



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

***Monitorowanie
oraz analiza zmian
polskiego tańcucha
żywnościowego
Synteza z realizacji tematu III***

nr 179

Warszawa 2010

***Grażyna Morkis
Bożena Nosecka
Jadwiga Seremak-Bulge***



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

***Monitorowanie
oraz analiza zmian
polskiego łańcucha
żywnościowego
Synteza z realizacji tematu III***



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

***Monitorowanie
oraz analiza zmian
polskiego łańcucha
żywnościowego
Synteza z realizacji tematu III***

Autorzy:

dr Grażyna Morkis

dr Bożena Nosecka

doc. dr hab. Jadwiga Seremak-Bulge



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

Warszawa 2010

Pracę zrealizowano w ramach tematu
Monitorowanie oraz analiza zmian polskiego łańcucha żywnościowego

w zadaniach:

Monitorowanie efektów ekonomicznych rozwoju systemów zapewnienia jakości i ich wpływu na konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej

Analiza wzajemnych relacji ekonomicznych między poszczególnymi elementami łańcucha żywnościowego

Analiza wolumenu importu i cen importowych towarów rolno-spożywczych objętych specjalną procedurą ochronną

Celem pracy była:

- ocena stanu wdrożenia i stosowania systemów zarządzania jakością w przedsiębiorstwach zajmujących się przetwórstwem żywności, a także wpływ tych systemów na procesy inwestycyjne, koszty jakości, procesy integracyjne i działalność marketingową, a w konsekwencji na zdolności konkurencyjne polskiego przemysłu spożywczego i eksport żywności;
- analiza procesów dostosowawczych do gospodarki rynkowej, jakie zaszły na podstawowych rynkach rolnych w latach 1990-2008, ze szczególnym uwzględnieniem skutków integracji europejskiej i ich wpływu na proces transmisji cen;
- analiza zmian wielkości importu towarów uznanych za wrażliwe i objętych specjalną procedurą ochronną (SSG), jakie nastąpiły w wyniku liberalizacji handlu produktami rolno-żywnościowymi po akcesji oraz ich wpływ na funkcjonowanie.

Opracowanie komputerowe
Arkadiusz Zalewski

Korekta
Barbara Walkiewicz

Redakcja techniczna
Leszek Ślipki

Projekt okładki
AKME Projekty Sp. z o.o.

ISBN 978-83-7658-087-6

*Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
– Państwowy Instytut Badawczy
00-950 Warszawa, ul. Świętokrzyska 20, skr. poczt. nr 984
tel.: (0-22) 50 54 444
faks: (0 22) 50 54 636
e-mail: dw@ierigz.waw.pl
<http://www.ierigz.waw.pl>*

Spis treści

Wstęp	7
1. Monitorowanie stanu wdrożenia systemów zarządzania jakością i ich wpływu na konkurencyjność przedsiębiorstw przemysłu spożywczego	9
1.1. Stan wdrożenia i wdrażania systemów zarządzania jakością w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego po pięciu latach od akcesji Polski do Unii Europejskiej	9
1.2. Wpływ wdrażanych systemów zarządzania jakością na poziom nakładów inwestycyjnych	16
1.3. Wpływ systemów zarządzania jakością na koszty produkcji przedsiębiorstw przemysłu spożywczego	19
1.4. Wpływ stosowanych systemów zarządzania jakością na procesy integracji pionowej i działalność marketingową przedsiębiorstw	20
1.5. Wpływ systemów zarządzania jakością na potencjał eksportowy i konkurencyjność przedsiębiorstw przemysłu spożywczego	23
1.6. Podsumowanie.....	25
2. Analiza wzajemnych relacji ekonomicznych między poszczególnymi elementami łańcucha żywnościowego	28
2.1. Zmiana uwarunkowań rynkowych.....	28
2.1.1. Zmiany cen i spożycia żywności.....	28
2.1.2. Zmiany cen surowców rolniczych i ich relacji.....	33
2.1.3. Zmiany poziomu wsparcia oraz regulacji podstawowych rynków rolnych.....	38
2.2. Zmiany podaży	39
2.3. Zmiany w handlu zagranicznym	43
2.3.1. Zmiany w eksporcie	44
2.3.2. Zmiany w imporcie	48
2.3.3. Zmiany salda handlu zagranicznego towarami rolno-żywnościowymi	50
2.4. Zmiany struktur produkcyjnych	51
2.4.1. Procesy dostosowawcze w sferze produkcji	51
2.4.2. Procesy dostosowawcze w sferze przetwórstwa	53
2.4.3. Zmiany w kanałach dystrybucji surowca i produktów finalnych	57
2.5. Zmiany marż i transmisja cen.....	59
2.5.1. Transmisja cen pomiędzy polskimi a zagranicznymi rynkami	59
2.5.2. Zmiany cen i marż cenowych na poszczególnych poziomach podstawowych rynków żywnościowych.....	61
2.5.3. Transmisja cen na rynku produktów rolno-spożywczych.....	63
2.6. Podsumowanie i wnioski	67
3. Import produktów rolnych i spożywczych objętych przed akcesją Specjalną Klauzulą Ochronną (SSG)	72
3.1. Wstęp.....	72
3.2. Wyniki monitorowania importu i cen importowych.....	73
3.3. Wpływ zwiększonego importu na poziom produkcji i obroty handlu zagranicznego analizowanymi artykułami	80
3.4. Podsumowanie.....	86
Spis tabel	88
Spis rysunków	89

Wstęp

Funkcjonowanie łańcuchów żywnościowych, które w miarę rozwoju gospodarki rynkowej są coraz bardziej rozbudowywane, jest coraz częściej przedmiotem zainteresowania przede wszystkim polityków, dla których zrównoważenie rynku żywnościowego jest jednym z podstawowych mierników skuteczności polityki gospodarczej. Funkcjonowanie łańcucha żywnościowego ma coraz większy wpływ na ceny detaliczne żywności i zadowolenie konsumentów z jednej strony, a z drugiej na dochody rolnicze i rozwój rolnictwa, które są podstawą funkcjonowania gospodarki żywnościowej i zrównoważenia rynku żywnościowego.

Funkcjonowaniem łańcuchów żywnościowych coraz bardziej zainteresowani są także konsumenci, którzy coraz częściej są przekonani, że żywność jest coraz droższa, podczas gdy jednocześnie producenci twierdzą, że mają coraz mniejszy udział w rosnących wydatkach konsumentów na żywność. Istotne jest również to, że w miarę postępującej koncentracji (zwłaszcza handlu, ale również przetwórstwa) zarówno producenci, jak i przetwórcy stają się coraz bardziej anonimowi i oddalają się od konsumenta. Coraz częściej więc konsumenci są przekonani, że mają ograniczone możliwości oceny rzeczywistej jakości żywności. Z kolei producenci żywności nie czując bezpośredniego związku z kupującym nie do końca czują się odpowiedzialni za jej jakość, zwłaszcza gdy sprzedający naciska na obniżkę cen. W rezultacie konieczna jest ciągła rozbudowa kontroli jakości i systemów zarządzania jakością, śledzenie pochodzenia żywności poczynając od pola, poprzez kolejne stadia przetwórstwa i obrotu aż do talerza konsumenta.

Obawy z tym związane pogłębia postępująca liberalizacja i globalizacja rynku żywnościowego, do którego dodatkowym impulsem była integracja z Unią Europejską oraz negocjacje WTO. Monitorowanie łańcucha żywnościowego oraz analizowanie zmian w nim zachodzących wydawało się więc szczególnie ważne w okresie transformacji systemu gospodarczego i dostosowywania sektora żywnościowego do funkcjonowania w gospodarce rynkowej oraz w okresie włączania polskiej gospodarki żywnościowej do jednolitego rynku europejskiego, który finalizował 10-letni okres przygotowawczy. Warto przy tym pamiętać o ogromnych obawach, jakie wiązano z integracją z Unią, a wiążących się z wyjątkowo bogatą listą towarów rolno-żywnościowych uznawanych za wrażliwe, które były chronione wysokimi cłami importowymi. Ich przeciwnictwem były równie duże, a może jeszcze większe nadzieje związane ze zwiększeniem dostępu do jednolitego rynku europejskiego, który wydawał się oazą stabilizacji, przy istniejącym wówczas wsparciu rynkowym.

Monitorowaniu, na które składa się systematyczne gromadzenie informacji, raportowanie, oraz analiza i interpretowanie informacji poddano:

- wdrażanie i stosowanie systemów zarządzania jakością;
- wzajemne relacje ekonomiczne między poszczególnymi elementami łańcucha żywnościowego oraz ich wpływ na proces transmisji cen;
- wolumen importu i cen importowych towarów rolno-spożywczych objętych specjalną procedurą ochronną.

1. Monitorowanie stanu wdrożenia systemów zarządzania jakością i ich wpływu na konkurencyjność przedsiębiorstw przemysłu spożywczego

Akcesja Polski do UE wiązała się z jednym z najważniejszych współczesnych wyzwań dla całego polskiego przemysłu spożywczego, jakim było bezpieczeństwo zdrowotne i jakość żywności, bowiem wymagało dostosowania w szybkim tempie przedsiębiorstw do wymagań unijnych w zakresie warunków higieniczno-sanitarnych w całym łańcuchu żywnościowym oraz nowoczesnych standardów w zarządzaniu firmami. Wymagało to nie tylko poniesienia znacznych nakładów finansowych, ale i uzupełniania wiedzy zarówno przez kadre kierowniczą, jak i wszystkich pracowników.

Wśród wielu czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstwa na współczesnym rynku żywnościowym, jakość jest jednym z najważniejszych jej determinantów. Nowe podejście przedsiębiorstw przemysłu spożywczego do problematyki jakości żywności wynika przede wszystkim z zaostrzenia wymagań prawnych w zakresie bezpieczeństwa żywności i odpowiedzialności producentów za wytwarzane produkty, ale także ze wzrostu wymagań, potrzeb i oczekiwań konsumentów produktów spożywczych. Przedsiębiorstwa, chcąc sprostać tym wymaganiom i oczekiwaniom, wdrażają i stosują nowoczesne systemy zarządzania jakością. Przestrzeganie procedur systemów zarządzania jakością zwiększa poziom bezpieczeństwa produkowanej żywności, zapewnia powtarzalność poziomu jakości wyrobów oraz jest podstawowym warunkiem utrzymania konkurencyjności poszczególnych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego oraz całego sektora żywnościowego.

W związku dostosowywaniem się polskiej gospodarki żywnościowej do wymagań i standardów światowych, niezbędne było i jest monitorowanie tych zmian przed i po wejściu Polski w struktury Unii Europejskiej.

1.1. Stan wdrożenia i wdrażania systemów zarządzania jakością w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego po pięciu latach od akcesji Polski do Unii Europejskiej

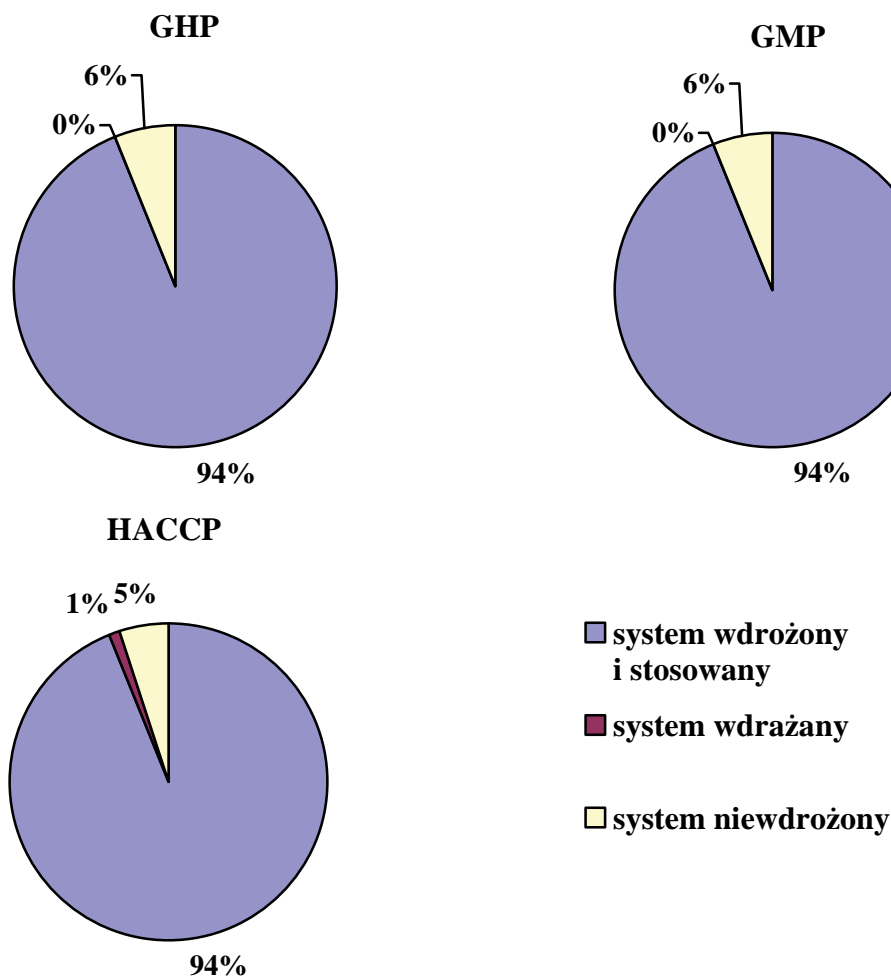
W Polsce, podobnie jak w krajach Unii Europejskiej, wprowadzono regulacje prawne dotyczące produkcji i obrotu żywnością, w tym także regulacje prawne wprowadzające obowiązek wdrożenia i stosowania niektórych syste-

mów zarządzania jakością (systemów zapewnienia bezpieczeństwa żywności). Obligatoryjne systemy zarządzania jakością w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego to: Dobra Praktyka Higieniczna (Good Hygienic Practice – GHP), Dobra Praktyka Produkcyjna (Good Manufacturing Practice – GMP), System Analizy Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontrolnych (Hazard Analysis and Critical Control Point – HACCP). Ogólne zasady wdrażania i stosowania GHP, GMP i HACCP są takie same dla wszystkich przedsiębiorstw spożywczych. Każde przedsiębiorstwo, stosując się do tych ogólnych zasad, musi opracować własne systemy, dopasowane do możliwości i potrzeb danej firmy oraz rodzaju prowadzonej produkcji z uwzględnieniem Rozporządzenia Nr 852/2004/WE Parlamentu Europejskiego i Rady Europy z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie higieny środków spożywczych, ustanawiające ogólne zasady dla przedsiębiorstw sektora spożywczego w zakresie higieny środków spożywczych. Przedsiębiorstwa należące do tzw. sektorów wrażliwych (przetwarzających produkty pochodzenia zwierzęcego), wdrażając i stosując obowiązkowe systemy zarządzania jakością muszą uwzględnić wymagania określone w Rozporządzeniu Nr 853/2004/WE Parlamentu Europejskiego i Rady Europy z dnia 29 kwietnia 2004 r. ustanawiające szczególne przepisy dotyczące higieny w odniesieniu do żywności pochodzenia zwierzęcego.

W Polsce ustawowy obowiązek wdrożenia i stosowania GHP i GMP obowiązuje od 20 lipca 2000 r., a systemu HACCP od 1 maja 2004 r., czyli od dnia wejścia Polski w struktury UE. Obowiązek ten dotyczy wszystkich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa czy jego przynależności branżowej. Nadzór nad wywiązywaniem się z tego obowiązku sprawują organy Inspekcji Weterynaryjnej i Państwowej Inspekcji Sanitarnej. Przedsiębiorstwa przetwarzające produkty pochodzenia zwierzęcego podlegają nadzorowi Inspekcji Weterynaryjnej, a pozostała grupa przedsiębiorstw podlega nadzorowi Państwowej Inspekcji Sanitarnej.

Z prowadzonego monitoringu wynika, że w grupie przedsiębiorstw przetwarzających żywność pochodzenia zwierzęcego (przedsiębiorstwa branży mięsnej, rybnej, mleczarskiej i paszowej) procesy wdrażania obligatoryjnych systemów zarządzania jakością w funkcjonujących przedsiębiorstwach są w zdecydowanej większości zakończone. I tak, w 2009 r. wszystkie przedsiębiorstwa paszowe mają wdrożone i stosują GHP, GMP i HACCP, 90% firm branży mięsnej i 90% mleczarni wdrożyło te systemy. Wyjątkiem są przedsiębiorstwa branży rybnej, bowiem tam obligatoryjne systemy zarządzania jakością wdrożyło tylko 63% firm. Wynika to z faktu, że w 2008 i 2009 r. rozpoczęły działalność nowe przedsiębiorstwa rybne, które dopiero rozpoczęły procesy wdrażania GHP, GMP i HACCP.

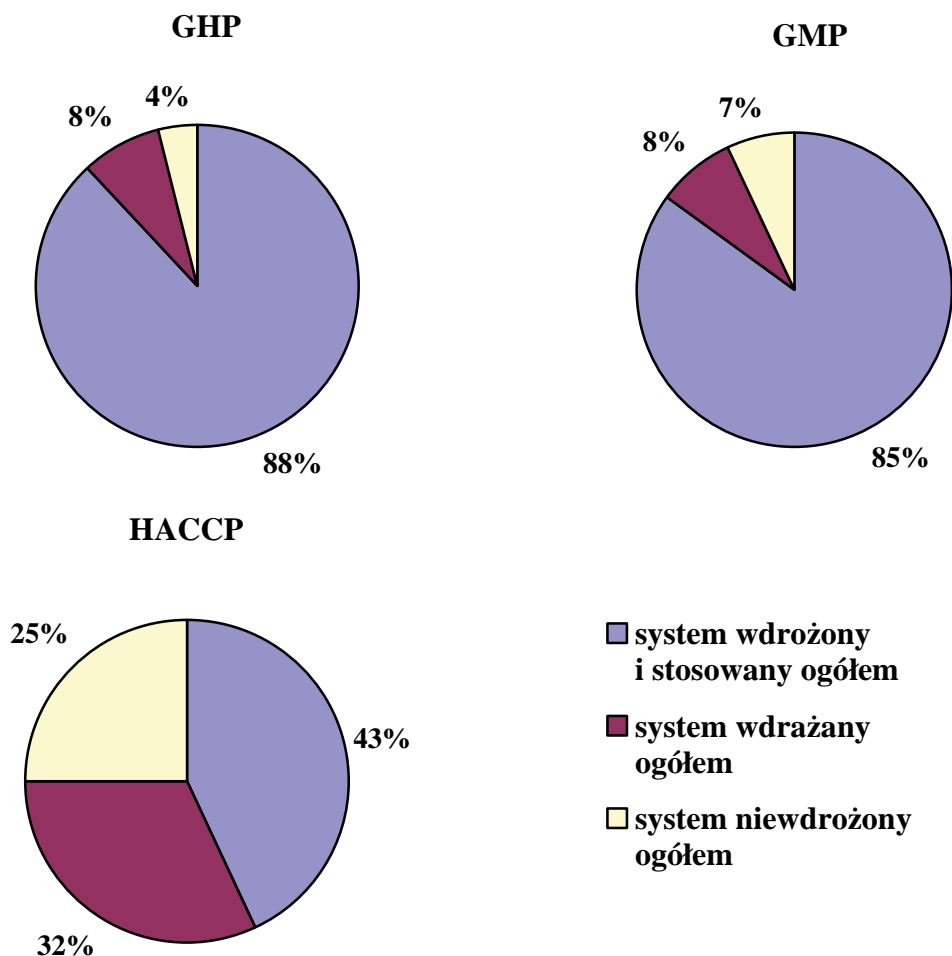
Rysunek 1. Stopień wdrożenia GHP, GMP i HACCP w grupie przedsiębiorstw mięsnych, rybnych i mleczarskich w Polsce w 2009 r.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych IW.

Sytuacja w zakresie stosowania obligatoryjnych systemów zarządzania jakością w grupie przedsiębiorstw produkujących żywność pochodzenia niezwierzęcego (branża owocowo-warzywna, olejarsko-tłuszczowa, zbożowo-młynarska, piekarska, cukrownicza, cukiernicza, makaronowa, przetwórstwa herbaty i kawy, napojów spirytusowych, winiarska, piwowarska, wód mineralnych i napojów bezalkoholowych oraz pozostałych artykułów spożywczych jest znacznie mniej korzystna.

Rysunek 2. Stopień wdrożenia GHP, GMP i HACCP w grupie przedsiębiorstw produkujących żywność pochodzenia niezwierzęcego w Polsce w 2009 r.



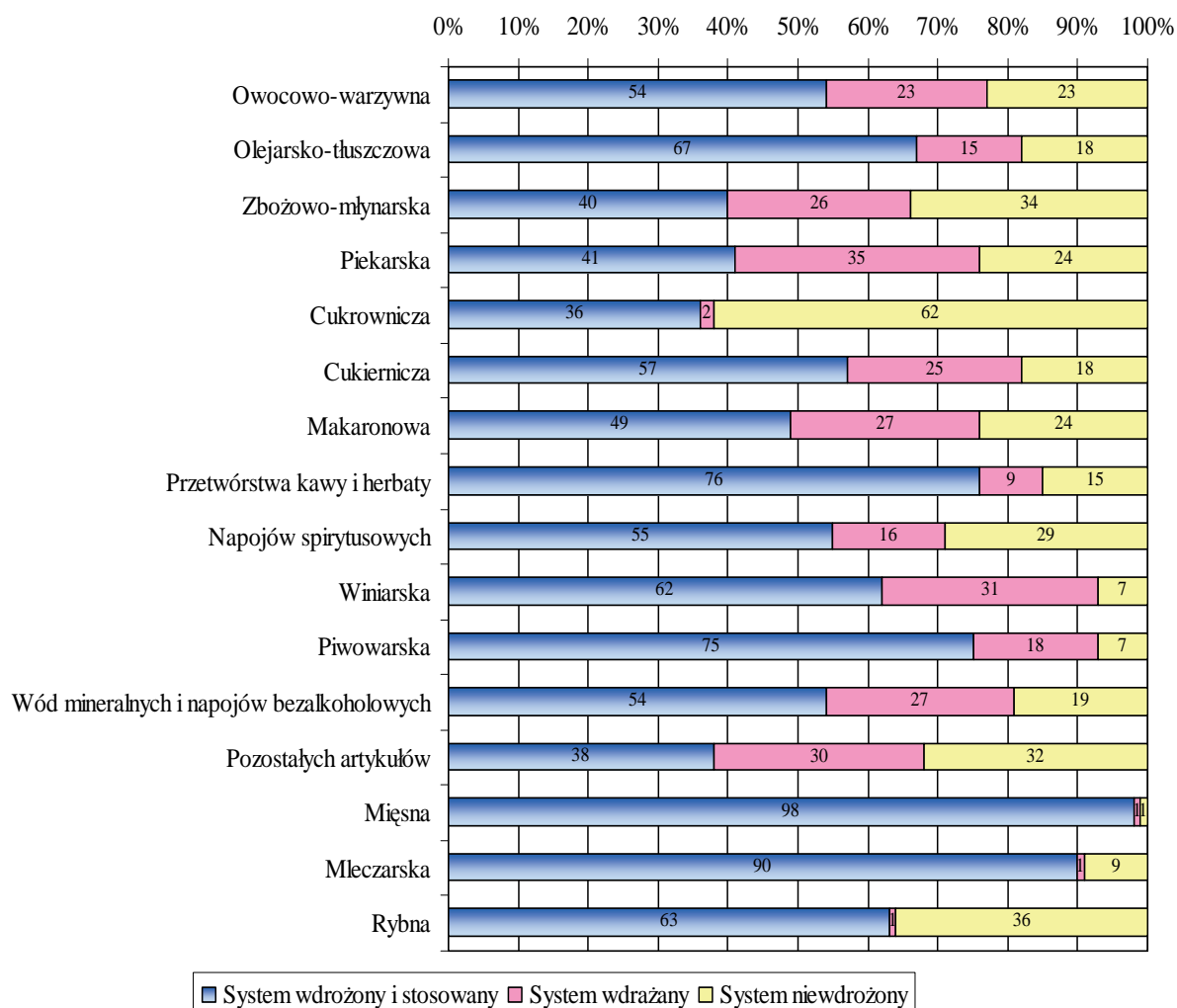
Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych PIS.

Wprawdzie średni stan wdrożenia dla tej grupy przedsiębiorstw w przypadku GHP wynosi 88% i GMP 85%, ale w przypadku HACCP wskaźnik ten wynosi tylko 43%. Zatem w 2009 r. większość niż połowa przedsiębiorstw produkujących żywność pochodzenia niezwierzęcego nie wdrożyła i nie stosuje obligatoryjnego od 1 maja 2004 r. systemu HACCP. W tej grupie są przedsiębiorstwa, które rozpoczęły (32%), jak i te, które dotychczas nie rozpoczęły (25%) procedury wdrażania obligatoryjnego systemu zarządzania jakością. To świadczy z jednej strony o lekceważeniu obowiązujących przepisów przez część przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, a z drugiej o niedostatecznym poziomie egzekwowania przestrzegania prawa przez jednostki Państwowej Inspekcji Sanitarnej (PIS). Zjawisko to szczególnie dotyczy małych i mikroprzedsiębiorstw. Procesy wdrożenia i stosowania systemów najbardziej zawansowane są w dużych (93% GHP, GMP i HACCP) i w średnich przedsiębiorstwach (96%

GHP, 95% GMP i 88% HACCP). Branże o najwyższym procencie przedsiębiorstw stosujących system HACCP to: przetwórstwa kawy i herbaty (76%), piwowarska (75%), olejarsko-tłuszczowa (67%), winiarska (62%).

Integracja z UE miała ogromny wpływ na procesy wdrażania i stosowania obligatoryjnych systemów zarządzania jakością, zwłaszcza w przedsiębiorstwach produkujących żywność pochodzenia zwierzęcego. W tych branżach, które są nadzorowane przez Inspekcję Weterynaryjną proces wdrażania systemu HACCP nabrał przyspieszenia jeszcze w okresie przedakcesyjnym ze względu na bardzo ostre wymagania Unii Europejskiej i duży nacisk w trakcie negocjacji akcesyjnych.

Rysunek 3. Stopień wdrożenia systemu HACCP w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego w 2009 r.

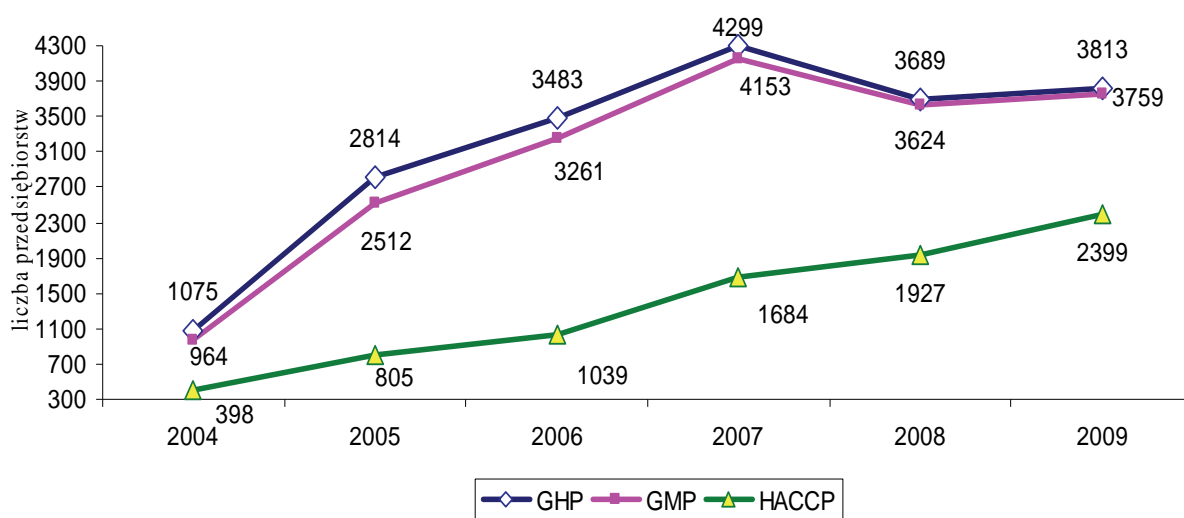


Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych PIS i IW.

W przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego wytwarzających żywność pochodzenia niezwierzęcego przyspieszenie we wdrażaniu systemów zarządzania jakością nastąpiło dopiero po akcesji. Od 1 maja 2004 r. do 1 maja 2009 r., wzrost liczby przedsiębiorstw stosujących GHP i GMP był prawie czterokrotny, a w przypadku systemu HACCP ponad sześciokrotny.

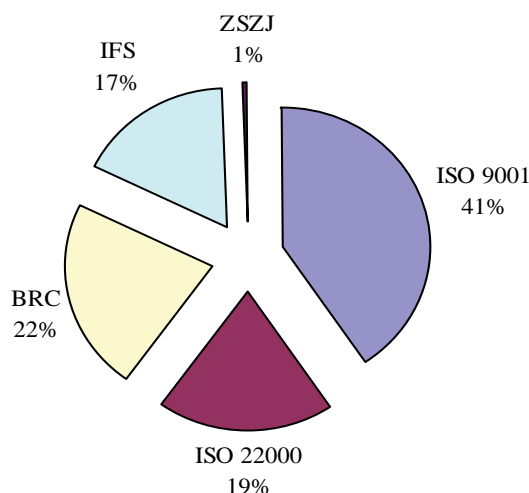
Do nieobligatoryjnych systemów stosowanych w firmach spożywczych należą: Punkty Kontrolne Zapewnienia Jakości (QACP), system zarządzania jakością wg norm ISO serii 9000 (ISO 9001), system zarządzania bezpieczeństwem żywności wg normy ISO 22000, zintegrowane systemy zarządzania jakością (ZSZJ), zintegrowane systemy zarządzania (ZSZ), International Food Standard (IFS), British Retail Consortium (BRS), zakładowy system zarządzania jakością. Stosowanie nieobligatoryjnych systemów zarządzania jakością jest dobrowolne. Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego mogą wdrożyć i stosować te systemy z własnej woli lub jeżeli wymagają tego krajowi lub zagraniczni odbiorcy (co jest zjawiskiem coraz częstszym). Stosowanie nieobligatoryjnych systemów staje się istotnym argumentem w handlowych negocjacjach, a nawet warunkiem sprzedaży w niektórych sieciach handlowych. Przedsiębiorstwa, które wdrożyły i stosują nieobligatoryjne systemy zarządzania jakością, aby uzyskać potwierdzenie poprawności w stosowaniu tego systemu, poddają się ocenie firm certyfikujących.

Rysunek 4. Liczba przedsiębiorstw przemysłu spożywczego przetwarzających produkty pochodzenia niezwierzęcego z wdrożonymi GHP, GMP i HACCP w latach 2004-2009 (bez mikroprzedsiębiorstw)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych PIS.

Rysunek 5. Struktura aktualnych certyfikatów na stosowane systemy zarządzania jakością w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego w 2009 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z jednostek certyfikujących.

Z danych uzyskanych z 6 firm certyfikujących (TUV Nord, PCBC, LRQA, ZSJZ, DQS, KEMA) wynika, że aktualne certyfikaty na stosowane nieobligatoryjne systemy zarządzania jakością w 2009 r. posiadają przede wszystkim przedsiębiorstwa branży: owocowo-warzywnej (78), mleczarskiej (62), cukierniczej (58), mięsnej (56), pozostałych artykułów spożywczych (33) oraz piekarskiej (31).

Wśród stosowanych przez przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego nieobligatoryjnych systemów zarządzania jakością w 2009 r. dominował ISO 9001. W dalszej kolejności był standard BRC. Należy jednak podkreślić, iż dominująca pozycja ISO 9001 z roku na rok maleje na rzecz wdrażanego systemu ISO 22 000, który spełnia wymagania zarówno ISO 9001 jak i HACCP. Część przedsiębiorstw zastępuje dwa systemy jednym, co zdecydowanie ułatwia poruszanie się po systemie i gwarantuje lepszą przejrzystość dokumentacji. Ponadto w ostatnich latach zdecydowanie wzrosła liczba certyfikatów na standard BRC oraz IFS – wymaganych przez sieci handlowe Wielkiej Brytanii, Niemiec i Francji. Ta tendencja powinna utrzymać się w najbliższych latach.

W całym przemyśle spożywczym udział przedsiębiorstw posiadających certyfikat przyznany przez jedną z sześciu firm certyfikujących (w tym przez PCBC, główną polską firmę certyfikującą) na wdrożone i stosowane nieobligatoryjne systemy zarządzania jakością nie przekracza 1%. Biorąc pod uwagę fakt, iż nie wszystkie działające w Polsce firmy certyfikujące, udzieliły informacji dotyczących przyznanych certyfikatów odsetek przedsiębiorstw z nieobligatoryjnymi systemami można szacować na 5-10% ogółu przedsiębiorstw przemysłu spożywczego.

