznych wymagań
Koszty zmiany kontrahenta	Wysokie	Średnie	Niskie lub brak

Źródło: Opracowanie własne.

Metoda analizy silnych i słabych stron sektora

W ocenie silnych i słabych stron poszczególnych sektorów (będącej *de facto* oceną typowego przedsiębiorstwa w danym sektorze) zastosowano wielokryterialną analizę w przekroju obszarów funkcjonowania przedsiębiorstwa. Umownie wyodrębniono 4 takie obszary:

- zasobów ludzkich i zarządzania,
- produkcyjno-techniczny,
- marketingowy,
- finansowy.

Tabela VIII.7. Klucz do oceny silnych i słabych stron sektorów

Obszar	Kryterium szczegółowe	Słaba strona	Ani atut ani słabość	Silna strona
1. Obszar zasobów ludzkich i zarządzania	1.1. Efektywność płacy ^a	Niższa niż w UE (przewaga w kosztach pracy jest wyraźnie niższa od różnicy w wydajności pracy)	Porównywalna do UE (przewaga w kosztach pracy wyrównuje różnicę w wydajności pracy)	Wyższa niż w UE (przewaga w kosztach pracy wyraźnie przewyższa różnicę w wydajności pracy)
	1.2. Jakość personelu	Kwalifikacje nie zaspokajają potrzeb	Kwalifikacje umiarkowanie odpowiadają potrzebom	Kwalifikacje w pełni odpowiadają potrzebom
	1.3. Rozwiązania z zakresu organizacji i zarządzania	Przestarzałe, dominacja kadr inżyniersko-technicznych w zarządach	Stopniowo unowocześniane, stopniowe wdrażanie pojedynczych współczesnych metod i technik menedżerskich	Nowoczesne, zarządy stosują szereg współczesnych metod i technik menedżerskich
2. Obszar produkcyjno-techniczny	2.1. Wyposażenie techniczne	Przestarzałe, utrudniające funkcjonowanie na rynku UE	Umiarkowanie nowoczesne, umożliwiające funkcjonowanie na rynku UE	Nowoczesne, na poziomie najlepszych firm UE
	2.2. Skala produkcji	Zdecydowanie niższa niż w UE	Porównywalna do UE	Zdecydowanie wyższa niż w UE
	2.3. Systemy jakości	Tylko liderzy posiadają ISO i systemy branżowe	Liderzy i część przeciętnych firm posiada ISO i systemy branżowe	ISO i systemy branżowe są standardem
	2.4. B+R	Brak działalności B+R	Działalność B+R w niewielkim zakresie, transfer „know-how” ze spółek-matek	Znaczące nakłady B+R
	2.5. Ceny surowców	Zdecydowanie wyższe od UE	Porównywalne do UE	Zdecydowanie niższe od UE
	2.6. Jakość surowców	Zdecydowanie niższa niż w UE	Porównywalna do UE	Zdecydowanie wyższa niż w UE
	2.7. Sezonowość lub cykliczność dostaw surowców	Znaczące wahania	Niewielkie wahania	Brak wahań

Cd. tab. VIII.7

Obszar	Kryterium szczegółowe	Słaba strona	Ani atut ani słabość	Silna strona
3. Obszar marketingowy	3.1. Produkt-jakość (a) – walory smakowe, funkcjonalne, zdrowotne itp.	Zdecydowanie gorsza w stosunku do UE	Brak wyraźnej przewagi w stosunku do UE	Zdecydowanie lepsza w stosunku do UE
	3.2. Produkt-jakość (b) – stabilność parametrów	Zdecydowanie gorsza w stosunku do UE	Brak wyraźnej przewagi w stosunku do UE	Zdecydowanie lepsza w stosunku do UE
	3.3. Cena	Zdecydowanie wyższa w stosunku do UE	Brak wyraźnej przewagi w stosunku do UE	Zdecydowanie niższa w stosunku do UE
	3.4. Dystrybucja	Długie, słabo zorganizowane kanały, słaba infrastruktura logistyczna firm	Kanały średnio zorganizowane, średnia liczba szczebli, średnia infrastruktura logistyczna firm	Krótkie kanały, dobra infrastruktura logistyczna firm
	3.5. Promocja-marki	<i>Generic brands, private labels</i> lub marki lokalne	Marki ogólnokrajowe	Silne marki o potencjale ponadnarodowym
	3.6. Promocja – poruszanie się po rynkach zagranicznych	Nieumiejętność poruszania się po rynkach zagranicznych	Umiarkowana umiejętność poruszania się po rynkach zagranicznych	Umiejętność poruszania się po rynkach zagranicznych
4. Obszar finansowy	4.1. Rentowność ^b	Niska lub ujemna (ROE<6%)	Umiarkowana (ROE=6-14%)	Wysoka (ROE>14%)
	4.2. Płynność ^c	Za niska (WBP<1)	Umiarkowana (WBP=1-1,5)	Wysoka (WBP>1,5)
	4.3. Stopa inwestowania ^d	Niska (<1)	Umiarkowana (ok. 1-1,5)	Wysoka (>1,5)
	4.4. Zadłużenie ^e	Wysokie (>2)	Umiarkowane (ok. 1-2)	Niskie (<1)

^a Efektywność płacy ilorazem przychodów i kosztów wynagrodzeń, jest zatem syntetyczną miarą uwzględniającą równocześnie zagadnienia wydajności pracy oraz poziomu kosztów pracy. Niskie koszty pracy nie świadczą o konkurencyjności, jeżeli równocześnie niska wydajność pracy niweluje przewagę niskich kosztów; ^b Na podstawie średniej stopy zwrotu z kapitału własnego (ROE) z lat 2003-2005. Średnia rentowność 52-tygodniowych bonów skarbowych w tym okresie wyniosła 5,76% – innymi słowy takiej stopy zwrotu z kapitału może oczekiwać inwestor w przypadku braku ryzyka. Zważywszy na ryzyko operacyjne i finansowe działalności gospodarczej inwestor może oczekiwać dodatkowo tzw. premii za ryzyko. Szacunki premii za ryzyko dla polskich przedsiębiorstw podawane w literaturze wahają się w przedziale 6-8%. Uznano zatem, że akceptowalny ROE powinien przekraczać 6% – tylko wtedy oferuje bowiem jakąkolwiek premię za ryzyko, zaś wysoki ROE powinien być wyższy od 14% – pozwalając na wygenerowanie tzw. zysku ekonomicznego; ^c Na podstawie średniej wskaźnika bieżącej płynności z lat 2003-2005; ^d Na podstawie średniej wskaźnika relacji inwestycji do amortyzacji z lat 2003-2005; ^e Na podstawie średniej wskaźnika relacji pożyczek i kredytów długoterminowych do amortyzacji z lat 2003-2005.

Źródło: Opracowanie własne.

VIII.2. Analiza sektora przetwórstwa zbóż

Analizę strategiczną sektora przetwórstwa zbóż przeprowadzono w podziale na jego dwa segmenty:

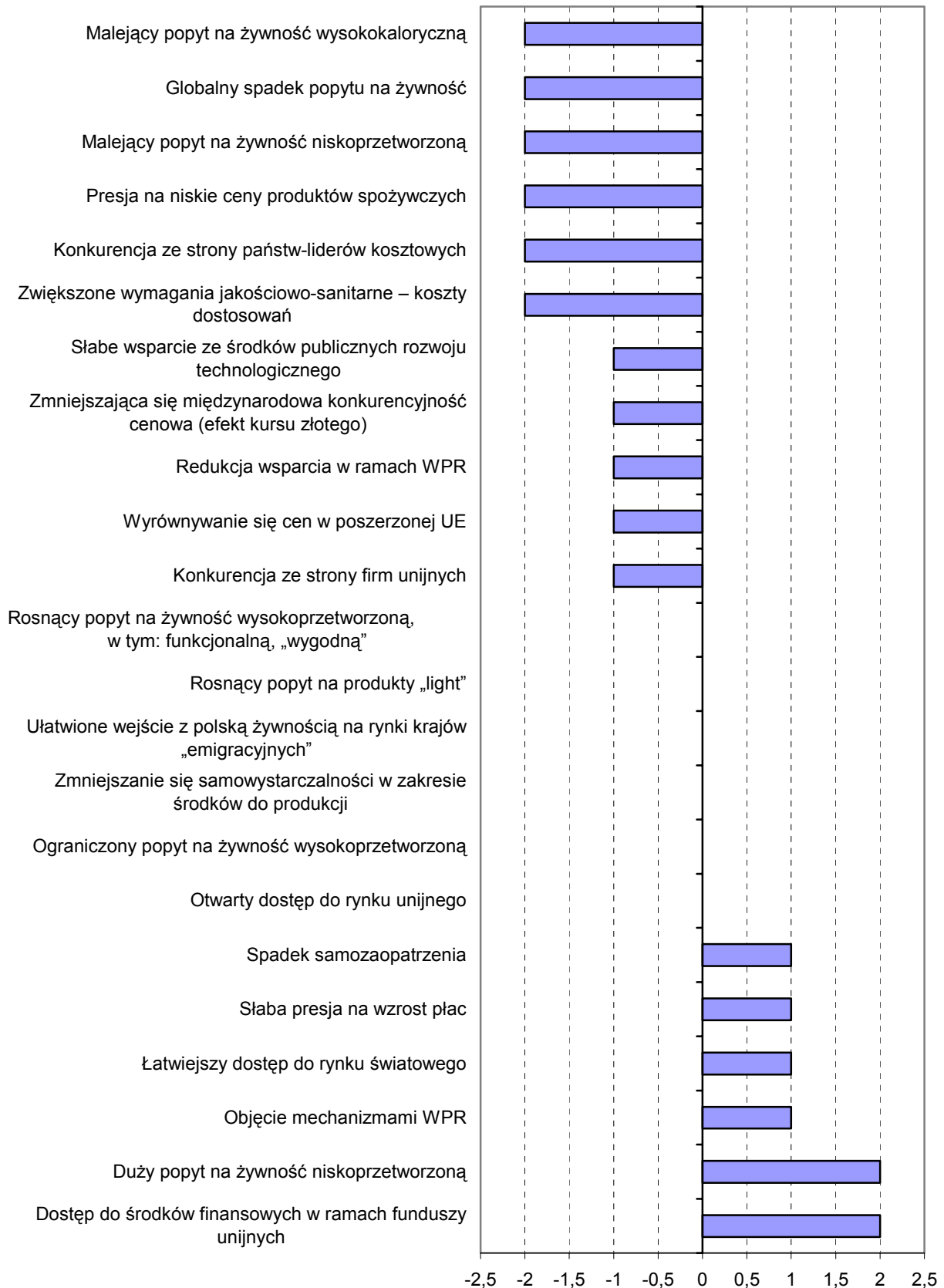
- subsektor przemiału zbóż,
- subsektor produkcji pasz.

Tabela VIII.8. Doprecyzowanie analizy PEST dla sektora przetwórstwa zbóż

Efekt oddziaływania na polski przemysł spożywczy	Kierunek i siła oddziaływania subsektora	
	przemiału zbóż	produkcji pasz
Otwarty dostęp do rynku unijnego	0	0
Konkurencja ze strony firm unijnych	-1	-2
Objęcie mechanizmami WPR	+1	0
Zwiększone wymagania jakościowo-sanitarne – koszty dostosowań	-2	-1
Wyrównywanie się cen w poszerzonej UE	-1	-2
Dostęp do środków finansowych w ramach funduszy unijnych	+2	+2
Łatwiejszy dostęp do rynku światowego	+1	0
Konkurencja ze strony państw-liderów kosztowych	-2	-2
Redukcja wsparcia w ramach WPR	-1	0
Słaba presja na wzrost płac	+1	+1
Presja na niskie ceny produktów spożywczych	-2	-1
Duży popyt na żywość niskoprzetworzoną	+2	0
Ograniczony popyt na żywność wysokoprzetworzoną	0	0
Zmniejszająca się międzynarodowa konkurencyjność cenowa (efekt kursu złotego)	-1	-1
Malejący popyt na żywość niskoprzetworzoną	-2	0
Spadek samozaopatrzenia	+1	0
Zmniejszanie się samowystarczalności w zakresie środków do produkcji	0	+2
Globalny spadek popytu na żywność	-2	-1
Ułatwione wejście z polską żywnością na rynki krajów „emigracyjnych”	0	0
Rosnący popyt na produkty „light”	0	0
Malejący popyt na żywność wysokokaloryczną	-2	0
Rosnący popyt na żywność wysokoprzetworzoną, w tym: funkcjonalną, „wygodną”	0	0
Słabe wsparcie ze środków publicznych rozwoju technologicznego	-1	-1
Średnia	-0,39	-0,26

Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek VIII.1. Szanse i zagrożenia w makrootoczeniu subsektora przemiału zbóż



Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek VIII.2. Szanse i zagrożenia w makrootoczeniu subsektora produkcji pasz



Źródło: Opracowanie własne.

