



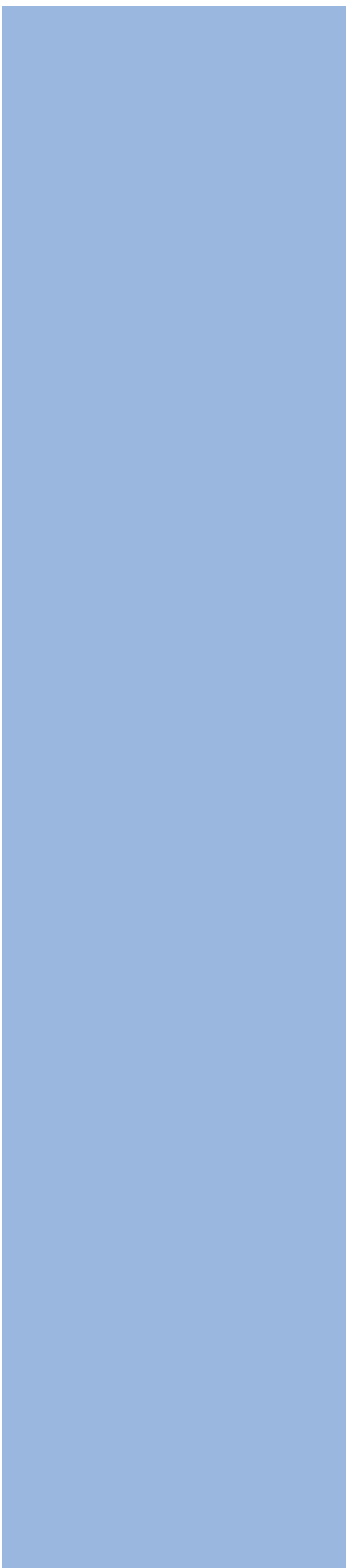
# Przemysł spożywczy w Polsce

Czerwiec 2008

BANKOWOŚĆ KORPORACYJNA



WWW.ING.PL







### **Autorzy**

Zespół ekspertów Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej  
– Państwowego Instytutu Badawczego w Warszawie, pod kierunkiem  
prof. dr hab. Romana Urbana, w składzie:

mgr Jadwiga Drożdż

dr Janusz Rowiński

mgr Anna Staszczak

dr Iwona Szczepaniak

prof. dr hab. Roman Urban

dr Marek Wigier

### **Stanisław Ślubowski**

Departament Marketingu Korporacyjnego

Zespół ds. Analiz Gospodarczych

ING Bank Śląski S.A.

e-mail: stanislaw.slubowski@ingbank.pl

### **Kontakt**

#### **Renata Dutkiewicz**

Dyrektor Zarządzający Sektorem Spożywczym i Kosmetycznym

ING Bank Śląski S.A.

tel.: +48 22 820 42 54

e-mail: renata.dutkiewicz@ingbank.pl

#### **Małgorzata Kołakowska**

Dyrektor Banku

ING Bank Śląski S.A.

tel.: +48 22 820 42 49

e-mail: malgorzata.kolakowska@ingbank.pl

© 2008 ING Bank Śląski S.A.



*Szanowni Państwo,*

*z przyjemnością przekazujemy Państwu raport na temat branży spożywczej w Polsce, przygotowany przez nasz Bank we współpracy z ekspertami Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. Przemysł spożywczy to jeden z najważniejszych sektorów gospodarki, o ogromnym potencjale rozwoju. Nasza publikacja przedstawia diagnozę obecnej sytuacji branży i perspektywy na najbliższe lata. Przygotowując materiał, postanowiliśmy oddać głos przedstawicielom sektora. Wierzymy, że Państwa wiedza i doświadczenie pozwolą najtrafniej odzwierciedlić zmieniającą się rynkową rzeczywistość. Raport prezentuje również opinie specjalistów na temat stanu i zmian w przetwórstwie rolno-spożywczym w okresie po wejściu Polski do Unii Europejskiej.*

*Polski przemysł spożywczy w pełni wykorzystał możliwości związane z otwarciem rynków unijnych i dobrą koniunkturą gospodarczą. Dzięki wsparciu finansowemu z funduszy unijnych wiele zakładów zostało gruntownie zmodernizowanych. Od 2004 roku dynamicznie wzrastał eksport, świadcząc o dużej konkurencyjności naszego przemysłu na rynkach europejskich. Zdecydowanie poprawiły się wyniki finansowe przedsiębiorstw.*

*Nadchodząca przyszłość niesie ze sobą wiele wyzwań – spowolnienie gospodarcze na świecie, rosnące ceny żywności, malejącą rentowność eksportu. Wierzymy, że polski przemysł spożywczy skutecznie stawi im czoła i będzie rozwijał się dalej, stale poprawiając wydajność i efektywność. Pragniemy być Państwa partnerem w tym okresie, służyć naszą wiedzą i doświadczeniem. Będziemy zaszczytzeni, jeśli obdarzą nas Państwo swoim zaufaniem.*