1.2. Wpływ wdrażanych systemów zarządzania jakością na poziom nakładów inwestycyjnych

Integracja z Unią Europejską wywołała w przemyśle spożywczym ożywienie inwestycyjne. Wzrost aktywności inwestycyjnej wystąpił już w roku poprzedzającym integrację Polski z Unią Europejską i ciągle jest na wysokim poziomie. Było to związane z koniecznością dostosowania zakładów do standardów unijnych. W kolejnych latach utrzymywanie wysokiej aktywności inwestycyjnej wielu branż przemysłu spożywczego było związane również z koniecznością stałej modernizacji potencjału wytwórczego w celu poprawy konkurencyjności producentów oraz tworzenia trwałych podstaw dla zwiększania produkcji, co wynikało z szybkiego tempa wzrostu popytu krajowego i eksportu na niektóre produkty żywnościowe.

Wartość inwestycji (w cenach bieżących) w 2008 r. w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego objętych sprawozdawczością finansową wyniosła 6,8 mld zł, a w całym przemyśle spożywczym można ją szacować na 7 mld zł. Jest to poziom o około 4% wyższy niż w roku poprzednim, ale aż o kilkadziesiąt procent wyższy niż na początku bieżącej dekady. Największy wzrost wartości inwestycji w tym dziale przemysłu nastąpił w latach 2003-2004, gdy notowano ich przyrost o 0,8-0,9 mld zł rocznie.

Aktywność inwestycyjna poszczególnych branż była zróżnicowana. Największe ożywienie inwestycyjne wywołane integracją wystąpiło w branżach przetwórstwa zwierzęcego, uznanych za sektory wrażliwe. Inwestycje tych kierunków przetwórstwa po integracji z UE były dwukrotnie większe niż średnio w latach 2000-2002. Duży ich wzrost (o ponad 40% w relacji do średniej z kilku poprzednich lat) odnotowano w 2003 r. Najwięcej środków (prawie 3 mld zł) zainwestowano w tych branżach w 2004 r., a w latach następnych inwestowano ponad 2 mld zł rocznie. Największy wzrost nakładów inwestycyjnych odnotowano w przemyśle rybnym i mięsnym (szczególnie drobiarskim). Wartość nakładów inwestycyjnych po integracji w tych sektorach była dwu-, trzykrotnie większa niż na początku bieżącej dekady. Znaczący wzrost inwestycji wystąpił także w mleczarstwie. W 2004 i 2007 r. nakłady na środki trwałe w tej branży były prawie dwukrotnie większe niż średnio w latach 2000-2002.

W przetwórstwie produktów pochodzenia roślinnego ożywienie inwestycyjne wystąpiło dopiero w 2004 r., kiedy nakłady inwestycyjne przekroczyły 1 mld zł i były dwukrotnie większe niż przed integracją. Taka sytuacja trwała do końca badanego okresu. Największy wzrost aktywności inwestycyjnej wystąpił

w cukrownictwie, gdzie od chwili integracji nakłady inwestycyjne były trzykrotnie większe niż na początku bieżącej dekady.

Duże ożywienie inwestycyjne odnotowano także w przemyśle owocowo-warzywnym, gdzie nakłady na zakup majątku produkcyjnego wzrosły dwukrotnie i od kilku lat wynoszą 0,65-0,7 mld zł rocznie. Integracja Polski z UE zmobilizowała także przedsiębiorstwa zbożowo-młynarskie do podjęcia działań w kierunku modernizacji i doskonalenia swojego parku maszynowego. Średnie nakłady na inwestycje w tej branży wzrosły do około 0,2 mld zł rocznie. W olejarnictwie integracja nie wywołała bezpośrednio ożywienia inwestycyjnego, bowiem branża ta była doinwestowana już w poprzedniej dekadzie, a poziom jej nowoczesności był porównywalny z przedsiębiorstwami zachodnioeuropejskimi. Niewielki wzrost aktywności inwestycyjnej producentów tłuszczów notujemy dopiero w latach 2007-2008.

W przetwórstwie wtórnym (przedsiębiorstwa branży piekarskiej, cukierniczej, makaronowej, wód mineralnych i napojów bezalkoholowych, przetwórstwa kawy i herbaty oraz w grupie pozostałych przedsiębiorstw spożywczych) notowano systematyczny wzrost aktywności inwestycyjnej, której integracja nie zintensyfikowała. Wartość nakładów inwestycyjnych w tym przetwórstwie wzrastała średniorocznie o około 0,2 mld zł. Pewne przyspieszenie dynamiki wzrostu inwestycji przetwórstwa wtórnego odnotowano dopiero w 2008 r.

Od dwóch lat nakłady producentów żywności wysoko przetworzonej na zakup środków trwałych przekraczają 2 mld zł rocznie i są o około 90% większe niż średnio na początku bieżącej dekady. Wydatki inwestycyjne producentów napojów alkoholowych w bieżącej dekadzie wynosiły 0,7-0,8 mld zł rocznie. Proces integracji nie wywołał wzrostu aktywności inwestycyjnej wśród producentów napojów alkoholowych. Niewielkie ożywienie inwestycyjne w przemyśle spirytusowym wystąpiło w 2006 r. pod wpływem dobrej sytuacji ekonomiczno-finansowej i konieczności zapewnienia konkurencyjności producentów na rynkach zagranicznych. Piwowarstwo, dysponujące nowoczesnym potencjałem produkcyjnym, zmodernizowanym w poprzedniej dekadzie, zwiększyło swoją aktywność inwestycyjną dopiero w 2008 r. W latach wcześniejszych inwestycje tej branży wynosiły około 0,6 mld zł rocznie, a w ubiegłym roku wzrosły do 0,78 mld zł. W winiarstwie obserwuje się wyraźne ograniczenie inwestycji na przestrzeni badanego okresu, przy dużej ich zmienności.

Wzrost inwestycji w przemyśle spożywczym skutkował przyrostem liczby przedsiębiorstw z zakończonymi procesami wdrażania GHP, GMP i HACCP średnio dopiero po dwóch latach. Na co ma wpływ złożony i długofalowy proces wdra-

zania systemów zarządzania jakością. W miarę wzrostu nakładów inwestycyjnych wzrastała szczególnie liczba przedsiębiorstw z wdrożonymi systemami HACCP. Bardzo mocne korelacje dodatnie dotyczą dużych i średnich przedsiębiorstw, szczególnie między wysokością nakładów na budynki a liczbą przedsiębiorstw stosujących GHP, GMP i HACCP. Nieco słabsza korelacja dotyczyła wzrostu nakładów na zakup maszyn i urządzeń oraz większej liczby dużych i średnich przedsiębiorstw stosujących obowiązkowe systemy zarządzania jakością.

Tabela 1. Nakłady inwestycyjne w poszczególnych branżach przemysłu spożywczego^a (w mln zł)

Branża	Średnio w latach 2000-2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ogółem przemysł spożywczy	3706	4679	6498	5641	6082	6445	6765
w tym:							
branże podlegające IW	1420	1994	3164	2387	2655	2849	2507
w tym:							
mięsna (łącznie z drobiarskim)	664	1089	1811	1171	1289	1334	1221
mleczarska (łącznie z lodami)	507	663	982	823	875	998	773
rybna	71	61	163	145	167	256	269
paszowa	178	181	208	248	324	261	244
branże podlegające PIS	2286	2685	3334	3254	3427	3596	4258
w tym:							
zbożowo-młynarska	130	182	184	140	233	176	207
olejarsko-tłuszczowa	68	67	77	71	76	100	117
cukrownicza	135	162	251	394	365	224	307
owocowo-warzywna	287	461	840	647	660	710	680
piekarska	224	231	290	352	362	355	456
cukiernicza	145	225	296	421	409	406	665
makaronowa	15	24	32	28	31	26	37
koncentratów spożywczych	189	182	195	196	193	419	401
herbaty i kawy	68	42	79	57	73	43	68
wód mineralnych i napojów bezalkoholowych	278	357	350	278	257	323	416
napojów spirytusowych	47	80	86	73	106	147	102
winiarska	57	22	40	37	23	42	18
piwowarska	643	650	614	560	639	625	784

^a dotyczy przedsiębiorstw objętych sprawozdawczością finansową

Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

1.3. Wpływ systemów zarządzania jakością na koszty produkcji przedsiębiorstw przemysłu spożywczego

Jakość oferowanej żywności i koszty z tym związane są czynnikami, które w znacznym stopniu decydują o konkurencyjności przedsiębiorstwa. W celu poprawy efektywności gospodarowania niezbędna jest między innymi znajomość wysokości i struktury ponoszonych kosztów jakości. Narzędziem pomocnym menedżerom w procesie podejmowania decyzji związanych ze strategią jakościową oraz optymalizacją kosztów wytwarzania jest rachunek kosztów jakości. Stanowi on narzędzie doskonalenia systemu zarządzania jakością, jak również jest elementem programu poprawy i doskonalenia jakości w przedsiębiorstwie. Powinien być narzędziem racjonalnego oddziaływania na proces kształtowania jakości, a także jednym z kryteriów zarządzania tym procesem.

Koszty jakości to nakłady lub straty, jakie ponosi przedsiębiorstwo w związku z wytwarzaniem i sprzedażą produktów o określonym poziomie jakości. W skład kosztów jakości wchodzi: koszty zapobiegania (nakłady poniesione w celu zredukowania do minimum kosztów nieprawidłowości), koszty badań i oceny (koszty badań i kontroli jakości prowadzone w celu sprawdzenia, czy wymagania jakościowe zostały spełnione, i czy procesy przebiegają zgodnie z planem i bez zakłóceń), koszty niezgodności wewnętrznych (koszty ponoszone w związku z niespełnieniem przez wyrób określonych wymagań ujawnione przed dostarczeniem go do klienta), koszty niezgodności zewnętrznych (koszty ponoszone w związku z niespełnieniem przez wyrób określonych wymagań ujawnionych po dostarczeniu go do klienta).

W grupie badanych przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego tylko 8% prowadzi w pełnym zakresie rachunek kosztów jakości, 36% w częściowym zakresie, a 28% deklaruje, iż planuje wprowadzenie rachunku kosztów jakości. Pozostałe 28% nie prowadzi rachunku kosztów i nie planuje jego wprowadzenia. Brak pełnego rachunku kosztów jakości w większości przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w istotny sposób ogranicza możliwości analizy rzeczywistych kosztów ponoszonych przez przedsiębiorstwo na wdrożenie i stosowanie systemów zarządzania jakością oraz na ocenę wpływu tych kosztów na koszty produkowanej żywności. Przedstawione przez badane przedsiębiorstwa dane mają więc charakter szacunkowy.

Badane przedsiębiorstwa deklaruje, że udział kosztów wdrożenia obowiązkowych systemów zarządzania jakością w ogólnych kosztach wdrażania wszystkich stosowanych w przedsiębiorstwie systemów zarządzania jakością

waha się od 5 do 97%, w zależności od przedsiębiorstwa. Wysokość tego udziału uzależniona była przede wszystkim od stanu techniczno-sanitarno-higienicznego w momencie rozpoczynania procesu wdrażania systemów oraz od tego czy wdrażany nieobligatoryjny system był wdrażany wraz z systemem HACCP czy też już po jego wdrożeniu oraz od wysokości kosztów certyfikacji systemów nieobligatoryjnych.

Zdecydowana większość badanych przedsiębiorstw uważa, że wdrożenie i stosowanie systemów zarządzania jakością miało i ma wpływ na koszty produkcji, przy czym wpływ ten jako istotny oceniło tylko 18%, a jako mało istotny 52% ankietowanych. Ocena poziomu wpływu wdrożonych i stosowanych systemów zarządzania jakością na koszty produkcji była zróżnicowana między poszczególnymi branżami. Wdrożenie i stosowanie systemów zarządzania jakością wpłynęło na obniżenie kosztów produkcji średnio o 2% w ponad połowie przedsiębiorstw. W pozostałych przedsiębiorstwach systemy zarządzania jakością wpłynęły na wzrost kosztów produkcji średnio o 1-5%.

1.4. Wpływ stosowanych systemów zarządzania jakością na procesy integracji pionowej i działalność marketingową przedsiębiorstw

Coraz częściej wśród producentów żywności panuje przekonanie, że bliższe kontakty, budowanie systemów komunikacji zwrotnej z partnerami rynkowymi w całym łańcuchu żywnościowym „od pola do stołu”, warunkuje zapewnienie bezpieczeństwa zdrowotnego i odpowiedni poziom jakości oferowanej żywności oraz lepsze niż konkurencja zaspokojenie potrzeb konsumentów (klientów finalnych). Ponadto monitorowanie („Traceability”) pochodzenia surowców oraz ruchu wytworzonej żywności w celu zagwarantowania bezpieczeństwa żywności to obowiązek przedsiębiorstw branży spożywczej wynikający z Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady Europy nr 178/2002.

Badania przeprowadzone w wybranych przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego potwierdziły, że stosowanie systemów zarządzania jakością spowodowało pogłębienie procesów integracji w kontaktach z dostawcami surowców większości badanych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego (80%). Zależność między stosowanymi systemami jakości a wzrostem poziomu integracji z dostawcami surowców rośnie wraz z wielkością przedsiębiorstwa, i tak najniższy wpływ ma miejsce w małych (21%), wyższy w średnich (38%), a najwyższy w dużych (58%) przedsiębiorstwach. Na zróżnicowanie to wpływ mają wyższe kompetencje służb marketingowych w dużych przedsiębiorstwach.

Ocena stopnia nasilenia badanego zjawiska jest zróżnicowana także branżowo. Największy odsetek przedsiębiorstw deklarujących istotny wpływ stosowanych systemów zarządzania jakością na pogłębienie kontaktów z dostawcami surowców odnotowano w branży paszowej (60%) oraz wód mineralnych i napojów bezalkoholowych (50%), a w dalszej kolejności w branży makaronowej i mleczarskiej. Najmniejszy wpływ odnotowano w przedsiębiorstwach zbożowo-młynarskich (20%) i mięsnych (20%). Część badanych przedsiębiorstw, po wdrożeniu systemów zarządzania jakością zmuszona była dokonać zmian dostawców surowców podstawowych, dostawców pozostałych surowców lub dostawców opakowań. Największe procesy wymiany dostawców surowców i opakowań nastąpiły w badanych przedsiębiorstwach po wdrożeniu systemu HACCP. Większość ogółu ankietowanych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego (58%) przeprowadza audyty u swoich dostawców surowców podstawowych. Częstotliwość prowadzonych auditów jest zróżnicowana branżowo i w zależności od wielkości przedsiębiorstwa.

Z jednej strony, orientacja marketingowa przedsiębiorstw stawia klienta finalnego (konsumenta) na pierwszym miejscu. Przedsiębiorstwa wytwórcze, w szczególności działające na wielu rynkach i oferujące asortyment masowy nie mają z nimi bezpośredniego kontaktu, a klientami strategicznymi stają się dla nich sieci handlu detalicznego. Polityka jakości dla przetwórców i dla sieci staje się koniecznością. Realizowanie jej doprowadziło do opracowania i wdrażania wyspecjalizowanych systemów zarządzania jakością. Sieci handlu detalicznego występują w nich jako integratorzy, realizując jednocześnie własne strategie, w których określona jakość jest obowiązującym standardem, egzekwowanym od przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. Sytuacja rynkowa uprawnia je do prowadzenia auditów, lub egzekwowania jednolitych certyfikatów od dostawców żywności. Z drugiej strony, stosowanie w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego systemy zarządzania jakością, jak i prawna odpowiedzialność producenta żywności za oferowany towar w całym łańcuchu od rolnika do konsumenta ostatecznego, wymagać może zmiany dotychczasowej struktury kanałów dystrybucji produktów żywnościowych. Stosowanie systemów zarządzania jakością w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego może więc spowodować wzrost integracji producentów żywności z ich odbiorcami, a także prowadzić to do zmiany struktury odbiorców.

Wyniki przeprowadzonych badań wskazują, że wprowadzenie systemów zarządzania jakością w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego istotnie wpłynęło na wzrost poziomu integracji pionowej większości ankietowanych przedsiębiorstw z dużymi odbiorcami (sieci handlowe, duże hurtownie),

oraz w stopniu nieznacznym na wzrost powiązań z małymi odbiorcami. Najbardziej istotne zmiany w poziomie integracji z dużymi odbiorcami odnotowano w przedsiębiorstwach wód mineralnych i napojów bezalkoholowych (80%) oraz mleczarskich (70%), a najmniejszy w branży mięsnej (10%). Natomiast ponad połowa ankietowanych przedsiębiorstw spożywczych (54%) nie odnotowała istotnego wpływu stosowanych systemów zarządzania jakością na wzrost poziomu integracji pionowej z małymi odbiorcami (małe sklepy, małe hurtownie). W zdecydowanej większości ankietowanych przedsiębiorstw (72%) dokonywane są audyty przez odbiorców (sieci handlowe, hurtownie). Częstotliwość tych auditów jest zróżnicowana, ale dominują audyty przeprowadzane co kilka lat, mniej jest auditów dokonywanych co pół roku oraz jeszcze częstszych. Odbiorcy dokonują auditów częściej w dużych i średnich firmach spożywczych niż w małych. Wynika to między innymi z faktu, że duże sieci handlowe lub duże hurtownie współpracują przede wszystkim z dużymi oraz ze średnimi przedsiębiorstwami przemysłu spożywczego, a w niewielkim stopniu z małymi firmami. Firmy handlowe i hurtownie przeprowadzają audyty u swoich dostawców, szczególnie dotyczy to przedsiębiorstw przemysłu mleczarskiego. Aż 50% ankietowanych mleczarni deklarowało, że przeprowadzane są u nich audyty częściej niż co pół roku. Audyty te prowadzą przede wszystkim duże sieci handlowe w mleczarniach i w przedsiębiorstwach branży makaronowej, zbożowo-młynarskiej i mięsnej.

Wyniki badań wskazują, że stosowanie systemów zarządzania jakością w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego ma pozytywny wpływ na ich działania marketingowe. Po wdrożeniu systemów zarządzania jakością przedsiębiorstwa poprawiły przede wszystkim swoją komunikację z klientami. Poprawa kontaktów z klientami nastąpiła w największym stopniu w przedsiębiorstwach dużych, a w najmniejszym stopniu w przedsiębiorstwach małych. Niewątpliwie wynika to z faktu, że system zarządzania jakością ISO 9001 lub ISO 22 000 wdrożyły i stosują przede wszystkim duże przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego. Stosowanie systemów zarządzania jakością poprawia również funkcjonowanie systemu informacji wewnętrznej. Ta korzystna zmiana nastąpiła przede wszystkim w dużych i średnich firmach.

W interesie każdego przedsiębiorstwa powinna być także znajomość zadowolenia swoich klientów. Warto zauważyć, że wyniki badania poziomu zadowolenia klientów mogą być też wyrazem poprawności wdrożenia i stosowania systemów zarządzania jakością, a także dostarczać wskazówek do korygowania działań marketingowych stosowanych w danym przedsiębiorstwie. Wdrożenie i stosowanie systemów zarządzania jakością spowodowało, iż w ponad połowie badanych

przedsiębiorstw przemysłu spożywczego zdecydowano się na prowadzenie badań zadowolenia klientów. Stwierdzono związek między stosowaniem systemów zarządzania jakością a prowadzeniem w przedsiębiorstwie badań nad stopniem zadowolenia klientów z jakości oferowanych produktów (72%), sposobem rozpatrywania reklamacji zgłaszanych przez klientów (62%), badaniem stopnia zadowolenia klientów z oferty asortymentowej (54%) oraz bezpieczeństwa zdrowotnego wyrobów (52%), jakością obsługi klientów (52%) i terminowością dostaw (52%). Badania te prowadzi przede wszystkim duże (od 100 do 67% badanych) oraz średnie (od 75 do 50% badanych) firmy spożywcze. Spośród małych firm przemysłu spożywczego tylko 50 do 29% prowadzi badania zadowolenia klientów, co wynika przede wszystkim z tego, że nieobligatoryjne systemy zarządzania jakością wdrożyły i stosują głównie duże oraz średnie firmy.

Prowadzone w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego badania stopnia zadowolenia klientów można i należy wykorzystywać do działań korygujących w stosowanych systemach zarządzania jakością i w konsekwencji do poprawy konkurencyjności przedsiębiorstwa w wyniku zwiększenia poziomu bezpieczeństwa zdrowotnego żywności i jej jakości oraz zwiększenia poziomu zaspokojenia oczekiwań i zadowolenia klientów. Wszystkie badane przedsiębiorstwa deklarowały, że wykorzystują wyniki prowadzonych badań zadowolenia klientów do podejmowania działań naprawczych. Większość badanych czyni to często (69%), a pozostali tylko czasami.

1.5. Wpływ systemów zarządzania jakością na potencjał eksportowy i konkurencyjność przedsiębiorstw przemysłu spożywczego

W latach 2003-2008 wpływy z eksportu wyrobów przemysłu spożywczego, wyrażone w złotych, zwiększyły się ponad 2-krotnie (z 14,6 do 31,7 md zł). Ich największy wzrost miał miejsce w 2004 r. (o ok. 35%). W następnych latach przyrosty względne były z roku na rok mniejsze, osiągając najniższy poziom w 2008 r. (ok. 5%) Wpływy z eksportu produktów przemysłu spożywczego do UE rosły szybciej niż do pozostałych regionów. Wzrost eksportu branż przemysłu spożywczego był wynikiem działania wielu czynników, z których najważniejszymi były:

- zniesienie barier celnych,
- jakość i bezpieczeństwo zdrowotne polskich wyrobów spożywczych,
- kontynuacja procesów dostosowawczych do standardów unijnych, która przyspieszyła unowocześnienie przetwórstwa produktów rolnych,

- sytuacja popytowo-podażowa na rynku artykułów żywnościowych w UE i w handlu światowym.

Po akcesji państwa członkowskie UE stały się głównymi rynkami zbytu dla produktów wielu branż przemysłu spożywczego (np. mięsnego, mleczarskiego, olejarsko-tłuszczowego, rybnego). W latach 2007-2008 udział UE w wartości eksportu wyrobów przemysłu spożywczego wynosił ok. 80% i osłabienie dynamiki sprzedaży do tego regionu miało wpływ na wyniki eksportu całego przemysłu spożywczego.

Analiza związków korelacyjnych między stanem wdrożenia obligatoryjnych systemów zarządzania jakością w całym przemyśle spożywczym, a poziomem i kierunkami eksportu przemysłu spożywczego wykazała, że wzrost liczby przedsiębiorstw posiadających wdrożony system HACCP był jednym z istotnych czynników wzrostu eksportu ogółem w latach 2003-2005, szczególnie do krajów UE-10 i pozostałych krajów oraz w mniejszym stopniu do krajów UE-15. Nie stwierdzono korelacji w przypadku eksportu do krajów WNP. Analiza ta wykazała również, że nie było istotnego związku między wzrostem liczby przedsiębiorstw mających GHP i GMP, a wzrostem eksportu przemysłu spożywczego. Istotna relacja pomiędzy liczbą przedsiębiorstw z funkcjonującym systemem HACCP a eksportem występuje tylko w grupie średnich i dużych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, a nie stwierdzono takiego związku w przypadku małych przedsiębiorstw.

Mimo to większość badanych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego oceniła jako istotny wpływ stosowanych obligatoryjnych i nieobligatoryjnych systemów zarządzania jakością na wzrost eksportu. Wpływ ten deklarowano szczególnie w dużych przedsiębiorstwach, należących do branż o najniższej wartości eksportu. Z przeprowadzonych badań wynika, że dla rozszerzenia kierunków eksportu bardzo istotne było wdrożenie i stosowanie nieobligatoryjnych systemów zarządzania jakością, a zwłaszcza systemów: BRC i IFS. Co czwarte przedsiębiorstwo eksportowało swoje wyroby w co najmniej trzech kierunkach, tj. do UE-15, UE-10, pozostałych krajów. Były to wyłącznie duże przedsiębiorstwa, posiadające nieobligatoryjne systemy zarządzania jakością, w tym BRC i IFS.

Wdrożenie oraz stosowanie systemu HACCP miało i ma znaczenie dla wzrostu sprzedaży zdecydowanej większości badanych przedsiębiorstw przede wszystkim na rynku UE oraz na rynku lokalnym, a w mniejszym stopniu na rynku regionalnym i ogólnopolskim. W ocenie istotności wpływu stosowania HACCP na wzrost sprzedaży wystąpiło zróżnicowanie między małymi i średnimi przedsiębiorstwami przemysłu spożywczego. Szczególnie dotyczyło to

sprzedaży na rynku lokalnym i na rynku UE. Badane przedsiębiorstwa oceniły, że po wdrożeniu HACCP wzrosła wartość sprzedaży na rynku krajowym małych przedsiębiorstw o 15%, a średnich o 33%. W przypadku sprzedaży na rynkach zagranicznych podobny wzrost odnotowały małe (40%) i średnie (47%) przedsiębiorstwa.

Większość przedsiębiorstw stosujących system ISO 9001, odnotowała jego wpływ na wzrost sprzedaży na rynkach krajowych i na rynku UE. Nie stwierdzono natomiast żadnego wpływu na poziom sprzedaży do krajów WNP i pozostałych państw. Stosunkowo najczęściej przedsiębiorstw odnotowało w stopniu istotnym wzrost sprzedaży przede wszystkim na rynku UE i rynku ogólnopolskim, co potwierdza fakt, iż rynek UE i rynek ogólnopolski są najbardziej wymagające.

1.6. Podsumowanie

Przed wejściem Polski do Unii Europejskiej formułowano wiele obaw, że m.in. polska gospodarka żywnościowa nie będzie konkurencyjna na rynku unijnym oraz że polskie przedsiębiorstwa w krótkim okresie czasu nie zdołają dostosować się do wymagań i standardów unijnych w zakresie bezpieczeństwa żywności. Prowadzony monitoring stanu wdrażania i wdrożenia systemów zarządzania jakością wykazał, że obawy te były nieuzasadnione. W przedsiębiorstwach przetwarzających żywność pochodzenia zwierzęcego (przedsiębiorstwa branży: mięsnej, rybnej, mleczarskiej i paszowej), a podlegające nadzorowi Inspekcji Weterynaryjnej, procesy wdrażania obligatoryjnych systemów zarządzania jakością (GHP, GMP i HACCP) w zdecydowanej większości zostały zakończone. W grupie przedsiębiorstw produkujących żywność pochodzenia niezwierzęcego, a podlegających nadzorowi Państwowej Inspekcji Sanitarnej jest mniej korzystny niż w grupie przedsiębiorstw podlegających nadzorowi Inspekcji Weterynaryjnej. Wprawdzie średni stan wdrożenia dla tej grupy w przypadku GHP wynosi 88% i GMP 85%, to w przypadku HACCP wskaźnik ten wynosi tylko 43%, pozostałe przedsiębiorstwa są na etapie wdrażania lub dotychczas nie rozpoczęły procedury wdrażania obligatoryjnego systemu zarządzania jakością. W tej grupie przedsiębiorstw występuje duże zróżnicowanie stopnia wdrożenia systemu HACCP w zależności od branży, wielkości przedsiębiorstwa oraz województwa. Największy procent przedsiębiorstw z wdrożonym systemem HACCP występuje w województwie dolnośląskim (82%), najmniejszy natomiast stopień wdrożenia można zaobserwować w województwie opolskim (zaledwie 14 %). Najbardziej zawansowane są procesy wdrożenia i stosowania systemów w dużych (93% GHP, GMP i HACCP) i w średnich przedsiębiorstwach (96% GHP, 95% GMP i 88% HACCP). Najwięcej przedsiębiorstw z niewdro-

zonymi systemami to małe i mikroprzedsiębiorstwa, jednakże w wielu mikro- i małych przedsiębiorstwach podjęto trud wdrożenia zasad systemu HACCP pomimo, niejednokrotnie, braku wykwalifikowanego personelu. Do podjęcia decyzji o wdrażaniu zasad systemu HACCP w małych i mikroprzedsiębiorstwach skłania przede wszystkim lęk przed otrzymaniem kary za nie wywiązywanie się z obowiązków prawnych, które nakłada ustawa z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia. Najbardziej zaawansowany proces wdrażania systemu HACCP odnotowano w branży: przetwórstwa kawy i herbaty (76%), piwowarskiej (75%), olejarsko-tłuszczowej (67%), winiarskiej (62%), natomiast najmniej w branżach: cukrowniczej (36%), pozostałych artykułów spożywczych (38%), zbożowo-młynarskiej (40%), piekarskiej (41%), makaronowej (49%).

Wejście Polski w struktury Unii Europejskiej miało istotny wpływ na stan wdrożenia i stosowania obligatoryjnych systemów zarządzania jakością w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego. Stosowanie obligatoryjnych systemów zarządzania jakością stało się tak powszechne, że dzisiaj nie jest już istotnym elementem konkurencyjności konkurowania na rynku krajowym czy zagranicznym, lecz niezbędnym warunkiem dalszego funkcjonowania przedsiębiorstwa spożywczego w Polsce. Natomiast pozostaje problem wyegzekwowania, szczególnie przez PIS, obowiązkowego wdrożenia HACCP w przedsiębiorstwach, które dotychczas go nie wdrożyły, aby zapewnić bezpieczeństwo produkowanej żywności.

Natomiast podniesienie poziomu konkurencyjności polskich przedsiębiorstw spożywczych może nastąpić m.in. dzięki stosowaniu nieobligatoryjnych systemów zarządzania jakością (m.in. IFC, BRC, ISO 22000, ISO serii 9000). Bowiem odsetek przedsiębiorstw z nieobligatoryjnymi systemami nie przekracza 5-10% ogółu przedsiębiorstw przemysłu spożywczego.

Integracja z UE wywołała w przemyśle spożywczym ożywienie inwestycyjne wynikające m.in. z przeprowadzonymi inwestycjami i remontami w związku z wdrażaniem obligatoryjnych systemów zarządzania jakością.

Przedsiębiorstwa, aby być konkurencyjne powinny stale poprawiać swoją efektywność gospodarowania. Jednym z podstawowych warunków tej poprawy jest pełne i szczegółowe poznanie przez kierownictwo przedsiębiorstwa wysokości oraz struktury ponoszonych kosztów, w tym kosztów jakości. W grupie badanych przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego tylko 8% prowadzi w pełnym zakresie rachunek kosztów jakości, 36% w częściowym zakresie oraz 28% deklaruowało, iż planuje wprowadzenie rachunku kosztów jakości. Natomiast pozostałe 28% nie

proceedzi rachunku kosztów i nie planuje jego wprowadzenia. Brak pełnego rachunku kosztów jakości w większości przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w istotny sposób uniemożliwia analizę rzeczywistych nakładów finansowych ponoszonych przez przedsiębiorstwo na wdrożenie i stosowanie systemów zarządzania jakością oraz na ocenę wpływu tych kosztów na koszty produkcji żywności.

Stosowanie systemów zarządzania jakością spowodowało pogłębienie procesów integracji przedsiębiorstw przemysłu spożywczego z dostawcami surowców i odbiorcami wytworzonej żywności w większości badanych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. Zależność między stosowaniem systemów zarządzania jakością a wzrostem istotnym poziomu integracji rośnie wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa.

W latach 2003-2008 wpływy z eksportu wyrobów przemysłu spożywczego, wyrażone w złotych, zwiększyły się ponad 2-krotnie. Ten wzrost nie byłby możliwy bez istotnego wzrostu liczby przedsiębiorstw stosujących obowiązkowe systemy zarządzania jakością, bowiem podstawowym warunkiem umieszczenia produkowanej żywności było posiadanie systemu HACCP.

Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego, w których systemy zarządzania jakością prawidłowo funkcjonują osiągają szereg korzyści, takich jak: prowadzenie działalności zgodnie z obowiązującymi przepisami prawnymi, tym samym nie narażanie się na kary pieniężne lub nakaz zaprzestania działalności w zakresie produkcji żywności; zwiększenie poziomu zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego żywności i jej jakości; zwiększenie poziomu zadowolenia i oczekiwań klientów zewnętrznych; poprawa komunikacji z klientami; poprawa funkcjonowania systemu informacji wewnętrznej; uporządkowanie dokumentacji, instrukcji oraz procedur; znaczące podwyższenie poziomu świadomości i wiedzy pro jakościowej kierownictwa oraz wszystkich pracowników; ściślejsze przestrzeganie przez wszystkich pracowników obowiązujących w przedsiębiorstwie procedur i instrukcji w procesie produkcji żywności; zmniejszenie liczby reklamacji i związanych z tym kosztów niezgodności; pozyskanie nowych odbiorców; umożliwienie wprowadzenia swoich produktów do określonych sieci handlowych, które wymagają stosowania nieobowiązkowych systemów zarządzania jakością; zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku krajowym, jednolitym rynku unijnym oraz na pozostałych rynkach światowych; poprawa poziomu zarządzania przedsiębiorstwem.