Tabela VIII.9. Analiza 5 sił według Portera dla sektora przetwórstwa zbóż

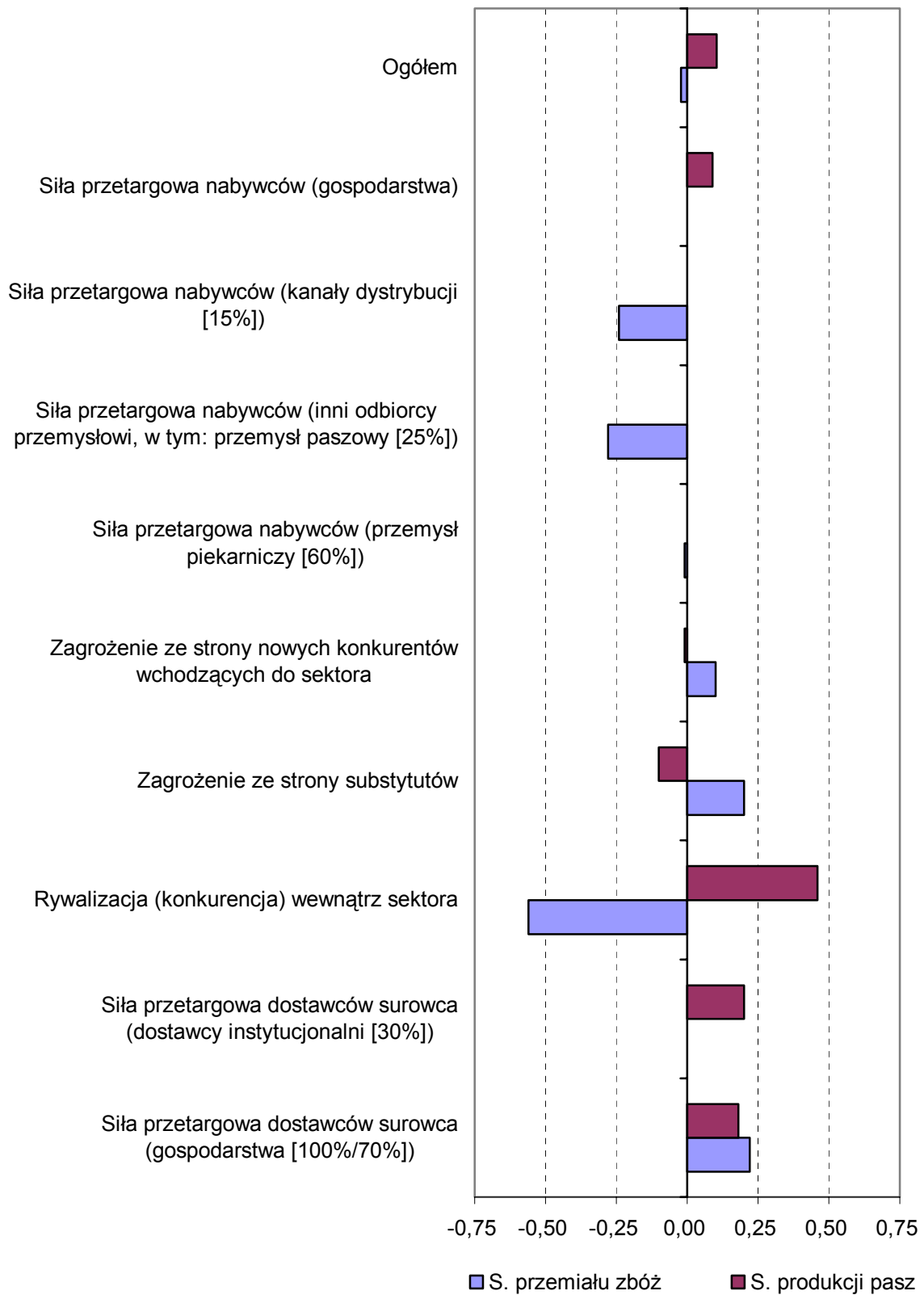
Siła/czynnik	Waga	Waga 2	Ocena według klucza subsektor		Ocena ważona subsektor	
			przemiał zbóż	produkcja pasz	prze- miał zbóż	produkcja pasz
Siła przetargowa dostawców surowca (gospodarstwa [100%/70%])						
Liczba dostawców surowca	6%	-	2	2	0,12	0,12
Koszty zmiany	2%	-	-1	-1	-0,02	-0,02
Unikalność oferty	6%	-	2	2	0,12	0,12
Wrażliwość odbiorców na koszty zakupów	2%	-	0	0	0,00	0,00
Możliwość zbytu poza sektorem	2%	-	-2	-2	-0,04	-0,04
Możliwość integracji w przód	2%	-	2	0	0,04	0,00
Średnia ważona					0,22	0,18
Siła przetargowa dostawców surowca (dostawcy instytucjonalni [30%])						
Liczba dostawców surowca	6%	-	-	1	-	0,06
Koszty zmiany	2%	-	-	0	-	0,00
Unikalność oferty	6%	-	-	2	-	0,12
Wrażliwość odbiorców na koszty zakupów	2%	-	-	0	-	0,00
Możliwość zbytu poza sektorem	2%	-	-	2	-	0,04
Możliwość integracji w przód	2%	-	-	-1	-	-0,02
Średnia ważona					-	0,20
Rywalizacja (konkurencja) wewnątrz sektora						
Liczba firm reprezentujących 75% podaży	11%	-	-2	2	-0,22	0,22
Dynamika wzrostu sektora	8%	-	-2	2	-0,16	0,16
Presja na zapewnienie sprzedaży	4%	-	2	2	0,08	0,08
Możliwość rywalizacji pozacenowej	11%	-	-2	0	-0,22	0,00
Różnorodność konkurentów	2%	-	-2	0	-0,04	0,00
Bariery wyjścia	4%	-	0	0	0,00	0,00
Średnia ważona					-0,56	0,46
Zagrożenie ze strony substytutów						
Czy istnieją substytuty?	5%	10%	2	-2	0,20	-0,10
<i>Uwaga: ocena kontynuowana w przypadku, gdy powyższy czynnik uzyskał 0 lub mniej</i>						
Przewaga cenowa substytutów	2%	-	-	-1	-	-0,02
Pozacenowa przewaga substytutów (funkcjonalność, wygoda, zdrowotność itp.)	1%	-	-	1	-	0,01
Koszty zmiany („przerzucenia” się na substytut)	1%	-	-	1	-	0,01
Skłonność nabywców do zmiany	1%	-	-	0	-	0,00
Średnia ważona					0,20	-0,10

Cd. tab. VIII.9

Siła/czynnik	Waga	Waga 2	Ocena według klucza subsektor		Ocena ważona subsektor	
			przemiał zbóż	produkcja pasz	przemiał zbóż	produkcja pasz
Zagrożenie ze strony nowych konkurentów wchodzących do sektora						
Dynamika rynku	2%	5%	2	-1	0,10	-0,02
Przeciętna rentowność	2%	5%	0	-2	0,00	-0,04
<i>Uwaga: ocena kontynuowana w przypadku, gdy powyższe czynniki uzyskały średnio 0 lub mniej</i>						
Bariery gorszej pozycji kosztowej	1%	-	-	2	-	0,02
Bariery kapitałowe	1%	-	-	0	-	0,00
Dostęp do kanałów zbytu	1%	-	-	2	-	0,02
Dostęp do źródeł zaopatrzenia	1%	-	-	-2	-	-0,02
Prawdopodobieństwo działań odwetowych	1%	-	-	2	-	0,02
Lojalność wobec dotychczasowych producentów	1%	-	-	1	-	0,01
Średnia ważona					0,10	-0,01
Siła przetargowa nabywców (przemysł piekarniczy [60%])						
Stopień koncentracji odbiorców	8%	-	2	-	0,16	-
Wrażliwość na cenę	5%	-	-2	-	-0,10	-
Znaczenie pozacenowych wyróżników produktów	5%	-	-1	-	-0,05	-
Koszty zmiany kontrahenta	2%	-	-1	-	-0,02	-
Średnia ważona					-0,01	-
Siła przetargowa nabywców (inni odbiorcy przemysłowi, w tym: przemysł paszowy [25%])						
Stopień koncentracji odbiorców	8%	-	-2	-	-0,16	-
Wrażliwość na cenę	5%	-	0	-	0,00	-
Znaczenie pozacenowych wyróżników produktów	5%	-	-2	-	-0,10	-
Koszty zmiany kontrahenta	2%	-	-1	-	-0,02	-
Średnia ważona					-0,28	-
Siła przetargowa nabywców (kanały dystrybucji [15%])						
Stopień koncentracji odbiorców	8%	-	0	-	0,00	-
Wrażliwość na cenę	5%	-	-2	-	-0,10	-
Znaczenie pozacenowych wyróżników produktów	5%	-	-2	-	-0,10	-
Koszty zmiany kontrahenta	2%	-	-2	-	-0,04	-
Średnia ważona					-0,24	-
Siła przetargowa nabywców (gospodarstwa)						
Stopień koncentracji odbiorców	8%	-	-	2	-	0,16
Wrażliwość na cenę	5%	-	-	-2	-	-0,10
Znaczenie pozacenowych wyróżników produktów	5%	-	-	1	-	0,05
Koszty zmiany kontrahenta	2%	-	-	-1	-	-0,02
Średnia ważona					-	0,09
Ocena ważona ogółem					-0,02	0,10

Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek VIII.3. Szanse i zagrożenia w otoczeniu bliższym sektora przetwórstwa zbóż na podstawie analizy 5 sił Portera



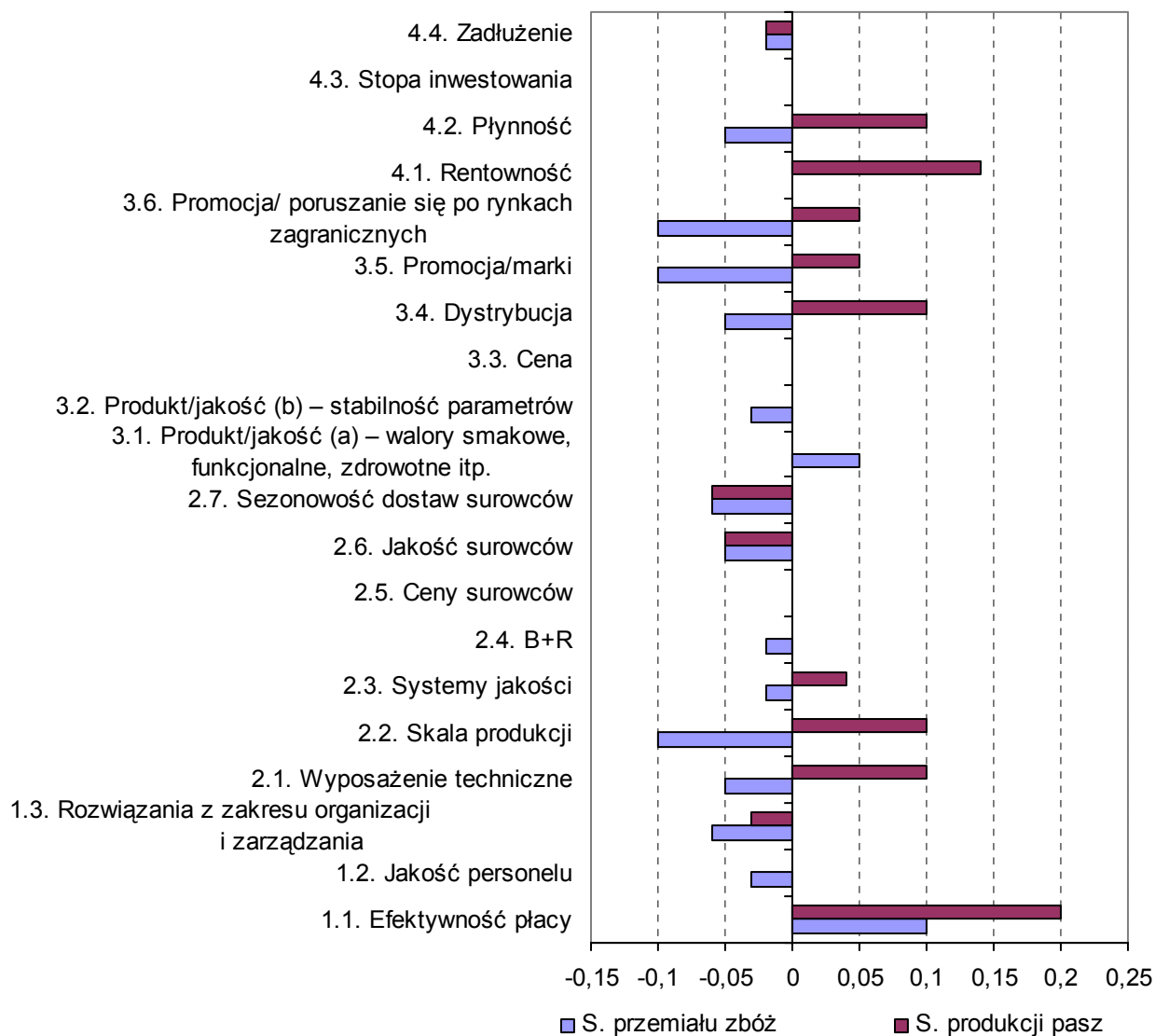
Źródło: Opracowanie własne.

Tabela VIII.10. Analiza silnych i słabych stron sektora przetwórstwa zbóż

Obszar	Kryterium szczegółowe	Waga	Ocena według klucza subsektora		Ocena ważona subsektora	
			prze- miału zbóż	produkcji pasz	prze- miału zbóż	produkcji pasz
1. Obszar zasobów ludzkich i zarządzania	1.1. Efektywność płacy	10%	1	2	0,10	0,20
	1.2. Jakość personelu	3%	-1	0	-0,03	0
	1.3. Rozwiązania z zakresu organizacji i zarządzania	3%	-2	-1	-0,06	-0,03
Średnia ważona					0,01	0,17
2. Obszar produkcyjno-techniczny	2.1. Wyposażenie techniczne	5%	-1	2	-0,05	0,10
	2.2. Skala produkcji	5%	-2	2	-0,10	0,10
	2.3. Systemy jakości	2%	-1	2	-0,02	0,04
	2.4. B+R	2%	-1	0	-0,02	0
	2.5. Ceny surowców	10%	0	0	0	0
	2.6. Jakość surowców	5%	-1	-1	-0,05	-0,05
	2.7. Sezonowość/ cykliczność dostaw surowców	3%	-2	-2	-0,06	-0,06
Średnia ważona					-0,30	0,13
3. Obszar marketingowy	3.1. Produkt/jakość (a) – walory smakowe, funkcjonalne, zdrowotne itp.	5%	1	0	0,05	0
	3.2. Produkt/jakość (b) – stabilność parametrów	3%	-1	0	-0,03	0
	3.3. Cena	10%	0	0	0	0
	3.4. Dystrybucja	5%	-1	2	-0,05	0,10
	3.5. Promocja/marki	5%	-2	1	-0,10	0,05
	3.6. Promocja/ poruszanie się po rynkach zagranicznych	5%	-2	1	-0,10	0,05
Średnia ważona					-0,23	0,20
4. Obszar finansowy	4.1. Rentowność	7%	0	2	.	0,14
	4.2. Płynność	5%	-1	2	-0,05	0,10
	4.3. Stopa inwestowania	5%	0	0	0	0
	4.4. Zadłużenie	2%	-1	-1	-0,02	-0,02
Średnia ważona					-0,07	0,22
Ocena ważona ogółem					-0,59	0,72

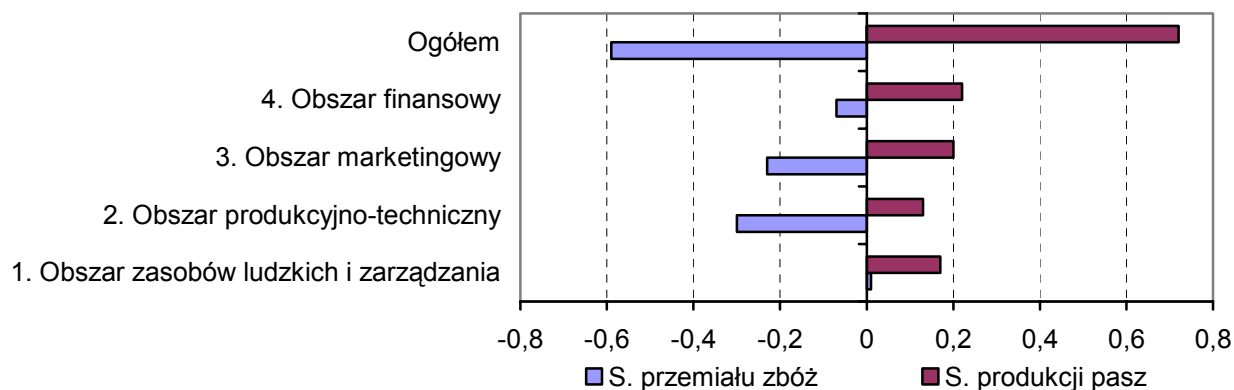
Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek VIII.4. Silne i słabe strony sektora przetwórstwa zbóż – ujęcie analityczne



Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek VIII.5. Silne i słabe strony sektora przetwórstwa zbóż – ujęcie syntetyczne



Źródło: Opracowanie własne.