Dostosowanie się przedsiębiorstw przemysłu spożywczego do standardów i wymagań UE to w efekcie stworzenie w Polsce nowoczesnego przemysłu spożywczego.

2. Analiza wzajemnych relacji ekonomicznych między poszczególnymi elementami łańcucha żywnościowego

Analizę zmian zachodzących w relacjach ekonomicznych między elementami łańcucha żywnościowego przeprowadzono na rynku zbóż, mleka i mięsa. Szczegółową analizą zmian objęto: podaż i rozdysponowanie produktów, handel zagraniczny, struktury produkcyjne i rynkowe, a także poziom cen, ich wzajemne relacje i proces transmisji cen, jakie zostały dokonane pod wpływem zmian uwarunkowań rynkowych, które nastąpiły w latach 1990-2008. Ten blisko 20-letni okres analizy obejmował zarówno proces rewolucyjnych zmian dokonanych w latach 90. XX wieku pod wpływem transformacji ustrojowej, przygotowania do integracji z Unią, jak i pierwsze lata po akcesji związane z włączaniem polskich rynków do jednolitego rynku europejskiego oraz obejmowaniem wszystkimi instrumentami Wspólnej Polityki Rolnej. Dla polskiego łańcucha żywnościowego oznaczało to przede wszystkim stopniową liberalizację rynku.

2.1. Zmiana uwarunkowań rynkowych

2.1.1. Zmiany cen i spożycia żywności

Zmiana systemu gospodarczego oraz poddanie rynków rolno-żywnościowych działaniu mechanizmu rynkowego spowodowały znaczące zmiany w rynkowych uwarunkowaniach produkcji rolniczej. Przede wszystkim żywność relatywnie staniała zarówno w stosunku do wynagrodzeń, jak i do cen towarów i usług konsumpcyjnych. Od 1990 r. aż do akcesji ceny żywności rosły znacznie wolniej niż inflacja, przyczyniając się tym samym do jej ograniczenia. Znacznie szybciej niż ceny żywności rosły też dochody konsumentów.

Tabela 2. Bieżące wskaźniki zmian detalicznych i wynagrodzeń

Wyszczególnienie	1990-1994	1995-2003	2004-2008	1990-2008
Inflacja	2988	252,0	114,0	8586
Żywność i napoje bezalkoholowe	2342	208,1	121,5	5923
Wynagrodzenia brutto*	2233	345,1	136,9	10545

* w sektorze przedsiębiorstw

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

W ciągu 14 lat tylko raz dynamika wzrostu cen detalicznych żywności przekroczyła inflację w reakcji na głęboki spadek produkcji w 1994 r. W pozostałych latach nominalne ceny żywności rosły znacznie wolniej. Do 2003 r. ceny żywności wzrosły 49-krotnie, podczas gdy inflacja i wynagrodzenia ponad 75-krotnie. W sumie w latach 1990-2003 realny indeks cen żywności wyniósł niespełna 65%. Jednocześnie znacznie szybciej niż żywność rosły w tym czasie realne dochody konsumentów. Wprawdzie w pierwszych pięciu latach po urynkowieniu dochody dyspozycyjne gospodarstw domowych realnie zmalały o ponad 10%, ale w następnych 9 latach zostały zwiększone o 1/3, o czym zdecydował przede wszystkim dynamiczny wzrost wynagrodzeń w sferze przedsiębiorstw. W sumie dochody dyspozycyjne¹ realnie wzrosły w latach 1995-2003 o ponad 19%.

Tabela 3. Realne wskaźniki zmian

Wyszczególnienie	1990-1994	1995-2003	2004-2008	1990-2008
Produkt krajowy brutto (PKB)*	95,9	147,5	129,7	183,4
Rolnicza produkcja globalna*	81,3	108,6	111,0	97,9
Dochody dyspozycyjne	89,6	133,3	119,0	142,1
Wynagrodzenia brutto	72,4	133,9	121,0	117,3
Ceny detaliczne żywności	78,4	82,6	106,5	69,0
Udział żywności w wydatkach %	51**	36	26***	51-26

* ceny stałe ** początek okresu *** koniec okresu

Źródło: K. Świątlik, *Zmiana rynkowych uwarunkowań produkcji i przetwórstwa mięsa*, [w:] *Ewolucja rynku mięsnego i jej wpływ na proces transmisji cen*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007, s. 15, *Popyt na żywność: stan i perspektywy*, nr 9, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008, obliczenia własne.

Przyspieszenie dynamiki wzrostu cen detalicznych żywności nastąpiło dopiero po akcesji, kiedy pod wpływem dużych różnic cen między Polską a starymi krajami członkowskimi w momencie włączenia do jednolitego rynku europejskiego, szybko malejącego bezrobocia i szybszego wzrostu dochodów², popyt na żywność znacząco wzrósł zarówno ze strony krajowych konsumentów, jak i eksporterów. W latach 2004-2008 dynamika wzrostu bieżących cen żyw-

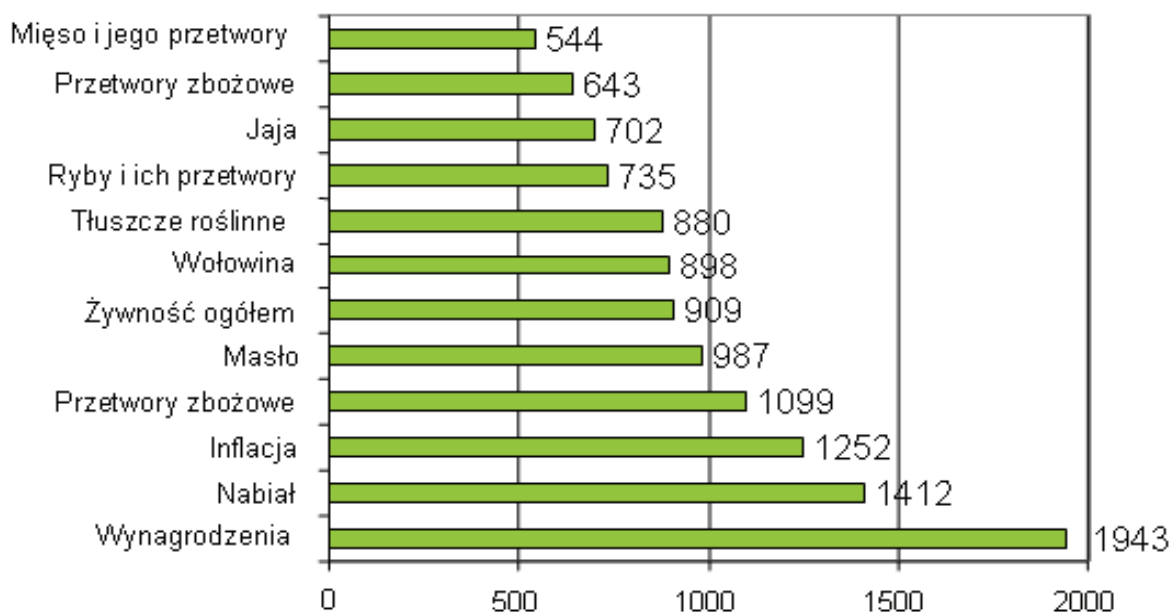
¹ Dochody dyspozycyjne gospodarstw domowych stanowią najszerszą kategorię ekonomiczną, z którego finansowane są wydatki na żywność.

² Spadek dochodów w pierwszych latach transformacji ustrojowej był tak głęboki, a wzrost dochodów (które rosły wolniej niż PKB) na tyle słaby, że dopiero w 2006 r. dochody dyspozycyjne gospodarstw domowych realnie powróciły do poziomu z 1989 r. Niskie dochody polskich konsumentów były więc jednym z podstawowych czynników ograniczających dynamikę wzrostu cen detalicznych żywności.

ności wyniosła 21,5%, przy inflacji wynoszącej 14% i wzroście wynagrodzeń o 38%. W sumie realny indeks cen detalicznych żywności wyniósł w latach 2004-2008 106,5%, podczas gdy wynagrodzenia realnie wzrosły w tym czasie o 21%, a dochody dyspozycyjne o 19%. Łącznie w całym bez mała 20-leciu 1990-2008 żywność realnie staniała o prawie 31%, podczas gdy dochody dyspozycyjne wzrosły o ponad 40%. Pozwoliło to zmniejszyć udział żywności w całkowitych wydatkach gospodarstw domowych prawie o połowę do około 26% w 2008 r.

Zwrócić przy tym trzeba uwagę, że relatywny spadek cen detalicznych żywności nastąpił przy niewielkim wzroście globalnej produkcji rolnictwa, co ograniczało krajową podaż żywności, która zwłaszcza na początku lat 90. XX wieku dostosowała się do obniżonego popytu krajowego. Przyrost produkcji globalnej rolnictwa, jaki nastąpił po głębokim załamaniu na początku transformacji ustrojowej był na tyle słaby, że w ostatnim roku przed integracją była ona nadal o ponad 10% niższa niż w 1989 r. i mimo przyspieszenia po integracji jeszcze w 2008 r. nie zrównała się z produkcją globalną sprzed blisko 20 lat.

Rysunek 6. Wskaźniki wzrostu wynagrodzeń i cen detalicznych w latach 1991-2008



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Znaczący spadek dochodów w pierwszych latach po urynkowaniu (do 1994 r.) spowodował, że w tym czasie szczególnie wolno rosły ceny detaliczne mięsa oraz ryb, masła, a także przetworów zbożowych i owoców. W latach 1995-2003, mimo znacznego wzrostu płac realnie staniały wszystkie grupy

żywności, w tym najsilniej ponownie mięso i jego przetwory, a także warzywa i ziemniaki, których ceny poprzednio istotnie wzrosły. Po akcesji znacząco wzrosły ceny wszystkich grup żywności z wyjątkiem ryb i warzyw. Łącznie w latach 1991-2008 nominalne ceny mięsa i jego przetworów wzrosły 5,4-krotnie, przy ponad 12,5-krotnym wzroście cen towarów i usług konsumpcyjnych oraz ponad 9-krotnym wzroście cen całej żywności, 14-krotnym wzroście cen nabiału, 10-11-krotnym wzroście cen tłuszczów i przetworów zbożowych, oraz ponad 7-krotnym wzroście cen jaj i ryb.

Tabela 4. Realne wskaźniki zmian detalicznych podstawowych grup żywności i wynagrodzeń

Wyszczególnienie	1991-1994	1995-2003	2004-2008	1991-2008
Wynagrodzenia	95,8	133,9	121,0	155,3
Żywność ogółem i napoje bezalkoholowe	81,6	83,5	106,5	72,6
Mięso i jego przetwory	63,5	65,9	103,8	43,4
w tym: wieprzowina	52,2	68,3	103,2	36,8
wołowina	65,6	77,1	141,9	71,8
drób	56,5	47,1	96,9	25,8
przetwory z mięsa	72,8	68,4	103,3	51,4
Mleko i nabiał	111,8	93,1	108,4	112,8
Masło	70,6	95,1	117,5	78,8
Ryby i ich przetwory	64,5	94,3	96,7	58,7
Pieczywo i przetwory zbożowe	73,5	105,2	113,6	87,8
Tłuszcze roślinne	89,4	73,3	107,3	70,3
Warzywa	107,9	68,6	96,7	71,6
Ziemniaki	120,8	70,9	127,5	109,1
Owoce	72,8	101,1	112,0	82,5

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

W konsekwencji ceny detaliczne żywności realnie spadły w tym okresie o prawie 27%, przy ponad 55% realnym wzroście wynagrodzeń. Spadek realnych cen mięsa wyniósł w tym czasie prawie 60%, ryb 40%, tłuszczów roślinnych i warzyw około 30%, masła i owoców około 20%, a przetworów zbożowych ponad 10%. Jedynie ceny detaliczne nabiału i ziemniaków realnie wzrosły o 9-13%. Mięso i jego przetwory potaniało więc w stosunku do wszystkich pozostałych grup żywności, a zwłaszcza w stosunku do nabiału, pieczywa, a także w stosunku do ryb i jaj. Zdrożało natomiast mleko i jego przetwory oraz ziemniaki. Wyraźny spadek realnych cen mięsa i jego przetworów można tłumaczyć z jednej strony niskimi dochodami i dostosowaniem poziomu i jakości spożycia do tego poziomu z jednej strony, a z drugiej ekspansją produkcji drobiarskiej,

charakteryzującej się znacznie wyższą efektywnością produkcji i możliwościami obniżki kosztów produkcji i cen. Ceny detaliczne drobiu rosły wyraźnie wolniej niż innych gatunków mięs we wszystkich analizowanych podokresach, także po integracji z Unią. W efekcie drób realnie staniał w latach 1991-2008 aż o 74%, podczas gdy wołowina o 28%, przetwory z mięsa o 42%, a wieprzowina o 63%.

Istotny wzrost dochodów polskich konsumentów, jaki nastąpił po 1994 r. oraz zmiany poziomu i relacji cen spowodowały znaczące zmiany w spożyciu niektórych grup żywności. Najsilniej, bo około 3,5 krotnie do 24,5 kg/mieszkańca w 2008 r. wzrosło spożycie drobiu, kosztem przede wszystkim wołowiny. Przy spożyciu wieprzowiny wahającym się od 35 do 43 kg/mieszkańca w zależności od fazy cyklu świńskiego, całkowita konsumpcja mięsa prawie nie zmieniała się aż do początku lat dwutysięcznych. Dopiero po 2002 r. zarysował się słaby trend wzrostowy, a w 2008 r. całkowite spożycie mięsa było tylko o 11% wyższe niż w 1994 r., kiedy osiągnęło najniższy poziom, dostosowany do obniżonych dochodów.

Tabela 5. Spożycie wybranych artykułów żywnościowych

Wyszczególnienie	1990	1994	2000	2004	2008	2008 1994=100
Ziarno 4 zbóż*	115	120	119	119	113	97,8
Ziemniak	144	136	132	129	119	81,9
Warzywa	119	116	120	111	115	96,6
Owoce	28,9	34,6	51,1	55,0	54,5	190,3
Mięso i podroby	68,6	62,6	65,4	71,8	76,0	110,8
w tym: mięso	63,6	58,5	61,4	67,3	71,0	111,6
wieprzowe	37,6	37,2	38,7	39,1	42,0	107,7
wołowe	16,4	9,0	7,0	5,3	4,0	24,4
drób	7,6	10,6	14,5	22,2	24,5	348,7
Ryby		12,3	13,2	12,0	13,4	104,6
Tłuszcze jadalne	23,6	24,1	28,4	30,7	30,3	128,4
w tym: roślinne	7,6	12,8	17,6	19,7	20,1	264,5
masło	7,8	3,9	4,2	4,4	4,1	52,6
Mleko krowie	241	202	191	174	181	74,7
Jaja kurze	190	146	186	211	207	108,9
Cukier	44,1	39,4	41,2	37,6	31,2	70,3

* w ekwiwalencie mąki

Źródło: Popyt na żywność: stan i perspektywy, nr 1, 4, 9, IERiGŻ, Warszawa 2000, 2003, 2008.

W tym czasie prawie podwoiła się konsumpcja owoców, a spożycie tłuszczów roślinnych, które w znacznej części zastąpiły tłuszcze zwierzęce, w tym masło, zwiększyło się 2,6-krotnie. W sumie jednostkowe spożycie tłuszczów jadalnych było w 2008 r. o ponad 28% wyższe niż w 1994 r. W latach 1994-2008

o 9% wzrosła konsumpcja jaj, a ryb o prawie 5%, zmalało natomiast spożycie cukru (o 30%), ziemniaków (o 18%) oraz mleka (o 25%). Spożycie przetworów zbożowych i warzyw w tym czasie prawie nie zmieniło się, co nie oznacza, że nie zmieniła się struktura konsumpcji tych grup żywności. Ograniczane jest bowiem spożycie podstawowego pieczywa (tzw. chleba mieszanego) i mąki, rośnie natomiast spożycie makaronów, pieczywa cukierniczego i półproduktów mącznych. Coraz bardziej urozmaicona jest też paleta spożywanych warzyw.

Oceniając zmiany w spożyciu żywności dokonane w minionym 20-leciu, należy uznać, że poprawie uległa jakość wyżywienia, ale zmiany w spożyciu żywności były mniejsze niż by to wynikało z poprawy poziomu dochodów i zmian cen detalicznych żywności.

2.1.2. Zmiany cen surowców rolniczych i ich relacji

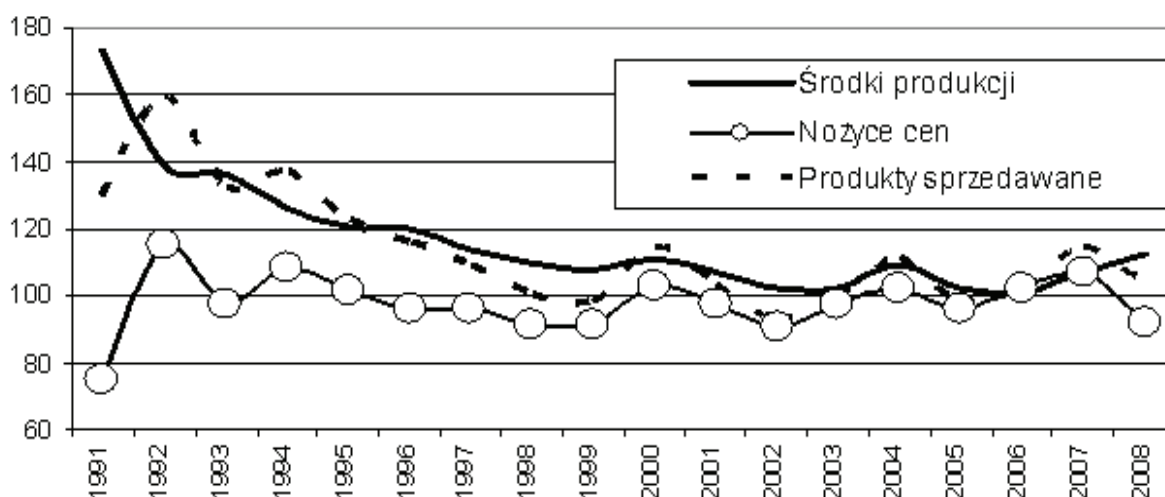
Dla funkcjonowania rynków żywnościowych, ich zrównoważenia w dłuższym okresie równie ważne są zmiany cen surowców rolniczych i ich relacje wzajemne, a także ich relacje do cen środków produkcji. One bowiem determinują opłacalność produkcji rolniczej, a w konsekwencji wielkość i strukturę podaży żywności, a także są motorem zmian w technologiach wytwarzania. Z porównania wynika, że ceny surowców rolniczych znacznie częściej rosły wolniej niż ceny detaliczne środków produkcji. W latach 1990-2008 dynamika wzrostu cen otrzymywanych przez rolników 7-krotnie wyprzedzała podwyżki cen płaconych przez nich, a wskaźnik nożyc cen przekraczał 100, kiedy w wyniku nieurodzaju i szoku podażowego ceny surowców rolniczych rosły bardziej dynamicznie. W pozostałych latach znacznie szybciej rosły ceny detaliczne środków produkcji pod wpływem coraz większego popytu, rosnących cen surowców zużywanych do ich produkcji (w tym i kosztów bezpośrednich nośników energii)³, a także dokonywanego postępu⁴. W sumie w latach 1990-2008 ceny detaliczne środków produkcji wzrosły nominalnie ponad 100-krotnie, podczas gdy ceny surowców rolniczych niespełna 32-krotnie. Nożyce cen najsilniej rozwarły się w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych, kiedy realne ceny surowców rolniczych spadły o połowę, a środki produkcji realnie zdrożały

³ Np. ceny fosforytów na rynkach światowych wzrosły 4,5-5 krotnie w latach 2005-2007, ceny siarki ponad 3-krotnie, ropy naftowej o ponad 100%.

⁴ Dzięki postępowi dokonywanemu w budownictwie, konstrukcji maszyn i urządzeń rośnie efektywność produkcji rolniczej, zwiększa się wydajność pracy, poprawiają się warunki pracy i dobrostan zwierząt, a także standardy weterynaryjne, a tym samym bezpieczeństwo zdrowotne produkowanej żywności, jednakże ceny środków produkcji, w tym zwłaszcza środków inwestycyjnych szybko rosną.

o prawie 6%. Również w latach 1995-2003 nożyce cen również były bardzo niekorzystne, bowiem ceny otrzymywane przez rolników realnie zmalały o 1/3, a płacone przez nich za środki produkcji tylko o nieco ponad 4%. Po integracji z UE, mimo znaczącego wzrostu cen środków produkcji pod wpływem podwyższenia stawek podatku VAT do 22%, efektu integracji i skokowego wzrostu cen energii i innych surowców do produkcji rolniczej, podwyżki cen otrzymywanych przez rolników prawie w całości skompensowały skutki podwyżek cen środków produkcji, a nożyce cen wyniosły 98,5%. Można jednak przypuszczać, że efekt integracji w postaci poprawy wskaźnika nożyc cen był krótkotrwały i w przyszłości mechanizm cenowy częściej będzie niekorzystny dla rolników.

Rysunek 7. Wskaźniki zmian cen płaconych oraz otrzymywanych przez rolników oraz nożyce cen



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela 6. Wskaźniki zmian cen środków produkcji i cen skupu oraz wskaźnik nożyc cen

Wyszczególnienie	1990-1994	1995-2003	2004-2008	1990-2008
Środki produkcji nabywane przez rolników	3155	241,1	134,1	10204
Produkty sprzedawane przez rolników	1424	167,8	132,1	3155
Nożyce cen	45,1	69,6	98,5	30,9
Wskaźniki realne				
Środki produkcji nabywane przez rolników	105,6	95,7	117,6	118,8
Produkty sprzedawane przez rolników	47,6	66,6	115,8	36,7

Źródło: Dane GUS.

Łącznie zmiany cen środków produkcji i produktów rolniczych w latach 1990-2008 były dla rolnictwa niekorzystne i przy niewielkim postępie w produkcji globalnej oraz utrzymującym się wysokim zatrudnieniu prowadziły do wzrostu kosztów produkcji i spadku dochodów rolniczych. Znacznie mniej liczne i krótsze okresy szybszego wzrostu cen rolnych niż cen detalicznych środków produkcji nie były w stanie skompensować podwyżek cen tych ostatnich, zwłaszcza, że z reguły wyższym cenom towarzyszył spadek wolumenu produkcji⁵. Jest to jedna z podstawowych przyczyn niewydolności dochodowej większości gospodarstw rolnych i konieczności bezpośredniego wpięcia dochodów rolniczych⁶.

Tabela 7. Wskaźniki zmian cen skupu

Wyszczególnienie	1990	1991-1994	1995-2003	2004-2008	1990-2008
	wskaźniki bieżące				
Produkty sprzedawane przez rolników	378	376	167,8	132,1	3155
w tym: pszenica	454	323	187,8	144,2	3970
żyto	461	299	211,3	150,6	4381
ziemniaki	144	713	219,0	115,8	2604
rzepak	675	501	164,8	132,5	7385
bydło	424	416	145,2	158,3	3971
cielęta	965	294	167,3	134,6	6390
trzoda chlewna	597	323	125,4	127,2	3064
drób	568	349	126,7	115,1	2892
mleko	300	438	260,3	143,8	4921
	wskaźniki realne				
Produkty sprzedawane przez rolników	55,2	86,3	66,6	115,8	36,7
w tym: pszenica	66,2	74,1	74,5	126,5	46,2
żyto	67,3	68,5	83,9	132,1	51,1
ziemniaki	21,0	170,2	86,8	101,6	30,4
rzepak	98,4	115,1	57,6	138,8	86,0
bydło	61,8	95,6	57,6	138,8	46,3
cielęta	140,7	67,6	50,3	100,9	74,4
trzoda chlewna	87,1	74,2	49,7	111,5	35,7
drób	82,9	80,0	50,3	100,9	33,7
mleko	43,7	100,6	103,3	126,1	57,3

Źródło: Dane GUS.

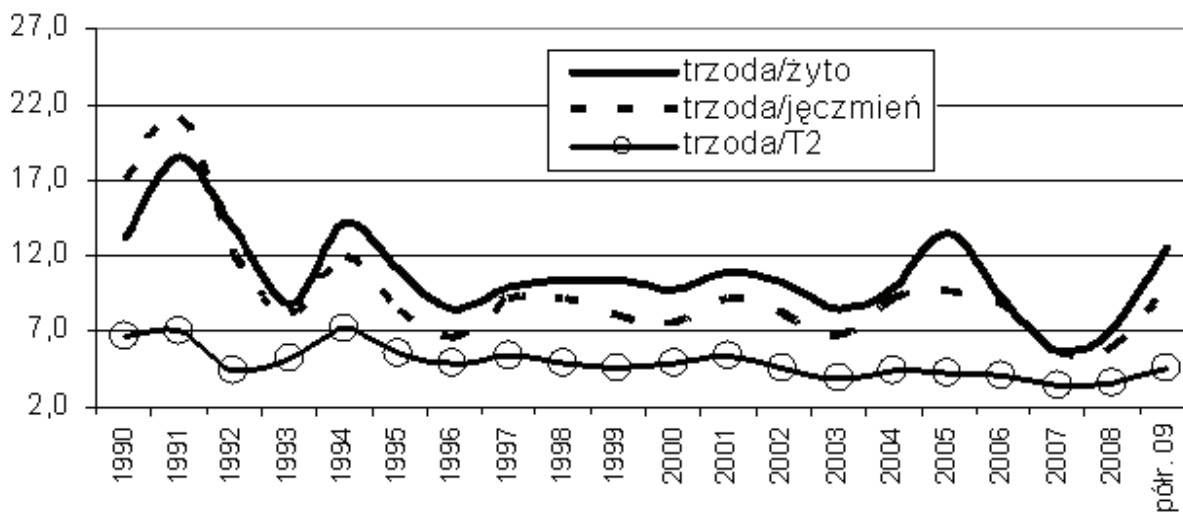
⁵ Jedynym wyjątkiem od tej reguły był rok 2007, kiedy mimo dobrych zbiorów wszystkich roślin i wzrostu produkcji globalnej, ceny otrzymywane przez rolników rosły bardzo szybko pod wpływem destabilizacji rynku światowego i rekordowo wysokich cen światowych cen zbóż, przetworów mlecznych i nasion roślin oleistych.

⁶ Po integracji skutki niekorzystnych dla rolnictwa zmian cen były kompensowane przez dopłaty bezpośrednie w postaci jednolitych płatności powierzchniowych wypłacanych do każdego hektara ziemi użytkowanego rolniczo, niezależnie od uzyskiwanej produkcji.

Pod wpływem zróżnicowanej dynamiki zmian cen skupu poszczególnych surowców rolniczych zmieniły się także wzajemne relacje ich cen. Przede wszystkim zboża zdrożały względem trzody chlewnej i drobiu. Jednocześnie zboża staniały w stosunku do ziemniaków, których ceny od 1991 r. rosły 2-krotnie szybciej. Wyeliminowało to praktycznie ziemniaki z żywienia zwierząt i produkcji spirytusu⁷ oraz spowodowało zmiany w technologiach żywienia zwierząt i drobiu, prowadzących przede wszystkim do poprawy efektywności wykorzystania droższych pasz zbożowych. Zboża staniały także w relacji do rzepaku, którego ceny rosły znacznie szybciej we wszystkich analizowanych podokresach.

Silne wahania cen przede wszystkim zbóż sprawiały jednak, że w kolejnych latach relacje cen mocno odbiegały od relacji długookresowych, prowadząc do destabilizacji ekonomicznych warunków produkcji innych gałęzi produkcji rolniczej i przetwórstwa rolno-spożywczego, a zwłaszcza tych, dla których zboża stanowią podstawowy nośnik kosztów.

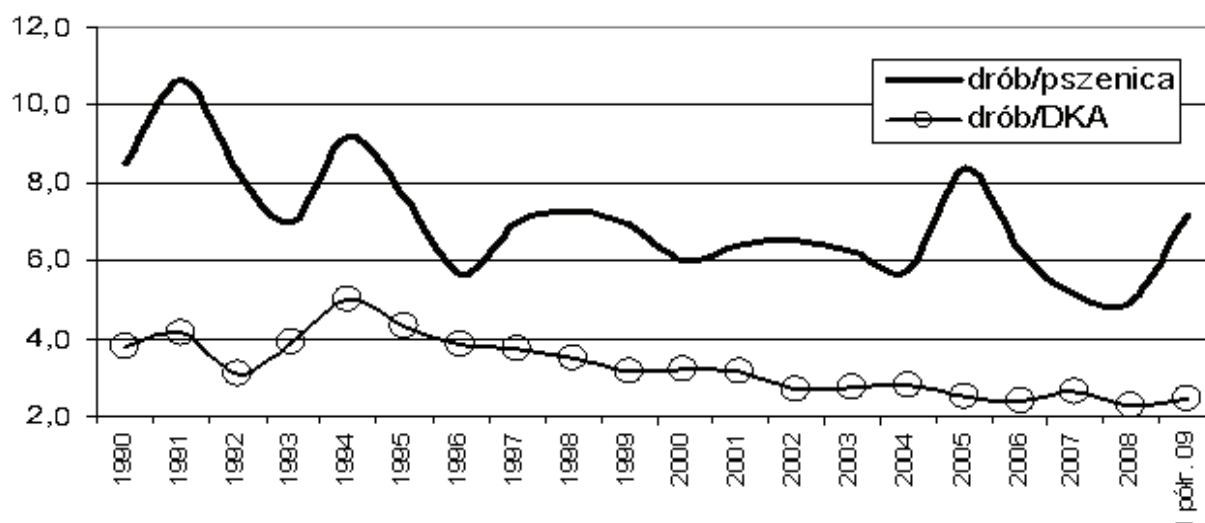
Rysunek 8. Relacje cen trzody do zbóż i mieszanki T2



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

⁷ Zużycie paszowe ziemniaków zmalało w latach 1990-2008 z 36 do 1,5-3 mln t w zależności od wielkości zbiorów i nadwyżek rynkowych. Zużycie ziemniaków do produkcji spirytusu zmalało poniżej 100 tys. t rocznie, podczas gdy na początku lat 90. dochodził jeszcze do ponad 800 tys. t w latach urodzaju. Obecnie na pasze i do produkcji spirytusu wykorzystuje się wyłącznie ziemniaki nie znajdujące nabywcy i odpady pozostające przy innych kierunkach użytkowania.

Rysunek 9. Relacje cen drobiu do zbóż i DKA starter



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Istotną zmianą po integracji, która doprowadziła do trwałych zmian w relacjach cen produktów rolniczych był znaczący wzrost cen bydła. O ile przed integracją ceny żywca wołowego były o 22-30% niższe od cen żywca wieprzowego i o 12-28% niż cen drobiu, to po integracji 1 kg żywca wołowego stanowi równowartość 1-1,26 kg żywca wieprzowego lub drobiu. Nie było to jednak wystarczającą zachętą do rozwoju produkcji żywca wołowego, bowiem jeszcze szybciej niż żywiec wołowy rosły ceny skupu mleka, a ich relacje do cen mleka były coraz niższe. Dopiero w pierwszej połowie 2009 r. żywiec wołowy zdrożał zarówno w relacji do cen mleka, jak i do cieląt. Tworzy to warunki rynkowe zachęcające do zmiany kierunku użytkowania bydła i sprzyjające rozwojowi produkcji wołowiny kulinarnej wysokiej jakości.