Tabela VIII.11. Analiza SWOT dla subsektora przemiału zbóż
(najważniejsze czynniki wytluszczono, linia przerywana oddziela szanse i zagrożenia
w otoczeniu dalszym i bliższym)

SZANSE	ZAGROŻENIA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Dostęp do środków finansowych w ramach funduszy UE 2. Duży popyt na żywność niskoprzetworzoną 3. Objęcie mechanizmami WPR 4. Łatwiejszy dostęp do rynku światowego 5. Słaba presja na wzrost płac 6. Spadek samozaopatrzenia 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Malejący popyt na żywność wysokokaloryczną 2. Globalny spadek popytu na żywność 3. Malejący popyt na żywność niskoprzetworzoną 4. Presja na niskie ceny produktów spożywczych 5. Konkurencja ze strony państw-liderów kosztowych 6. Zwiększone wymagania jakościowo-sanitarne – koszty dostosowań 7. Słabe wsparcie ze środków publicznych rozwoju technologicznego 8. Zmniejszająca się międzynarodowa konkurencyjność cenowa (efekt kursu złotego) 9. Redukcja wsparcia w ramach WPR 10. Wyrównywanie się cen w poszerzonej UE 11. Konkurencja ze strony firm unijnych
<ol style="list-style-type: none"> 7. Nikła siła przetargowa dostawców 8. Brak zagrożenia ze strony substytutów 9. Nikłe zagrożenie ze strony nowych wejść do sektora 	<ol style="list-style-type: none"> 12. Bardzo silna rywalizacja wewnątrz sektora 13. Duża siła przetargowa nabywców (z wyjątkiem przemysłu piekarniczego)
SIŁY	SŁABOŚCI
<ol style="list-style-type: none"> 1. Wyższa niż w UE efektywność płacy 2. Walory smakowe produktów 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mała skala produkcji 2. Brak silnych marek (marki generyczne) 3. Nieumiejętność poruszania się po rynkach zagranicznych^a 4. Przestarzałe zarządzanie 5. Duża sezonowość podaży surowców 6. Gorsza niż w UE jakość surowców 7. Przestarzałe wyposażenie techniczne 8. Niedostateczny poziom dystrybucji 9. Niska płynność 10. Niedostateczne kwalifikacje personelu 11. Niedostateczna stabilność parametrów produktów 12. Nie dość powszechne stosowanie systemów jakości 13. Słabo rozwinięta działalność B+R 14. Dość duże zadłużenie

^a UWAGA: ujawnia się w tym miejscu pewna niekonsekwencja wynikająca z zastosowania standardowych wag w ocenie atutów i słabości niezależnie od sektora, co powoduje, że nieumiejętność poruszania się po rynkach zagranicznych wykazano jak znaczącą słabość, podczas gdy w analizie makrootoczenia, kwestie związane z handlem zagranicznym nie były uznane za kluczowe.

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela VIII.12. Analiza SWOT dla subsektora produkcji pasz
(najważniejsze czynniki wytluszczone, linia przerywana oddziela szanse i zagrożenia w otoczeniu dalszym i bliższym)

SZANSE	ZAGROŻENIA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Zmniejszanie się samowystarczalności gospodarstw w zakresie środków do produkcji 2. Dostęp do środków finansowych w ramach funduszy UE 3. Słaba presja na wzrost płac 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wyrównywanie się cen w poszerzonej UE 2. Konkurencja ze strony firm unijnych 3. Konkurencja ze strony państw-liderów kosztowych 4. Słabe wsparcie ze środków publicznych rozwoju technologicznego 5. Zmniejszająca się międzynarodowa konkurencyjność cenowa (efekt kursu złotego) 6. Globalny spadek popytu na żywność 7. Presja na niskie ceny produktów spożywczych 8. Zwiększone wymagania jakościowo-sanitarne – koszty dostosowań
<ol style="list-style-type: none"> 4. Brak intensywnej rywalizacji wewnątrz sektora 5. Niska siła przetargowa dostawców 6. Ograniczona siła przetargowa nabywców 	<ol style="list-style-type: none"> 9. Zagrożenie ze strony substytutów (pasze własne) 10. Pewien stopień zagrożenia nowymi wejściami do sektora
SILY	SŁABOŚCI
<ol style="list-style-type: none"> 1. Wyraźnie wyższa niż w UE efektywność płacy 2. Wysoka rentowność 3. Dobry poziom wyposażenia technicznego 4. Dość duża skala produkcji 5. Dobrze rozwinięta dystrybucja 6. Wysoka płynność 7. Dość silne marki 8. Umiejętność poruszania się po rynkach zagranicznych (spółki kapitału zagranicznego) 9. Nieźle rozwinięte systemy jakości 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Duża sezonowość podaży surowców 2. Gorsza niż w UE jakość surowców 3. Niedostateczny poziom rozwoju zarządzania 4. Dość duże zadłużenie

Źródło: Opracowanie własne.

VIII.3. Analiza sektora mleczarskiego

Analizę strategiczną sektora mleczarskiego przeprowadzono w podziale na dwa segmenty:

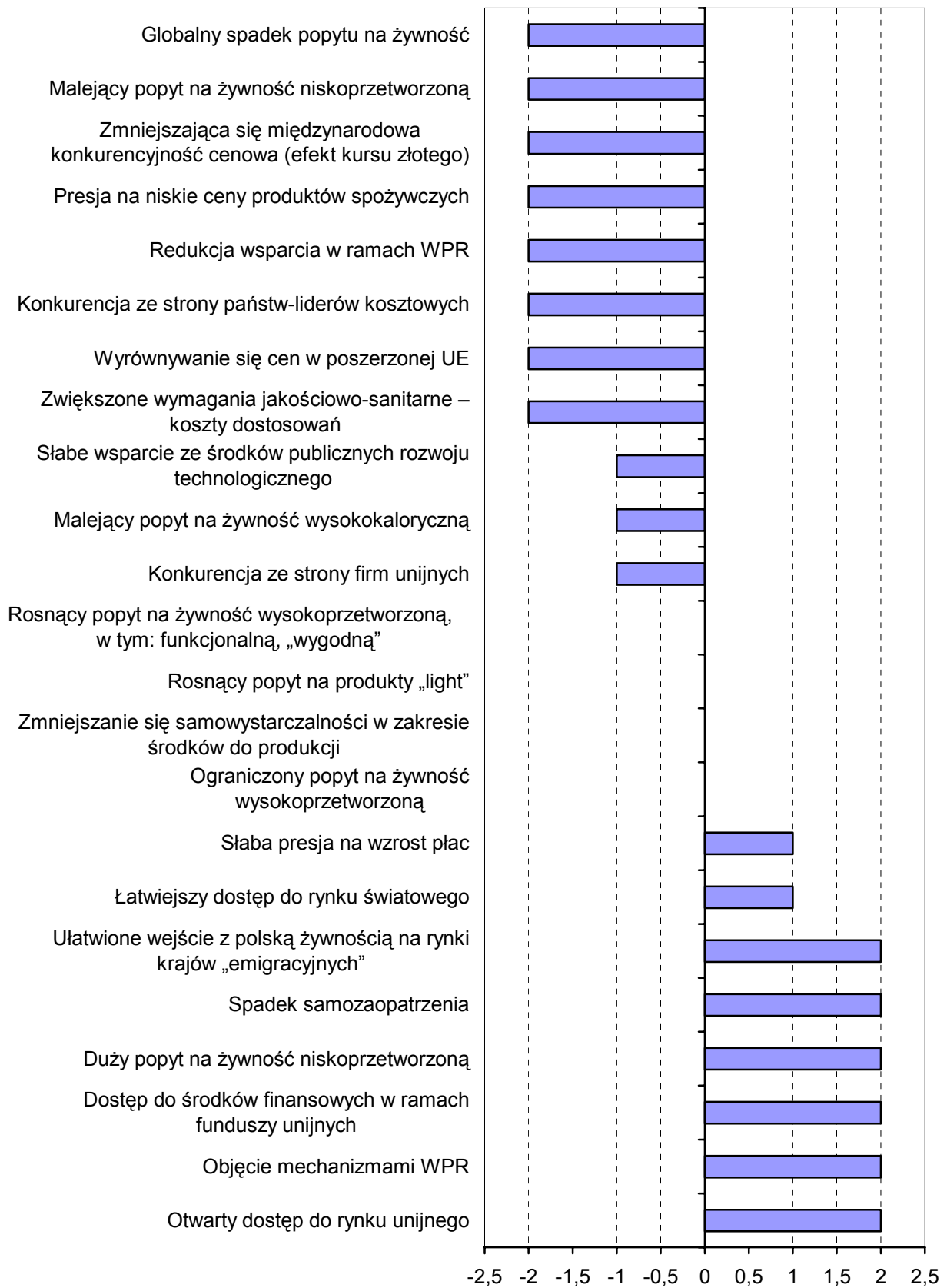
- subsektor tradycyjnych produktów mleczarskich (mleko, śmietana, masło, sery tradycyjne, mleko w proszku itp.);
- subsektor produktów mleczarskich o wysokiej wartości dodanej (jogurty, desery, lody, serki galanteryjne itp.).

Tabela VIII.13. Doprecyzowanie analizy PEST dla sektora mleczarskiego

Efekt oddziaływania na polski przemysł spożywczy	Kierunek i siła oddziaływania subsektora	
	tradycyjnych produktów mleczarskich	produktów mleczarskich o wysokiej wartości dodanej
Otwarty dostęp do rynku unijnego	+2	+2
Konkurencja ze strony firm unijnych	-1	-2
Objęcie mechanizmami WPR	+2	1
Zwiększone wymagania jakościowo-sanitarne – koszty dostosowań	-2	-1
Wyrównywanie się cen w poszerzonej UE	-2	-2
Dostęp do środków finansowych w ramach funduszy unijnych	+2	+2
Łatwiejszy dostęp do rynku światowego	+1	+1
Konkurencja ze strony państw-liderów kosztowych	-2	-1
Redukcja wsparcia w ramach WPR	-2	-1
Słaba presja na wzrost płac	+1	+1
Presja na niskie ceny produktów spożywczych	-2	-2
Duży popyt na żywość niskoprzetworzoną	+2	0
Ograniczony popyt na żywność wysokoprzetworzoną	0	-2
Zmniejszająca się międzynarodowa konkurencyjność cenowa (efekt kursu złotego)	-2	-2
Malejący popyt na żywość niskoprzetworzoną	-2	0
Spadek samozaopatrzenia	+2	+1
Zmniejszanie się samowystarczalności w zakresie środków do produkcji	0	0
Globalny spadek popytu na żywność	-2	-2
Ułatwione wejście z polską żywnością na rynki krajów „emigracyjnych”	+2	+2
Rosnący popyt na produkty „light”	0	0
Malejący popyt na żywność wysokokaloryczną	-1	0
Rosnący popyt na żywność wysokoprzetworzoną, w tym: funkcjonalną, „wygodną”	0	+2
Słabe wsparcie ze środków publicznych rozwoju technologicznego	-1	-1
Średnia	-0,22	-0,17

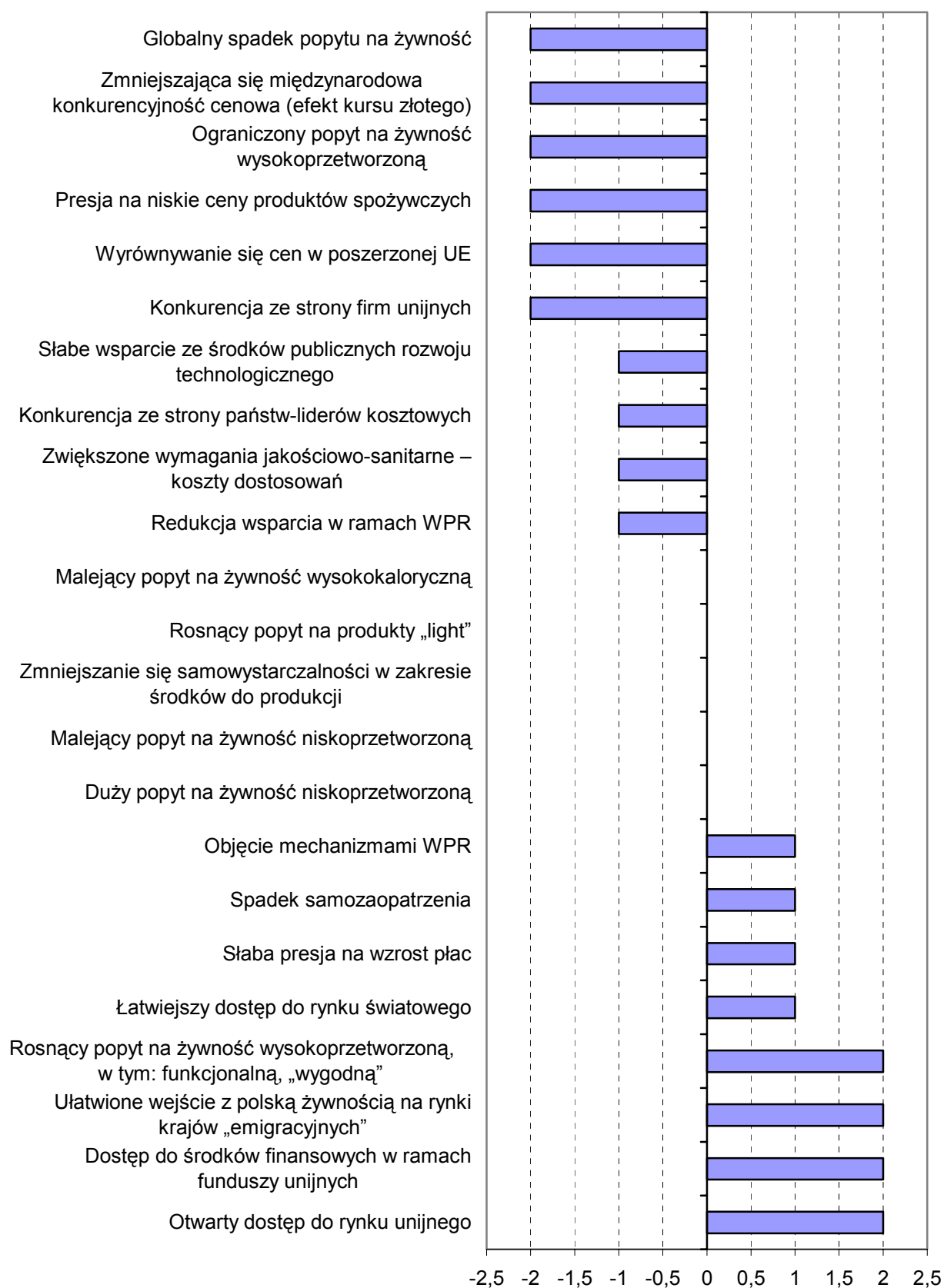
Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek VIII.6. Szanse i zagrożenia w makrootoczeniu subsektora tradycyjnych produktów mleczarskich



Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek VIII.7. Szanse i zagrożenia w makrootoczeniu subsektora produktów mleczarskich o wysokiej wartości dodanej



Źródło: Opracowanie własne.

Tabela VIII.14. Analiza 5 sił według Portera dla sektora mleczarskiego

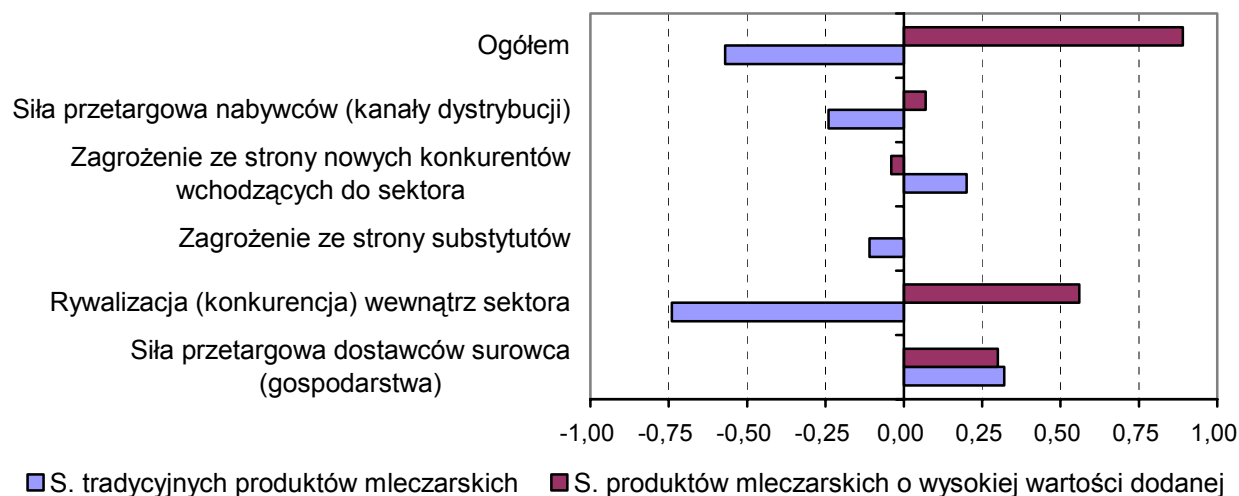
Siła/czynnik	Waga	Waga 2	Ocena według klucza subsektora		Ocena ważona subsektora	
			tradycyjne produkty mleczarskie	produkty mleczarskie o wysokiej wartości dodanej	tradycyjne produkty mleczarskie	produkty mleczarskie o wysokiej wartości dodanej
Siła przetargowa dostawców surowca (gospodarstwa)						
Liczba dostawców surowca	6%	-	2	2	0,12	0,12
Koszty zmiany	2%	-	0	0	0,00	0,00
Unikalność oferty	6%	-	2	2	0,12	0,12
Wrażliwość odbiorców na koszty zakupów	2%	-	0	-1	0,00	-0,02
Możliwość zbytu poza sektorem	2%	-	2	2	0,04	0,04
Możliwość integracji w przód	2%	-	2	2	0,04	0,04
Średnia ważona					0,32	0,30
Rywalizacja (konkurencja) wewnątrz sektora						
Liczba firm reprezentujących 75% podaży	11%	-	-2	2	-0,22	0,22
Dynamika wzrostu sektora	8%	-	-2	2	-0,16	0,16
Presja na zapewnienie sprzedaży	4%	-	-1	0	-0,04	0,00
Możliwość rywalizacji pozacenowej	11%	-	-2	2	-0,22	0,22
Różnorodność konkurentów	2%	-	-1	-2	-0,02	-0,04
Bariery wyjścia	4%	-	-2	0	-0,08	0,00
Średnia ważona					-0,74	0,56
Zagrożenie ze strony substytutów						
Czy istnieją substytuty?	5%	10%	-1	0	-0,05	0,00
<i>Uwaga: ocena kontynuowana w przypadku, gdy powyższy czynnik uzyskał 0 lub mniej</i>						
Przewaga cenowa substytutów	2%	-	-2	-1	-0,04	-0,02
Pozacenowa przewaga substytutów (funkcjonalność, wygoda, zdrowotność itp.)	1%	-	0	1	0,00	0,01
Koszty zmiany („przerzucenia” się na substytut)	1%	-	0	0	0,00	0,00
Skłonność nabywców do zmiany	1%	-	-2	1	-0,02	0,01
Średnia ważona					-0,11	0,00

Cd. tab. VIII.14

Siła/czynnik	Waga	Waga 2	Ocena według klucza subsektora		Ocena ważona subsektora	
			tradycyjne produkty mleczarskie	produkty mleczarskie o wysokiej wartości dodanej	tradycyjne produkty mleczarskie	produkty mleczarskie o wysokiej wartości dodanej
Zagrożenie ze strony nowych konkurentów wchodzących do sektora						
Dynamika rynku	2%	5%	2	-2	0,10	-0,04
Przeciętna rentowność	2%	5%	2	-1	0,10	-0,02
<i>Uwaga: ocena kontynuowana w przypadku, gdy powyższe czynniki uzyskały średnio 0 lub mniej</i>						
Bariery gorszej pozycji kosztowej	1%	-	-	2	-	0,02
Bariery kapitałowe	1%	-	-	1	-	0,01
Dostęp do kanałów zbytu	1%	-	-	-2	-	-0,02
Dostęp do źródeł zaopatrzenia	1%	-	-	-1	-	-0,01
Prawdopodobieństwo działań odwetowych	1%	-	-	2	-	0,02
Lojalność wobec dotychczasowych producentów	1%	-	-	0	-	0,00
Średnia ważona					0,20	-0,04
Siła przetargowa nabywców (kanały dystrybucji)						
Stopień koncentracji odbiorców	8%	-	0	-1	0,00	-0,08
Wrażliwość na cenę	5%	-	-2	1	-0,10	0,05
Znaczenie pozace- nowych wyróżników produktów	5%	-	-2	2	-0,10	0,10
Koszty zmiany kontrahenta	2%	-	-2	0	-0,04	0,00
Średnia ważona					-0,24	0,07
Ogółem					-0,57	0,89

Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek VIII.8. Szanse i zagrożenia w otoczeniu bliższym sektora przetwórstwa mleka na podstawie analizy 5 sił Portera



Źródło: Opracowanie własne.

Tabela VIII.15. Analiza silnych i słabych stron sektora mleczarskiego

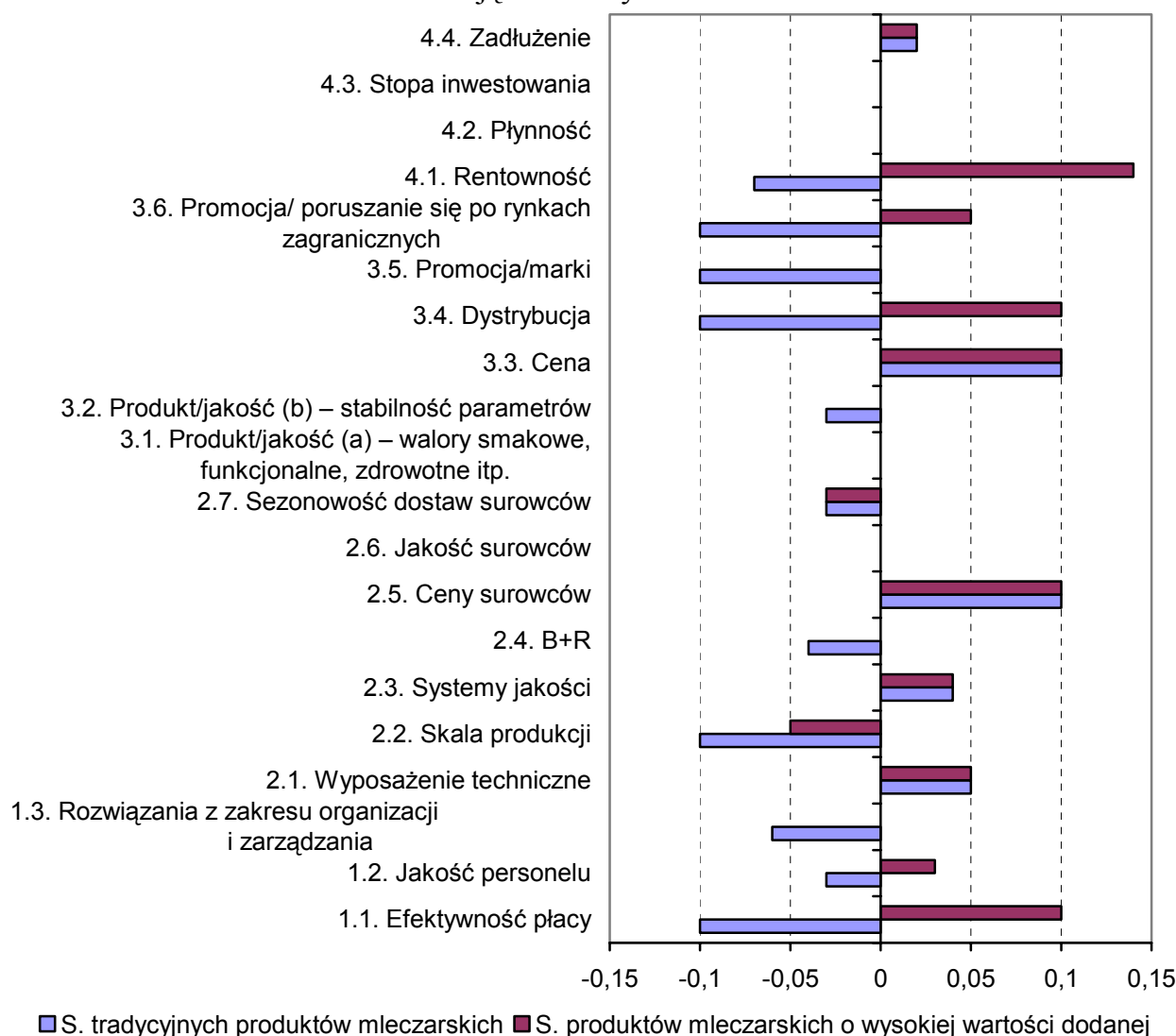
Obszar	Kryterium szczegółowe	Waga	Ocena według klucza subsektora		Ocena ważona subsektora	
			tradycyjne produkty mleczarskie	produkty mleczarskie o wysokiej wartości dodanej	tradycyjne produkty mleczarskie	produkty mleczarskie o wysokiej wartości dodanej
1. Obszar zasobów ludzkich i zarządzania	1.1. Efektywność płacy	10%	-1	1	-0,10	0,10
	1.2. Jakość personelu	3%	-1	1	-0,03	0,03
	1.3. Rozwiązania z zakresu organizacji i zarządzania	3%	-2	0	-0,06	0
Średnia ważona					-0,19	0,13
2. Obszar produkcyjno-techniczny	2.1. Wyposażenie techniczne	5%	1	1	0,05	0,05
	2.2. Skala produkcji	5%	-2	-1	-0,10	-0,05
	2.3. Systemy jakości	2%	2	2	0,04	0,04
	2.4. B+R	2%	-2	0	-0,04	0
	2.5. Ceny surowców	10%	1	1	0,10	0,10
	2.6. Jakość surowców	5%	0	0	0	0
	2.7. Sezonowość/cykliczność dostaw surowców	3%	-1	-1	-0,03	-0,03
Średnia ważona					0,02	0,11

Cd. tab. VIII.15

Obszar	Kryterium szczegółowe	Waga	Ocena według klucza subsektora		Ocena ważona subsektora	
			tradycyjne produkty mleczarskie	produkty mleczarskie o wysokiej wartości dodanej	tradycyjne produkty mleczarskie	produkty mleczarskie o wysokiej wartości dodanej
3. Obszar marketingowy	3.1. Produkt/ jakość (a) – walory smakowe, funkcjonalne, zdrowotne itp.	5%	0	0	0	0
	3.2. Produkt/ jakość (b) – stabilność parametrów	3%	-1	0	-0,03	0
	3.3. Cena	10%	1	1	0,10	0,10
	3.4. Dystrybucja	5%	-2	2	-0,10	0,10
	3.5. Promocja/ marki	5%	-2	0	-0,10	0
	3.6. Promocja/ poruszanie się po rynkach zagranicznych	5%	-2	1	-0,10	0,05
Średnia ważona					-0,23	0,25
4. Obszar finansowy	4.1. Rentowność	7%	-1	2	-0,07	0,14
	4.2. Płynność	5%	0	0	0	0
	4.3. Stopa inwestowania	5%	0	0	0	0
	4.4. Zadłużenie	2%	1	1	0,02	0,02
Średnia ważona					-0,05	0,16
Ocena ważona ogółem					-0,45	0,65

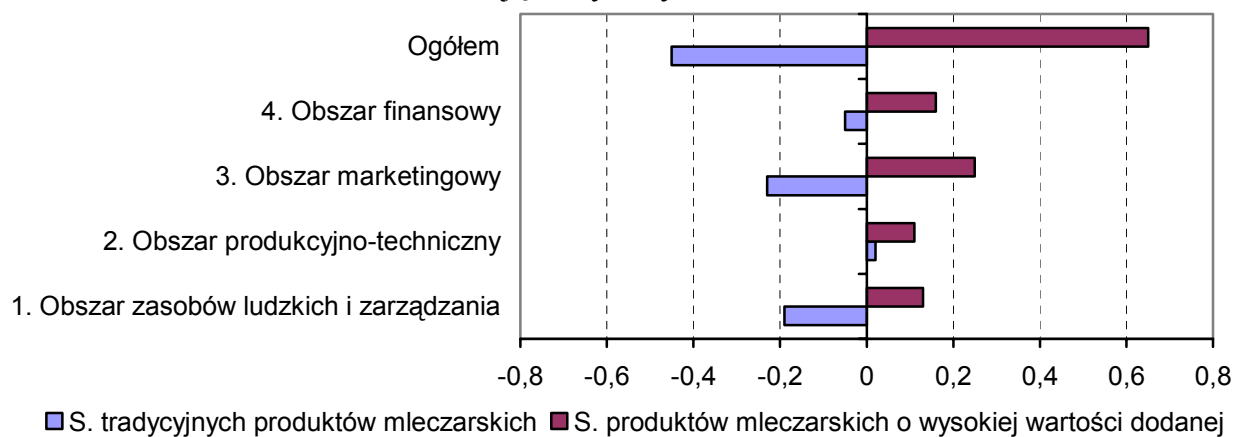
Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek VIII.9. Silne i słabe strony sektora przetwórstwa mleka – ujęcie analityczne



Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek VIII.10. Silne i słabe strony sektora przetwórstwa mleka – ujęcie syntetyczne



Źródło: Opracowanie własne.