Tabela 8. Relacje cen podstawowych produktów rolniczych

Wyszczególnienie	1990	1991- -1994	1995- -1999	2000- -2003	2004- -2006	2007- -2008	I półr. 2009
Drób/pszenica	8,54	8,46	6,81	6,27	6,64	5,04	7,20
Trzoda chlewna/żyto	13,17	12,55	9,94	9,87	10,64	6,42	12,54
Żyto/ziemniaki	3,12	1,26	1,31	1,18	1,11	1,57	0,88
Rzepak/pszenica	1,54	1,83	1,61	1,74	1,84	1,68	2,46
Bydło/trzoda	0,55	0,69	0,78	0,74	1,00	1,06	0,98
Bydło/drób	0,63	0,72	0,77	0,88	1,26	1,16	1,26
Bydło/mleko	6,87	5,64	4,51	3,70	4,26	3,83	5,26
Trzoda/drób	1,16	1,04	0,99	1,19	1,26	1,09	1,28
Cielęta/bydło	2,70	1,87	2,06	2,13	2,45	2,05	1,91

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Analiza zmian cen na podstawowych rynkach rolno-żywnościowych wskazuje, że podstawowym czynnikiem destabilizującym ekonomiczne warunki produkcji rolniczej i naruszającym długookresową równowagę na rynkach rolno-żywnościowych były silne wahania cen przede wszystkim zbóż. Długookresowa analiza zmian cen nie potwierdziła powszechnego przekonania o malejącym udziale cen surowca rolniczego w cenach detalicznych produkowanej żywności. Ta zasada obserwowana w innych krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej została jednoznacznie potwierdzona tylko na rynku zbóż w odniesieniu do pieczywa. Co nie znaczy, że w krótkich okresach czasu nie dochodziło do krótkookresowego zmniejszenia udziału cen skupu w cenach detalicznych żywności. Jednakże były także okresy kiedy szybko rosnące ceny surowca nie były w pełni przenoszone na ceny detaliczne żywności. Znacznie wolniej rosnące ceny zbytu niż ceny detaliczne żywności potwierdzają słabą pozycję rynkową przetwórców żywności na wszystkich rynkach żywnościowych. Rozdrobniony przemysł rolno-spożywczy nie jest w stanie przerzucić na detalistów pełnego wzrostu kosztów produkcji, zwłaszcza w latach szokowego wzrostu cen. W latach niskiej podaży przetwórcy żywności z reguły znajdują się w trudnej sytuacji między coraz bardziej wymagającymi handlowcami i konkurując o surowiec, co skutkuje szybszym wzrostem cen skupu niż cen zbytu.

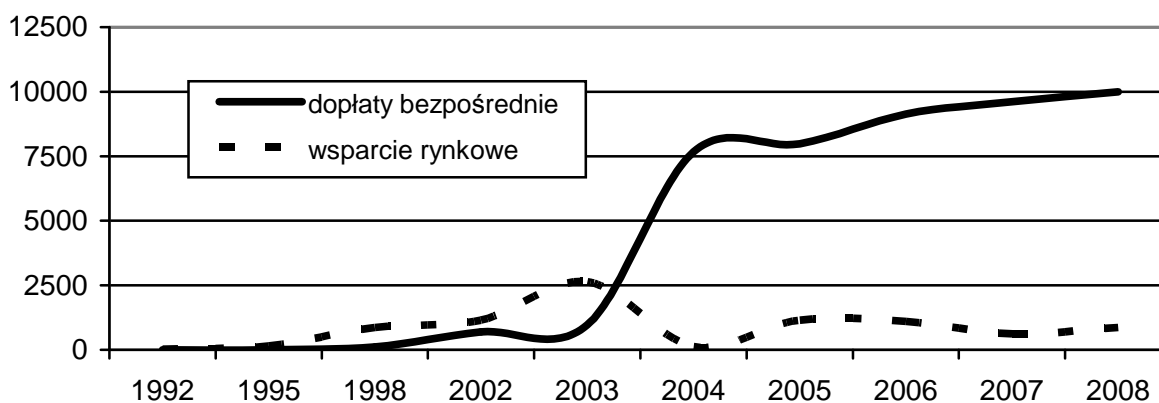
2.1.3. Zmiany poziomu wsparcia oraz regulacji podstawowych rynków rolnych

Wrażliwość podstawowych rynków rolno-żywnościowych oraz silne wahania cen sprawiają, że większość państw wysoko rozwiniętych wspiera swoje rolnictwo, a rynki obejmuje specyficznymi regulacjami, które z założenia powinny niwelować skutki działania mechanizmu rynkowego. Poziom wsparcia rolnictwa w Polsce stopniowo wzrastał z około 145 mln zł rocznie na początku lat 90. XX wieku do 2,5 mld zł tuż przed akcesją. Nadal był jednak znacząco niższy niż w Unii Europejskiej. Także zakres regulacji rynków był nie tylko mniejszy, ale różnił się także znacząco od stosowanego w Unii.

Wraz z akcesją polska gospodarka żywnościowa objęta została regulacjami wspólnotowymi, w tym przede wszystkim regulacjami handlu zagranicznego wraz z systemem subwencji wspierających eksport. Uzyskała także dostęp do wszystkich instrumentów interwencji wewnętrznej oraz do dopłat bezpośrednich wspierających bezpośrednio dochody producentów rolnych, ale za cenę obowiązku stosowania istniejących ograniczeń administracyjnych (obowiązek odłogowania gruntów ornych przez dużych producentów, kwoty mleczne, kwoty produkcyjne dla skrobi ziemniaczanej, kwoty cukrowe oraz kwoty izoglukozy).

Wsparcie udzielane polskiej gospodarce żywnościowej⁸ wzrosło ponad 3-krotnie do prawie 8 mld zł w 2004 r., ponad 10 mld zł w latach 2007-2008 oraz około 13 mld zł w 2009 r. Przy tym wzrosły przede wszystkim jednolite płatności powierzchniowe wypłacane do każdego hektara ziemi wykorzystywanej rolniczo, bez względu na rodzaj uprawianych roślin i utrzymywanych zwierząt (średnio do około 900 zł/ha, w tym 866 zł/ha zajęty pod uprawę podstawowych roślin oraz ponad 1 tys. zł/ha pow. paszowej dla bydła i innych przeżuwaczy). Zmalały natomiast wydatki ARR na wsparcie rynkowe z około 1,7 mln zł w 2003 r. do zaledwie 120 tys. zł w 2004 r. oraz 0,6-1 mln zł rocznie w latach 2005-2008. W 2009 r. wsparcie rynkowe wyniosło 2,6 mln zł ze względu na znacznie większy zakres działań interwencyjnych na rynku cukru, mleka i zbóż.

Rysunek 10. Wydatki budżetowe na realizację polityki rolnej (mln zł)



Źródło: Dane ARR.

2.2. Zmiany podaży

Zmiany rynkowych uwarunkowań produkcji rolniczej wywołane poddaniem rolnictwa działaniu mechanizmu rynkowego wywołały procesy dostosowawcze po stronie podaży.

Przed wszystkim ograniczono powierzchnię ziemi wykorzystywanej rolniczo. Trwale wyłączono z użytkowania około 1/5 użytków rolnych i ograniczono uprawę przede wszystkim bardziej pracochłonnych roślin okopowych (głównie ziemniaków) oraz roślin pastewnych. Ponadto w rezultacie 50% redukcji pogłowia bydła i drastycznego ograniczenia chowu innych przeżuwaczy⁹ zmniejszono intensywność użytkowania trwałych użytków zie-

⁸ Wyłącznie subwencje wspierające rynek oraz jednolite płatności powierzchniowe, bez wsparcia przemian strukturalnych.

⁹ Pogłowie owiec zmalało od początku lat 90. XX wieku o 90%.

lonych – zmniejszając nawożenie, ograniczając liczbę pokosów lub nawet rezygnując z ich użytkowania.

Tabela 9. Powierzchnia zasiewów (tys. ha)

Wyszczególnienie	1990	1991- -1994	1995- -1999	2000- -2003	2004- -2008	2008/1990 (%)
Powierzchnia zasiewów ogółem	14242	13389	12473	11331	11449	80,3
Zboża razem	8531	8597	8796	8418	8449	99,0
w tym: zboża podstawowe	7265	7140	7248	6603	6586	90,7
kukurydza na ziarno	38	56	98	329	321	844,7
Ziemniaki	1835	1757	1347	1003	603	32,9
Buraki cukrowe	503	384	395	301	232	46,1
Rzepak	500	442	410	462	718	143,6
Pastewne	2005	1699	1000	806	902	45,0
w tym: kukurydza na pasze	325	185	133	200	365	112,3
Pozostałe uprawy	568	586	509	435	416	73,2

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Doprowadziło to do znaczącego ograniczenia wolumenu produkcji roślinnej, która dopiero pod koniec pierwszej dekady lat dwutysięcznych powraca do poziomu sprzed transformacji ustrojowej. Struktura powierzchni zasiewów w Polsce, z ponad 80% udziałem zbóż oraz roślin technologicznie podobnych, upodobniła się krajów mających znacznie bardziej skoncentrowane rolnictwo. Produkcja zwierzęca, po zmniejszeniu w pierwszej połowie lat 90. XX wieku w latach następnych stopniowo rosła, a jej wolumen prawie powrócił w latach 2004-2008 do poziomu początkowego.

Tabela 10. Dynamika produkcji globalnej rolnictwa

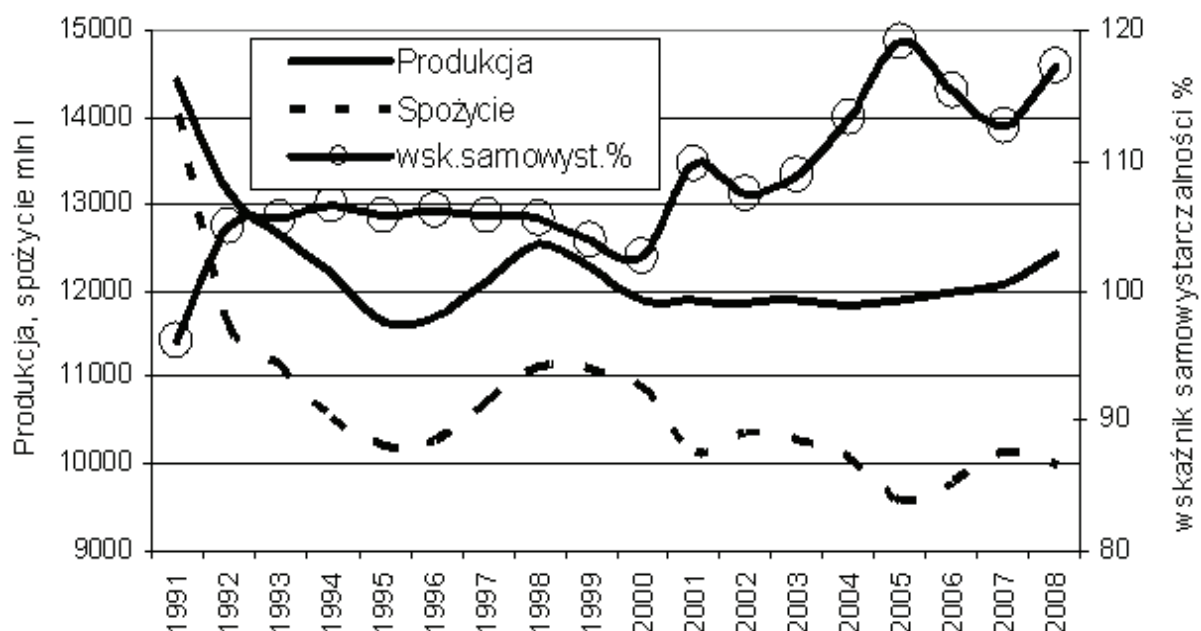
Wyszczególnienie	1990-1994	1995-1999	2000-2003	2004-2008	1990-2008
Produkcja roślinna	80,2	97,6	90,0	113,4	79,9
Produkcja zwierzęca	80,0	115,1	99,6	106,5	97,7
Ogółem	81,4	111,7	97,2	110,9	98,0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Dokonały się jednak znaczące zmiany w strukturze produkcji zwierzęcej. Produkcja mleka w pierwszej połowie lat 90. XX wieku zmalała o 1/4 w wyniku redukcji pogłowia krów. W latach następnych postępujący spadek pogłowia kompensowany był poprawą mleczności krów. W rezultacie produkcja mleka utrzymywała się do 2003 r. na poziomie około 11,5 mld l, a od 2004 r. wykazywała lekką tendencję wzrostową i w 2008 r. przekroczyła 12 mld l. Wskaźnik samowystarczalności produkcji mleka wzrósł ze 107-109% przed integracją do 115-117% po akcesji, mimo wprowadzenia systemu kwotowania, w wyniku

znaczącej poprawy opłacalności produkcji i przetwórstwa mleka, której nie towarzyszył wzrost spożycia. Produkcja mięsa, po załamaniu w latach 1990-1994 zaczęła systematycznie wzrastać przede wszystkim pod wpływem dynamicznego wzrostu produkcji drobiu.

Rysunek 11. Produkcja, spożycie i wskaźnik samowystarczalności



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela 11. Pogłowie trzody chlewnej i produkcja żywca wieprzowego

Wyszczególnienie	1990- -1993	1994- -1996	1997- -2000	2001- -2004	2005- -2008
Pogłowie trzody tys. szt.	19740	19059	18246	18082	18344
Uboje trzody tys. szt.	22145	22045	23094	23380	23592
Produkcja żywca tys. t w.ż.	2526	2486	2552	2597	2667
Produkcja żywca kg/szt. statyst.	128	130	140	144	145
Ubój/szt. statyst.	1,12	1,16	1,27	1,29	1,31

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

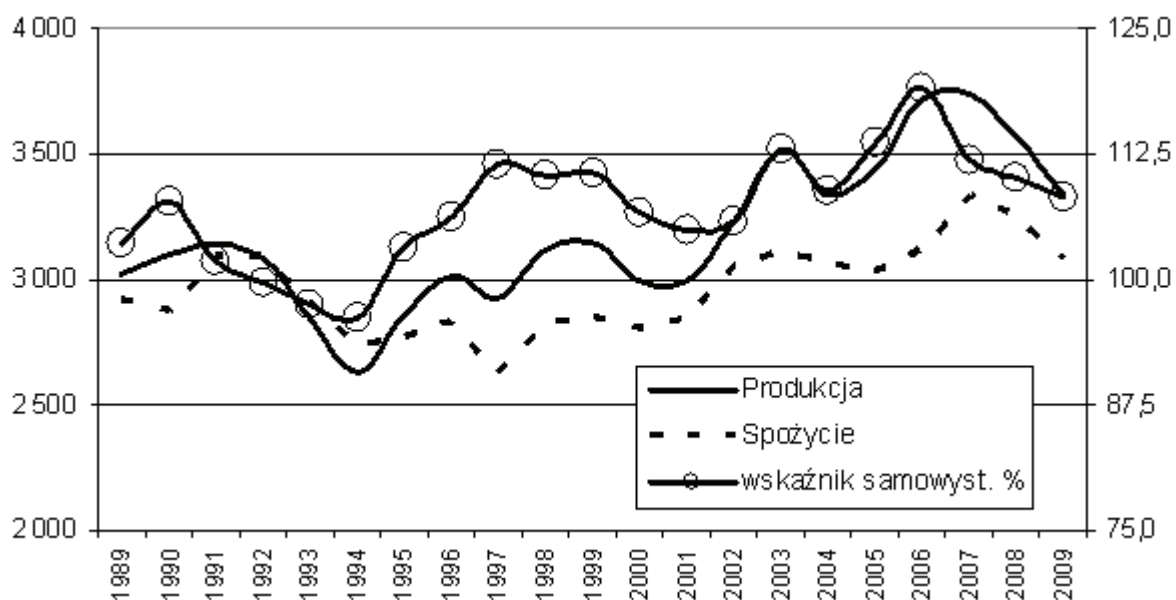
W latach 1995-2003 produkcja podstawowych gatunków żywca (trzoda chlewna, drób i bydło) mających prawie 95% udział w całkowitej produkcji mięsa została zwiększona o 31% do prawie 4,3 mln t, a po akcesji do około 4,5 mln t. Produkcja żywca drobiowego, potroiła się, a wskaźnik samowystarczalności, przy produkcji wynoszącej prawie 1,2 mln ton drobiu w 2008 r. wzrósł do około 125%, podczas gdy do 1997 r. Polska była importerem netto mięsa drobiowego. W 2009 r. nadwyżka podaży nad popytem krajowym może wzrosnąć do ponad 28%. Prawie nie zmieniła się w analizowanym czasie produkcja wie-

przowiny, która wahała się w zależności od fazy cyklu świńskiego od 1,9 do 2,2 mln t wagi bitej schłodzonej rocznie.

W kolejnych cyklach średnioroczna produkcja żywca wieprzowego prawie nie zmieniała się, a wskaźnik samowystarczalności w kolejnych latach (z wyjątkiem lat 1991-1994 oraz 2008-2009) wahał się od 101 do 113%.

Pogłowie bydła malało aż do integracji. W ciągu 15 lat stado krajowe zostało zmniejszone prawie o połowę do poniżej 5,4 mln sztuk. Spadek produkcji żywca wołowego, będący następstwem redukcji pogłowia, został zahamowany dopiero w 2005 r. Stopniowy wzrost produkcji żywca wołowego, głównie dzięki rozwojowi produkcji wołowiny wysokiej jakości przeznaczonej na eksport, rozpoczął się dopiero w 2006 r. Jeszcze szybciej niż produkcja wołowiny malała jej spożycie, zatem wskaźnik samowystarczalności w produkcji wołowiny wzrósł z około 120% na przełomie lat 90. i dwutysięcznych do 150% tuż przed akcesją i ponad 230% w 2008 r. Szybki rozwój produkcji drobiarskiej doprowadził do rosnących nadwyżek podaży mięsa i zdynamizował rozwijający się eksport, w sytuacji wolno rosnącego popytu krajowego. Eksport ten na rynku wieprzowiny wymagał jednak zakupów interwencyjnych w okresach nadpodaży i okresowego subwencjonowania sprzedaży do krajów trzecich.

Rysunek 12. Produkcja i spożycie mięsa ogółem (tys. ton)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wzrosły także nadwyżki podaży mleka, zwłaszcza po akcesji do Unii, kiedy wzrostowym tendencjom w produkcji mleka, nie towarzyszyło rosnące spożycie. Spożycie nabiału, mimo coraz wyższej świadomości zdrowotnej społeczeństwa i postrzegania przetworów mlecznych jako żywności zdrowej, ha-

mowane było głównie dynamicznym wzrostem jego cen, a także przemianami strukturalnymi, prowadzącymi do denaturalizacji i spadku spożycia mleka przez ludność wiejską.

Tabela 12. Zmiany produkcji żywca i powierzchni użytków rolnych

Lata	Produkcja żywca* (tys. ton w.ż)	Użytki rolne (mln ha)	Produkcja żywca kg/ha UR
1990	4121	18,8	219
1994	3279	18,2	180
1995	3659	17,9	204
2000	3719	17,8	209
2005	4154	15,9	261
2008	4599	16,2	275

* wieprzowina, wołowina, drób

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Zastąpienie pasz objętościowych zbożami oraz rozwój chowu zwierząt zbożożernych (drób i trzoda chlewna) doprowadziło do poprawy efektywności wykorzystania pasz i wzrostu produkcji żywca z jednostki powierzchni. Jednakże zwiększyło uzależnienie produkcji zwierzęcej od produkcji zbożowej, w której postęp w zakresie plonów i koncentracji produkcji jest niedostateczny, a rynek po 20 latach gospodarki rynkowej nadal jest płytki i słabo rozwinięty.

Brak postępu w produkcji zbóż i utrzymujący się niedobór krajowej podaży, przy bardzo silnych wahaniami plonów i zbiorów z jednej strony, a z drugiej rosnące uzależnienie produkcji zwierzęcej od produkcji zbożowej, przy słabo rozwiniętym i płytkim rynku zbóż, są przyczyną częstych napięć w relacjach podaży-popytowych i destabilizacji innych rynków żywnościowych. Poprawie plonów i zmniejszeniu ich wahań nie służą zmiany w strukturze zasiewów, nadmierne uproszczenie płodozmianów w rezultacie wzrostu udziału zbóż kosztem roślin okopowych i pastewnych w płodozmianie, w tym zwłaszcza roślin motylkowych.

2.3. Zmiany w handlu zagranicznym

W latach 1990-2008 nastąpił znaczący postęp w zakresie liberalizacji obrotów handlowych produktami rolno-żywnościowymi z zagranicą. Przyczyną była przede wszystkim integracja z Unią Europejską oraz uwolnienie obrotów z zagranicą, a w mniejszym stopniu podpisanie Porozumienia GATT oraz utworzenie Światowej Organizacji Handlu (WTO). Obecnie około 80% eksportu oraz 70% importu artykułów rolno-żywnościowych odbywa się w warunkach swobodnej wymiany handlowej na jednolitym rynku europejskim, o wynikach której

decyduje wyłącznie przestrzeganie wymaganych przez Unię standardów w zakresie bezpieczeństwa zdrowotnego żywności oraz skuteczność dotarcia do ostatecznego odbiorcy i konkurencyjność produktów. Jednocześnie zwiększona została skuteczność ochrony przed zbyt tanim importem z krajów trzecich, przy zwiększonym dostępie do subwencji eksportowych wspierających sprzedaż poza obszar Unii Europejskiej. Nie bez znaczenia jest także możliwość korzystania ze wsparcia polityki handlowej całej Unii w przypadku stosowania restrykcji i nadużywania wymogów sanitarnych, weterynaryjnych itp., przez niektóre państwa¹⁰.

W wyniku liberalizacji handlu międzynarodowego przede wszystkim zwiększyły się obroty handlowe artykułami rolno-żywnościowymi zarówno po stronie eksportu, jak i importu. Nastąpiły też znaczące zmiany w strukturze rodzajowej i geograficznej obrotów handlowych.

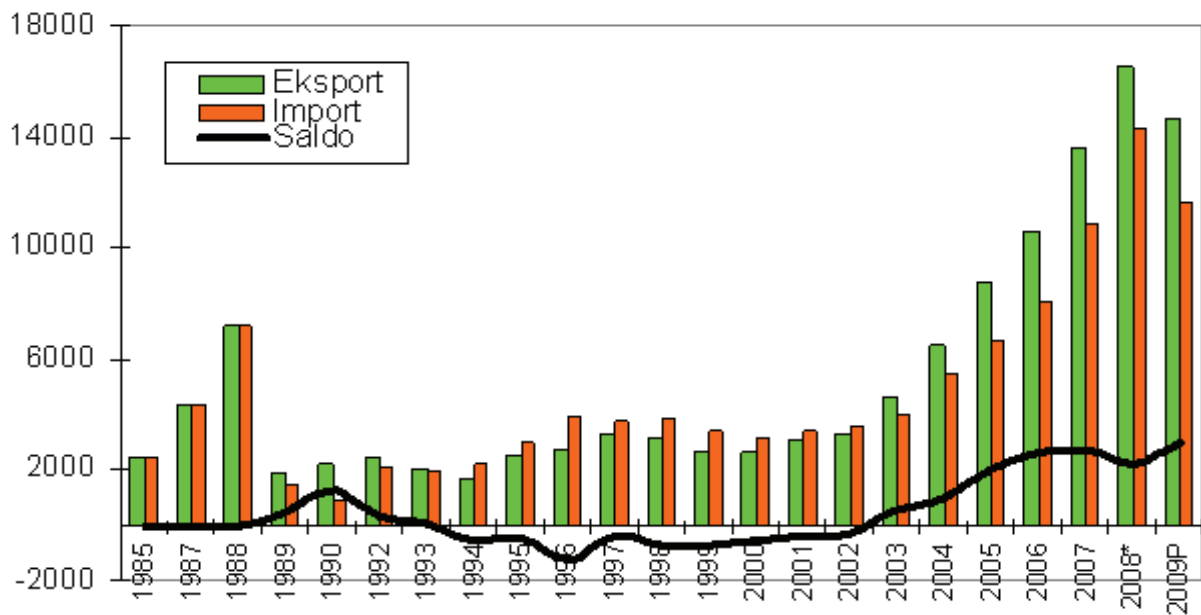
2.3.1. Zmiany w eksporcie

Szokowe zmiany w mechanizmach funkcjonowania gospodarki oraz spadek popytu krajowego doprowadziły do ożywienia eksportu rolno-spożywczego w pierwszych latach transformacji ustrojowej. Jednakże regres produkcji globalnej, jaki nastąpił w latach 1990-1994 oraz odejście od subsydiowania eksportu doprowadziło do znaczącego zmniejszenia jego wartości w latach 1993-1994. W 1993 r. eksport rolno-spożywczy osiągnął najniższy poziom (1,6 mld USD), który był zbliżony do wywozu z końca lat 80., kiedy narastał kryzys gospodarczy i niewydolność gospodarki. W latach następnych eksport ten stopniowo wzrastał aż do 1998 r., kiedy kryzys gospodarczy w Rosji i załamanie sprzedaży do tego kraju doprowadziło do ponownego spadku wywozu artykułów rolno-spożywczych. Załamanie eksportu w tym okresie było jednak znacznie mniejsze, a po 2 latach powróciło do poprzedniego poziomu przekraczającego 3 mld USD rocznie. W sumie w latach 1997-2002 wartość eksportu rolno-spożywczego wahała się w granicach 2,7-3,3 mld USD rocznie.

Impulsem do dynamicznego wzrostu wywozu było przyspieszenie liberalizacji obrotów i podpisanie umowy o tzw. opcji dwuzerowej we wzajemnych obrotach z Unią w 2003 r. Po akcesji eksport rolno-spożywczy rósł o 42-21% rocznie, podczas gdy eksport ogółem o 14-26%. Udział eksportu rolno-spożywczego w całkowitej wartości eksportu zwiększył się więc do prawie 10% w latach 2007-2008.

¹⁰ Niemniej Rosja, a także inne państwa skutecznie wykorzystują wymagania sanitarne i weterynaryjne dla ochrony własnych rynków i ograniczania importu.

Rysunek 13. Obroty handlowe artykułami rolno-spożywczymi (mln USD)



* dane wstępne, P- prognoza

Źródło: Dane Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego, Ministerstwa Finansów i Centrum Analitycznego Administracji Celnej.

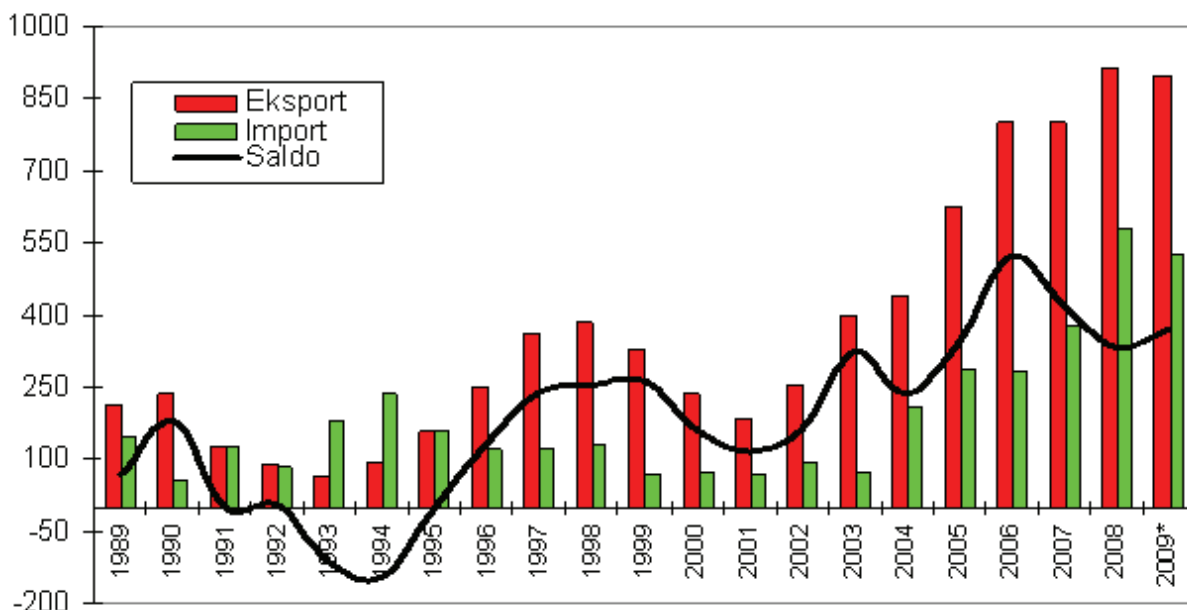
W 2008 r. wartość eksportu rolno-spożywczego przekroczyła 16,5 mld USD, z czego ponad 80% skierowano do innych krajów członkowskich. W połowie lat 90. XX wieku udział Unii Europejskiej w polskim eksporcie artykułami rolno-spożywczymi wynosił 41-53%. Zmniejszenie eksportu do krajów WNP, w tym do Rosji prawie o połowę spowodowało, że ich udział w eksporcie sektora żywnościowego zmalął z 38-45% w latach 1997-1998 do około 10% w latach 2006-2008. Wywóz do innych krajów rozwiniętych wrastał znacznie wolniej niż do krajów członkowskich, a ich udział w wartości eksportu zmalął z 5-6% na przełomie lat 90. i dwutysięcznych do około 3% w latach 2006-2008.

Zmieniła się także struktura rodzajowa wywozu w analizowanych latach. Najsilniej wzrósł eksport produktów roślin oleistych (prawie 25-krotnie) oraz sektora mięsnego (około 10-krotnie), a zwłaszcza mięsa drobiowego i wieprzowego, którego wartość wywozu wzrosła w latach 1994-2008 odpowiednio 14 i 22-krotnie. Swobodny handel wewnątrz Unii Europejskiej sprawił, że eksport wieprzowiny i jej przetworów po akcesji zwiększył się do ponad 300 tys. t rocznie, a w 2008 r. przekroczył nawet 400 tys. t w ekwiwalencie mięsa, podczas gdy do 2002 r. wahał się od 14 do 130 tys. t rocznie, w zależności od fazy cyklu świńskiego. Eksport drobiu wzrósł w tym czasie z 14 do 300 tys. ton.

Do ponad 200 tys. t w latach 2006-2008 zwiększono sprzedaż eksportową wołowiny. Zmiany Wspólnej Polityki Rolnej, zdecydowane ograniczenie wspar-

cia rynkowego produkcji wołowiny w UE oraz poprawa opłacalności chowu bydła mięsnego w Polsce po integracji z UE doprowadziły ponadto do trwałych zmian w strukturze eksportu sektora wołowego. Zmalał wywóz cieląt i młodego bydła na rzecz eksportu mięsa wołowego. Udział mięsa w wartości wywozu sektora wołowego wzrósł z 45% w 2004 r. do 83% w 2008 r. i jak można przypuszczać będzie wzrastał nadal.

Rysunek 14. Obroty handlowe mięsem



* dane wstępne

Źródło: Dane Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego, Ministerstwa Finansów i Centrum Analitycznego Administracji Celnej.

Łączny wywóz żywych zwierząt, mięsa i jego przetworów wzrósł do ponad 900 tys. t w ekwiwalencie mięsa w 2008 r. i może w niedługim czasie przekroczyć 1 mln ton, podczas gdy w latach 1993-1994 wynosił zaledwie 114-135 tys. t rocznie, a Polska musiała zaimportować ponad 2-krotnie więcej mięsa, aby pokryć krajowe zapotrzebowanie. Wartość wywozu sektora mięsnego wyniosła w 2008 r. 2,3 mld euro, a jego udział w wartości eksportu rolno-spożywczego przekroczył 20%. Na drugie miejsce listy rankingowej pod względem udziału w wartości wywozu spadły w 2008 r. warzywa i owoce, których udział zmalał z 24 do 16%, mimo tego, że wartość wywozu branży owocowo-warzywnej wzrosła w latach 1994-2008 ponad 4-krotnie.

Eksport przetworów mlecznych w porównaniu z połową lat 90. XX wieku został podwojony i wyniósł ponad 2,3 mld l ekwiwalentu mleka surowego w 2008 r. Znacząco poszerzono przy tym paletę eksportowanych przetworów.

O ile na początku lat 90. XX wieku sprzedawano za granicę, prawie wyłącznie mleko w proszku i kazeinę techniczną, to w 2008 r. w wyniku zdecydowanej poprawy jakości surowca mlecznego wywieziono także ponad 130 tys. t serów, prawie 130 tys. t serwatki suszonej, ponad 100 tys. t jogurtów i napojów mlecznych, ponad 225 tys. t śmietany, a także po kilkadziesiąt tysięcy ton lodów i masła. Wartość eksportu sektora mleczarskiego wzrosła w latach 1994-2008 około 6-krotnie do ponad 1,2 mld euro, ale jego udział w eksporcie rolno-spożywczym prawie nie zmienił się.

Tabela 13. Struktura branżowa eksportu

Wyszczególnienie	mln euro	%	mln euro	%
	1994		2008	
Mięso i przetwory	229,6	12,4	2295	20,3
Warzywa i owoce	442,0	24,0	1807	16,0
Przetwory mleczne (bez kazeiny)	206,6	11,2	1228	10,9
Ryby i przetwory	165,2	9,0	729	6,4
Cukier i przetwory	165,5	9,0	948	8,4
Zboża i przetwory	64,9	3,5	538	4,8
Oleiste i przetwory	17,6	1,0	435	3,9
Ziemniaki i przetwory	26,6	1,4	160	1,4
Pozostałe	467,8	28,5	3397	28,0
Razem eksport art. rolno-spożywczych	1844,6	100,0	11307	100,0

Źródło: *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi: stan i perspektywy, nr 5, 29, 30.*

Zmalało natomiast znaczenie wywozu ryb i ich przetworów, oraz cukru i jego przetworów w wartości całego wywozu artykułów rolno-żywnościowych, mimo zwiększenia ich wartości 3,5-4,5 krotnie. Ponad 3,5-krotny wzrost eksportu ryb nastąpił wyłącznie dzięki dynamicznie rosnącemu importowi. Drajstyczne ograniczenie floty połowowej oraz malejące kwoty połowowe spowodowały bowiem zdecydowane zmniejszenie połowów krajowych.

Prawie 4,5-krotny wzrost sprzedaży eksportowej sektora cukrowniczego był skutkiem przede wszystkim dynamicznie rosnącego wywozu produktów cukierniczych. Reforma rynku cukru, która doprowadziła do zmniejszenia kwoty dla Polski poniżej spożycia krajowego, a także zmniejszenie opłacalności produkcji buraków cukrowych spowoduje, że Polska w 2009 r. przestanie być liczącym się eksporterem cukru, a zostanie jego importerem.

Niedobór białka roślinnego oraz olejów sprawia, że Polska mimo silnego wzrostu wywozu jest importerem netto produktów oleistych, mimo że udział tego sektora w eksporcie rolno-spożywczym wzrósł z 1 do 4%. Likwidacja barier granicznych i swoboda handlu wewnątrz Unii Europejskiej sprawiła, że zin-

tensyfikowane zostały obroty zbożami, a wywóz produktów wtórnego przerobu systematycznie wzrasta, mimo tego, że Polska nie przestała być krajem niedoborowym w produkcji zbóż, a znaczące nadwyżki podaży pojawiają się raz na kilka lat. W efekcie udział sektora zbożowego w eksporcie rolno-spożywczym, pod wpływem prawie 6,5-krotnego zwiększenia wartości wywozu zbóż i ich przetworów nieznacznie zwiększył się.

2.3.2. Zmiany w imporcie

Przy zbliżonej dynamice zmiany w imporcie rolno-spożywczym przebiegały inaczej. Wartość przywozu artykułów rolno-spożywczych wzrosła w latach 1994-2008 prawie 7-krotnie, z tego po akcesji 3,6 krotnie. Od 1995 r. do 2003 r. wartość importu artykułów rolno-spożywczych wahała się od 3-4 mld USD rocznie, a po akcesji rosła o 20-36% rocznie. Do akcesji import rolno-spożywczy rósł znacznie wolniej niż import ogółem, a jego udział zmalał w 2003 r. do poniżej 6%, podczas gdy na początku lat 90. XX wieku dochodził do prawie 14%. Udział krajów członkowskich w imporcie rolno-spożywczym wzrósł z około 45 do 70%, kosztem krajów rozwijających się oraz innych krajów wysoko rozwiniętych o 1,5-2 p.p. do 3%. Zmieniła się przy tym struktura przywozu.

Znacząco zwiększył się przede wszystkim przywóz wieprzowiny. W 2008 r. Polska stała się importerem netto wieprzowiny, a nadwyżka importu nad eksportem wyniosła 115 tys. t, a w roku 2009 przekroczył 200 tys. t. Przywóz wołowiny wprawdzie zwiększył się około 4-krotnie, ale nadal pozostaje niewielki i stanowi 1/10 wolumenu eksportu. Nadwyżka eksportu nad importem wołowiny przekroczyła w 2008 r. 200 tys. t, a saldo handlu zagranicznego sektora wołowego wzrosło do 625 mln euro. Import drobiu rozwijał się znacznie wolniej. Przy dynamicznie rosnącym eksporcie nadwyżka eksportu nad importem drobiu przekroczyła 200 tys. ton, podczas gdy do 1998 r. Polska była importerem netto drobiu. Dodatkowo saldo handlu zagranicznego drobiem w 2008 r. przekroczyło 570 mln euro.

W rezultacie całkowity import mięsa i jego przetworów rósł wolniej niż jego wywóz. W 2008 r. całkowity import mięsa wyniósł ponad 580 tys. t i był tylko 2,4 raza większy niż w 1994 r., kiedy osiągnął najwyższy poziom blisko 240 tys. t w ekwiwalencie mięsa. W latach następnych import mięsa i jego przetworów zmalał poniżej 80 tys. t. Od 2004 r. rozpoczął się jego dynamiczny wzrost pod wpływem liberalizacji obrotów handlowych wewnątrz Unii.

Wartość przywozu artykułów mlecznych wzrosła z około 33 mln euro w 1994 r. do ponad 80 mln euro w 1998 r. i ponad 300 mln euro w latach

2008-2009. Wolumen w tym czasie podwoił się do 650-700 mln l, nadal jednak pozostał kilkakrotnie niższy od eksportu.

Import ryb wzrósł w latach 1994-2008 aż 6-krotnie, co pozwoliło nie tylko na zwiększenie krajowego spożycia ryb, ale również umożliwiło zwiększenie eksportu, jednakże przy pogorszeniu salda handlu zagranicznego rybami i ich przetworami.

Import zbóż ulegał bardzo silnym wahaniom w zależności od wielkości zbiorów i skali niedoboru. W latach nieurodzaju przywóz przekraczał znacznie 3 mln t, a w latach dobrych zbiorów spadał do 0,8-1 mln t. Liberalizacja obrotów zbożami z UE nie wpłynęła na wielkość importu, na który decydujący wpływ mają zbiory i sytuacja podaży-popytu na krajowym rynku. Wartość zaimportowanych zbóż i ich przetworów w latach 1994-2008 wzrosła ponad 7-krotnie. Ponad 5-krotnie zwiększona została wartość zaimportowanych produktów przetwórstwa roślin oleistych. Wpłynął na to przede wszystkim większy przywóz śrut roślin oleistych, który wzrósł z niespełna 0,9 mln t na początku lat dwutysięcznych do około 2 mln t. w latach 2007-2008. Łączna wartość importu zbóż oraz śrut wysokobiałkowych wzrosła z ponad 730 mln euro w 2000 r. do 1137 mln euro w 2008 r.

Wielokrotnie zwiększył się przywóz cukru oraz artykułów cukierniczych. W 1994 r. importu cukru praktycznie nie było, a w 2000 r. jego wartość wynosiła kilkanaście, a w 2008 r. przekroczyła 68 mln euro. Znacząco został zwiększony import przetworów ziemniaczanych i ziemniaków, w tym przede wszystkim przetworów skrobiowych i spożywczych przetworów z ziemniaków (prawie 14-krotnie). Przy tym dodatnie saldo handlu zagranicznego sektora ziemniaczanego zostało przekształcone w ujemne przede wszystkim pod wpływem wysokiego importu skrobi i przetworów skrobiowych. Prawie 7-krotnie zwiększyła się także wartość importu owoców i warzyw, które są najważniejszą grupą towarową przywożoną do Polski.

Zmieniła się więc struktura importu. Przede wszystkim zwiększył się udział owoców i warzyw w całkowitym imporcie rolno-spożywczym z ponad 12% do 17-20% w latach 2004-2008 r. Zwiększył się również udział mięsa i jego przetworów do ponad 12% w 2008 r., podczas gdy w 2000 r. było to 8,6%, a w 2000 r. tylko 4%. Do prawie 13% zwiększył się udział produktów przetwórstwa roślin oleistych w przywozie artykułów rolno-żywnościowych, które zajmują drugą pozycję w strukturze przywozu. Udział zbóż i przetworów zbożowych w strukturze przywozu wahał się od 6 do 10% w kolejnych latach w zależności od skali niedoborów. Łączny udział kompleksu zbożowo-

-paszowego w imporcie rolno-spożywczym wzrósł w latach 1994 – 2008 z 17% do ponad 20%. Udział sektora rybnego w imporcie zwiększono do ponad 8%, a przetworów mlecznych do 2,5%.

2.3.3. Zmiany salda handlu zagranicznego towarami rolno-żywnościowymi

Zmiany ilościowe, a także struktury rodzajowej i geograficznej, jakie nastąpiły pod wpływem liberalizacji obrotów z zagranicą doprowadziły do osiągnięcia dodatniego salda w handlu zagranicznym żywnością i produktami rolnymi, po kilkunastu latach utrzymywania się salda ujemnego. W latach 2006-2007 saldo to wzrosło do około 2 mld euro. Wprawdzie w 2008 r. uległo ono wyraźnemu pogorszeniu pod wpływem ujemnego salda w handlu wieprzowiną, ale w 2009 r. ponownie przekroczyło 2 mld euro, mimo kryzysu gospodarczego. Przyczynił się do tego znacznie słabszy złoty, który w ciągu roku stracił w stosunku do podstawowych walut stosowanych w rozliczeniach handlowych 40-50%. Wskaźnik pokrycia importu eksportem, po przejściowym zmniejszeniu się do 1,13 w 2008 r. powrócił do poziomu 1,25-1,35.

Saldo handlowe uległo poprawie także w wymianie zagranicznej z krajami członkowskimi, gdzie od lat było ujemne. Dodatkowo saldo uzyskujemy także w handlu żywnością z krajami WNP oraz pozostałymi krajami wysoko rozwiniętymi. Wysoko ujemne saldo osiągamy jedynie w wymianie handlowej z krajami rozwijającymi się, skąd sprowadzamy przede wszystkim śrutę wysoko-białkową oraz produkty roślinne z innych stref klimatycznych, a więc głównie owoce południowe oraz kawę, herbatę i kakao.

Można więc jednoznacznie stwierdzić, że liberalizacja doprowadziła do oczekiwanego zwiększenia obrotów handlowych, przede wszystkim z krajami członkowskimi. Pozwoliła także ujawnić się posiadanym przewagom komparatywnym, co pozwoliło przekształcić ujemne saldo obrotów handlowych z zagranicą w trwałą nadwyżkę, która w latach 2007 i 2009 r. przekroczyła 2 mld euro. Szczególnie widoczne było to na rynku wołowiny, drobiu i mleka. Z tym że na rynku wołowiny i mleka przewagi cenowe Polski w pierwszych latach po akcesji ujawniły się ze wzmożoną siłą, podczas gdy wcześniej były niwelowane różnicami w poziomie wsparcia lub administracyjnymi ograniczeniami. Na rynku drobiu źródłem różnic cen i wzrostu salda była wyłącznie konkurencyjność cenowo-kosztowa.

Postępująca reforma Wspólnej Polityki Rolnej doprowadziła do spadku cen w starych krajach członkowskich, przyspieszyła proces zrównywania się

cen i zmniejszania prostych przewag cenowych. Będzie to doprowadzić do ograniczania wielkości nadwyżki eksportu nad importem na rynku mleka. Na rynku wołowiny proces ten hamował będzie pogłębiający się niedobór wołowiny na rynku UE.

Reasumując, należy stwierdzić, że wzrosło znaczenie handlu zagranicznego dla rozwoju poszczególnych branż, a eksport dla wielu branż stał się podstawowym sposobem zagospodarowania rosnących nadwyżek podaży. Przede wszystkim dotyczy to sektora wołowego i drobiowego na rynku mięsa oraz mleka. W przypadku wieprzowiny odwrotnie liberalizacja handlu doprowadziła do szybszego wzrostu importu niż eksportu. Na niektórych rynkach rosnący import stał się niezbędnym źródłem pokrycia krajowego popytu. Dotyczy to przede wszystkim rynku produktów roślin oleistych oraz ryb. Na niektórych rynkach wzrost obrotów handlowych z zagranicą przyczynia się do rozwoju produkcji i rynku krajowego, a w pierwszym rzędzie dotyczy to rynku zbóż, ale również owoców i warzyw. Jedyne rynki, na którym urynkowanie i akcesja doprowadziły do zdecydowanego pogorszenia salda handlu zagranicznego jest rynek ziemniaka na skutek dynamicznego wzrostu importu skrobi i produktów skrobiowych.

W sumie można stwierdzić, że liberalizacja handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, stymulując jego rozwój stała się jednym z najbardziej istotnych sposobów przywracania równowagi rynkowej na podstawowych rynkach rolno-żywnościowych.

2.4. Zmiany struktur produkcyjnych

2.4.1. Procesy dostosowawcze w sferze produkcji

Poddanie rolnictwa działaniu mechanizmu rynkowego przyspieszyło proces koncentracji i specjalizacji produkcji przede wszystkim w gospodarstwach towarowych, powiązanych z rynkiem. Prowadzi to do szybkiego zmniejszania liczby gospodarstw z produkcją zwierzęcą, w których skala produkcji szybko rośnie, dzięki rozwojowi systemu dzierżaw. Jednocześnie bardzo wolno zmniejsza się liczba małych gospodarstw rolnych, które swoją działalność ograniczają do uprawy zbóż, często traktując je nie jako podstawę wyżywienia rodziny rolniczej, ale jako uzasadnienie dla otrzymywania dopłat bezpośrednich oraz rent rolniczych.

Tabela 14. Liczba gospodarstw rolnych (tys.)

Wyszczególnienie	1990	1996*	2002*	2005**	2007**	2007/1990 %
Ogółem	3255	3066	2933	2733	2579	79,2
w tym do 1 ha UR	2138	2041	1956	1687	1808	84,6
z tego: ze zbożami	2738	1840	1674	1696	1669	61,0
z ziemniakami	.	2223	1555	1374	1187	53,4
z bydłem	1509	1315	934	783	718	47,6
z krowami mlecznymi	1831	1309	876	730	657	35,9
z bydłem pozostałym	322	6	58	53	61	18,9
z trzodą	1359	1088	759	702	664	48,9
z brojlerami	.	1100	191	252	210	19,1

* dane powszechnego spisu rolnego, ** dane z badań strukturalnych GUS na 10% próbie badawczej

Źródło: Dane GUS.

Procesy koncentracji w produkcji zwierzęcej oraz w produkcji roślin przemysłowych i ziemniaków uprawianych na zaopatrzenie przemysłu znacząco wyprzedzały zmiany w strukturze agrarnej oraz w organizacji produkcji zbóż. Wskazuje na to znacznie szybsze zmniejszanie się liczby gospodarstw z produkcją zwierzęcą czy uprawiających ziemniaki niż liczby gospodarstw w ogóle czy uprawiających zboża.

Mimo postępu polskie mleczarstwo po prawie 20 latach przemian znajduje się w początkowym okresie koncentracji. Jednym z największych problemów jest to, że w 2008 r. nadal 87% gospodarstw utrzymywało najmniejsze stada liczące do 9 krów, w których znajdowało się 43% krajowego pogłowia, a w stadach dużych, liczących co najmniej 50 krów tylko nieco ponad 10% pogłowia. W krajach produujących w produkcji mleka proporcje są odwrotne. Dominują w nich gospodarstwa utrzymujące stada liczące 50 i więcej krów (około 65% pogłowia średnio w UE-15), a w najmniejszych stadach znajduje się 4-6% pogłowia krów. Zatem mimo niewątpliwego postępu koncentracja produkcji mleka ciągle jest najpilniejszym zadaniem, dla utrzymania konkurencyjności cenowo-kosztowej.

Produkcja trzody chlewnej w Polsce jest najbardziej rozdrobniona w całej Unii. W 2007 r. 664 tys. gospodarstw utrzymywało świnie, statystyczne stado wynosiło 27 szt., a produkcja żywca wieprzowego 4,2 t/gospodarstwo. Około 50% krajowego pogłowia świń znajdowało się w małych stadach liczących do 99 sztuk, a w stadach największych liczących co najmniej 500 sztuk niespełna 22%. Dla porównania, w starych krajach członkowskich ponad 94% pogłowia świń znajduje się w stadach liczących ponad 200 sztuk, z czego prawie 64% w stadach liczących co najmniej 1000 sztuk, a w stadach najmniejszych (do 99 świń) zaledwie 3% pogłowia.

Najmniejszy postęp nastąpił w koncentracji produkcji zbożowej. Od 1996 r. obszar uprawianych zbóż przez statystycznego producenta prawie nie zmienił się i wynosił około 5 ha. Problemem pozostaje to, że prawie 1,2 mln gospodarstw, a więc około 72% producentów, uprawia zboża na pow. mniejszej niż 2 ha. Te gospodarstwa uprawiają zboża wyłącznie na własne potrzeby, praktycznie nie uczestniczą w obrotach rynkowych i są mało wrażliwe na sygnały płynące z rynku. Na drugim biegunie jest zaledwie około 50 tys. gospodarstw (często powstałych na bazie przekształconych PGR) specjalizujących się w towarowej produkcji zbóż, które uprawiają zboża na powierzchni 55-60 ha średnio. Te gospodarstwa stosują nowoczesne technologie uprawy, nasiona kwalifikowane, osiągają więc plony znacznie wyższe od przeciętnych. Szacuje się, że najwięksi producenci mając około 35% udział w powierzchni uprawianych zbóż, mają 50% udział w ich produkcji i ponad 80% udział w obrotach rynkowych. Silnie reagują więc na sygnały płynące z rynku. Między tymi biegunami znajduje się około 390 tys. gospodarstw uprawiających średnio 7-15 ha zbóż, przede wszystkim na potrzeby własnej produkcji zwierzęcej. Te gospodarstwa w zależności od sytuacji rynkowej pojawiają się na rynku, sprzedając posiadane nadwyżki zbóż. Przy wysokich cenach zbóż i niskich cenach żywca wieprzowego ograniczają chów świń i przeznaczają na sprzedaż większe ilości zbóż. I odwrotnie, w latach dobrych zbiorów i niskich cen zbóż oraz wysokich cen żywca wieprzowego zwiększają ich zużycie na pasze, ograniczając w ten sposób ryzyko wynikające z wahań cen i chronią osiągnięte dochody.

Znacząca zmiana dokonała się w organizacji produkcji ziemniaków. Wyraźnie oddzieliła się produkcja towarowa od uprawy ziemniaków na własne potrzeby. W tej pierwszej szybko dokonuje się postęp technologiczny, wykorzystywane są sadzeniaki kwalifikowane. W tej drugiej ziemniaki uprawia się ekstensywnie, wykorzystując tradycyjne techniki uprawy. Szacuje się, że w 2007 r. spośród niespełna 1,2 mln gospodarstw uprawiających ziemniaki zaledwie 2-2,5% (około 47 tys.) gospodarstw specjalizowało się w towarowej produkcji ziemniaków, dostosowując technologię uprawy i sposób ich przygotowania do sprzedaży do oczekiwań odbiorców.

2.4.2. Procesy dostosowawcze w sferze przetwórstwa

Procesy dostosowawcze przetwórstwa i produkcji żywności koncentrowały się przede wszystkim na:

- dostosowaniu wielkości i struktury przetwórstwa do potrzeb zmieniającego się popytu, głównie poprzez poprawę jakości produkowanych wyrobów finalnych

oraz poprzez poszerzanie oferty asortymentowej, różnicowanie o rozwój opakowań, a także powiększanie atrakcyjności sensorycznej produktów,

- dostosowaniu standardów weterynaryjnych do wymogów Unii Europejskiej,
- obniżce kosztów przetwórstwa, głównie poprzez wdrażanie wysoko wydajnych technologii, a także wzrost wymagań jakościowych w stosunku do skupuwanego surowca.

Wymagało to inwestowania w nowe linie technologiczne lub w modernizowanie linii dotychczas stosowanych. Od początku lat 90. XX wieku do 2008 r. w przemyśle rolno-spożywczym zainwestowano prawie 75 mld zł, z czego ponad 10,6 mld zł w przemyśle mięsnym, 8,1-8,7 mld zł w przemyśle mleczarskim i zbożowo-młynarskim oraz ponad 1,9 mld zł w przemyśle drobiarskim. Inwestycje nabrały tempa zwłaszcza po akcesji do Unii Europejskiej, kiedy wsparcie inwestycji prowadzących do poprawy efektywności oraz poprawy standardów weterynaryjnych wyraźnie zwiększono.

Tabela 15. Inwestycje w przemyśle rolno-spożywczym (mln zł)

Wyszczególnienie	1992-1995	1996-1999	2000-2003	2004-2008	1992-2008
Przetwórstwo mięsa	531	1873	2687	5520	10611
Przetwórstwo drobiu	29	165	613	1098	1905
Przetwórstwo mleka	682	1895	2101	3465	8143
Przetwórstwo zbóż pierwotne*	303	1218	2248	4929	8698
Przemysł rolno-spożywczy razem	5682	18693	17072	33314	74761

* przemysł zbożowo młynarski i makaronowy oraz produkcja pasz

Źródło: *Przemiany przemysłu spożywczego w latach 1988-2003, Studia i Monografie nr 121, IERiGŻ, Warszawa 2004, niepublikowane dane GUS.*

Żywiolowo przebiegające procesy dostosowawcze do funkcjonowania w gospodarce rynkowej, połączone z inwestycjami doprowadziły w pierwszej połowie lat 90. XX wieku do znacznego wzrostu liczby przedsiębiorstw, rozdrobnienia przetwórstwa oraz powiększenia potencjału produkcyjnego. Nadmiar mocy produkcyjnych i niski poziom ich wykorzystania do dzisiaj jest jednym z najpoważniejszych problemów obniżających konkurencyjność naszego przetwórstwa żywności. Dotyczy to przede wszystkim przemysłu mięsnego, gdzie wykorzystanie zdolności produkcyjnych wynosiło pod koniec pierwszej dekady lat dwutysięcznych od 25-30% (uboje bydła, produkcja konserw) do 45-65% (uboje trzody chlewnej, rozbiory, produkcja wędlin). Niepełne wykorzystanie zdolności produkcyjnych dotyczy również drobiarstwa i przetwórstwa mleka, gdzie potencjał produkcyjny wykorzystywany jest

obecnie w 60-70%, przy wahaniami od 50% (rozbiory drobiu, produkcja masy) do 70-90% (uboję drobiu, produkcja przetworów drobiowych, serów, mleka UHT, mleka w proszku). Niepełne wykorzystanie zdolności produkcyjnych jest mniej dotkliwe w przechowywalnictwie zbóż, produkcji makaronów oraz pasz, gdzie zdolności produkcyjne są wykorzystywane średnio w 70-75%. Dla młynarstwa jest to poważniejszy problem, ze względu na nie przekraczające 65% wykorzystanie zdolności produkcyjnych. Całkowitej przebudowie uległo przetwórstwo ziemniaków, gdzie od podstaw zbudowano nowoczesny przemysł przerobu ziemniaków na przetwory spożywcze (frytki, chipsy), ograniczono zaś potencjał przerobu ziemniaków na krochmal. Zrezygnowano praktycznie z produkcji spirytusu ziemniaczanego.

Prowadzone na dużą skalę inwestycje oraz modernizacja linii technologicznych doprowadziły do unowocześnienia przetwórstwa i podniesienia standardów weterynaryjnych, zwłaszcza w tzw. sektorach wrażliwych (mięsnym, mleczarskim i rybnym) do poziomu wymaganego przez Unię Europejską. Można powiedzieć, że do 2008 r. w branży mleczarskiej, drobiarskiej, mięsnej oraz rybnej został zakończony proces wdrażania obligatoryjnych systemów zapewniania jakości żywności¹¹. W pozostałych branżach, w tym zbożowo-młynarskiej i makaronowej, oraz w produkcji pasz proces wdrażania obligatoryjnych systemów zabezpieczania bezpieczeństwa zdrowotnego jest mniej zaawansowany, ze względu na to, że wymagania Unii były mniej rygorystyczne i proces ten rozpoczął się później. Jednakże coraz więcej firm systemy te wdraża. W konsekwencji polski przemysł spożywczy należy do bardziej nowoczesnych, a liderzy sektora nie różnią się pod względem organizacji i sposobu działania od funkcjonowania naszych największych konkurentów. Coraz częściej też wdrażane są nieobligatoryjne systemy zarządzania jakością postrzegane jako element poprawy konkurencyjności.

W podstawowych branżach przetwórstwa rolno-spożywczego proces koncentracji i konsolidacji kapitału, który rozpoczął się w połowie lat 90. XX wieku przemianami własnościowymi daleki jest od zakończenia. Najszybciej przebiega on w branży paszowej i drobiarskiej. Jednakże nawet w tych branżach stopień koncentracji jest relatywnie mały, a procesy integracji pionowej i poziomej

¹¹ Wszystkie duże i średnie firmy w tych branżach mają wdrożony system HACCP (system analiz zagrożeń i krytycznych punktów kontroli), który z reguły poprzedzało wdrożenie GMP (dobra praktyka produkcyjna) lub GHP (dobra praktyka higieniczna). Małe firmy wdrażanie HACCP kończą. W maju 2009 r. 98% firm mięsnych i 90% firm mleczarskich miało wdrożony HACCP, GMP i GHP, a 1-10% firm systemy te wdrażało. W branży zbożowo-młynarskiej i makaronowej było to odpowiednio 40-50% i 26-27%.

przebiegają zbyt wolno, jak na potrzeby rozwijającego się rynku, mimo dużego udziału kapitału zagranicznego¹².

Tabela 16. Liczba firm oraz wartość sprzedaży w 2007 r.

Wyszczególnienie	Branża				
	mięsna	drobiarska	mleczarska	zbożowo-młynarska*	paszowa
Liczba firm ogółem	3229	310	256	1700	230
w tym: dużych	75	22	40	5	5
średnich	318	58	133	38	28
małych	844	114	71	126	130
mikro**	1992	116	12	1500	67
Wartość sprzedaży/firmę (mln zł)	9,4	27,3	8,3	4,3	39,0
Udział w sprzedaży dużych	38,3	47,9	62,4	12,3	51,5
średnich	29,7	30,6	33,1	19,2	28,9
małych	20,0	15,2	2,9	14,4	18,5
mikro	12,0	6,3	1,6	54,1	1,0
Zatrudnienie osób/firmę	32	72	145	29	42

* łącznie z makaronowym, ** szacunek własny

Źródło: Zakład Ekonomiki Przemysłu Spożywczego IERiGŻ-PIB, niepublikowane dane GUS.

W przemyśle mleczarskim proces koncentracji znajduje się dopiero na etapie początkowym, w którym przetwórcy skupili się przede wszystkim na koncentracji dostaw mleka, jako podstawy obniżenia kosztów skupu oraz poprawy jakości surowca. Proces konsolidacji kapitału jest znacznie mniej awansowany, na co wpływ ma zarówno dominacja własności spółdzielczej, jak i realizowana dotychczas polityka interwencyjna, wspierająca sektor mleczarski. W branży zbożowo-młynarskiej i w przetwórstwie mięsa czerwonego procesy restrukturyzacyjne przebiegały dotychczas wyjątkowo wolno ze względu na niskie bariery wejścia oraz silny opór przed integracją pionową ze strony małych producentów z jednej strony, a z drugiej ze względu na wysoką elastyczność działania i wyjątkową odporność mikrofirm na ryzyko. Można przypuszczać, że rozwój gospodarczy kraju i związany z tym wzrost aspiracji dochodowych producentów i przetwórców oraz rosnące wymagania konsumentów co do standardów weterynaryjnych i jakości będą stymulować polaryzację przetwórstwa żywności. Z jednej strony następować będzie wzrost udziału firm dużych kosztem przede wszystkim przedsiębiorstw średnich. Z drugiej strony rozwijać

¹² Szacuje się, że w przemyśle paszowym 60% potencjału produkcyjnego należy do kapitału zagranicznego, lub kapitał zagraniczny ma w nim decydujący udział. W przemyśle drobiarskim udział ten jest szacowany na około 20%, a w przemyśle mleczarskim i mięsnym na około 10%.

będą się firmy małe i najmniejsze, produkujące unikalne produkty na niszowe rynki, a ich udział w wartości sprzedaży nie będzie malał ze względu na rosnące wraz z dochodami zainteresowanie żywnością tradycyjną, ekologiczną, regionalną itp.

2.4.3. Zmiany w kanałach dystrybucji surowca i produktów finalnych

Rosnąca konkurencja i wymagania co do bezpieczeństwa zdrowotnego produkowanej żywności z jednej strony, a z drugiej zmiany organizacji handlu, a zwłaszcza rosnący udział sieci handlowych w handlu żywnością wymusiły zmiany w dystrybucji zarówno surowców, jak i produktów finalnych.

W latach 1990-2008 największy postęp w koncentracji dostaw i organizacji skupu surowca dokonany został w sektorze drobiarskim, mleczarskim oraz w przemysłowym przetwórstwie ziemniaków. Niewiele zmieniła się organizacja skupu zbóż oraz żywca, gdzie dominują zakupy bezpośrednie dokonywane w ramach jednorazowych umów, a lokalne targowiska, na których spotykają się pośrednicy oraz rolnicy ciągle mają duży udział w obrotach. Lokalne targowiska w kontaktach pośredników z rolnikami zastąpiły punkty skupu, organizowane w poprzednim systemie gospodarczym przez Gminne Spółdzielnie. Zauważyć jednak trzeba, że w ostatnich latach podejmowane są próby bezpośredniej sprzedaży produktów rolniczych za pośrednictwem platformy internetowej, którą uruchomiła Warszawska Giełda Towarowa. Dotychczas za pośrednictwem tej platformy sprzedawane są jedynie zboża oraz rzepak. Podjęwane są także próby sprzedaży żywca wieprzowego.

Najbardziej istotną zmianą w dystrybucji finalnych produktów żywnościowych jest wzrost udziału sieci handlowych w obrotach żywnością oraz ich marek¹³. Istotny wpływ na dystrybucję produktów finalnych mają ponadto nowe koncepcje w zakresie zarządzania dystrybucją oraz możliwości swobodnego konkurowania na europejskich rynkach od momentu włączenia do jednolitego rynku europejskiego. Nowe koncepcje w zakresie zarządzania dystrybucją oparte o możliwości, jakie daje rozwój informatyki i internetu (w tym także sprzedaży detalicznej żywności) koncentrują się na minimalizacji kosztów transportu i magazynowania. Niski stopień specjalizacji, zwłaszcza średnich i małych podmiotów oraz bogactwo asortymentowe produktów oferowanych przez większość

¹³ Szacuje się, że po 2004 r. udział nowoczesnych form handlu w sprzedaży detalicznej żywności przekroczył 50%. Jednakże gęstość sieci supermarketów i hipermarketów w Polsce jest niższa niż w innych krajach europejskich, a udział sprzedaży w tradycyjnych sklepach większy. W ostatnich latach intensywnie rozwijają się sklepy dyskontowe.

producentów żywności oraz krótki cykl przydatności do spożycia większości artykułów spożywczych sprawiają, że równolegle rozwijane są różnorodne kanały dystrybucji żywności.

Podstawowym problemem każdej branży spożywczej jest przewaga podaży nad popytem, duża liczba uczestników zarówno po stronie podaży, jak i popytu oraz walka konkurencyjna i często bezwzględne wykorzystywanie przez silniejsze podmioty swoich przewag, którymi z reguły są handlowcy, w tym zwłaszcza sieci. Do tego dochodzi słabość branżowych organizacji samorządowych i brak współpracy w zakresie organizacji sprzedaży. Aktualnie każdy producent, nawet najmniejszy, samodzielnie organizuje sprzedaż własnych produktów, a odbiorców poszukuje nierzadko na terenie całej Polski, ponosząc wysokie koszty sprzedaży. Odbiorcy, o których mleczarnie konkurują między sobą, żądają nie tylko ciągłości i terminowości dostaw powtarzalnych towarów o najwyższej jakości i niskich cen, ale coraz częściej oczekują od dostawców pokrywania w coraz większym stopniu kosztów promocji i sprzedaży. Szczególnie widoczne to jest w sieciach, w których różnego rodzaju opłaty ponoszone przez dostawców dochodzą do 15-20% wartości sprzedaży.

Każda branża rozwiązując podstawowy problem dystrybucji, jakim jest zapewnienie maksymalnej dostępności swoich produktów po jak najniższych kosztach, bez obawy pogorszenia jego jakości w trakcie obrotu, stosuje inną strategię. Generalnie wszyscy starają się rozwijać współpracę z sieciami handlowymi ze względu na ich dominujący udział w rynku i możliwości szybkiego dotarcia do konsumenta, a także korzyści ze współpracy z dużymi odbiorcami (pewność zapłaty, niższe koszty transportu). W sektorze mięsnym przetwórcy starają się także rozwijać własne sieci sprzedaży oraz sklepy i stoiska patronackie, aby zmniejszyć swą zależność od sieci i umożliwić promocję własnej marki. Branża mleczarska praktycznie zrezygnowała z własnych sklepów i stanowisk patronackich, a podstawowymi odbiorcami przetworów mlecznych sprzedawanych przez mleczarnie są hurtownie najczęściej ogólnospożywcze. Dla przemysłu zbożowo-młynarskiego oraz paszowego organizacja sprzedaży detalicznej ma mniejsze znaczenie, jako że 60-70% sprzedaży mąki trafia do dalszego przetwórstwa, a około 90% pasz do wielkotowarowych ferm. Nie znaczy to, że jakość i powtarzalność wyrobów, cena i relacje ceny do jakości, warunki sprzedaży (głównie terminy płatności, kredyt kupiecki), a także sprawność i efektywność dystrybucji (w tym głównie ciągłość i terminowość dostaw oraz doradztwo technologiczne) ma mniejsze znaczenie.