Tabela VIII.16. Analiza SWOT dla subsektora tradycyjnych produktów mleczarskich (najważniejsze czynniki wyłuszczone, linia przerywana oddziela szanse i zagrożenia w otoczeniu dalszym i bliższym)

SZANSE	ZAGROŻENIA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Otwarty dostęp do rynku unijnego 2. Objęcie mechanizmami WPR 3. Dostęp do środków finansowych w ramach funduszy UE 4. Duży popyt na żywność niskoprzetworzoną 5. Spadek samozaopatrzenia 6. Ułatwione wejście z polską żywnością na rynek krajów „emigracyjnych” 7. Łatwiejszy dostęp do rynku światowego 8. Słaba presja na wzrost płac 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Globalny spadek popytu na żywność 2. Malejący popyt na żywność niskoprzetworzoną 3. Zmniejszająca się międzynarodowa konkurencyjność cenowa (efekt kursu złotego) 4. Presja na niskie ceny produktów spożywczych 5. Redukcja wsparcia w ramach WPR 6. Konkurencja ze strony państw-liderów kosztowych 7. Wyrównywanie się cen w poszerzonej UE 8. Zwiększone wymagania jakościowo-sanitarne – koszty dostosowań 9. Słabe wsparcie ze środków publicznych rozwoju technologicznego 10. Malejący popyt na żywność wysokokaloryczną 11. Konkurencja ze strony firm unijnych
<ol style="list-style-type: none"> 9. Nikła siła przetargowa dostawców^a 10. Brak zagrożenia ze strony nowych wejść do sektora 	<ol style="list-style-type: none"> 12. Bardzo silna rywalizacja wewnątrz sektora 13. Duża siła przetargowa nabywców (kanałów dystrybucji) 14. Pewien stopień zagrożenia ze strony substytutów (wysoki w przypadku masła)
SIŁY	SŁABOŚCI
<ol style="list-style-type: none"> 1. Umiarkowana przewaga w stosunku do UE w cenach surowca 2. Umiarkowana przewaga w stosunku do UE w cenach produktów 3. Niezły poziom wyposażenia technicznego 4. Powszechność systemów jakości 5. Niewielkie zadłużenie 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Słabsza w stosunku do UE efektywność płacy 2. Mała skala produkcji 3. Słabo rozwinięta dystrybucja 4. Brak silnych marek 5. Brak umiejętności poruszania się po rynkach zagranicznych 6. Dość niska rentowność^b 7. Przestarzałe zarządzanie 8. Brak prac B+R 9. Niedostateczne kwalifikacje personelu 10. Dość duża sezonowość dostaw surowców 11. Niedostateczna stabilność parametrów produktów

^a Dyskusyjna ocena ze względu na specyfikę dominującej w tym subsektorze formy prawnej – spółdzielni, która jest formą quasi-integracji pionowej z rolnikami. Z drugiej strony, skutek wypaczenia idei spółdzielczości w PRL – relacje rolnik – spółdzielnia często mają bardziej konkurencyjny niż kooperacyjnych charakter; ^b Dyskusyjna ocena ze względu na specyfikę dominującej w tym subsektorze formy prawnej – spółdzielni. Jej celem nie jest zysk jak w spółkach, ale oferowanie członkom możliwie wysokich cen za mleko.

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela VIII.17. Analiza SWOT dla subsektora produktów mleczarskich o wysokiej wartości dodanej (najważniejsze czynniki wyłuszczone, linia przerywana oddziela szanse i zagrożenia w otoczeniu dalszym i bliższym)

SZANSE	ZAGROŻENIA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Otwarty dostęp do rynku unijnego 2. Dostęp do środków finansowych w ramach funduszy UE 3. Ułatwione wejście z polską żywnością na rynek krajów „emigracyjnych” 4. Rosnący popyt na żywność wysoko-przetworzoną, w tym: funkcjonalną, „wygodną” 5. Łatwiejszy dostęp do rynku światowego 6. Słaba presja na wzrost płac 7. Spadek samozaopatrzenia 8. Objęcie mechanizmami WPR <hr style="border-top: 1px dashed black;"/> <ol style="list-style-type: none"> 9. Nikła siła przetargowa dostawców 10. Brak intensywnej rywalizacji wewnątrz sektora 11. Siła przetargowa nabywców 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Globalny spadek popytu na żywność 2. Zmniejszająca się międzynarodowa konkurencyjność cenowa (efekt kursu złotego) 3. Ograniczony popyt na żywność wysoko-przetworzoną 4. Presja na niskie ceny produktów spożywczych 5. Wyrównywanie się cen w poszerzonej UE 6. Konkurencja ze strony firm unijnych 7. Słabe wsparcie ze środków publicznych rozwoju technologicznego 8. Konkurencja ze strony państw-liderów kosztowych 9. Zwiększone wymagania jakościowo-sanitarne – koszty dostosowań 10. Redukcja wsparcia w ramach WPR 11. Pewien stopień zagrożenia ze strony nowych wejść do sektora
SIŁY	SŁABOŚCI
<ol style="list-style-type: none"> 1. Wysoka rentowność 2. Wyższa w stosunku do UE efektywność płacy 3. Umiarkowana przewaga w stosunku do UE w cenach surowca 4. Umiarkowana przewaga w stosunku do UE w cenach produktów 5. Dobrze rozwinięta dystrybucja 6. Niezły poziom wyposażenia technicznego 7. Umiejętność poruszania się po rynkach zagranicznych (spółki z kapitałem zagranicznym) 8. Powszechność systemów jakości 9. Niezłe kwalifikacje personelu 10. Niewielkie zadłużenie 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Niedostateczna skala produkcji 2. Dość duża sezonowość dostaw surowców

Źródło: Opracowanie własne.

VIII.4. Analiza sektora przetwórstwa mięsa

Tabela VIII.18. Doprecyzowanie analizy PEST dla sektora przetwórstwa mięsa

Efekt oddziaływania na polski przemysł spożywczy	Kierunek i siła oddziaływania przemysł	
	mięsny (mięso czerwone)	drobiarski ^a
Otwarty dostęp do rynku unijnego	2	2
Konkurencja ze strony firm unijnych	-1	-1
Objęcie mechanizmami WPR	1	1
Zwiększone wymagania jakościowo-sanitarne – koszty dostosowań	-2	-1
Wyrównywanie się cen w poszerzonej UE	-2	-1
Dostęp do środków finansowych w ramach funduszy unijnych	2	2
Łatwiejszy dostęp do rynku światowego	0	0
Konkurencja ze strony państw-liderów kosztowych	-1	-1
Redukcja wsparcia w ramach WPR	-1	-1
Słaba presja na wzrost płac	1	1
Presja na niskie ceny produktów spożywczych	-2	2
Duży popyt na żywość niskoprzetworzoną	0	0
Ograniczony popyt na żywność wysokoprzetworzoną	0	0
Zmniejszająca się międzynarodowa konkurencyjność cenowa (efekt kursu złotego)	-2	-2
Malejący popyt na żywość niskoprzetworzoną	0	0
Spadek samozaopatrzenia	2	1
Zmniejszanie się samowystarczalności w zakresie środków do produkcji	0	0
Globalny spadek popytu na żywność	0	0
Ułatwione wejście z polską żywnością na rynki krajów „emigracyjnych”	2	1
Rosnący popyt na produkty „light”	0	2
Malejący popyt na żywność wysokokaloryczną	-1	0
Rosnący popyt na żywność wysokoprzetworzoną, w tym: funkcjonalną „wygodną”	0	0
Słabe wsparcie ze środków publicznych rozwoju technologicznego	-1	-1
Ogółem	-0,13	0,17

^a W przemyśle drobiarskim w analizie makrootoczenia zabrakło kwestii ptasiej grypy – w założonych schematach nie było gdzie jej umieścić. Można rozważyć zastąpienie analizy PEST analizą SEPTTE (akronim od angielskich słów reprezentujących te same segmenty analizy co w PEST plus dodatkowe E: Environment – Środowisko).

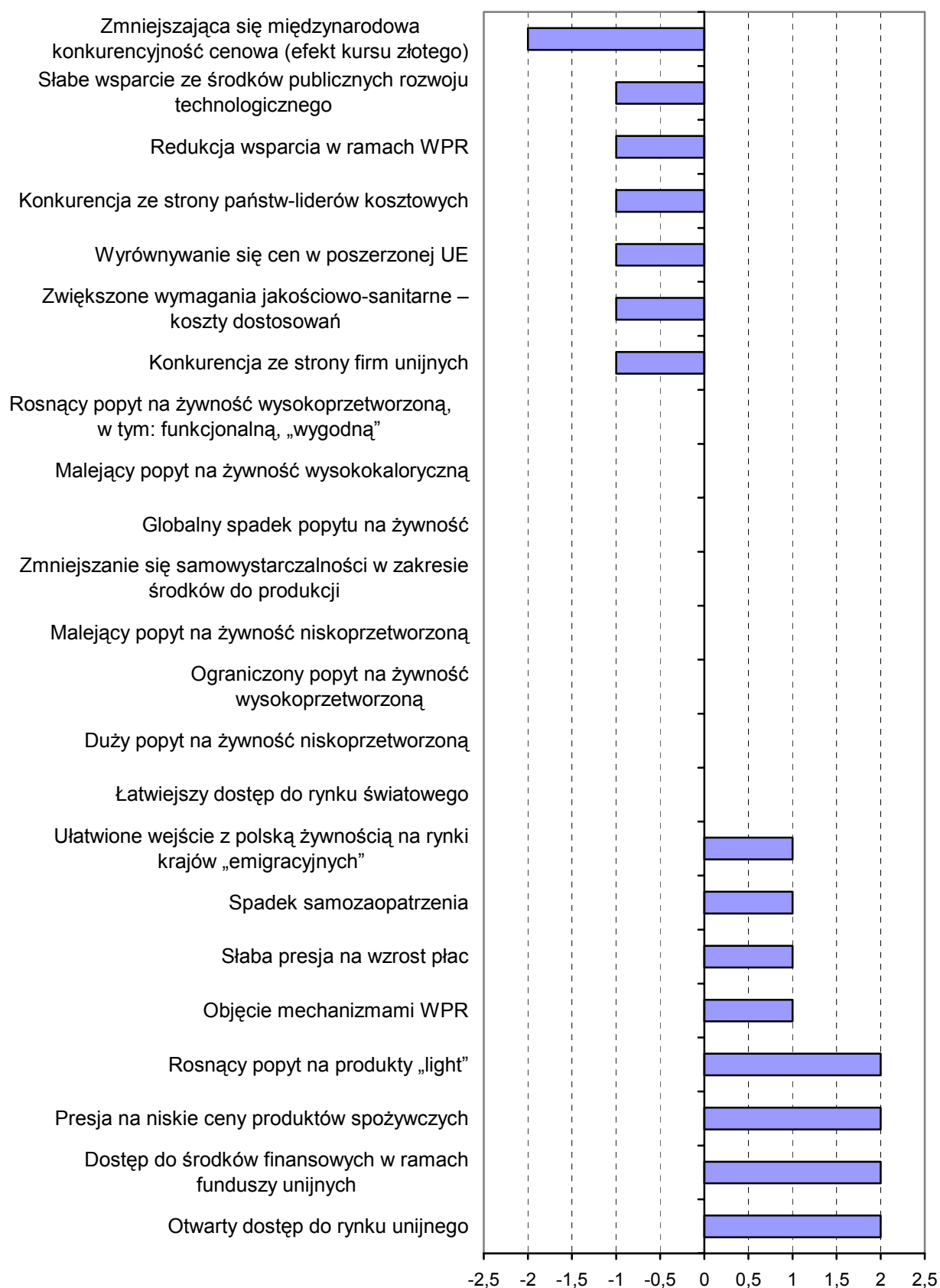
Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek VIII.11. Szanse i zagrożenia w makrootoczeniu przemysłu mięsnego (mięso czerwone)



Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek VIII.12. Szanse i zagrożenia w makrootoczeniu przemysłu drobiarskiego



Źródło: Opracowanie własne.

Tabela VIII.19. Analiza 5 sił według Portera dla sektora mięsnego

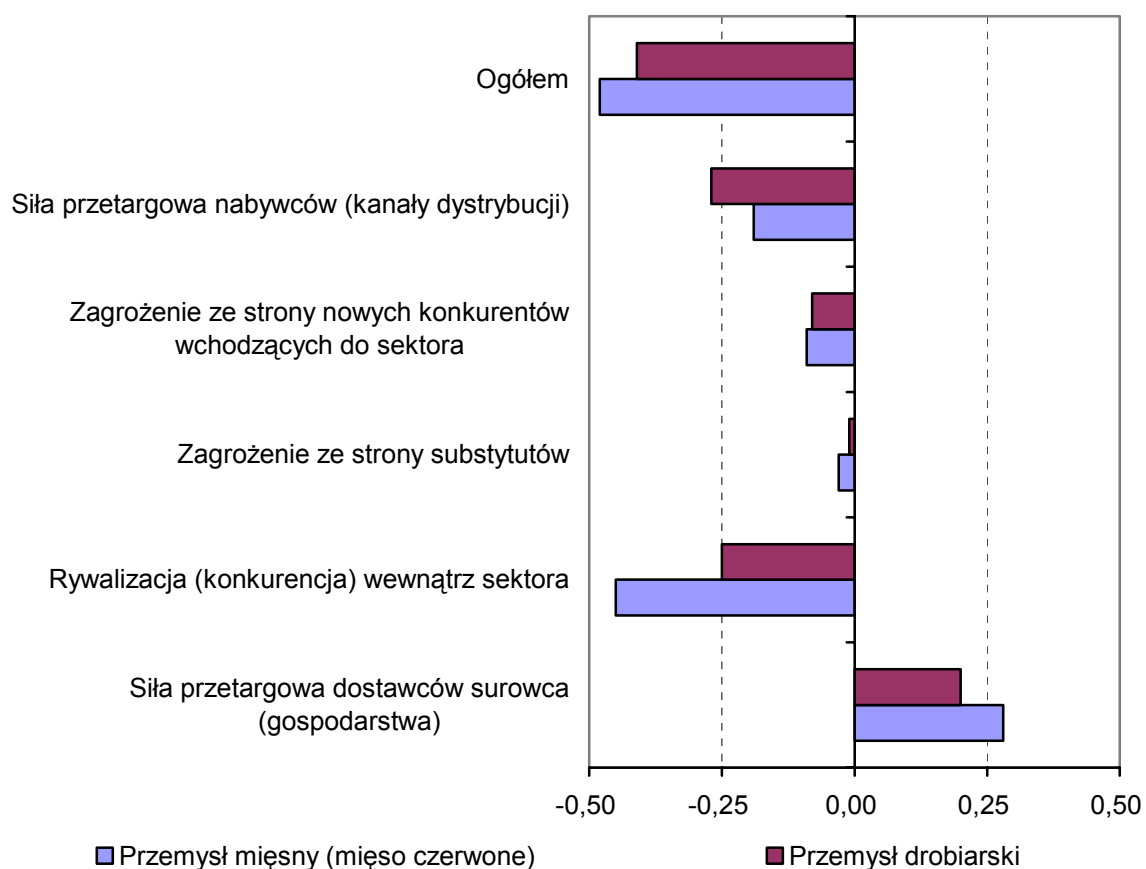
Siła/czynnik	Waga	Waga 2	Ocena według klucza przemysł		Ocena ważona przemysł	
			mięsny (mięso czerwone)	drobiarski	mięsny (mięso czerwone)	drobiarski
Siła przetargowa dostawców surowca (gospodarstwa)						
Liczba dostawców surowca	6%	-	2	0	0,12	0,00
Koszty zmiany	2%	-	0	2	0,00	0,04
Unikalność oferty	6%	-	2	2	0,12	0,12
Wrażliwość odbiorców na koszty zakupów	2%	-	0	0	0,00	0,00
Możliwość zbytu poza sektorem	2%	-	0	2	0,00	0,04
Możliwość integracji w przód	2%	-	2	0	0,04	0,00
Średnia (ważona)	20%	-			0,28	0,20
Rywalizacja (konkurencja) wewnątrz sektora						
Liczba firm reprezentujących 75% podaży	11%	-	-2	-1	-0,22	-0,11
Dynamika wzrostu sektora	8%	-	0	2	0,00	0,16
Presja na zapewnienie sprzedaży	4%	-	-2	-2	-0,08	-0,08
Możliwość rywalizacji pozacenowej	11%	-	-1	-2	-0,11	-0,22
Różnorodność konkurentów	2%	-	-2	0	-0,04	0,00
Bariery wyjścia	4%	-	0	0	0,00	0,00
Średnia (ważona)	40%	-			-0,45	-0,25
Zagrożenie ze strony substytutów						
Czy istnieją substytuty?	5%	10%	-1	-1	-0,05	-0,05
<i>Uwaga!: ocena kontynuowana w przypadku gdy powyższy czynnik uzyskał 0 lub mniej</i>						
Przewaga cenowa substytutów	2%	-	1	2	0,02	0,04
Pozacenowa przewaga substytutów (funkcjonalność, wygoda, zdrowotność itp.)	1%	-	0	0	0,00	0,00
Koszty zmiany („przerzucenia” się na substytut)	1%	-	0	0	0,00	0,00
Skłonność nabywców do zmiany	1%	-	0	0	0,00	0,00
Średnia (ważona)	10%	10%			-0,03	-0,01
Zagrożenie ze strony nowych konkurentów wchodzących do sektora						
Dynamika rynku	2%	5%	0	-2	0,00	-0,04
Przeciętna rentowność	2%	5%	0	0	0,00	0,00
<i>Uwaga: ocena kontynuowana w przypadku, gdy powyższe czynniki uzyskały średnio 0 lub mniej</i>						
Bariery gorszej pozycji kosztowej	1%	-	0	1	0,00	0,01
Bariery kapitałowe	1%	-	-1	0	-0,01	0,00
Dostęp do kanałów zbytu	1%	-	-2	-2	-0,02	-0,02
Dostęp do źródeł zaopatrzenia	1%	-	-2	0	-0,02	0,00
Prawdopodobieństwo działań odwetowych	1%	-	-2	-1	-0,02	-0,01
Lojalność wobec dotychczasowych producentów	1%	-	-2	-2	-0,02	-0,02
Średnia (ważona)	10%	10%			-0,09	-0,08