Postępująca koncentracja przede wszystkim handlu prowadzi do zmian w kanałach dystrybucji. Po stronie surowca podstawowym celem jest koncentracja dostaw i obniżka kosztów skupu. Natomiast po stronie dystrybucji produk-

tów finalnych ciągle naczelnym zadaniem pozostaje zwiększenie sprzedaży. Zatem przetwórcy (zwłaszcza na rynku mleczarskim, mięsnym oraz piekarniczym) rozwijają wszystkie kanały sprzedaży bez względu na ich koszty. Sprzedaż zbyt rzadko jest przedmiotem analizy z punktu widzenia jej kosztów i efektywności poszczególnych kanałów.

2.5. Zmiany marż i transmisja cen

Analiza transmisji cen między poszczególnymi rynkami, jego poziomami czy też obszarami jest istotnym elementem oceny funkcjonowania rynku rolno-żywnościowego, poszerzającym możliwości oceny o efektywność działania mechanizmu rynkowego oraz zaawansowanie procesu integracji poszczególnych rynków. Jest to spojrzenie ważne dla sektora żywnościowego, który jest na tyle specyficzny, a jednocześnie wrażliwy społecznie i politycznie, że został objęty we wszystkich krajach wysoko rozwiniętych specjalną ochroną.

Analizowano przede wszystkim przepływy impulsów cenowych w ramach pionowo zintegrowanych kanałów na rynku zbóż, mleka i mięsa, a przedmiotem zainteresowania były ceny i powiązania pomiędzy cenami skupu a cenami produktów spożywczych na poziomie zakładów przetwórczych oraz handlu detalicznego. Poszerzeniem analizy cen i marż cenowych oraz transmisji cen w kanałach rynkowych była analiza związków cen między rynkiem zbóż a rynkiem mięsa oraz analiza transmisji cen zbóż i wieprzowiny między polskim rynkiem a wybranymi krajami.

2.5.1. Transmisja cen pomiędzy polskimi a zagranicznymi rynkami

Mechanizm dostosowań cenowych jest niezbędnym, a czasem najważniejszym aspektem postępującej integracji rynków. Z analizy wynika, że ceny zbóż w Polsce są skointegrowane z cenami zbóż za granicą, a więc istnieje pomiędzy nimi długookresowy związek. Zakłada to zarazem istnienie związków przyczynowych w sensie Grangera pomiędzy krajowymi a zagranicznymi cenami zbóż. Wyniki testów potwierdzają, że rynek polski jest typowym biorcą cenowym na rynku zbóż. W sposób wyraźny impulsy cenowe biegną bowiem od rynków zagranicznych do rynku polskiego. Wyjątkiem wymagającym komentarza były ceny kukurydzy. Wyniki testów sugerują bowiem dwustronny przepływ impulsów cenowych pomiędzy rynkiem polskim a rynkiem amerykańskim. Trudno jednak sądzić, aby niewielki rynek polski mógł faktycznie wpływać na ceny na rynku amerykańskim. Jedną z przyczyn takiego wyniku jest niestacjonarność zmiennych. Dodatkowe testy pomiędzy rynkiem francuskim a amery-

kańskim sugerują, że ceny rynku w Rouen były przyczyną w sensie Grangera cen amerykańskich. Ponieważ z kolei ceny na rynku polskim były kształtowane przez ceny rynku francuskiego, mogło to wpłynąć zaciemniając na powiązania cen pomiędzy rynkiem polskim i amerykańskim.

Na podstawie zmian w transmisji w latach 1996-2001 i 2002-2008 przy pomocy modeli VAR stwierdzono, że wyraźnie wzrosła reakcja cen pszenicy i jęczmienia w Polsce na ceny zbóż za granicą. W pierwszym z analizowanych podokresów odpowiedź na impuls ze strony rynków zagranicznych, zwłaszcza rynku francuskiego była słaba. W drugim podokresie odpowiedź na impuls ze strony cen zagranicznych uległa wyraźnemu wzmocnieniu, a od trzeciego miesiąca największy udział w wariancji błędu prognozy miały ceny zagraniczne.

Również ceny żywca wieprzowego w Polsce były silnie powiązane z cenami zagranicznymi, zwłaszcza z cenami na rynku holenderskim, który spośród analizowanych może być uznany za najważniejszy z punktu widzenia stanowienia cen. W trakcie analizowanego okresu nastąpiła zmiana charakteru reakcji cen krajowych na ceny zagraniczne. W latach 1996-2001 reakcja początkowo była relatywnie słaba, lecz w kolejnych miesiącach siła impulsów cenowych ze strony rynków zagranicznych rosła. W latach 2002-2008 było odwrotnie. Uzyskane wyniki z jednej strony sugerują więc przyspieszenie reakcji polskiego rynku wieprzowiny na ceny za granicą, z drugiej jednak strony rosnące znaczenie uwarunkowań krajowych w kształtowaniu cen. Ponadto w drugim podokresie wyraźnie wzrosło oddziaływanie cen rynku polskiego na ceny rynku duńskiego. Dania jest największym eksporterem wieprzowiny, a Polska znaczącym jej eksporterem oraz importerem, w tym również z Danii.

W wynikach transmisji cen znajduje więc odzwierciedlenie wyraźnie większe znaczenie polskiego rynku żywca wieprzowego aniżeli rynku zbóż dla rynków zagranicznych. Wprawdzie na podstawie wyników badań trudno twierdzić, że rynek polski ma wiodącą rolę w kształtowaniu cen żywca wieprzowego w krajach wspólnotowych, ale pewien wpływ na niektóre rynki europejskie uwidacznia się.

Odrębnym problemem jest wyjaśnienie przyczyn zmian w transmisji cen żywca. W przypadku cen zbóż stwierdzano przyspieszenie reakcji cenowych, a wraz z wydłużeniem horyzontu czasowego wzrost znaczenia cen zagranicznych w kształtowaniu cen krajowych. W przypadku żywca przyspieszeniu reakcji towarzyszyło jej szybkie wygasanie. Jedną z możliwych hipotez tłumaczących zmianę reakcji wiązałyby się ze wzrostem znaczenia rynku polskiego na rynku europejskim. Drugą z ogólnymi zmianami w kształtowaniu się cen żywca wieprzowego. W latach 1996-2001 mieliśmy do czynienia z wyraźnymi cyklami

cenowymi. W następnych latach cykle były mniej wyraźne. Czynniki, które stoją za tą zmianą, a mogły wywrzeć pewien wpływ także na procesy transmisji cen, jednak sama analiza transmisji nie pozwala na uchwycenie tych czynników.

Badania potwierdziły, że udział kursu walutowego w kształtowaniu cen pszenicy i żywca wieprzowego w Polsce jest mniejszy aniżeli zmian cen nominalnych za granicą. Niemniej jednak uzyskane wyniki wskazują na relatywnie silny wpływ zmian kursu walutowego na zmiany cen produktów rolnych w Polsce.

2.5.2. Zmiany cen i marż cenowych na poszczególnych poziomach podstawowych rynków żywnościowych

Analiza marż cenowych¹⁴ poprzez określenie udziału cen skupu oraz cen zbytu w cenach detalicznych artykułów żywnościowych pozwala określić udział producentów, przetwórców i handlowców w kosztach oraz korzyściach związanych z produkcją, przetwarzaniem i obrotem żywnością dostarczaną konsumentom w cenie, formie, czasie i jakości przez nich akceptowanej. Analiza zmian cen na poszczególnych poziomach rynków potwierdziła malejący udział cen skupu w cenach detalicznych jedynie na rynku zbóż, w tym zwłaszcza w odniesieniu do cen pieczywa. Na rynku mięsa od połowy lat 90. udział cen skupu w cenach detalicznych nie zmieniał się z wyjątkiem wołowiny. Na rynku mleka udział producentów mleka pozostał wysoki, mimo spadków cen skupu, jakie następowały od początku 2008 r. Okresowy wzrost udziału marży producenta

¹⁴ Punktem wyjścia była cenowa teoria marż, zgodnie z którą na cenę detaliczną, którą płaci konsument składa się cena surowca oraz marża zbytu, która stanowi różnicę między ceną płaconą przez konsumenta a ceną otrzymywaną przez producenta. Przy tym z marży zbytu wydzielono marżę handlową, która stanowi różnicę między ceną detaliczną a ceną zbytu oraz marżę przetwórczą (w przypadku przetworzonych surowców rolniczych, które dominują w obrocie artykułami żywnościowymi) lub hurtową (w przypadku surowców rolniczych nie przetwarzanych). Badanie marż w łańcuchu żywnościowym jest zagadnieniem skomplikowanym metodycznie ze względu na to, że surowce rolnicze z reguły podlegają przetwarzaniu i różnicowaniu w procesie dostosowań do wymagań konsumenta. Poważny problem metodyczny stanowi analiza udziału surowca rolnego w cenach detalicznych ze względu na ogromną różnorodność przetworów i ich zróżnicowanie jakościowe spowodowane różną zawartością surowca w produkcie końcowym, stosowanymi dodatkami itd. Ponadto dynamicznie zmieniająca się struktura sprzedaży sprawia, że GUS często dokonuje zmian w doborze reprezentantów uwzględnianych w badaniach cenowych. Rodzi to problemy z porównywalnością produktów i cen. Na rynku mięsa dodatkowym problemem jest różny udział poszczególnych wyrębów w tuszy, których ceny istotnie różnią się od siebie. Poważnie utrudnia to analizę udziału surowców rolnych w cenach detalicznych artykułów żywnościowych. Dla uniknięcia tych problemów analizę marż cenowych i transmisji cen na podstawowych rynkach rolno-żywnościowych przeprowadzono więc w odniesieniu do wybranych reprezentantów.

w cenach detalicznych przetworów mlecznych dowodzi, że funkcjonowanie mechanizmu rynkowego na tym rynku było zakłócone realizowaną polityką cenową, WPR oraz wsparciem koniecznych procesów restrukturyzacyjnych. Odejście od rynkowego wsparcia, rozwiązanie problemów związanych z jakością mleka oraz przejście do nowego etapu procesu restrukturyzacji mleczarstwa prowadzi do zwiększenia płynności przesyłania impulsów cenowych między poszczególnymi poziomami rynku mleka. Potwierdza to spadek udziału cen skupu w cenach detalicznych przetworów mlecznych w latach 2008-2009.

Systematycznie wzrastający udział marż handlowych w cenach detalicznych przetworów mlecznych oraz artykułów zbożowych kosztem głównie marż przetwórczych potwierdza słabnącą pozycję rynkową przede wszystkim przetwórców mleka oraz pierwotnego przetwórstwa zbóż. Natomiast udział producentów rolnych w cenach detalicznych wybranych przetworów na podstawowych rynkach rolnych nie zmalał lub zmalał nieznacznie. Udział ten w zasadzie nie odbiega od obserwowanego w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej, a często jest wyższy.

Tabela 17. Udział w wydatkach na żywność

Wyszczególnienie	1995	2000	2005	2007	2008
Razem wydatki na żywność* mld zł	76,5	150,4	181,5	199,9	214,2
w tym % udział rolnictwa	38,7	27,9	28,7	33,1	30,9
przemysłu spożywczego	39,3	46,4	42,2	42,7	41,1
handlu	22,0	25,7	29,1	24,1	28,0

* suma wartości sprzedaży detalicznej żywności wraz z napojami bezalkoholowymi, alkoholem, tytoniem i wydatkami na gastronomię

Źródło: Dane GUS.

Ze względu na silne zróżnicowanie poszczególnych reprezentantów pod względem udziału poszczególnych marż w cenie detalicznej, co utrudnia wnioskowanie, przeprowadzono także rachunek makroekonomiczny, badając udział rolnictwa, przemysłu i handlu w globalnych wydatkach na żywność. Rachunek ten w zasadzie potwierdza wnioski wynikające z analizy marż cenowych przeprowadzonych dla poszczególnych reprezentantów na podstawowych rynkach.

Udział rolnictwa¹⁵ w wydatkach na żywność zmalał w latach 1995-2008 z prawie 39% do 31%. Udział przemysłu rolno-spożywczego¹⁶ wzrósł w tym czasie z 39 do ponad 41%, a okresowo przekraczał nawet 46%, a udział handlu detalicznego i hurtowego w wydatkach na żywność wzrósł z 22 do 28%.

¹⁵ Liczonego jako suma produkcji końcowej oraz salda handlu zagranicznego surowcami rolnymi.

¹⁶ Liczonego jako suma wartości sprzedaży przemysłu rolno-spożywczego pomniejszonej o zużycie wewnętrzne oraz salda handlu zagranicznego przetworami spożywczymi.

2.5.3. Transmisja cen na rynku produktów rolno-spożywczych

Rynek zbóż

Analiza modeli VAR dla lat 1996-2001 oraz 2002-2008 dowodzi, że ceny pszenicy i jęczmienia praktycznie nie reagują na zmiany cen przetworzonych produktów zbożowych. Potwierdza to hipotezę, że ceny zbóż kształtowane są przez uwarunkowania rynku międzynarodowego, a nie przez krajowe uwarunkowania na rynku produktów zbożowych.

Natomiast ceny zbóż wywierają silny wpływ na ceny produktów zbożowych. Zmiana cen zbóż relatywnie szybko wpływa na zmianę cen tych produktów. W przypadku mąki impuls ze strony cen pszenicy uwidaczniał się już w pierwszym miesiącu i ulegał wzmocnieniu w ciągu kolejnych dwóch miesięcy. Po około 4 miesiącach szok cenowy na rynku pszenicy praktycznie w całości był przenoszony na ceny mąki. Nieco wolniej przenoszone były impulsy pomiędzy ceną kaszy perłowej a ceną jęczmienia. We wszystkich analizowanych przypadkach stwierdzono impulsy przebiegające od cen hurtowych do cen detalicznych produktów zbożowych. Nie wykazano natomiast odwrotnej reakcji. Nie można mówić więc o wiodącej roli handlu detalicznego w kształtowaniu cen produktów zbożowych.

Impulsy ze strony cen hurtowych produktów zbożowych były przenoszone na ceny detaliczne bardzo szybko w przypadku cen chleba. Już w ciągu miesiąca reakcja cen detalicznych była silna, a po dwóch miesiącach praktycznie całość impulsu cenowego została przeniesiona na ceny chleba. Wolniej przenoszone były impulsy pomiędzy cenami mąki w detalu a cenami maki w hurcie, a najwolniej pomiędzy detalicznymi a hurtowymi cenami kaszy.

Biorąc pod uwagę skrajne poziomy rynku, można stwierdzić, że ceny pszenicy relatywnie szybko przenoszone są na ceny detaliczne chleba. W pierwszym miesiącu po wystąpieniu szoku cenowego na rynku pszenicy reakcja ta jest co prawda jeszcze bardzo słaba, ale w ciągu kolejnych miesięcy szybko rośnie. Po około 6 miesiącach szok na rynku zbóż był niemal w całości przeniesiony na ceny detaliczne chleba. W półrocznej perspektywie zmiany cen chleba były w większej części kształtowane przez zmiany cen pszenicy.

Porównanie wyników za podokresy 1996-2001 oraz 2002-2008 nie wskazuje na większe zmiany w procesie transmisji pomiędzy cenami chleba a cenami pszenicy. Jednak zauważalne jest nieco wolniejsze przenoszenie impulsów cenowych w drugim podokresie, a także nieco mniejszy udział zmian cen pszenicy w zmianach cen chleba. Można więc wnioskować, że w trakcie badanego okresu

wzrósł udział innych niż cena surowca pierwotnego czynników kształtujących zmiany cen chleba.

Rynek produktów mlecznych

Analiza transmisji cen metodą VAR wskazuje, że także na rynku mleka dominującym kierunkiem transmisji cen jest przebieg impulsów cenowych w górę kanałów rynkowych, od cen skupu poprzez ceny zbytu produktów mlecznych przez zakłady przetwórcze aż do cen detalicznych. Zmiany cen skupu mleka relatywnie szybko są przenoszone na ceny zbytu produktów przez zakłady przetwórcze. W większości przypadków reakcja ta uwidaczniała się już po miesiącu-dwóch, a jej siła osiągała apogeum po 3-4 miesiącach. Znaczenie zmian cen skupu mleka dla zmian cen produktów było jednak w zależności od produktu zróżnicowane. Przyjmując półroczny horyzont czasowy impulsy cenowe ze strony cen skupu mleka miały większy udział w zmianach cen mleka w kartonie, śmietany, twarogu oraz sera gouda niż własne impulsy cenowe z rynku produktów. Natomiast w przypadku mleka w proszku oraz masła udział zmian cen skupu mleka w zmienności cen zbytu tych produktów pozostawał niewielki. Zmiany cen tych produktów w niewielkim stopniu są więc kształtowane przez zmiany cen skupu mleka, znacznie większe znaczenie mają inne czynniki, poza surowcowe.

Zmiany cen skupu mleka słabo lub bardzo słabo reagowały na zmiany cen produktów mlecznych. Jedynym wyjątkiem były reakcje na ceny mleka w proszku. Wraz z wydłużaniem horyzontu czasowego reakcja cen skupu na ceny mleka w proszku rosła i w piątym miesiącu była silniejsza niż na impulsy własne. Przy półrocznym horyzontie prognozy cen skupu należy więc brać pod uwagę zmiany hurtowych cen mleka w proszku. Równocześnie przeprowadzone analizy mogą stanowić potwierdzenie skuteczności oddziaływania interwencji na rynku mleka w proszku na ceny skupu mleka.

Zmiany cen zbytu produktów mlecznych przez zakłady przetwórcze były szybko i silnie przenoszone na ceny detaliczne. Z kolei zmiany cen detalicznych bardzo słabo wpływały na zmiany cen zbytu. Sytuacja taka ułatwia handlowi utrzymywanie marż detalicznych w przypadku wzrostu cen zbytu przez zakłady przetwórcze. Zakładom przetwórczym trudno natomiast przechwycić przynajmniej część cenowych korzyści wynikających ze wzrostu popytu na produkty mleczne.

Ceny detaliczne większości produktów szybko reagowały na zmiany cen zbytu. Wyjątkiem były ceny mleka w proszku. W ich przypadku reakcja na impuls cenowy była zauważalna dopiero po trzech miesiącach. Ta specyficzna reakcja wynika zapewne z możliwości utrzymywania zapasów mleka w proszku

przez relatywnie długi okres. Zmiany cen zbytu mleka w proszku nawet w relatywnie długim, półrocznym horyzoncie czasowym wywierały niewielki wpływ na zmiany cen detalicznych.

W trakcie analizowanego okresu nastąpiły zmiany w transmisji pomiędzy cenami skupu mleka a cenami detalicznymi niektórych produktów mlecznych. Zmiany te, jeśli wystąpiły, szły w kierunku osłabienia wpływu cen detalicznych na ceny skupu i wzrostu wrażliwości cen detalicznych na zmiany cen skupu. Przykładem jest powiązanie pomiędzy cenami mleka i masła. W podokresie 1996-2001 ceny skupu mleka wykazywały wyraźną reakcję na zmiany cen detalicznych masła. Reakcja ta praktycznie zanikła dla cen z lat 2002-2004. W przypadku powiązania cen skupu mleka oraz detalicznych mleka w proszku nie nastąpiły natomiast praktycznie żadne zmiany. Zarówno w pierwszym, jak i drugim podokresie ceny detaliczne mleka w proszku wywierały silny wpływ na ceny skupu mleka, natomiast same jej nie wykazywały. Uzyskane wyniki wskazują więc, że w latach 1996-2008 ceny masła utraciły znaczenie w oddziaływaniu na ceny skupu mleka. Znaczenie to zachowały natomiast ceny mleka w proszku.

Rynek mięsa

Podobnie na rynku mięsa modelowanie VAR dotyczące transmisji cen wykazało, że dominującym kierunkiem przepływu impulsów cenowych jest transmisja w górę kanałów rynkowych, od cen surowca poprzez ceny przetworów na poziomie zakładów przetwórczych aż po ceny detaliczne. Analiza VAR potwierdziła tym samym wyniki uzyskane w analizie przyczynowości. Zmiany cen na wyższym poziomie rynku praktycznie w ogóle nie wywierały wpływu na zmiany cen na niższym poziomie. Zmiany cen żywca wieprzowego szybko były przenoszone na zmiany cen zbytu koszyka wieprzowego oraz koszyka przetworów. Już w pierwszym miesiącu obserwowano wyraźną reakcję, a w kolejnych dwóch ulegała ona wzmocnieniu. Impuls wygasł po około 4 miesiącach. Należy przy tym zwrócić uwagę, że przyjmując półroczny horyzont czasowy, można stwierdzić, że zdecydowana większość zmienności cen zbytu produktów mięsnych była kształtowana przez zmiany cen żywca wieprzowego. W przypadku mięsa wołowego ceny koszyka w zbycie reagowały początkowo słabo na zmiany cen żywca wołowego. Jednak już w drugim miesiącu różnice w stosunku do reakcji na rynku produktów wieprzowych zacierała się.

Ceny detaliczne produktów mięsnych reagowały szybko na zmiany cen zbytu przez zakłady przetwórcze. Nie stwierdzono natomiast praktycznie żadnej reakcji cen zbytu na zmiany cen detalicznych. Reakcja cen detalicznych na

zmiany cen na poziomie zakładów przetwórczych była wyraźnie zróżnicowana w zależności od segmentu produktów. Najszybszą i najsilniejszą reakcję obserwowano w przypadku koszyka wołowego. Już w pierwszym miesiącu zmienność cen detalicznych niemal w całości wynikała ze zmian cen mięsa wołowego w zbycie przez zakłady. Wolniejszą reakcję obserwowano w przypadku koszyka przetworów. Dopiero w trzymiesięcznym horyzoncie czasowym zmiany cen detalicznych w ponad 50% uwarunkowane były zmianami cen zbytu. Najwolniejsza reakcja miała miejsca w przypadku koszyka wieprzowego. Nawet przy przyjęciu dłuższego horyzontu czasowego, powyżej 8 miesięcy, zmienność cen detalicznych koszyka wieprzowego była w podobnym stopniu warunkowana zmianami cen zbytu koszyka, jak i impulsami ze strony rynku własnego. Trudno na bazie samych analiz cenowych formułować hipotezy tłumaczące specyficzną reakcję w przypadku cen detalicznych wieprzowiny. Jednym z możliwych wytłumaczeń jest powiązanie cen detalicznych wieprzowiny z cenami mięsa drobiowego.

W trakcie analizowanego okresu nastąpiły bardzo wyraźne zmiany w transmisji cen pomiędzy cenami skupu żywca a cenami detalicznymi. Generalnie zmiana polegała na zdecydowanym osłabieniu wpływu cen skupu na ceny detaliczne. O ile w latach 1996-2001 przenoszenie cen skupu żywca na ceny detaliczne wieprzowiny oraz wołowiny było bardzo wyraźne, to w okresie 2002-2008 reakcja ta była bardzo słabo zaznaczona.

Podsumowując, należy stwierdzić, że analiza powiązań pomiędzy cenami na podstawowych rynkach rolno-spożywczych pozwoliła pogłębić charakterystykę tych rynków w Polsce. Na podstawowych rynkach rolno-żywnościowych zdecydowanie dominują przepływy impulsów cenowych od cen surowców poprzez ceny zbytu przez zakłady przetwórcze aż po ceny detaliczne. Przypadki, w których stwierdzano również transmisję cen w odwrotnym kierunku były rzadkie. Wpływ cen surowców rolnych na ceny detaliczne produktów rolno-spożywczych uległ w badanym okresie wyraźnemu osłabieniu – w przypadku części produktów nastąpił co prawda wzrost marż cenowych, jednak jedynie w przypadku produktów mleczarskich stwierdzano wyraźne zaburzenia w procesach transmisji cen, które mogą wynikać z odchylenia w funkcjonowaniu rynków od warunków konkurencyjnych.

W świetle uzyskanych wyników można stwierdzić, że w perspektywie półrocznej wzrost cen skupu wieprzowiny o 1% prowadzi do wzrostu cen detalicznych koszyka wieprzowego o około 0,1%, analogiczny wzrost cen skupu mleka powoduje wzrost cen masła o około 0,5%, a wzrost cen pszenicy o 1% skutkuje 0,15% wzrostem cen detalicznych chleba.

Ponadto warto dodać, że w latach 1996-2008 nastąpił wzrost wrażliwości cen produktów rolnych w Polsce na zmiany cen na rynkach zagranicznych. Widoczne to było zarówno w przypadku rynków zbóż, jak i żywca wieprzowego. Akcesja Polski do Unii Europejskiej miała wyraźny wpływ na transmisję cen pomiędzy rynkiem krajowym a rynkami zagranicznymi. Wyraźnie wzrosła wrażliwość rynków krajowych na ceny notowane w krajach UE, z tym że z reguły impulsy cenowe przebiegały z rynków zagranicznych do Polski. Odwrotne słabe przepływy impulsów obserwowano tylko w przypadku rynku wieprzowiny.

2.6. Podsumowanie i wnioski

Poddanie sektora żywnościowego działaniu mechanizmu rynkowego doprowadziło do realnego potania żywności, co wyrażało się nie tylko wolniejszym wzrostem cen detalicznych żywności, ale przede wszystkim spadkiem udziału wydatków na żywność w całkowitych wydatkach konsumentów. Pozwoliło to na znaczną poprawę poziomu i jakości wyżywienia statystycznego Polaka. Jednakże zmiany poziomu spożycia poszczególnych grup żywności były mniejsze niż by to wynikało z wielkości zmian dochodów i cen. Szybszy wzrost cen żywności po 2004 r. miał swą przyczynę przede wszystkim w dużych różnicach cen między Polską i starymi krajami członkowskimi w momencie akcesji oraz w wyjątkowej koniunkturze na światowych rynkach żywnościowych. Niezwykle wysokie ceny zbóż oraz artykułów mleczarskich na światowych rynkach w drugiej połowie 2007 r. i pierwszej połowie 2008 r. były wynikiem nałożenia się na siebie skutków zmian Wspólnej Polityki Rolnej i likwidacji zapasów oraz elementów spekulacyjnych, związanych z bardzo wysokimi cenami ropy naftowej i bankami spekulacyjnymi na rynkach finansowych. Wygaśnięcie efektu integracji oraz powrót rynków światowych do równowagi przywróciło długookresową tendencję jaką jest relatywne tanienie żywności.

Realny spadek cen produktów rolniczych był znacznie głębszy niż cen detalicznych żywności. Co ważniejsze, towarzyszył mu wzrost cen środków produkcji. Duże dysproporcje między dynamiką wzrostu cen produktów sprzedawanych przez rolników i płaconych przez nich miały miejsce we wszystkich analizowanych okresach z wyjątkiem lat 2004-2008, kiedy podwyżki cen surowców rolniczych prawie w całości skompensowały wzrost cen detalicznych środków produkcji, aczkolwiek mijały się one w czasie. Głębokie spadki cen przede wszystkim zbóż i żywca wieprzowego, będące przede wszystkim wynikiem cyklicznych wahań podaży, przy ograniczonym popycie powodowały, że cały agregat cen rolnych rósł znacznie wolniej niż środki produkcji, których ceny rosły także szybciej niż inflacja. Nożyce cen rozwarły się szczególnie silnie

w pierwszej połowie lat 90. oraz w latach 2000-2003. W sumie realny indeks cen otrzymywanych przez rolników w latach 1990-2008 wyniósł niespełna 37%, a cen detalicznych nabywanych przez rolników prawie 119%. Jest to podstawowa przyczyna niewydolności dochodowej większości gospodarstw rolnych i konieczności wspierania dochodów rolniczych.

Wysoka zmienność cen zbóż jest jednym z podstawowych czynników destabilizujących rynek rolny jako całość, a zwłaszcza rynek żywca wieprzowego i drobiu. Zmienności tej nie ograniczyło włączenie Polski do dużego jednolitego rynku europejskiego i objęcie mechanizmami Wspólnej Polityki Rolnej, a także zwiększenie wzajemnych obrotów handlowych, aczkolwiek analiza transmisji cen wykazała wzrost wrażliwości rynku polskiego na impulsy cenowe z innych rynków.

Ceny zbóż w kraju wyznaczone są przede wszystkim przez ceny światowe. Długookresowa analiza zmian cen produktów rolnych i ich wzajemnych relacji potwierdza jednak, że ważnym czynnikiem ograniczającym wzrost cen zbóż w Polsce było także relatywne tanienie drobiu oraz trzody chlewnej – głównych konsumentów zbóż. Możliwość wzrostu cen żywca wieprzowego i drobiu ograniczało nie tylko niskie spożycie mięsa determinowane głównie niskimi dochodami, ale także, a może przede wszystkim rozwój wysoko efektywnych technologii przerobu mięsa, zmniejszających zużycie surowca na jednostkę produktu finalnego i stosowane strategie konkurencyjne oparte przede wszystkim o konkurencję cenową. Relatywne podrożenie zbóż w stosunku do żywca wieprzowego i drobiu przyspieszyło postęp technologiczny oraz poprawę efektów produkcji zwierzęcej.

Integracja z Unią Europejską przyspieszyła wzrost cen żywca wołowego, co stało się podstawą do wzrostu opłacalności produkcji bydła mięsnego. Kolejnym impulsem w tym kierunku jest reforma WPR, która z 12-letnim opóźnieniem zaczęła być realizowana na rynku mleka. Reforma ta, która ma doprowadzić do poprawy konkurencyjności mleczarstwa unijnego poprzez obniżkę cen do poziomu cen światowych wyraźnie spowolniła wysoką do 2007 r. dynamikę wzrostu cen skupu mleka, która do 2007 r. należała do najwyższych.

Analiza zmian cen na poszczególnych poziomach rynków potwierdziła malejący udział cen skupu w cenach detalicznych jedynie na rynku zbóż, w tym zwłaszcza w odniesieniu do cen pieczywa. Na rynku mięsa od połowy lat 90. udział cen skupu w cenach detalicznych nie zmieniał się z wyjątkiem wołowiny. Natomiast na rynku mleka udział cen skupu w cenach detalicznych przetworów mlecznych do 2008 r. wzrastał, co wskazuje, że funkcjonowanie mechanizmu

rynkowego na tym rynku było zakłócone realizowaną polityką cenową, WPR oraz wsparciem koniecznych procesów restrukturyzacyjnych. Odejście od rynkowego wsparcia, rozwiązanie problemów związanych z jakością mleka oraz przejście do nowego etapu procesu restrukturyzacji mleczarstwa doprowadzi do zwiększenia płynności przesyłania impulsów cenowych między poszczególnymi poziomami rynku mleka. Potwierdza to spadek udziału cen skupu w cenach detalicznych przetworów mlecznych w 2008 i w 2009 r.

Zmiana sposobu wsparcia producentów rolnych (płatności bezpośrednie oderwane od produkcji) oraz odchodzenie od rynkowego wsparcia i ograniczanie interwencji na rynku wewnętrznym skutkuje zwiększeniem zmienności cen i obnaża nieskuteczność stabilizacyjną kwot produkcyjnych, których funkcją jest wyłącznie ograniczenie wydatków budżetowych.

Poddanie rolnictwa mechanizmowi rynkowemu, aczkolwiek modyfikowanego działaniami interwencyjnymi, doprowadziło do wielu zmian w krajowej podaży surowców rolnych. Przede wszystkim wyłączono z rolniczego użytkowania 1/5 użytków rolnych, oraz o 63% zmniejszono obszar uprawy bardziej pracochłonnych roślin okopowych (głównie ziemniaków, których obszar uprawy zmalał o 73%) oraz strukturotwórczych roślin pastewnych (o 56%), których łączny udział w strukturze zasiewów zmalał z 30 do 13,5%. Zwiększono natomiast areal uprawy rzepaku i kukurydzy. W efekcie udział zbóż w strukturze zasiewów wzrósł do 74%, a wraz z roślinami technologicznie podobnymi przekroczył 80%. Doprowadziło to do spadku wolumenu produkcji roślinnej, która dopiero pod koniec pierwszej dekady lat dwutysięcznych powraca do poziomu sprzed transformacji.