Cd. tab. VIII.19

Siła/czynnik	Waga	Waga 2	Ocena według klucza przemysł		Ocena ważona przemysł	
			mięsny (mięso czerwone)	drobiarski	mięsny (mięso czerwone)	drobiarski
Siła przetargowa nabywców (kanały dystrybucji)						
Stopień koncentracji odbiorców	8%	-	0	-1	0,00	-0,08
Wrażliwość na cenę	5%	-	-2	-2	-0,10	-0,10
Znaczenie pozacenowych wyróżników produktów	5%	-	-1	-1	-0,05	-0,05
Koszty zmiany kontrahenta	2%	-	-2	-2	-0,04	-0,04
Średnia (ważona)	20%	-		-	-0,19	-0,27
Ogółem					-0,48	-0,41

Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek VIII.13. Szanse i zagrożenia w otoczeniu bliższym sektora przetwórstwa mięsa na podstawie analizy 5 sił Portera



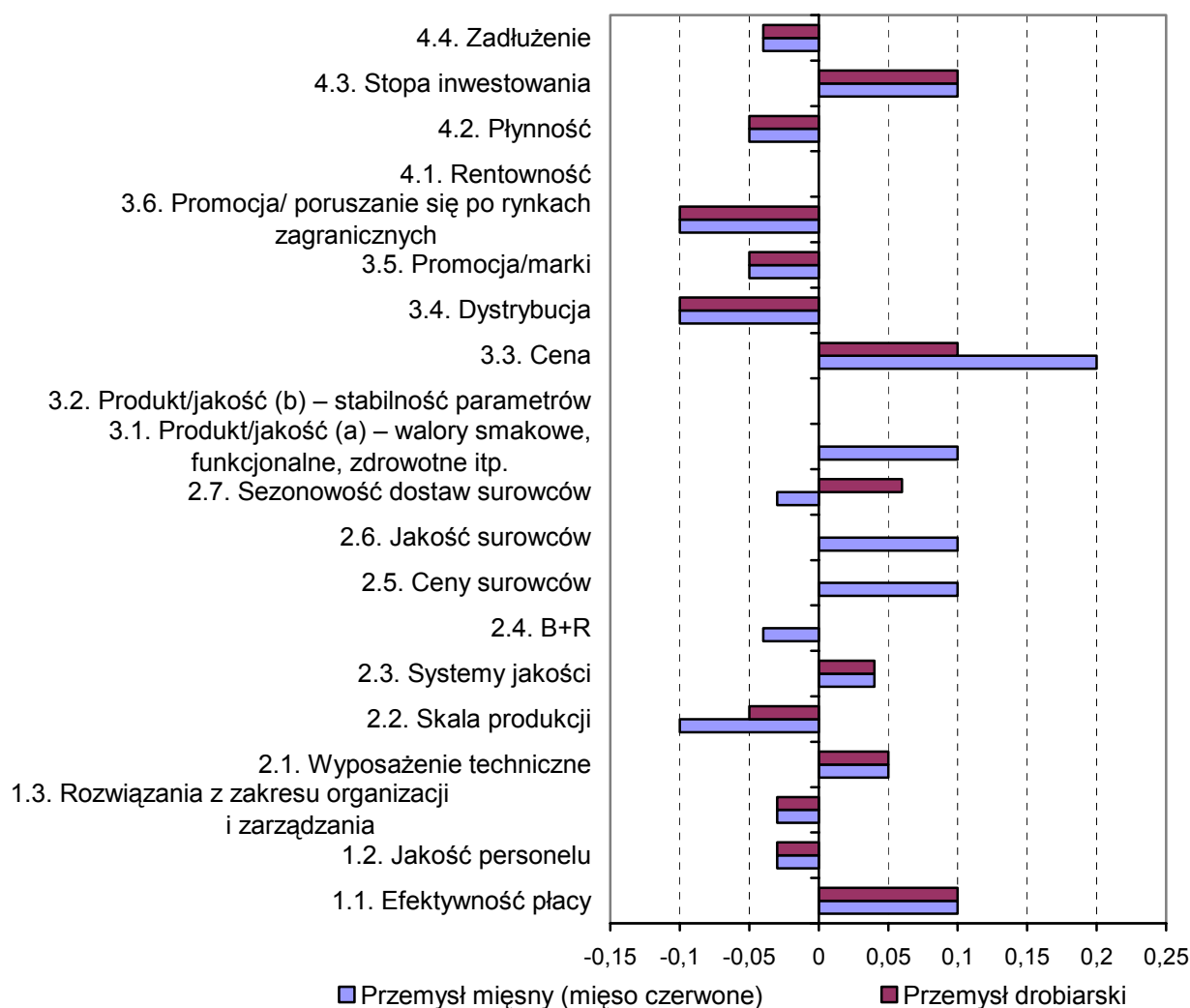
Źródło: Opracowanie własne.

Tabela VIII.20. Analiza silnych i słabych stron sektora przetwórstwa mięsa

Obszar	Kryterium szczegółowe	Waga	Ocena wg klucza przemysł		Ocena ważona przemysł	
			mięsny (mięso czerwone)	drobiarski	mięsny (mięso czerwone)	drobiarski
1. Obszar zasobów ludzkich i zarządzania	1.1. Efektywność płacy	10%	1	1	0,10	0,10
	1.2. Jakość personelu	3%	-1	-1	-0,03	-0,03
	1.3. Rozwiązania z zakresu organizacji i zarządzania	3%	-1	-1	-0,03	-0,03
Średnia ważona					0,04	0,04
2. Obszar produkcyjno-techniczny	2.1. Wyposażenie techniczne	5%	1	1	0,05	0,05
	2.2. Skala produkcji	5%	-2	-1	-0,10	-0,05
	2.3. Systemy jakości	2%	2	2	0,04	0,04
	2.4. B+R	2%	-2	0	-0,04	0
	2.5. Ceny surowców	10%	1	0	0,10	0
	2.6. Jakość surowców	5%	2	0	0,10	0
	2.7. Sezonowość/ cykliczność dostaw surowców	3%	-1	2	-0,03	0,06
Średnia ważona					0,12	0,10
3. Obszar marketingowy	3.1. Produkt/jakość (a) – walory smakowe, funkcjonalne, zdrowotne itp.	5%	2	0	0,10	0
	3.2. Produkt/jakość (b) – stabilność parametrów	3%	0	0	0	0
	3.3. Cena	10%	2	1	0,20	0,10
	3.4. Dystrybucja	5%	-2	-2	-0,10	-0,10
	3.5. Promocja/marki	5%	-1	-1	-0,05	-0,05
	3.6. Promocja/ poruszanie się po rynkach zagranicznych	5%	-2	-2	-0,10	-0,10
Średnia ważona					0,05	-0,15
4. Obszar finansowy	4.1. Rentowność	7%	0	0	0	0
	4.2. Płynność	5%	-1	-1	-0,05	-0,05
	4.3. Stopa inwestowania	5%	2	2	0,10	0,10
	4.4. Zadłużenie	2%	-2	-2	-0,04	-0,04
Średnia ważona					0,01	0,01
Ocena ważona ogółem					0,22	0,00

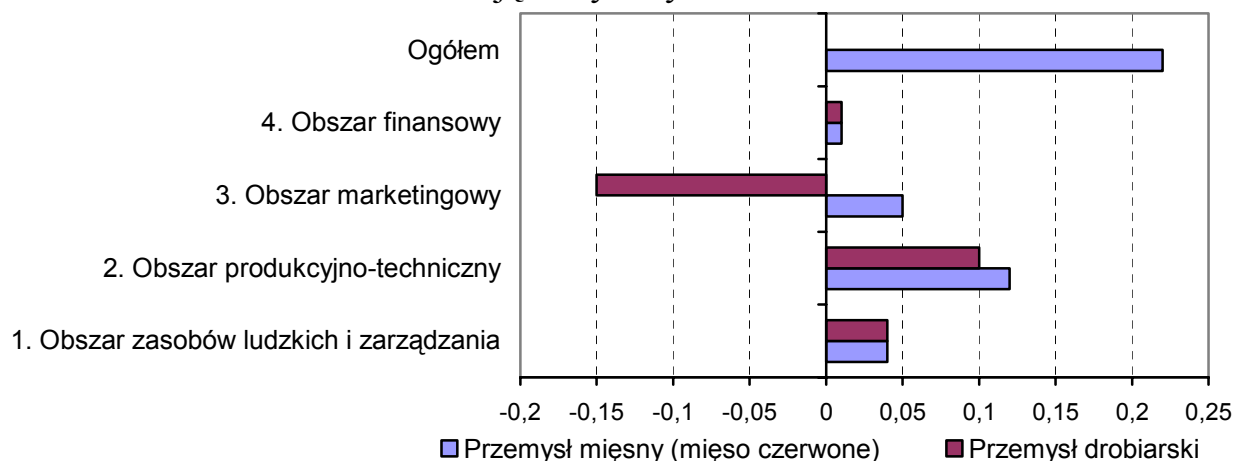
Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek VIII.14. Silne i słabe strony sektora przetwórstwa mięsa – ujęcie analityczne



Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek VIII.15. Silne i słabe strony sektora przetwórstwa mięsa – ujęcie syntetyczne



Źródło: Opracowanie własne.

Tabela VIII.21. Analiza SWOT dla przemysłu mięsnego – mięso czerwone (najważniejsze czynniki wytluszczone, linia przerywana oddziela szanse i zagrożenia w otoczeniu dalszym i bliższym)

SZANSE	ZAGROŻENIA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Otwarty dostęp do rynku unijnego 2. Dostęp do środków finansowych w ramach funduszy UE 3. Spadek samozaopatrzenia 4. Ułatwione wejście z polską żywnością na rynek krajów „emigracyjnych” 5. Objęcie mechanizmami WPR 6. Słaba presja na wzrost płac 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Zmniejszająca się międzynarodowa konkurencyjność cenowa (efekt kursu złotego) 2. Presja na niskie ceny produktów spożywczych 3. Wyrównywanie się cen w poszerzonej UE 4. Zwiększone wymagania jakościowo-sanitarne – koszty dostosowań 5. Słabe wsparcie ze środków publicznych rozwoju technologicznego 6. Malejący popyt na żywność wysokokaloryczną 7. Redukcja wsparcia w ramach WPR 8. Konkurencja ze strony państw-liderów kosztowych 9. Konkurencja ze strony firm unijnych
<ol style="list-style-type: none"> 7. Niska siła przetargowa dostawców 	<ol style="list-style-type: none"> 10. Silna rywalizacja wewnątrz sektora 11. Siła przetargowa nabywców (kanałów dystrybucji) 12. Pewien stopień zagrożenia ze strony nowych wejść 13. Pewien stopień zagrożenia ze strony substytutów
SIŁY	SŁABOŚCI
<ol style="list-style-type: none"> 1. Zdecydowana przewaga w stosunku do UE w cenach produktów 2. Wyższa w stosunku do UE efektywność płacy 3. Umiarkowana przewaga w stosunku do UE w cenach surowca 4. Przewaga w stosunku do UE w zakresie jakości surowca (chów ekstensywny) 5. Przewaga w stosunku do UE w zakresie walorów smakowych produktów 6. Bardzo wysoka stopa inwestowania 7. Niezły poziom wyposażenia technicznego 8. Powszechność systemów jakości 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bardzo mała skala produkcji 2. Słabo rozwinięta dystrybucja 3. Brak umiejętności poruszania się po rynkach zagranicznych 4. Brak silnych marek 5. Niska płynność 6. Wysokie zadłużenie 7. Brak prac B+R 8. Cykliczność podaży surowca 9. Niedostateczne kwalifikacje personelu 10. Niedostateczny poziom zarządzania

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela VIII.22. Analiza SWOT dla przemysłu drobiarskiego
(najważniejsze czynniki wyłuszczone, linia przerywana oddziela szanse i zagrożenia
w otoczeniu dalszym i bliższym)

SZANSE	ZAGROŻENIA
<ol style="list-style-type: none"> Otwarty dostęp do rynku unijnego Dostęp do środków finansowych w ramach funduszy UE Presja na niskie ceny produktów spożywczych Rosnący popyt na produkty „light” Objęcie mechanizmami WPR Słaba presja na wzrost płac Spadek samozaopatrzenia Ułatwione wejście z polską żywnością na rynki krajów „emigracyjnych” 	<ol style="list-style-type: none"> Zmniejszająca się międzynarodowa konkurencyjność cenowa (efekt kursu złotego) Słabe wsparcie ze środków publicznych rozwoju technologicznego Redukcja wsparcia w ramach WPR Konkurencja ze strony państw-liderów kosztowych Wyrównywanie się cen w poszerzonej UE Zwiększone wymagania jakościowo-sanitarne – koszty dostosowań Konkurencja ze strony firm unijnych
<ol style="list-style-type: none"> Dość niska siła przetargowa dostawców 	<ol style="list-style-type: none"> Siła przetargowa nabywców (kanałów dystrybucji) Dość silna rywalizacja wewnątrz sektora Pewien stopień zagrożenia ze strony nowych wejść Pewien stopień zagrożenia ze strony substytutów
SIŁY	SŁABOŚCI
<ol style="list-style-type: none"> Wyższa w stosunku do UE efektywność płacy Przewaga w stosunku do UE w cenach produktów Bardzo wysoka stopa inwestowania Stabilna w czasie podaż surowców Niezły poziom wyposażenia technicznego Powszechność systemów jakości 	<ol style="list-style-type: none"> Słabo rozwinięta dystrybucja Brak umiejętności poruszania się po rynkach zagranicznych Niedostateczna skala produkcji Brak silnych marek Niska płynność Wysokie zadłużenie Niedostateczne kwalifikacje personelu Niedostateczny poziom zarządzania

Źródło: Opracowanie własne.