Po załamaniu w pierwszej połowie lat 90. XX wieku produkcja zwierzęca rozwijała się znacznie szybciej niż produkcja roślinna i szybciej niż spożycie, dzięki dynamicznemu rozwojowi produkcji drobiu, co doprowadziło do rosnących nadwyżek, zwłaszcza żywca drobiowego. Szybki wzrost nadwyżek wołowiny miał za przyczynę przede wszystkim spadek jej spożycia, które malało jeszcze szybciej niż produkcja. Rozwój zbożochłonnych kierunków produkcji zwierzęcej i poprawa efektywności wykorzystania pasz doprowadziła do znaczącego wzrostu produkcji żywca z jednostki powierzchni użytkowanej rolniczo, jednakże kosztem większego uzależnienia od produkcji zbóż oraz od eksportu. Dotyczy to także produkcji mleka, która pod wpływem poprawy opłacalności po 2004 r. powoli rosła przy malejącym spożyciu. W rezultacie wskaźnik samowystarczalności wzrósł do ponad 116% w 2008 r. Przy braku postępu w produkcji zbóż, silnych wahaniami plonów, częstych niedoborów krajowej podaży i słabo rozwiniętym, płytkim rynku jest to przyczyną częstych napięć w relacjach podaży-popytu i destabilizacji rynków żywnościowych.

Rosnące nadwyżki głównie produkcji zwierzęcej oraz ograniczenie krajowych połowów ryb spowodowały wzrost znaczenia handlu zagranicznego dla funkcjonowania rynków rolno-żywnościowych i ich stabilizacji. Liberalizacja obrotów handlowych (około 80% eksportu i ponad 70% importu odbywa się wewnątrz Unii Europejskiej) pozwoliła na ujawnienie się przewag komparatywnych, eksport nadwyżek i poprawę salda handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi. Dodatkowo saldo handlu zagranicznego przekroczyło 2 mld euro w latach 2006-2007, podczas gdy w połowie lat 90. XX wieku ujemne saldo wahało się w granicach 0,4-1 mld euro rocznie.

Procesy dostosowawcze struktur produkcyjnych, które uruchomione zostały pod wpływem wymagań rynku oraz wsparcia udzielanego z budżetu Unii oraz z budżetu krajowego przebiegają bardzo nierównomiernie. Procesy koncentracji oraz integracji są najbardziej zaawansowane w produkcji drobiarskiej oraz w przemyśle paszowym i przetwórstwie ziemniaków na cele spożywcze. Przyczynił się do tego znaczny stopień koncentracji i integracji jeszcze przed rozpoczęciem przemian rynkowych (drobiarstwo) oraz znaczący dopływ kapitału zagranicznego (przemysł paszowy, przetwórstwo ziemniaków). Znacznie wolniej przebiegają te procesy w produkcji mleka, zwłaszcza w sferze przetwórstwa, przetwórstwie zbożowo-młynarskim i makaronowym, w przetwórstwie mięsa czerwonego, przetwórstwie ryb. Niewielki postęp struktur produkcyjnych osiągnięto w produkcji zbóż, trzody chlewnej, a zwłaszcza bydła mięsnego. Dystans organizacyjny i technologiczny, jaki dzieli nasze mleczarstwo, produkcję i przetwórstwo mięsa czerwonego czy rybactwo od starych krajów członkowskich jest nadal bardzo duży. Mimo dużego postępu, jaki został osiągnięty dzięki intensywnemu inwestowaniu podstawowym problemem sektora mięsnego, mlecznego i zbożowego jest nadmiar mocy produkcyjnych przetwórstwa i wysokie obciążenie kosztami majątkowymi, przy wysokiej pracochłonności. Wprawdzie przy niskiej opłacie pracy i niższych kosztach pozostałych czynników produkcji pozwala to jeszcze skutecznie konkurować na rynkach europejskich, ale w miarę wzrostu dochodów społeczeństwa i aspiracji dochodowych rolników konieczne będzie przyspieszenie postępu i uruchomienie nowoczesnych źródeł konkurencyjności polskiego rolnictwa. Powinien w tym pomóc sprawnie działający mechanizm rynkowy.

Nienadążanie zmian w strukturach produkcyjnych produkcji i przetwórstwa podstawowych sektorów, przy szybkim postępie w organizacji handlu i rosnącym udziale sieci handlowych (aktualnie udział sieci handlowych w sprzedaży detalicznej szacowany jest na 50%) sprawia, że pozycja rynkowa przetwórców i producentów żywności słabnie. Dodatkowym czynnikiem obni-

zającym zdolności konkurencyjne są wysokie koszty sprzedaży. Każdy przetwórca oferuje bowiem możliwie szeroki asortyment sprzedaży i rozwija możliwie szerokie kanały dystrybucji, aby zwiększyć sprzedaż nie dopuszczając do nadmiernego uzależnienia się od sieci.

Analiza powiązań pomiędzy cenami na podstawowych rynkach produktów rolno-spożywczych pozwoliła pogłębić charakterystykę tych rynków w Polsce, w tym tendencji zmian w ich powiązaniu. Uzyskane wyniki pozwoliły stwierdzić, że w latach 1996-2008 nastąpił wzrost wrażliwości cen produktów rolnych w Polsce na zmiany cen na rynkach zagranicznych. Widoczne to było zarówno w przypadku rynków zbóż, jak i żywca wieprzowego. Akcesja Polski do Unii Europejskiej miała wyraźny wpływ na transmisję cen pomiędzy rynkiem krajowym a rynkami zagranicznymi. Wyraźnie wzrosła wrażliwość rynków krajowych na ceny notowane w krajach UE. Przykład zbóż pokazuje jednak, że równocześnie spadła nieco wrażliwość na ceny na rynkach pozaunijnych. Uzyskane wyniki wskazują na wyraźny przepływ impulsów cenowych od rynków zagranicznych do rynku polskiego. Jedynie w przypadku cen żywca wieprzowego stwierdzono przypadki dwustronnego oddziaływania pomiędzy rynkiem polskim a niektórymi rynkami zagranicznymi.

Przeprowadzone analizy jednoznacznie wskazują na zdecydowaną dominację przepływu impulsów cenowych w górę kanałów rynkowych, od cen surowców poprzez ceny zbytu przez zakłady przetwórcze aż po ceny detaliczne. Przypadki, w których stwierdzano również transmisje cen w odwrotnym kierunku były rzadkie. W sposób bardziej wyraźny stwierdzono je w przypadku oddziaływania cen mleka w proszku na ceny skupu mleka. W pierwszej części badanego okresu zauważalny również był wpływ masła na ceny mleka.

Wpływ cen surowców rolnych na ceny detaliczne produktów rolno-spożywczych uległ w badanym okresie wyraźnemu osłabieniu. Wprawdzie wzrósł udział handlu w marżach cenowych większości przetworów głównie kosztem przetwórstwa, ale generalnie można stwierdzić, że wyraźne zaburzenia w procesach transmisji cen, które mogą wynikać z odchylenia w funkcjonowaniu rynków od warunków konkurencyjnych obserwowano tylko na rynku mleka.

3. Import produktów rolnych i spożywczych objętych przed akcesją Specjalną Klauzulą Ochronną (SSG)¹⁷

3.1. Wstęp

Polska przed akcesją wielokrotnie korzystała z możliwości nakładania dodatkowych ceł w imporcie produktów zgłoszonych do WTO jako artykuły wymagające głębszej ochrony. Cła dodatkowe (głównie z tytułu formuły cenowej) stosowane były w różnych latach w przywozie: kwiatów, mięsa drobiowego, mąki pszennej, cukru białego, syropów cukrowych, mąki żytniej, ogórków, piskląt drobiu, koncentratu pomidorowego, skrobi kukurydzianej, suszonych żółtek jaj, mięsa wieprzowego, szyszek chmielowych, masła, otrąb zbożowych i żyta. Z tego najczęściej cła dodatkowe stosowane były w przywozie kwiatów, mąki pszennej oraz koncentratu pomidorowego. Jednakże lista produktów zgłoszonych do WTO jako wymagających głębszej ochrony była znacznie szersza i obejmowała niemal 70% linii taryfowych objętych sześciocyfrowymi kodami CN (większość produktów rolnictwa i przetworów spożywczych wytwarzanych w kraju). Dodatkowe cła w imporcie większości produktów zgłoszonych do WTO nie były zatem nakładane, bowiem przywóz nie przekraczał wielkości progowych lub ceny w imporcie nie były niższe od cen progowych.

Po przystąpieniu do UE Polska, tak jak inne kraje członkowskie, nie może samodzielnie podejmować decyzji o stosowaniu mechanizmu SSG. Decyzje te podejmowane są przez Komisję Europejską w odniesieniu do produktów zgłoszonych do WTO przez UE-15 jako produkty wymagające głębszej ochrony. Lista tych produktów w krajach „starej” Wspólnoty jest znacznie krótsza niż była w naszym kraju. Po rozszerzeniu Wspólnoty klauzula SSG w imporcie unijnym stosowana jest bardzo rzadko, a wynika to przede wszystkim z dążenia do liberalizacji handlu międzynarodowego produktami rolno-żywnościowymi i zmniejszenia znaczenia

¹⁷ Specjalna Klauzula Ochronna (SSG) jest ustalonym w ramach Rundy Urugwajskiej WTO mechanizmem ochrony w imporcie produktów rolnych i spożywczych. Mechanizm ten polega na możliwości nakładania dodatkowych ceł w imporcie, w przypadku gdy import poszczególnych produktów zgłoszonych do WTO jako produkty wymagające głębszej ochrony w przywozie realizowany jest powyżej tzw. wielkości progowych (formuła ilościowa) lub poniżej ustalonych cen progowych (formuła cenowa). Stosowanie klauzuli umożliwia przeciwdziałanie zakłóceniom na rynku produktów objętych SSG z powodu zbytu dużego lub zbytu taniego importu. Ograniczenie konkurencyjności dostaw zewnętrznych przy pomocy klauzuli SSG ma charakter okresowy, bowiem dodatkowe cła obowiązywać mogą tylko do końca roku kalendarzowego, w którym mechanizm ten został zastosowany.

w obrotach międzynarodowych instrumentów zakłócających wykorzystanie przez poszczególne kraje ich przewag komparatywnych na rynku światowym.

Dosyć szeroki zakres stosowania przez Polskę (większy niż w innych krajach należących do WTO) mechanizmu SSG w imporcie i obszerna lista produktów umieszczonych na liście koncesyjnej do WTO czyni bardzo zasadnym odpowiedź na pytanie, czy praktyczne zniesienie po akcesji stosowania klauzuli ochronnej w imporcie oraz liberalizacja wzajemnych obrotów na rynku unijnym i obniżenie po akcesji poziomu ochrony celnej w imporcie zewnętrznym wielu produktów wpłynęły na wystąpienie „zakłóceń” na rynku produktów uznanych przed akcesją za wymagające większej ochrony. Czy też wręcz odwrotnie, funkcjonowanie podmiotów rynku w warunkach swobodnego przepływu produktów rolnych i spożywczych oraz możliwości tańszego pokrycia zapotrzebowania na wiele produktów w krajach poza unijnych przyczyniło się do utrzymania czy wystąpienia pozytywnych tendencji na rynkach produktów objętych analizą. Istotne jest również, czy zmiany, które wystąpiły na rynkach artykułów uznanych przed akcesją za wymagające głębszej ochrony w imporcie były krótkotrwałe czy też dotyczyły całego badanego okresu, tj. lat 2004-2009. Niezbędne więc było systematyczne monitorowanie importu produktów rolnych i spożywczych objętych przed akcesją klauzulą SSG – zarówno produktów w imporcie, których mechanizm ten rzeczywiście był stosowany przed przystąpieniem do Wspólnoty, jak i tych w przywozie, których nie skorzystaliśmy z potencjalnej możliwości nałożenia dodatkowych ceł w imporcie.

Za podstawę określenia zmian poziomu importu, a także przyjętych do oceny zmian w poziomie produkcji, udziale importu w produkcji, wielkości salda obrotów handlu zagranicznego oraz udziale importu w eksporcie przyjęto średnie wielkości z lat 2007-2009 i 2001-2003.

3.2. Wyniki monitorowania importu i cen importowych

Zniesienie mechanizmu ochronnego w imporcie w postaci klauzuli SSG, ale przede wszystkim eliminacja ceł w obrotach wzajemnych spowodowała zgodnie z przewidywaniami zwiększenie importu niemal wszystkich produktów uznanych przed akcesją za wymagające głębszej ochrony. W latach 2004-2009 największa była dynamika wzrostu importu produktów stanowiących surowce dla zakładów przetwórczych – przede wszystkim produktów pierwotnego przetwórstwa owoców i warzyw (zagęszczony sok jabłkowy, mrożone i suszone warzywa, mrożone owoce, koncentrat pomidorowy), produktów roślin oleistych (głównie rzepaku, oleju rzepakowego i margaryn) oraz produktów mięsnych

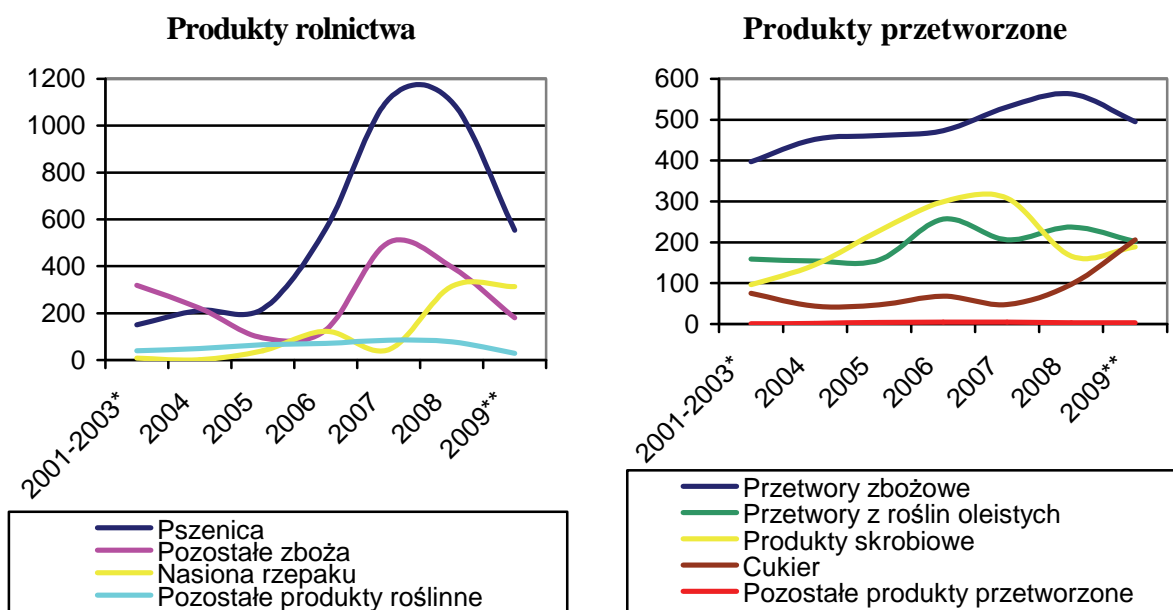
(przeznaczonych do przerobu elementów tusz i tuszek, karmy dla zwierząt domowych). Wzrost importu surowców dla krajowego przetwórstwa był wynikiem znacznie zwiększonej po akcesji możliwości poszukiwania przez uczestników sektora żywnościowego tańszych źródeł zapotrzebowania surowcowego, a przez to obniżenia kosztów produkcji pozwalających na uzyskiwanie przez podmioty przetwórcze wyższej wartości dodanej. W największym stopniu otwarciu rynku unijnego i zastosowaniu niższych ceł w imporcie zewnętrznym wykorzystane zostało przez producentów oleju rzepakowego zużywanego przede wszystkim w produkcji biopaliw. Bez możliwości realizacji tańszego importu, głównie z krajów trzecich mało realne byłoby pokrycie bardzo wysokiego zapotrzebowania na biopaliwa w Polsce i na rynkach zagranicznych. Produkty przeznaczone do dalszego przetwórstwa (nieprzetworzone i półprzetworzone) dominowały w polskim imporcie produktów uznanych za wymagające głębszej ochrony jeszcze przed akcesją i stanowiły 80% wolumenu i wartości ich przywozu. Średnio w latach 2007-2009 udział ten wzrósł do 85%.

Znacznie wolniejszy był wzrost przywozu produktów przeznaczonych do bezpośredniej konsumpcji. Spośród tych produktów najmniejsza była dynamika wzrostu przywozu owoców i warzyw świeżych oraz przetworów z mięsa (wędlin, konserw), a największa serów i napojów mlecznych. Produkty przeznaczone do konsumpcji bezpośredniej, z reguły droższe od wytwarzanych w kraju posiadały parametry jakościowe odmienne od oferty krajowych dostawców i stanowiły jedynie uzupełnienie podaży wewnętrznej.

Do nielicznej grupy produktów, których tempo przywozu wyraźnie zostało zahamowane w ostatnich latach należą jedynie: dekstryny, syropy cukrowe, mięso drobiowe, produkty uboczne przemysłu mięsnego, żywy drób, bydło oraz karma dla zwierząt domowych. Wynikało to przede wszystkim z rosnącego nasycenia rynku wewnętrznego produktami importowanymi, a na rynku mięsa drobiu – z bardzo dynamicznego wzrostu krajowej produkcji. Jest oczywiste, że tendencje kształtowania się importu zakłócone są wpływem zmian wspólnych regulacji rynku unijnego (taki charakter miał wzrost przywozu cukru buraczanego w ostatnich latach) czy silnymi zmianami sytuacji popytowo-cenowej na rynku krajowym i światowym. Koniunkturalny był i spowodowany spadkiem produkcji w kraju zwiększony w latach 2007-2009 import mięsa wieprzowego oraz mleka zagęszczonego.

Jedynymi produktami, których import w pierwszych latach po akcesji oraz w latach 2007-2009 był niższy niż przed przystąpieniem do UE należą kasze oraz otręby i śrutę zbożowe. Decydujący był spadek popytu na te produkty krajowego przetwórstwa.

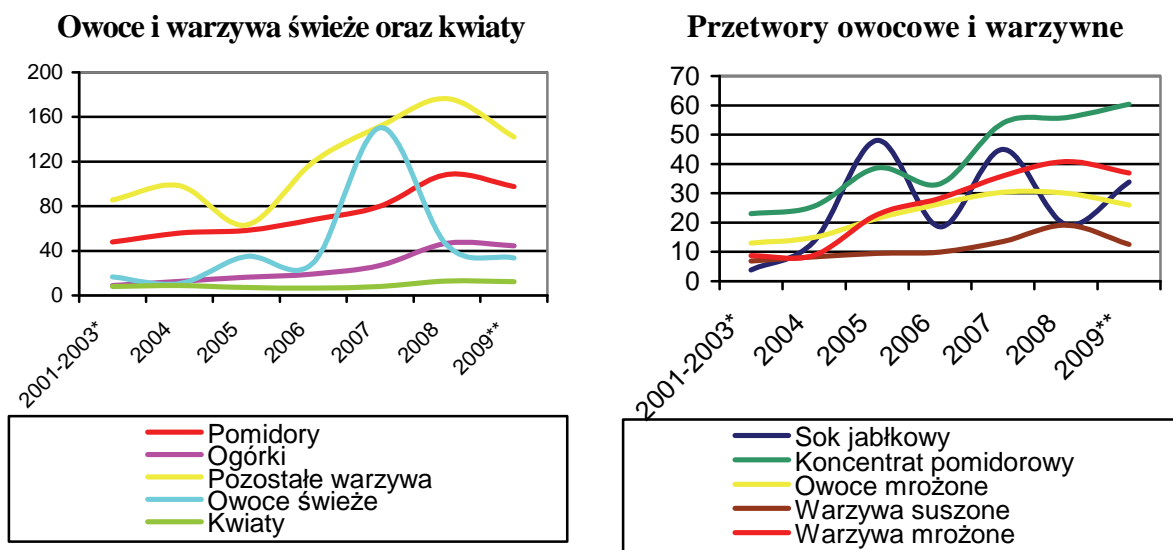
Rysunek 15. Wolumen importu produktów roślinnych (w tys. ton)



* średnia, ** dane wstępne

Źródło: Dane Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego, Ministerstwa Finansów i Centrum Analitycznego Administracji Celnej.

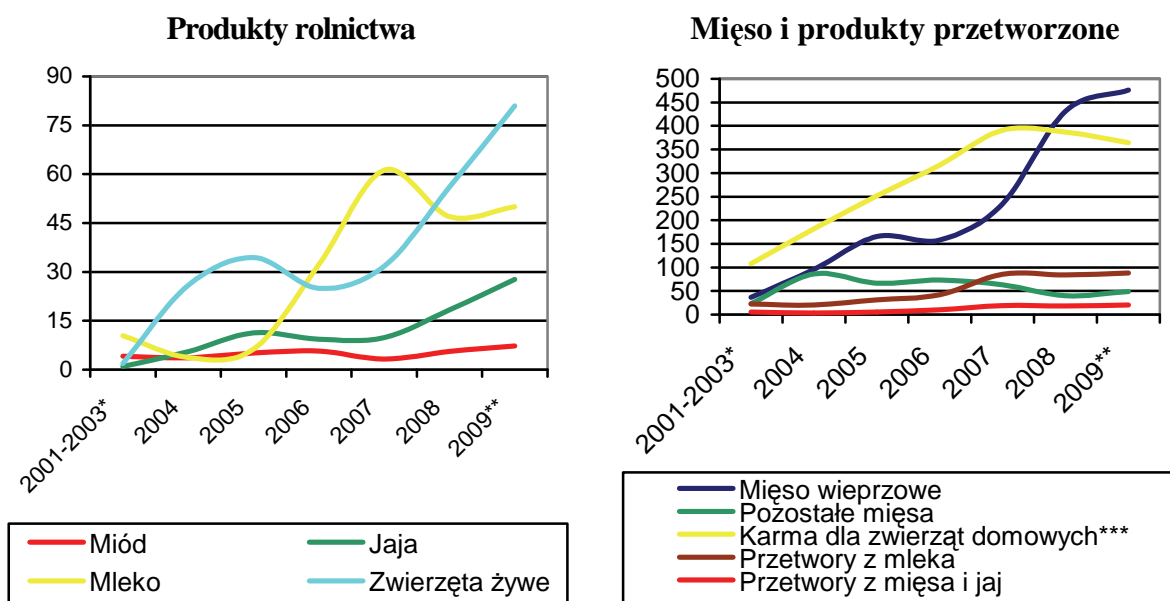
Rysunek 16. Wolumen importu produktów ogrodnich i kwiatów (w tys. ton)



* średnia, ** dane wstępne

Źródło: Dane Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego, Ministerstwa Finansów i Centrum Analitycznego Administracji Celnej.

Rysunek 17. Wolumen importu produktów zwierzęcych (w tys. ton)



* średnia, ** dane wstępne, *** również jelita, pęcherze i żołądki zwierząt

Źródło: Dane Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego, Ministerstwa Finansów i Centrum Analitycznego Administracji Celnej.

Po akcesji najbardziej zdynamizowany został import produktów zwierzęcych, który wzrósł przeciętnie w latach 2007-2009 w porównaniu ze średnim z lat 2001-2003 pięciokrotnie, o czym zadecydował wzrost przywozu mięsa wieprzowego. Wolumen importu produktów ogrodniczych zwiększył się o ponad 140%, a pozostałych produktów roślinnych i ich przetworów dwukrotnie. Globalne rozmiary importu produktów objętych analizą były wyższe 2,5-krotnie, w tym produktów, w przywozie których rzeczywiście stosowane były cła dodatkowe z tytułu zastosowania klauzuli SSG – dwukrotnie, a więc mniej niż produktów, w imporcie których Polska nie skorzystała z potencjalnej możliwości nałożenia dodatkowych ceł w przywozie.

Wzrostowi importu większości produktów umieszczonych przez Polskę na liście koncesyjnej do WTO, jako produkty wymagające głębszej ochrony, sprzyjało w pierwszych latach po akcesji obniżenie cen importowych spowodowane zniesieniem barier celnych w przywozie oraz zmianami rzeczowej i geograficznej struktury przywozu. Dotyczyło to zwłaszcza produktów półprzetworzonych, w imporcie których dodatkowo obniżyły się cła w przywozie spoza Wspólnoty. Wzrosły jedynie ceny w imporcie niektórych produktów, których parametry jakościowe były wyższe niż przed akcesją (większość warzyw, margaryny, miód, kwiaty, nasiona roślin pastewnych), i na rynku których duży był wpływ wewnętrznych regulacji unijnych (masło, mleko zagęszczone, cukier). W latach 2007-2009 ceny niemal wszystkich produktów uznanych przed akcesją

za wymagające głębszej ochrony w imporcie były wyższe od przeciętnych z lat 2001-2003, a spowodowane to było przede wszystkim zmniejszeniem możliwości dalszych zmian w podmiotowej i rzeczowej strukturze przywozu. Niższe niż przed akcesją pozostały jedynie ceny w przywozie niektórych surowców dla zakładów przetwórczych, tj. karmy dla zwierząt domowych, tytoniu i warzyw suszonych.

Zmianom przystosowawczym podmiotów rynkowych do funkcjonowania w warunkach zwiększonego importu sprzyjała systematyczna w latach 2005-2008 aprecjacja złotego wobec euro i dolara USA. Z tego powodu ceny wyrażone w złotych obniżały się bardziej lub wzrastały mniej od liczonych w walucie unijnej czy amerykańskiej. Przeciętne, wyrażone w euro, ceny w imporcie wszystkich produktów objętych analizą wzrosły w latach 2007-2009 w relacji do średnich z lat 2001-2003 o ponad 30%, a liczone w złotych o 25%, przy czym decydujący był wzrost cen produktów przetworzonych (odpowiednio o 60 i 55%). Wzrost cen importowych większości produktów wskazuje na zmniejszanie się możliwości realizacji tańszych zakupów po akcesji, dla poprawy wyników ekonomicznych podmiotów rynku – przede wszystkim zakładów przetwórczych, ale także firm handlowych.

Na wyraźnie uzupełniający w stosunku do oferty krajowej charakter importu wskazują niższe ceny w przywozie większości analizowanych produktów od cen produktów wytwarzanych w kraju i kierowanych na rynek wewnętrzny. Wynika to przede wszystkim z odmiennej prezentacji handlowej artykułów sprzedawanych na rynku krajowym (wysoka marża związana z przygotowaniem produktów do bezpośredniej sprzedaży). Do nielicznej grupy produktów o wyższych cenach w imporcie od wytwarzanych w kraju należały przykładowo niektóre sery, wędliny czy mąki zbożowe.

Podobnie jak przed przystąpieniem do Wspólnoty, przeciętne ceny w imporcie były wyższe niż w eksporcie większości produktów objętych analizą. Spowodowane było to przede wszystkim odmienną rzeczową strukturą obrotów handlu zagranicznego oraz wysokimi parametrami jakościowymi wielu importowanych produktów (zarówno surowców, jak i produktów gotowych do konsumpcji). Jedynie ceny niektórych surowców dla potrzeb krajowego przemysłu spożywczego, tj. granulek zbożowych, dekstryn, karmy dla zwierząt domowych, koncentratu pomidorowego, zagęszczonego soku jabłkowego, ziarna jęczmienia, zbóż prażonych były mniejsze w imporcie niż eksporcie. Po akcesji spadły też poniżej cen eksportowych ceny w przywozie jaj drobiowych i oleju sojowego. Tańszy import tych produktów pozwoli na lepsze wykorzystanie szans wzrostu produkcji, a przede wszystkim eksportu produktów o wyższym stopniu przetworzenia wytwarzanych z importowanego surowca. Do tej grupy

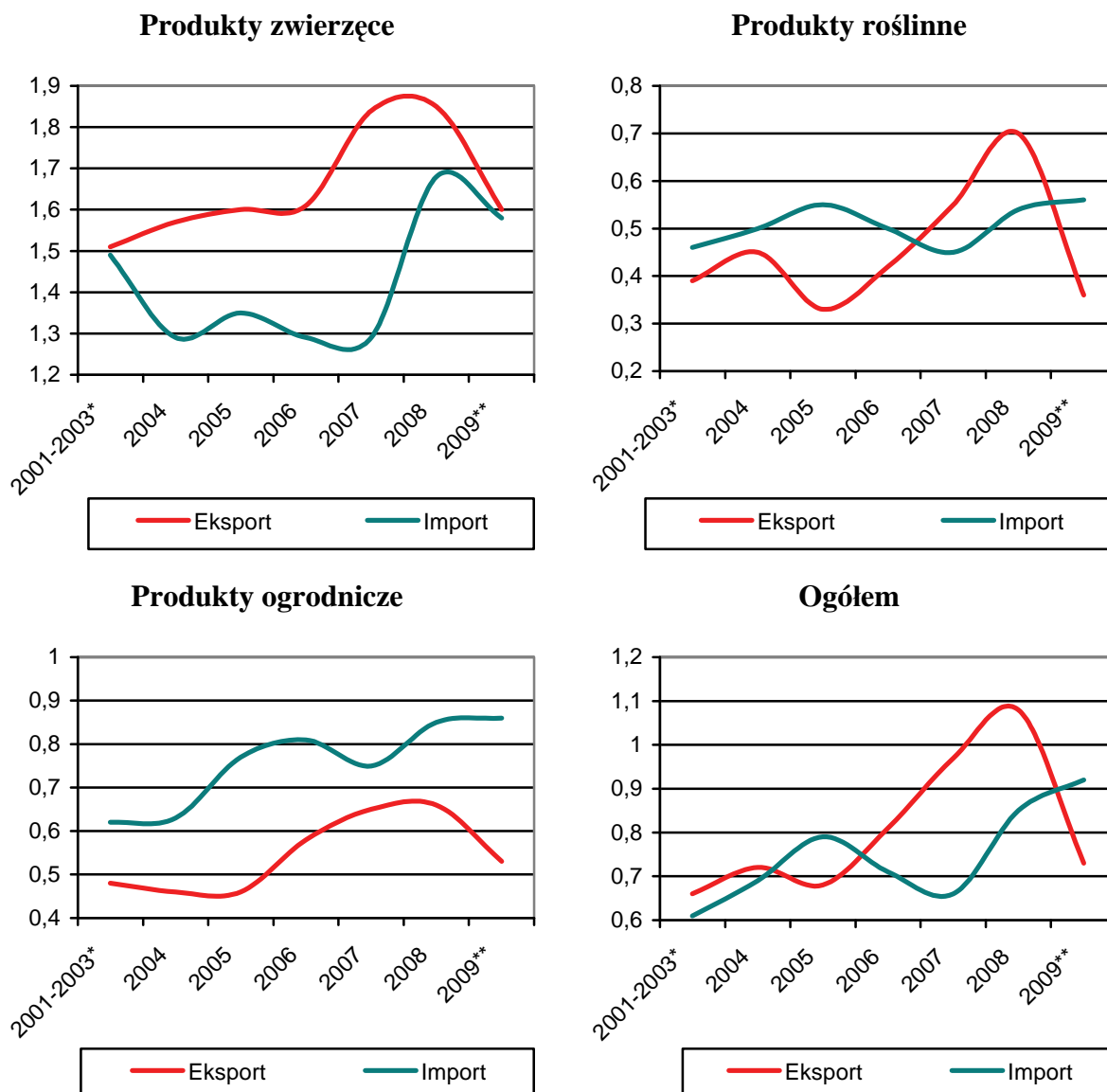
produktów należały przede wszystkim: keczup produkowany z koncentratu pomidorowego, zboża prażone, karma dla zwierząt domowych przeznaczona do bezpośredniego spożycia, oleje jadalne i mąki zbożowe.

Struktura przywozu i eksportu decyduje o stale niższych od eksportowych średnich cenach importowych w obrotach polskiego handlu zagranicznego produktami zwierzęcymi. Decydująca jest dominacja w eksporcie produktów zwierzęcych mięsa drobiowego, którego średnie ceny w eksporcie są zdecydowanie niższe niż w imporcie. Zmieniają się te proporcje na rynku produktów roślinnych – przede wszystkim na rynku zbóż i produktów oleistych, a wyższe niż eksportowe są uśrednione ceny w globalnym imporcie produktów ogrodnictwa. Podstawowe znaczenie mają wyższe od eksportowych ceny w przywozie świeżych owoców i warzyw. Dominacja w strukturze importu produktów roślinnych, a w eksporcie produktów zwierzęcych decyduje o tym, że jeszcze przed akcesją uśrednione ceny w globalnym eksporcie produktów objętych analizą były wyższe od cen importowych. Po akcesji proporcje te z reguły pogłębiały się, co wyraźnie świadczy o pozytywnych dla wyników handlu zagranicznego strukturalnych zmianach w obrotach produktami objętymi analizą. Najkorzystniejsze zmiany miały miejsce w sektorze produktów zwierzęcych.

W latach 2007-2009 relacje przeciętnych cen importowych i eksportowych wyniosły 87% wobec 98% średnio w trzech poprzednich latach i 92% w latach 2001-2003. Tendencja rozwierania się relacji cen w obrotach handlu zagranicznego na korzyść uśrednionych cen eksportowych załamała się w 2009 r. W roku tym zwiększyły się z powodu wzrostu cen produktów roślinnych średnie ceny w przywozie produktów objętych analizą, a niższe były w następstwie zmniejszonego popytu na rynkach zagranicznych (kryzys gospodarczy) ceny w globalnym ich eksporcie.

Z powodu wzrostu cen importowych wartość przywozu produktów uznanych przed akcesją za wymagające głębszej ochrony w imporcie zwiększyła się w ostatnich latach analizy bardziej niż wolumenu przywozu. Średnio w latach 2007-2009 była wyższa o 220% (liczona w euro) i o 210% (wyrażona w zł) od poziomu z lat 2001-2003.

Rysunek 18. Uśrednione ceny importowe i eksportowe analizowanych grup produktów (w euro/kg)



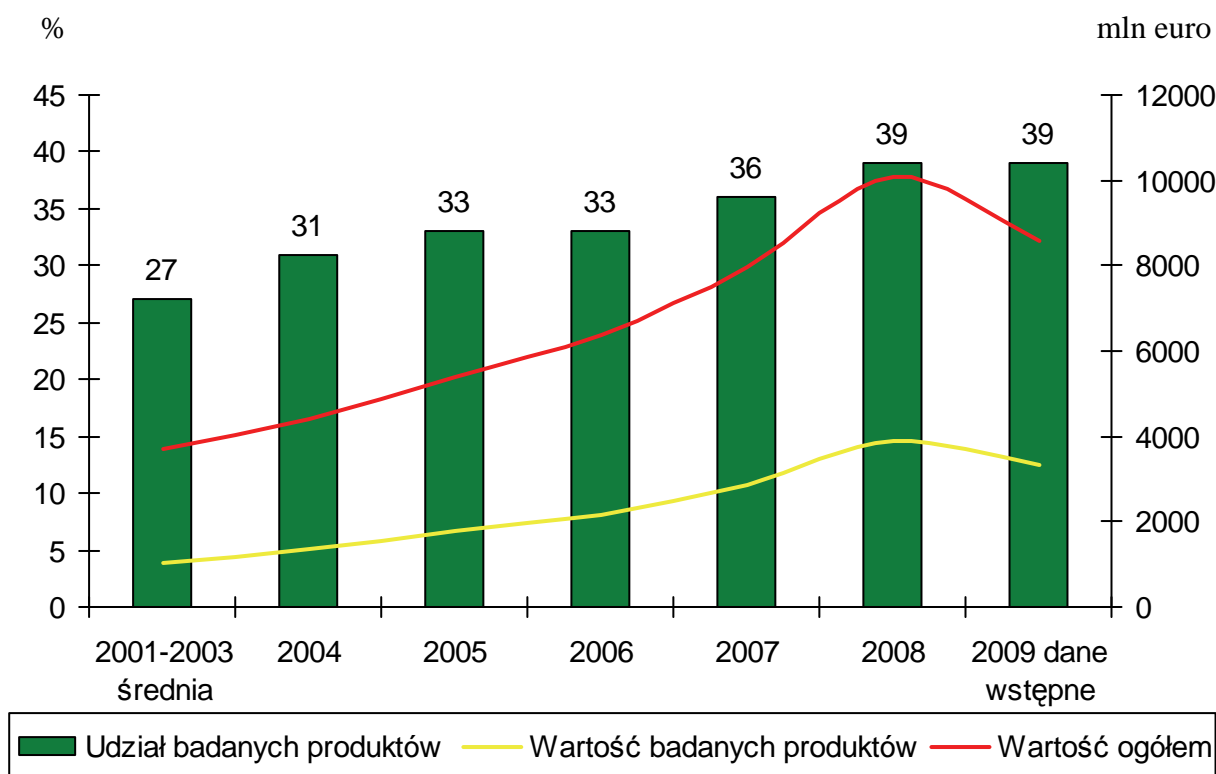
* średnia, ** dane wstępne

Źródło: Dane Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego, Ministerstwa Finansów i Centrum Analitycznego Administracji Celnej.

Udział produktów objętych analizą w globalnej wartości przywozu produktów rolnych i spożywczych wzrósł z 30 do 38%. Oznacza to, że przywóz produktów wpisanych na listę koncesyjną WTO jako produkty wymagające głębszej ochrony zwiększał się szybciej niż pozostałych produktów rolnych i spożywczych, tj. przede wszystkim produktów innych stref klimatycznych. Nasylenie rynku importowanymi produktami innych stref klimatycznych nastąpiło szybciej niż produktami objętymi analizą.

Po akcesji zwiększał się udział w ogólnym imporcie produktów umieszczonych na liście koncesyjnej do WTO artykułów, w przywozie których klauzula SSG rzeczywiście była stosowana.

Rysunek 19. Wartość importu produktów rolnych i spożywczych (mln euro) i udział produktów objętych analizą w imporcie ogółem (%)



Źródło: Dane Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego, Ministerstwa Finansów i Centrum Analitycznego Administracji Celnej.

Średnio w latach 2007-2009 wskaźnik ten wyniósł 30% wobec 23% w trzech poprzednich latach i 17% przeciętnie w latach 2001-2003. Nie uwzględniając mięsa wieprzowego udział ten spadł z 11% w latach 2001-2003 do 6% średnio w latach 2007-2009, a w wolumenie przywozu z 25 do 13%. Oznacza to, że zniesienie tego instrumentu ochrony rynku przed nadmiernym importem nie miało większego wpływu na poziom przywozu produktów, w imporcie których klauzula SSG rzeczywiście przed akcesją była stosowana.

3.3. Wpływ zwiększonego importu na poziom produkcji i obroty handlu zagranicznego analizowanymi artykułami

Po akcesji do UE zwiększył się udział importu w wolumenie i wartości produkcji niemal wszystkich produktów rolnych i spożywczych uznanych przed akcesją za wymagające większej ochrony w imporcie.

Niski był wzrost poziomu tego wskaźnika na rynkach niemal wszystkich surowców rolniczych (w tym zbóż), przetworów ogrodniczych (głównie mrożonych owoców i warzyw), produktów mleczarskich, niektórych przetworów zbożowych (mąki i prażonych zbóż), oleju rzepakowego i przetworów z mięsa. We wszystkich latach po akcesji udział importu w produkcji wszystkich tych artykułów nie przekraczał 10% i uzupełniał produkcję krajową. W tej grupie produktów istotne znaczenie dla zdynamizowania produkcji oraz eksportu miał jedynie większy import prażonych zbóż. Zwiększony przywóz przyczynił się do zmniejszenia dysproporcji popytowo-podażowych na rynkach tych produktów w okresach niskiej podaży w kraju (dotyczyło to głównie zbóż i rzepaku), poprawy jakości oferty krajowej (mąki, przetwory z mięsa) lub też zmniejszenia kosztów produkcji wytwarzanych przetworów.

Po przystąpieniu do Wspólnoty zasadniczo zwiększył się jedynie udział importu w krajowej produkcji: warzyw suszonych, syropów cukrowych, karmy dla zwierząt domowych, koncentratu pomidorowego i wzrosła przewaga importu nad krajową produkcją tytoniu, dekstryn i skrobi kukurydzianej oraz pomidorów i ogórków, a nie zmieniły się znacząco stosunkowo wysokie przed akcesją relacje importu i produkcji: słodu, kwiatów czy miodu. Wyraźnie konkurencyjny dla produkcji krajowej był tańszy niż przed akcesją import warzyw suszonych oraz dekstryn. Produkcja warzyw suszonych w Polsce okazała się mało konkurencyjna cenowo wobec warzyw suszonych sprowadzanych z krajów trzecich (głównie z Chin). Zwiększone dostawy z UE były konkurencyjne i cenowo, i jakościowo wobec wytwarzanych w kraju dekstryn. Produkcja obu tych grup produktów w kraju nie obniżyła się jednak, co spowodowane było zwiększonym popytem na rynku krajowym. Bardzo duże zapotrzebowanie krajowego przemysłu spożywczego oraz innych gałęzi gospodarki narodowej zadecydowało też o utrzymaniu na poziomie sprzed akcesji produkcji syropów cukrowych. W dużym stopniu charakter przywozu niezbędnego miał też import praktycznie nie wytwarzanej w kraju skrobi kukurydzianej. Akcesja do UE pozwoliła na zmniejszenie dysproporcji między dużym i zwiększonym po przystąpieniu do Wspólnoty zapotrzebowaniem rynku krajowego a krajową podażą w sektorze produktów skrobiowych – działu stosunkowo mniej niż pozostałe sektory przemysłu spożywczego przygotowanego pod względem technicznym i technologicznym do funkcjonowania na jednolitym rynku europejskim.

Zdynamizowanie importu przeznaczonej głównie do dalszego przetwórstwa karmy dla zwierząt domowych jest przykładem wykorzystania tańszych po akcesji surowców we wzroście produkcji i zwiększenia eksportu artykułów

o wyższej wartości dodanej. Większy import tytoniu nieprzetworzonego o parametrach i jakości zasadniczo odbiegających od produkowanego w kraju pozwolił na zdynamizowanie produkcji i eksportu wyrobów tytoniowych. Produkcja tytoniu w Polsce nie obniżyła się pod wpływem zwiększonego importu. Nie spadła też w wyniku wyższych konkurencyjnych cenowo dostaw, produkcja koncentratu pomidorowego. Importowany koncentrat wykorzystywany był do mieszania z produktem krajowym i umożliwiał zdynamizowanie produkcji oraz eksportu keczupu i past pomidorowych. Trzeba jednak wyraźnie podkreślić, że brak tendencji spadkowej produkcji koncentratu pomidorowego oraz tytoniu to w dużym stopniu wynik unijnego wsparcia producentów pomidorów przemysłowych i tytoniu. Konkurencji dla krajowej produkcji nie stanowił także zwiększony import objętych analizą warzyw ciepłolubnych, tj. pomidorów i ogórków. Import tych warzyw realizowany jest w okresach bardzo niskiej podaży krajowej.

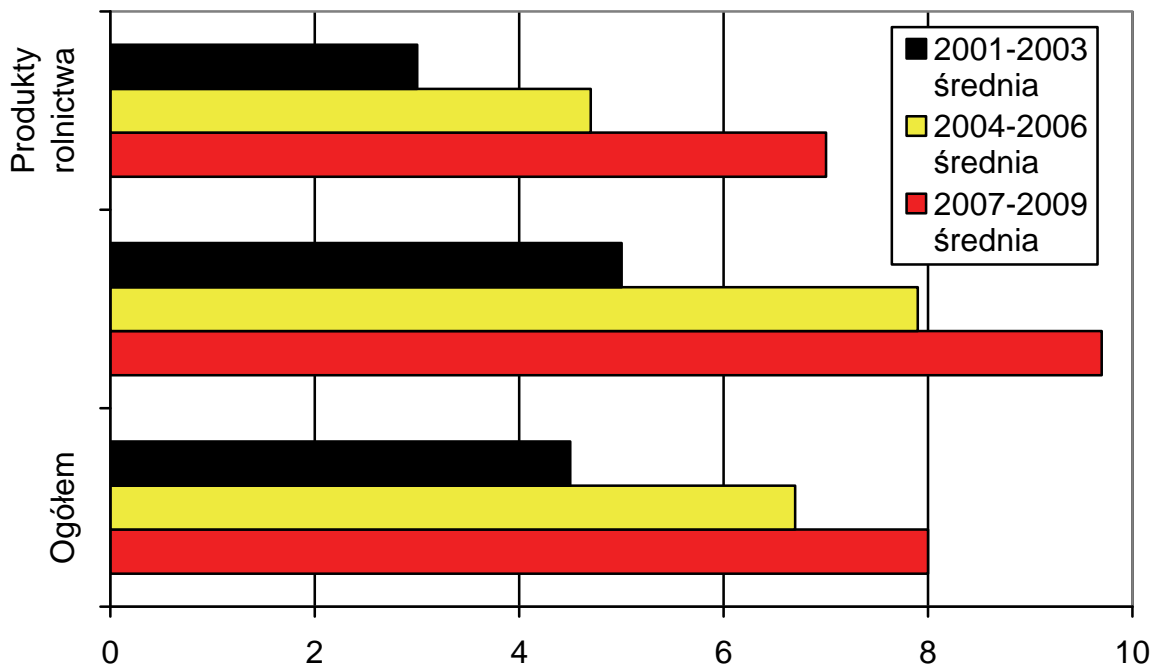
Szybkie procesy dostosowawcze polegające na wykorzystaniu tańszego importu do wzrostu produkcji i eksportu artykułów o wyższej wartości dodanej (karma dla zwierząt, wyroby tytoniowe, ale też wiele innych produktów) oraz zmiany struktury produkcji (przetwory pomidorowe) możliwe były w dużym stopniu dzięki dużemu udziałowi w tych sektorach firm o charakterze ponadnarodowym i przygotowaniu firm jeszcze przed akcesją do spodziewanego większego importu. Było to w dużym stopniu możliwe dzięki spełnianiu przez dużą część podmiotów przetwórczych obligatoryjnych systemów zapewnienia jakości. Procesy te w mniejszym stopniu dotyczyły sektora skrobiowego, stąd po akcesji znacząco zwiększył się udział produktów pochodzących z importu w ofercie podaźowej tych produktów na rynku.

W łącznej wartości produkcji sprzedanej produktów objętych analizą (65-70% łącznej wartości sprzedaży produktów rolnictwa i przemysłu spożywczego) produkty pochodzące z importu stanowiły średnio w latach 2007-2009 ok. 8% wobec 4,5% przeciętnie w trzech ostatnich latach przed akcesją. Na rynku produktów rolnictwa udział produktów importowanych wzrósł z 2,5 do 7%, a produktów przetworzonych z 5 do 10%. W okresach tych udział importu w wartości produktów sektora zbożowego wzrósł z 2 do 9%, sektora roślin oleistych z 2 do 8%, produktów ogrodniczych z 5 do 11%. Najniższy pozostał udział importu w wartości produkcji artykułów branży mleczarskiej i mięsnej (poniżej 5%).

Zgodnie z przewidywaniami zniesienie stawek celnych oraz eliminacja mechanizmu SSG nie spowodowały znaczącego wzrostu udziału przywozu w krajowej produkcji i podaży artykułów rolnych i spożywczych. Można natomiast stwierdzić, że zmiany struktury produkcji i przywozu oraz duży popyt na rynku krajowym pozwoliły na utrzymanie poziomu produkcji sprzed akcesji

nawet w odniesieniu do artykułów, w produkcji których Polska nie jest konkurencyjna cenowo na rynku europejskim i światowym.

Rysunek 20. Udział importu w wartości produkcji sprzedanej analizowanych produktów rolnych i spożywczych (%)



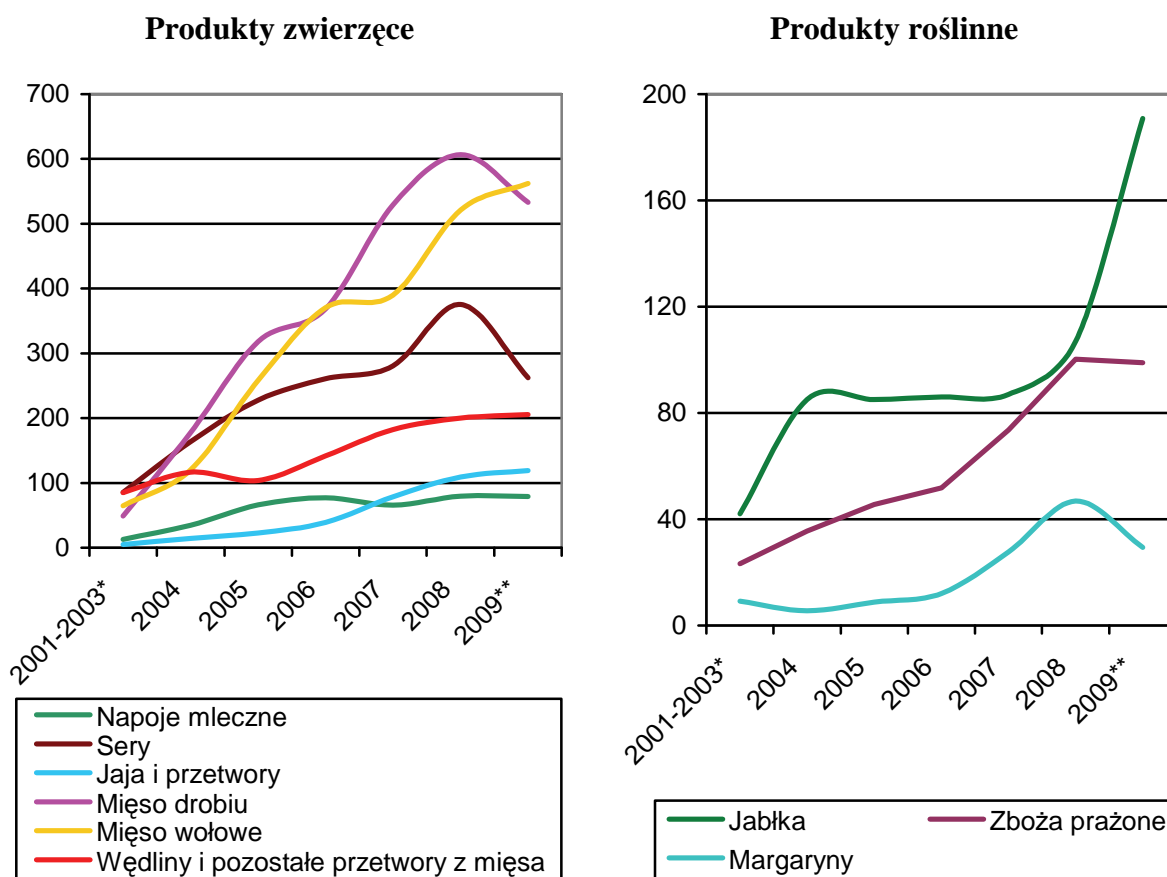
Źródło: Dane Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego, Ministerstwa Finansów i Centrum Analitycznego Administracji Celnej.

Konkurencyjność cenowa większości wytwarzanych w Polsce produktów rolnych i spożywczych wobec produktów unijnych, przy równocześnie komplementarnym i uzupełniającym charakterze zwiększonego importu zadecydowała o jeszcze większym wzroście globalnego eksportu produktów objętych analizą. Tendencje wzrostowe w imporcie i eksporcie zahamowane zostały dopiero w 2009 r. w następstwie europejskiego i światowego kryzysu gospodarczego, skutkującego ograniczeniem skali sprzedaży i obniżeniem cen w eksporcie, oraz silnej (po raz pierwszy po akcesji) dewaluacji złotego wobec waluty unijnej i innych walut krajów rozwiniętych gospodarczo, decydującej o podroźeniu importu. Saldo handlu zagranicznego produktami objętymi analizą było średnio w latach 2007-2009 o 5% wyższe od przeciętnego z trzech poprzednich lat i 2,7-krotnie wyższe niż w latach 2001-2003. Relatywnie niewielki wzrost salda w ostatnich dwóch latach spowodowany był niemal wyłącznie zwiększonym, z powodu spadku produkcji w Polsce importem zbóż i mięsa wieprzowego.

Po akcesji wzrosły dodatnie salda w handlu produktami wykazującymi przewagę eksportu nad importem przed przystąpieniem do Wspólnoty i zwiększyły się salda ujemne w handlu produktami o przewadze importu nad ekspor-

tem. Umocnienie przedakcesyjnych tendencji w kształtowaniu się sald handlu zagranicznego wskazuje na to, że w wyniku akcesji (i zwiększonego importu) nie zmieniły się zasadniczo ukształtowane przed przystąpieniem do Wspólnoty relacje cen i struktura w obrotach polskiego handlu zagranicznego większością produktów rolnych i spożywczych wytwarzanych w kraju.

Rysunek 21. Salda handlu zagranicznego w obrotach wybranymi produktami (największy wzrost dodatniego salda) w mln euro



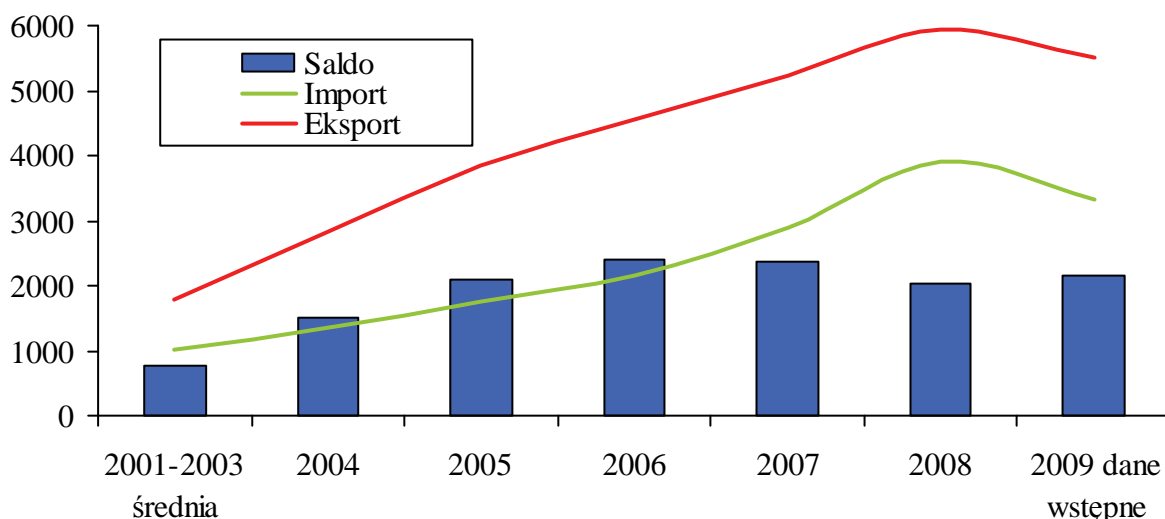
* średnia, ** dane wstępne

Źródło: Dane Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego, Ministerstwa Finansów i Centrum Analitycznego Administracji Celnej.

Po akcesji największy był wzrost dodatniego salda w handlu większością produktów zwierzęcych (głównie mięsem wołowym, drobiowym, przetworami z mięsa i jajami oraz produktami mleczarskimi), a pogłębiło się ujemne saldo handlu w obrotach produktami pierwotnego przetwórstwa zbóż, produktami skrobiowymi, warzywami ciepłolubnymi, koncentratem pomidorowym czy kwiatami. Tak jak przed akcesją zmienne pozostało saldo handlu zbożami i nasionami rzepaku. Koniunkturalny charakter miało przekształcenie się z dodatniego w ujemne saldo obrotów mięsem wieprzowym, a wyłącznie w wyniku zmian zasad regulacji unijnego rynku obniżyło się znacząco w latach 2007-2009 dodatnie saldo w obrotach cukrem buraczanym.

Z powodu bardzo szybkiej dynamiki eksportu w ostatnich latach analizy w porównaniu ze średnią z lat 2001-2003 trzykrotnie większe było dodatnie saldo obrotów produktami zwierzęcymi, a ponad dwukrotnie wyższe było saldo handlu produktami ogrodnictwa. Zmniejszyło się też ujemne saldo obrotów pozostałymi produktami roślinnymi.

Rysunek 22. Obroty handlu zagranicznego produktami rolnymi i spożywczymi objętymi analizą (w mln euro)



Źródło: Dane Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego, Ministerstwa Finansów i Centrum Analitycznego Administracji Celnej.

Wzrost dodatniego salda handlu zagranicznego w globalnych obrotach produktami uznanymi przed akcesją za produkty wymagające głębszej ochrony w imporcie miał miejsce przy zwiększającym się udziale importu w eksporcie. Średnio w latach 2007-2009 wskaźnik ten wyniósł 61% wobec 57% przeciętnie w latach 2001-2003. Potwierdza to pozytywny wpływ zwiększonego importu na wyniki polskiego handlu zagranicznego objętych analizą produktów rolnych i spożywczych. Decydujące dla wzrostu tego wskaźnika było zwiększenie udziału importu w eksporcie niemal wszystkich produktów o dodatnim saldzie handlu. Oznacza to wzrost znaczenia przywozu w dynamizowaniu podaży rynkowej i eksportu tych produktów. Z powodu wzrostu eksportu i reeksportu zmniejszyły się natomiast relacje importu i eksportu w obrotach wszystkimi produktami wykazującymi ujemne saldo handlu. W grupie produktów zwierzęcych relacje te zwiększyły się z 39% średnio w latach 2001-2003 do 51% przeciętnie w latach 2007-2009, a ogrodnictwa z 21 do 39%. W handlu pozostałymi produktami roślinnymi wskaźnik udziału importu w eksporcie obniżył się ze 179 do 106%.

3.4. Podsumowanie

Analiza poziomu produkcji i sald handlu zagranicznego produktami rolnymi i spożywczymi uznanymi przed akcesją za wymagające głębszej ochrony oraz wskaźników udziału importu w eksporcie, potwierdza pozytywny wpływ zwiększonego po akcesji przywozu na zdynamizowanie produkcji i eksportu większości tych artykułów. Wyższy import z uwagi na przewagi komparatywne większości krajowych produktów na rynku europejskim nie tylko nie był konkurencyjny na rynku krajowym, ale poprzez zwiększenie możliwości poprawy jakości produktów czy zasilania gospodarki tańszymi surowcami przyczynił się do pozytywnych zmian w funkcjonowaniu wielu podmiotów krajowej gospodarki żywnościowej. Bardzo dobre przygotowanie podmiotów sektora do działania na jednolitym rynku europejskim i dokonane pod wpływem zwiększonego przywozu zmiany w strukturze produkcji zadecydowały o braku negatywnych tendencji również na rynku produktów, które nie są konkurencyjne wobec wytwarzanych w krajach europejskich czy w krajach trzecich. Zwiększony import miał istotny wpływ jedynie na brak tendencji wzrostowej produkcji i pogorszenie się salda obrotów handlu zagranicznego suszonymi warzywami oraz dekstrynami.

Negatywne zjawiska w postaci obniżenia produkcji, pogorszenia salda handlowego czy spadku cen produktów krajowych nie wystąpiły też na rynku artykułów, w przywozie których przed akcesją rzeczywiście stosowano mechanizm ochronny w imporcie w postaci specjalnej klauzuli ochronnej SSG. Oznacza to, że zniesienie tego instrumentu ochrony rynku nie miało wpływu na wystąpienie „zakłóceń” na rynkach produktów objętych tym instrumentem. Znacznie większy wpływ na eksport i import produktów, w przywozie których rzeczywiście wykorzystywano klauzulę SSG, ale też produktów, w imporcie których istniała potencjalna możliwość nałożenia ceł dodatkowych miało nie zniesienie tego działającego okresowo mechanizmu ochronnego, ale liberalizacja wzajemnych obrotów w UE i zastosowania niższych ceł w imporcie zewnętrznym.

Wyniki analizy wskazują na nadmierną ostrożność Polski w konstruowaniu listy akcesyjnej do WTO produktów uznanych za wymagające większej ochrony w imporcie. Jednocześnie jednak trudno było w połowie lat dziewięćdziesiątych przewidzieć bardzo szerokie i efektywne dostosowanie sektora rolno-spożywczego, a głównie podmiotów funkcjonujących w przemyśle spożywczym do działania w warunkach zwiększonego po akcesji do UE importu. W warunkach swobodnego przepływu towarów potwierdzona została nie tylko konkurencyjność cenowa polskich produktów, ale też bardzo duża sprawność techniczna, technologiczna, ekonomiczna i menadżerska większości podmiotów

gospodarki żywnościowej. Import jedynie „wypełnił luki” w tej gospodarce i pozwolił na zwiększenie szans wykorzystania polskich przewag komparatywnych na rynku europejskim i światowym.

W kontekście przeprowadzonej analizy wydaje się, że zmniejszenie, zgodnie z negocjacjami w ramach obecnych rokowań WTO (runda Doha) listy produktów, w imporcie których stosować będzie można mechanizm SSG w krajach należących do Światowej Organizacji Handlu do 1% sześciocyfrowych linii taryfowych nie będzie miało większego wpływu na poziom polskiego importu¹⁸. Znacznie większy wpływ będzie miało przewidywane istotne obniżenie poziomu ceł w imporcie i generalnie dalsza liberalizacja w światowych obrotach produktami rolnymi i spożywczymi.

¹⁸ Polska złożyła wniosek o rozszerzenie listy produktów objętych SSG w UE o mrożone owoce miękkie i zagęszczony sok jabłkowy.

Spis tabel

Tabela 1.	Nakłady inwestycyjne w poszczególnych branżach przemysłu spożywczego (w mln zł)	18
Tabela 2.	Bieżące wskaźniki zmian detalicznych i wynagrodzeń	28
Tabela 3.	Realne wskaźniki zmian.....	29
Tabela 4.	Realne wskaźniki zmian detalicznych podstawowych grup żywności i wynagrodzeń	31
Tabela 5.	Spożycie wybranych artykułów żywnościowych	32
Tabela 6.	Wskaźniki zmian cen środków produkcji i cen skupu oraz wskaźnik nożyc cen	34
Tabela 7.	Wskaźniki zmian cen skupu.....	35
Tabela 8.	Relacje cen podstawowych produktów rolniczych	37
Tabela 9.	Powierzchnia zasiewów (tys. ha)	40
Tabela 10.	Dynamika produkcji globalnej rolnictwa	40
Tabela 11.	Pogłowie trzody chlewnej i produkcja żywca wieprzowego.....	41
Tabela 12.	Zmiany produkcji żywca i powierzchni użytków rolnych.....	43
Tabela 13.	Struktura branżowa eksportu.....	47
Tabela 14.	Liczba gospodarstw rolnych (tys.).....	52
Tabela 15.	Inwestycje w przemyśle rolno-spożywczym (mln zł).....	54
Tabela 16.	Liczba firm oraz wartość sprzedaży w 2007 r.	56
Tabela 17.	Udział w wydatkach na żywność.....	62

Spis rysunków

Rysunek 1.	Stopień wdrożenia GHP, GMP i HACCP w grupie przedsiębiorstw mięsnych, rybnych i mleczarskich w Polsce w 2009 r.	11
Rysunek 2.	Stopień wdrożenia GHP, GMP i HACCP w grupie przedsiębiorstw produkujących żywność pochodzenia niezwierzęcego w Polsce w 2009 r.	12
Rysunek 3.	Stopień wdrożenia systemu HACCP w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego w 2009 r.	13
Rysunek 4.	Liczba przedsiębiorstw przemysłu spożywczego przetwarzających produkty pochodzenia niezwierzęcego z wdrożonymi GHP, GMP i HACCP w latach 2004-2009	14
Rysunek 5.	Struktura aktualnych certyfikatów na stosowane systemy zarządzania jakością w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego w 2009 r.	15
Rysunek 6.	Wskaźniki wzrostu wynagrodzeń i cen detalicznych w latach 1991-2008	30
Rysunek 7.	Wskaźniki zmian cen płaconych oraz otrzymywanych przez rolników oraz nożyce cen	34
Rysunek 8.	Relacje cen trzody do zbóż i mieszanki T2	36
Rysunek 9.	Relacje cen drobiu do zbóż i DKA starter	37
Rysunek 10.	Wydatki budżetowe na realizację polityki rolnej (mln zł)	39
Rysunek 11.	Produkcja, spożycie i wskaźnik samowystarczalności	41
Rysunek 12.	Produkcja i spożycie mięsa ogółem (tys. ton)	42
Rysunek 13.	Obroty handlowe artykułami rolno-spożywczymi (mln USD)	45
Rysunek 14.	Obroty handlowe mięsem	46
Rysunek 15.	Wolumen importu produktów roślinnych (w tys. ton)	75
Rysunek 16.	Wolumen importu produktów ogrodnich i kwiatów (w tys. ton)	75
Rysunek 17.	Wolumen importu produktów zwierzęcych (w tys. ton)	76
Rysunek 18.	Uśrednione ceny importowe i eksportowe analizowanych grup produktów (w euro/kg)	79
Rysunek 19.	Wartość importu produktów rolnych i spożywczych (mln euro) i udział produktów objętych analizą w imporcie ogółem (%)	80
Rysunek 20.	Udział importu w wartości produkcji sprzedanej analizowanych produktów rolnych i spożywczych (%)	83
Rysunek 21.	Salda handlu zagranicznego w obrotach wybranymi produktami (w mln euro)	84
Rysunek 22.	Obroty handlu zagranicznego produktami rolnymi i spożywczymi objętymi analizą (w mln euro) ..	85

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

Nakład: 1990 egz.

Druk i oprawa: Pasaż Sp. z o.o.