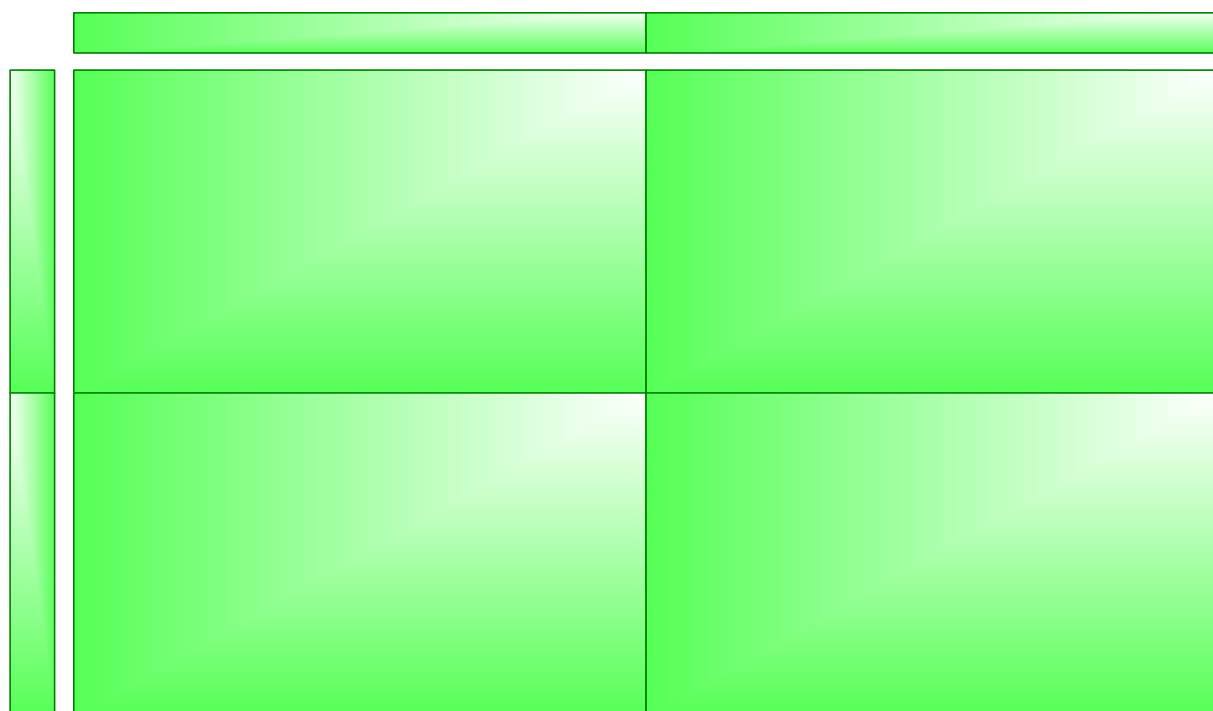
VIII.5. Synteza wyników analizy trzech sektorów

Tabela VIII.23. Podsumowanie wyników analizy strategicznej
wybranych sektorów polskiego przemysłu spożywczego

Wyszczególnienie	Przetwórstwo zbóż subsektor		Przetwórstwo mleka subsektor		Przetwórstwo mięsa subsektor	
	przemiał zbóż	produk- cja pasz	tradycyjne produkty mleczar- skie	produkty mleczar- skie o wysokiej wartości dodanej	mięсны (mięso czerwone)	drobiarski
Średnia szansa i zagrożenie w makrootoczeniu	-0,39	-0,26	-0,22	-0,17	-0,13	0,17
Saldo średnich ważonych czynników w ramach analizy 5 sił wg Portera	-0,02	+0,10	-0,57	+0,89	-0,48	-0,41
Saldo średnich ważonych sił i słabości	-0,59	+0,72	-0,45	+0,65	+0,22	0,00

Źródło: Opracowanie własne.

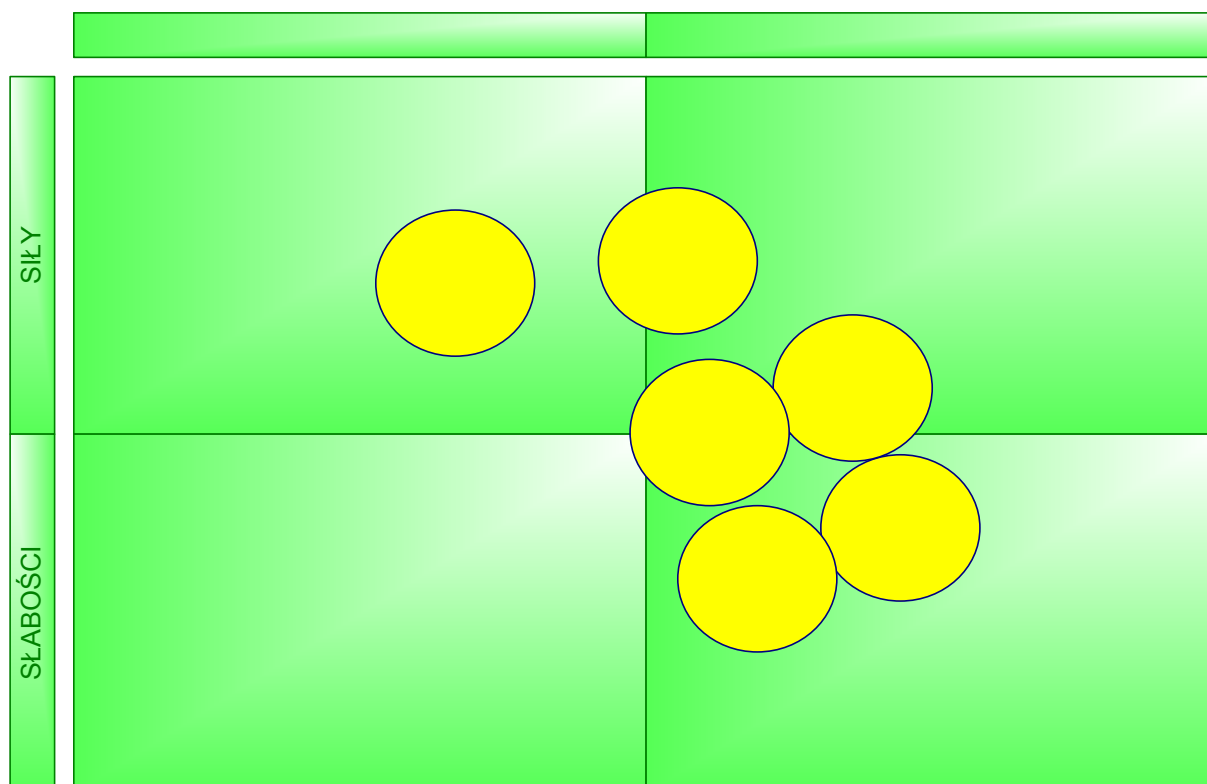
Rysunek VIII.16. Macierz wyboru strategii w zależności od wyników analizy strategicznej



Źródło: Opracowanie własne.

STRATEGIA AGRESYWNA

Rysunek VIII.17. Wyniki analizy strategicznej wybranych sektorów polskiego przemysłu spożywczego naniesione na macierz wyboru strategii



Źródło: Opracowanie własne.

IX. Analiza strategiczna sektora owocowo-warzywnego

IX.1. Sytuacja strategiczna przetwórstwa owocowo-warzywnego według modelu 5 sił Portera²²

Analiza oddziaływania 5 sił wg modelu Portera (i czynników kształtujących każdą z sił) którymi są: konkurencja podmiotów branży, zagrożenie ze strony substytutów, zagrożenie ze strony nowych podmiotów wchodzących do sektora, siła przetargowa nabywców i dostawców), pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

- Mała jest w branży siła przetargowa dostawców, a wynika to z: dużego ich rozproszenia i małego stopnia zorganizowania pierwotnego rynku ogrodniczego, małych kosztów związanych ze zmianą źródła zakupu surowca, małą wrażliwością odbiorcy na jakość oferty surowcowej (oferta standardowa), bardzo ograniczoną możliwością lokowania surowca poza branżą owocowo-warzywną, słabo rozwiniętą skalą przetwórstwa w gospodarstwach prowadzących uprawę owoców i warzyw (integracja w przód) oraz możliwością uzupełniania niedoborów surowca zakupami zagranicznymi (tańszymi po akcesji do UE).

Tabela IX.1. Siła przetargowa dostawców

Czynnik	Mała siła	Umiarkowana siła	Duża siła
Stopień koncentracji (liczba dostawców danego produktu)	Kilkudziesięciu i więcej	Kilkunastu	Jeden lub kilku
Koszty zmiany dostawcy	Wysokie	Średnie	Niskie lub brak
Unikalność oferty (wrażliwość odbiorców na jakość oferty)	Standardowa	Ograniczone zróżnicowanie	Wyjątkowe cechy oferty
Znaczenie sektora dla odbiorców	Wysoki udział kosztów surowca w strukturze kosztów, mały wpływ na jakość produktu końcowego	Średni udział kosztów surowca w strukturze kosztów, średni wpływ na jakość produktu końcowego	Niski udział w strukturze kosztów, zasadniczy wpływ na jakość produktu końcowego
Możliwość zbytu poza sektorem	Brak lub niewielka	Umiarkowanie atrakcyjne alternatywy	Atrakcyjne alternatywne możliwości
Możliwość ingerencji w przód	Brak lub niewielka	Średnio znacząca	Łatwa i znacząca

Źródło: Szacunki autorów.

²² PKD 1533 i PKD 15321040 (soki zagęszczone).

- Niewielkie jest zagrożenie ze strony substytutów. Poziom i rozwój spożycia przetworów owocowych i warzywnych w niewielkim stopniu zależą od kształtowania się cen produktów innych branż przemysłu spożywczego, stąd niezbyt istotnym czynnikiem jest skłonność nabywców do zastępowania konsumpcji przetworów owocowych i warzywnych innymi produktami spożywczymi.

Tabela IX.2. Zagrożenia ze strony substytutów

Czynnik	Małe zagrożenie	Średnie zagrożenie	Duże zagrożenie
Ceny substytutów w relacji do cen produktów sektora	Brak substytutów lub substytuty o wyższej cenie	Ograniczona substytucja, substytuty o zbliżonej cenie do produktów branży	Pełna substytucja, substytuty tańsze niż produkty branży
Koszty zmiany („przerzucenia” się na substytut)	Wysokie	Umiarkowane	Brak lub niskie
Skłonność nabywców do zmiany	Brak lub niska	Umiarkowana	Wysoka

Źródło: Opracowanie własne.

- Duża jest siła przetargowa nabywców (zarówno konsumentów, jak i odbiorców z sieci handlowej). Wynika to z: dużej wrażliwości konsumentów na poziom cen (z powodu relatywnie niskich dochodów konsumentów i wysokiej dochodowej elastyczności konsumpcji przetworów), niezbyt dużego znaczenia w wyborach dokonywanych przez konsumentów i sieci handlowe pozacenowych parametrów produktów branży (rodzaje opakowań, wygoda w przygotowaniu do konsumpcji itp.), dużej liczby producentów w większości kierunkach przetwórstwa i stałej przewagi podaży nad popytem (brak obciążenia nabywcy dodatkowymi kosztami związanymi ze zmianą dostawcy – koszty zmiany) oraz z dużej wiedzy nabywców (głównie sieci handlowych) o sytuacji popytowo-podażowej w branży. Siłę przetargową nabywców instytucjonalnych (sieci handlowej) osłabia jedynie niski jeszcze (w porównaniu do krajów Europy Zachodniej) stopień koncentracji handlu (sprzedaż produktów branży przez poszczególne przedsiębiorstwa do z reguły kilkunastu odbiorców).

Tabela IX.3. Siła przetargowa nabywców

Czynnik	Mała siła	Umiarkowana siła	Duża siła
Wrażliwość na cenę (elastyczność cenowa)	Wysokie dochody, niewielki udział produktów branży w wydatkach konsumentów	Średnie dochody, średni udział produktów w wydatkach budżetowych	Niskie dochody, wysoki udział produktów w wydatkach
Znaczenie pozacenowych wyróżników produktów	Duża rola w decyzjach o zakupie takich parametrów jak: marka, jakość, wygoda, innowacyjność, zdrowotność itp.	Średnia rola w decyzjach o zakupie takich parametrów jak: marka, jakość, wygoda, innowacyjność, zdrowotność itp.	Brak lub znikoma rola w decyzjach zakupowych takich parametrów jak: marka, jakość, wygoda, innowacyjność, zdrowotność itp.
Stopień koncentracji odbiorców (odbiorcy instytucjonalni)	Sprzedaż rozproszona pomiędzy kilkudziesięciu i więcej	Większość sprzedaży realizowana z kilkunastoma	Większość sprzedaży realizowana z jednym lub kilkoma
Koszty zmiany producenta i kontrahenta	Wysokie	Średnie	Niskie lub brak

Źródło: Opracowanie własne.

- Bardzo duża jest konkurencja podmiotów przetwórczych w większości kierunków przetwórstwa owocowo-warzywnego. Wynika to przede wszystkim z: dużej liczby firm w branży (duża jest koncentracja jedynie w produkcji dżemów i zagęszczonych soków z owoców kolorowych), niezbyt silnej dynamiki rozwoju sektora – wzrost produkcji nie przekraczający 5% rocznie (większy jest jedynie wzrost produkcji mrożonek warzywnych i przetworów pomidorowych wtórnego przetwórstwa), dużej presji na pełne wykorzystanie mocy przetwórczych z powodu dużego udziału kosztów stałych w relacji do wartości dodanej) małej trwałości produktów i wysokich kosztów ich przechowywania (co powoduje presję na obniżanie cen). Duża rywalizacja podmiotów przetwórczych w branży to także skutek silnego zróżnicowania podmiotów przetwórczych w zakresie zasobów kapitałowych, dostępu do zewnętrznych źródeł zasilania kapitałowego; różnorodności celów strategicznych firm (maksymalizacja zysków, opanowanie coraz większych obszarów rynku, utrzymanie się na rynku mimo małej rentowności). Zróżnicowanie podmiotów branży i celów ich działania powoduje małą możliwość uzgadniania „wspólnych reguł gry”, a w konsekwencji niestabilność ekonomicznej sytuacji poszczególnych podmiotów przetwórczych. Konkurencję w branży powiększają wysokie koszty zmiany kierunku przetwórstwa (wy-

specjalizowane linie technologiczne, lokalizacja jednostek przetwórczych w rejonach koncentracji bazy surowcowej). Duże „koszty wyjścia” powodują utrzymanie się przewagi podaży nad popytem na rynku większości przetworów owocowych i warzywnych.









Tabela IX.4. Rywalizacja (konkurencja) wewnątrz sektora

Czynnik	Słaba rywalizacja	Średnia rywalizacja	Silna rywalizacja
Stopień rozproszenia (liczba firm w sektorze)	Jedna lub kilka	Kilkanaście	Kilkadziesiąt i więcej
Dynamika wzrostu sektora	Wysoka	Niska	Stagnacja lub spadek
Presja na zapewnienie zbytu (obniżanie cen)	Produkty trwałe, niskie koszty stałe w stosunku do wartości dodanej	Produkty o średniej trwałości, średnie koszty stałe w stosunku do wartości dodanej	Produkty nietrwałe, wysokie koszty stałe w stosunku do wartości dodanej
Możliwość rywalizacji pozacenowej	Duża możliwość konkurowania marką, jakością, wygodą, innowacyjnością, zdrowotnością itp.	Średnia możliwość konkurowania marką, jakością, wygodą, innowacyjnością, zdrowotnością itp.	Niewielka lub brak możliwości konkurowania marką, jakością, wygodą, innowacyjnością, zdrowotnością itp.
Różnorodność konkurentów	Brak lub niewielka	Średnia różnorodność pod względem zasobów, form prawnych, kraju macierzystego itp.	Duża różnorodność pod względem zasobów, form prawnych, kraju macierzystego itp.
Bariery wyjścia	Brak lub niewielka	Umiarkowane	Wysokie

Źródło: Opracowanie własne.

- Skalę zagrożenia ze strony konkurentów wchodzących do sektora należy ocenić jako średnią. Łatwe jest wejście do sektora z punktu widzenia niewielkiej skali produkcji w większości dotychczas działających firm (brak przewagi kosztowej) i braku restrykcyjnych mechanizmów funkcjonowania produktów branży (ograniczenia kwotowe, ostre normy jakościowe, system pozwoleń) a także niezbyt trudnego dostępu do bazy surowcowej (z powodu małego znaczenia systemu powiązań dostawców z zakładami przetwórczymi i dużego zaplecza surowcowego – zwłaszcza warzyw gruntowych). Wejście do sektora ułatwia też małe przywiązanie konsumentów do większości marek firm funkcjonujących na rynku (poza dżemami czy przetworami pomidorowymi).

Tabela IX.5. Zagrożenie ze strony konkurentów wchodzących do sektora

Czynnik	Małe zagrożenie	Średnie zagrożenie	Duże zagrożenie
Dynamika rynku	Niska obecnie i w przyszłości	Niska obecnie i w przyszłości 	Wysoka
Przeciętna rentowność	Niska obecnie i w przyszłości	Niska obecnie i w przyszłości 	Wysoka
Bariery gorszej pozycji kosztowej	Dotychczasowi gracze mają dużą przewagę kosztową wynikającą z większej skali, doświadczenia, lokalizacji	Dotychczasowi gracze mają średnią przewagę kosztową wynikającą z większej skali, doświadczenia, lokalizacji 	Dotychczasowi gracze nie mają przewagi kosztowej wynikającej z większej skali, doświadczenia, lokalizacji
Potrzeby kapitałowe	Podjęcie działalności w sektorze wymaga bardzo dużych nakładów kapitałowych	Podjęcie działalności w sektorze wymaga dość dużych nakładów kapitałowych 	Podjęcie działalności w sektorze wymaga niewielkich nakładów kapitałowych
Dostęp do kanałów zbytu	Bardzo trudny	Umiarkowanie trudny 	Łatwy
Dostęp do źródeł zaopatrzenia	Bardzo trudny	Umiarkowanie trudny	Łatwy 
Polityka państwa i unijna	Ograniczenia kwotowe, ostre normy jakościowe, system pozwoleń, preferowanie rodzimego kapitału	Niezbyt restrykcyjne normy jakościowe, ogólne zasady dotyczące bezpieczeństwa i higieny żywności 	Brak ograniczeń wejścia do sektora, popieranie kapitału zagranicznego
Lojalność wobec dotychczasowych producentów	Bardzo wysoka	Umiarkowana 	Brak i niska

Źródło: Opracowanie własne.

Wejście do branży utrudnia natomiast niewielki wzrost popytu na większość produktów sektora i konieczność ponoszenia stosunkowo dużych nakładów kapitałowych na uruchomienie produkcji i promowanie produktów – dotyczy to głównie dżemów, przetworów pomidorowych, warzywnych konserw (małe są bariery kapitałowe w produkcji artykułów o prostej technologii produkcji, głównie warzyw kwaszonych oraz suszy owocowych i warzywnych). Wejście do branży (a w konsekwencji obniżenie skali zagrożenia pojawieniem się nowych podmiotów) utrudnione jest też koniecznością stosowania upustów cenowych czy też innych działań mających na celu lepsze niż dotychczasowych uczestników rynku, uplasowanie się w placówkach handlu hurtowego i detalicznego (to samo dotyczy poszukiwania odbiorców na zagranicznych rynkach zbytu, co jest szczególnie istotne na rynku mrożonych owoców i warzyw oraz zagęszczonych soków

owocowych). Skalę zagrożenia wejściem nowych podmiotów do branży osłabiają też niezbyt korzystne wyniki finansowe sektora (w 2004 i 2005 roku wskaźnik ROE był niższy niż w całym przemyśle spożywczym). W 2004 roku niższa niż w całym sektorze spożywczym była też rentowność netto w przemyśle owocowo-warzywnym, a w 2005 roku była ona w sektorze tylko nieznacznie wyższa niż średnio w branży spożywczej.

Tabela IX.6. Siła oddziaływania w branży owocowo-warzywnej
5 sił według modelu Portera

Siły według modelu Portera	Oddziaływanie poszczególnych sił			Ocena ^a punktowa
	małe	średnie	duże	
1. Siła przetargowa dostawców	×			+2
2. Rywalizacja wewnątrz sektora			×	-2
3. Zagrożenie ze strony substytutów	×			+2
4. Zagrożenie ze strony konkurentów wchodzących do sektora		×		-1
5. Siła przetargowa nabywców			×	-2

^a Ocena na podstawie skali i siły oddziaływania poszczególnych czynników kształtujących każdą z 5 sił. Skala ocen jest następująca: +3 sytuacja bardzo korzystna dla przedsiębiorstw branży; +2 sytuacja korzystna; +1 sytuacja umiarkowanie korzystna; 0 sytuacja obojętna; -1 sytuacja umiarkowanie niekorzystna; -2 sytuacja niekorzystna; -3 sytuacja bardzo niekorzystna.

Źródło: Ocena własna przy wykorzystaniu: U.E. Porter: *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1998 i M. Pietrzak, P. Szajner: *Raport o stanie i perspektywach rozwoju branży mleczarskiej w Polsce. [w:] Raport o stanie i perspektywach przemysłu rolno-żywnościowego*, BGŻ, Warszawa 2006.

IX.2. Analiza sytuacji strategicznej sektora świeżych owoców i warzyw

Oddziaływanie 5 sił wg modelu Portera (zmodyfikowane stosownie do specyfiki rynku produktów świeżych) określić można następująco:

- Siła przetargowa dostawców (środków produkcji). Stopień koncentracji w produkcji i dostawach rynkowych środków produkcji jest znacznie większy niż w produkcji ogrodniczej. Jednakże bardzo bogata, pod względem asortymentu i cen oferta podaźowa, pozwala określić siłę przetargową dostawców jako **średnią**.

- Zagrożenie substytutami – substytutem na rynku świeżych produktów ogrodniczych są przetworzone owoce i warzywa, a także soki i napoje pitne. W dostawach do przetwórstwa za konkurencyjne uznać można dostawy surowców z importu. Ze względu na specyficzne walory zdrowotne świeżych produktów ogrodniczych i niższą ich cenę zagrożenie ze strony przetworów owocowych i warzywnych oraz soków jest ograniczone. Wciąż niewielkie jest jeszcze zagrożenie dostawami z importu. Skalę zagrożenia substytutami można ocenić jako **średnią**.
- Siła przetargowa nabywców. Na rynku produktów świeżych siła przetargowa nabywców mierzona wrażliwością konsumentów na ceny (i dochody) nie jest duża. Jednocześnie znaczna koncentracja w handlu hurtowym i detalicznym oraz w przetwórstwie (dostawy do zakładów) w powiązaniu z dużymi kosztami zmiany kontrahenta (miejsca zbytu) pozwala na określenie siły nabywców jako **dużej**.
- Konkurencja wewnątrz sektora. W sektorze funkcjonuje ogromna liczba producentów owoców i warzyw. Produkty branży są nietrwałe, stąd duża jest presja na „szybką” sprzedaż większości owoców i warzyw (głównie owoców) oraz godzenie się producentów na oferowany przez nabywców poziom cen. Większa jest siła konkurencyjna producentów posiadających wyspecjalizowane przechowalnie produktów ogrodniczych (liczba takich producentów nie przekracza 5% ogólnej ich liczby). Zagrożenie pozycji poszczególnych producentów z powodu konkurencji w produkcji owoców i warzyw świeżych jest **silne**.
- Zagrożenie ze strony konkurentów. W sektorze mała jest skala tworzenia nowych gospodarstw ogrodniczych, a wynika to przede wszystkim z niskiej i bardzo zmiennej opłacalności produkcji świeżych produktów ogrodniczych, w miarę stabilnego zapotrzebowania na rynku krajowym na te produkty, jak również z przewagi dotychczasowych uczestników sektora polegającej na większym doświadczeniu w prowadzeniu tak specyficznego kierunku produkcji, jakim jest ogrodnictwo oraz niewielkiej skali wsparcia instrumentami polityki unijnej i krajowej. Zagrożenie ze strony konkurentów zewnętrznych określić można jako **małe**.

Konkluzja: Silna konkurencja w branży i duża siła przetargowa nabywców decydują o małej sile producentów w zwiększaniu udziału w wartości dodanej tworzonej zarówno na rynku produktów świeżych, jak i przetworzonych.

IX.3. Analiza SWOT branży przetwórstwa owoców i warzyw

Silne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> – niższe koszty surowca i opłaty pracy w porównaniu z krajami UE – mniejsza niż w krajach UE zawartość w surowcach substancji chemicznych – wysoki poziom technologiczny krajowych zakładów przetwórczych, zwłaszcza liderów sektora – wysokie i rosnące zapotrzebowanie na polskie półprzetwory na rynkach Europy Zachodniej – dynamiczny rozwój liderów sektora – systematyczne dostosowywanie produkcji do norm rynku międzynarodowego i europejskiego – napływ do sektora kapitału inwestorów strategicznych – utrwalone kontakty handlowe z importarami z UE i krajów Europy Środkowo-Wschodniej – bogata oferta podaży krajowych firm przetwórczych – duże zaplecze surowcowe i rosnący udział przetwórstwa w podaży rynkowej warzyw 	<ul style="list-style-type: none"> – niska jakość i niejednorodność surowców – rozproszenie podaży owoców i warzyw do przetwórstwa wynikające z małej koncentracji w produkcji upraw ogrodniczych – słabo rozwinięte pionowe powiązania przetwórców i dostawców surowca (zwłaszcza w dostawach owoców) – zmienność ekonomicznych warunków produkcji wynikająca z wahań plonów i zapotrzebowania rynków zbytu – zła kondycja ekonomiczna wielu zakładów przetwórczych – duże uzależnienie przedsiębiorstw od kredytowych źródeł finansowania działalności – brak powiązań poziomych w przetwórstwie i wspólnych strategii działania – konkurencja krajowych przetwórców prowadząca do obniżania możliwych do uzyskania cen w eksporcie – słabo rozwinięta baza przechowalnicza surowca
Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> – powolna odbudowa powiązań kontraktacyjnych z dostawcami surowca – możliwość wzrostu koncentracji dostaw surowca do przetwórstwa poprzez wspieranie tworzenia i funkcjonowania grup i organizacji producentów z unijnych funduszy – korzyści komparatywne na rynku światowym – duże zapotrzebowanie na przetwory owocowe i warzywne w krajach WNP – niższe ceny surowca do produkcji przetworów po akcesji do UE (jako efekt mniejszych cel w imporcie) – zniesienie barier celnych w eksporcie do UE – wzrost dostępu firm do zewnętrznych źródeł zasilania kapitałowego (z funduszy strukturalnych) – brak kwotowania produkcji w UE – upowszechnianie zachodnich wzorców konsumpcji 	<ul style="list-style-type: none"> – utrzymywanie się silnych wahań koniunktury na rynkach wielu przetworów – niestabilność wschodnich rynków zbytu przy małym znaczeniu subsydiów we wsparciu eksportu – wzrost konkurencji przetworów pochodzących z importu, głównie konkurencji „pośredniej” – wzrost wymagań i kosztów związanych z dostosowaniem przetworów i zakładów do wymogów unijnych – rozwarstwienie dochodów społeczeństwa hamujące wzrost popytu krajowego – powolny proces zbliżania cen krajowych do cen w krajach UE – rosnąca koncentracja w handlu produktami żywnościowymi – duże nasycenie zagranicznych rynków zbytu produktami o wyższym stopniu przetworzenia

Źródło: Opracowanie własne.

IX.4. Analiza SWOT produkcji owoców i warzyw

Silne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> – niższe ceny w porównaniu z krajami europejskimi – mniejsza niż w krajach europejskich zawartość w owocach i warzywach substancji chemicznych – utrwalone kontakty handlowe z krajami WNP i nowymi krajami członkowskimi UE – systematyczny wzrost powierzchni upraw – stałe powiększanie oferty podażowej o nowe odmiany – duże doświadczenie polskich producentów w prowadzeniu działalności ogrodniczej 	<ul style="list-style-type: none"> – niski poziom intensywności produkcji (niższe niż w krajach UE plony) – małe wyposażenie techniczne gospodarstw ogrodniczych (w tym głównie bazy przechowalniczej) – rozproszenie produkcji i niski stopień zorganizowania producentów – zmienność ekonomicznej sytuacji producentów z powodu wahań plonów – słabo rozwinięta sieć wyspecjalizowanych hurtowni i brak centrów dystrybucyjnych – mały stopień dostosowania do unijnych wymogów jakościowych
Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> – możliwość wzrostu koncentracji produkcji poprzez wspieranie ze środków unijnych tworzenia i funkcjonowania grup i organizacji producentów – zniesienie ceł i uproszczenie procedur eksportowych w sprzedaży do UE – możliwości wzrostu spożycia i eksportu poprzez wykorzystanie unijnych funduszy promocji spożycia – stały postęp w dostosowywaniu świeżych produktów ogrodniczych do wymogów wspólnotowych – możliwość korzystania ze wsparcia z funduszy strukturalnych UE co powoduje poprawę wyposażenia technicznego gospodarstw – poprawa organizacji rynku poprzez zwiększenie liczby centrów dystrybucyjnych i dużych firm pośredniczych w sprzedaży (głównie w eksporcie) – rosnące zapotrzebowanie na polskie owoce i warzywa w Europie 	<ul style="list-style-type: none"> – utrzymywanie się silnych wahań koniunktury na rynku świeżych produktów ogrodniczych – niestabilność zbytu w krajach WNP (okresowe ograniczenia eksportu) – wzrost konkurencji produktów pochodzących z importu (głównie produktów innych stref klimatycznych) – wzrost kosztów wynikających z dostosowania do unijnych wymogów jakościowych – proces zbliżania cen krajowych i cen w krajach europejskich – wzrost znaczenia w handlu sieci wielkopowierzchniowych – brak tendencji wzrostowych w konsumpcji świeżych owoców i warzyw w Polsce i Europie – mała elastyczność dochodowa popytu (brak wzrostu konsumpcji w sytuacji zwiększenia dochodów konsumentów)

Źródło: Opracowanie własne.