*Ben van de Vrie*

*Wiceprezes Zarządu odpowiedzialny  
za Bankowość Korporacyjną*





## SPIS TREŚCI

1. Wprowadzenie	3
2. Najważniejsze wnioski	7
3. Polski przemysł rolno-spożywczy w okresie po przystąpieniu do Unii Europejskiej	11
3.1. Wpływ członkostwa Polski w Unii Europejskiej na sytuację w przemyśle spożywczym – efekt Wspólnej Polityki Rolnej i handlowej	12
3.1.1. Charakterystyka polityki unijnej w obszarze przemysłu spożywczego i rolnictwa	12
3.1.2. Płatności bezpośrednie	12
3.1.3. Kwotowanie produkcji	13
3.1.4. Subwencjonowanie produkcji	14
3.1.5. Subwencjonowanie eksportu i zużycia krajowego	14
3.1.6. Zmiany systemu interwencji	14
3.1.7. Normy jakościowe	15
3.1.8. Fundusze strukturalne	16
3.1.9. Podsumowanie	16
3.2. Otoczenie rynkowe przemysłu spożywczego	17
3.2.1. Spożycie i popyt krajowy	17
3.2.2. Handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi	19
3.2.3. Produkcja i podaż surowców rolnych	22
3.2.4. Zmiany strukturalne rolnictwa	23
3.2.5. Zmiany struktury handlu produktami spożywczymi	23
3.2.6. Rozwój cen na rynku rolno-spożywczym	24
3.3. Sytuacja w polskim przemyśle spożywczym po wejściu do Unii Europejskiej	26
3.3.1. Inwestycje i stan dostosowań do integracji z Unią	26
3.3.2. Wielkość i struktura produkcji	28
3.3.3. Zmiany struktur podmiotowych przemysłu spożywczego	30
3.3.4. Wielkość inwestycji zagranicznych	32
3.3.5. Strategie konkurencyjne przedsiębiorstw spożywczych	32
3.3.6. Wyniki finansowe przemysłu spożywczego	33
3.3.7. Akcja kredytowa i ryzyko branżowe	37
3.3.8. Konkurencyjność polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych	37
3.4. Wnioski	40
4. Wyniki badania przeprowadzonego wśród firm z branży spożywczej	43
4.1. Perspektywa mikro	44
4.1.1. Sytuacja ekonomiczna firm z branży spożywczej	44
4.1.2. Inwestycje i wykorzystanie funduszy unijnych	45
4.1.3. Plany rozwoju	46
4.1.4. Działalność międzynarodowa	47
4.1.5. Bariery działalności	48
4.2. Perspektywa makro	49
4.2.1. Prognozy wzrostu poszczególnych segmentów rynku	49
4.2.2. Ocena skutków przystąpienia Polski do Unii Europejskiej	49
4.2.3. Bariery rozwoju rynku	50
4.3. Wnioski	50
4.4. Metodologia badania	51
5. Bibliografia	53





## 1. Wprowadzenie





*Szanowni Państwo,*

*Przemysł spożywczy to bez wątpienia jeden z najważniejszych sektorów polskiej gospodarki, z przychodami rzędu 150 mld złotych i ponad 3-procentowym udziałem w PKB. Wejście Polski do Unii Europejskiej otworzyło przed branżą spożywczą nowe możliwości. Nasi producenci uzyskali nieograniczony dostęp do rynku 450 milionów konsumentów. Fundusze unijne wydadnie wspomogły proces modernizacji przedsiębiorstw i dostosowanie do nowych warunków rynkowych. Z drugiej strony otwarcie rynku krajowego oznacza bezpośrednią konfrontację z silną międzynarodową konkurencją.*

*Polski przemysł spożywczy wykorzystał szanse, jakie niosą ze sobą zmiany. Świadczy o tym dobitnie wzrost sprzedaży, rosnący eksport i coraz lepsze wyniki finansowe firm. Ale żeby sprostać międzynarodowej konkurencji, polskie firmy muszą w dalszym ciągu umacniać swoją pozycję rynkową, pracować nad poprawą wydajności i efektywności. Pomimo niekorzystnych globalnych trendów gospodarczych, obserwowanych w ostatnim okresie, wierzymy, że branża będzie się nadal rozwijać, choć prawdopodobne jest nieznaczne spowolnienie dotychczasowego tempa wzrostu. Znaczenie, jakie przywiązujemy do tego sektora, skłoniło nas do przygotowania raportu, którego celem jest diagnoza dzisiejszej sytuacji i określenie potencjału rynku na najbliższe lata.*

*Branża spożywcza jest jednym z kluczowych sektorów bankowości korporacyjnej ING. W wielu krajach europejskich nasi doradcy współpracują ze specjalistami w zakresie finansowania strukturalnego, rynków finansowych, płatności i zarządzania gotówką, fuzji i przejęć nad przygotowaniem najlepszych rozwiązań dla naszych Klientów.*

*Podejście sektorowe jest podstawowym elementem strategii ING. Naszym celem jest nieustanne pogłębianie analiz i poszerzanie wiedzy na temat wybranych gałęzi gospodarki. Dzięki znajomości rynku możemy lepiej zrozumieć potrzeby i identyfikować nowe szanse i możliwości rozwoju dla naszych Klientów. Pozwala nam ona również udoskonalać nasze systemy oceny ryzyka i optymalizować alokację kapitałów.*

*W przygotowaniu tej publikacji odwołaliśmy się do wiedzy i doświadczenia przedsiębiorców działających na polskim rynku spożywczym. W badaniu, w którym wzięli udział członkowie kierownictwa reprezentatywnej grupy dużych i średnich przedsiębiorstw, pytaliśmy o ich ocenę obecnej sytuacji branży, o oczekiwania dotyczące perspektyw rynku w nadchodzących latach i o największe wyzwania stojące przed sektorem. Chcieliśmy porównać opinie respondentów z opiniami ekspertów, wierząc, że w ten sposób uda nam się najpełniej uchwycić wierny obraz rzeczywistości.*

*Mamy nadzieję, że płynące z naszych analiz wnioski zainteresują Państwa i pozwolą skonfrontować własne poglądy z ocenami konkurentów.*

*Chcemy bardzo podziękować wszystkim, którzy zgodzili się poświęcić swój czas i wziąć udział w naszym badaniu.*

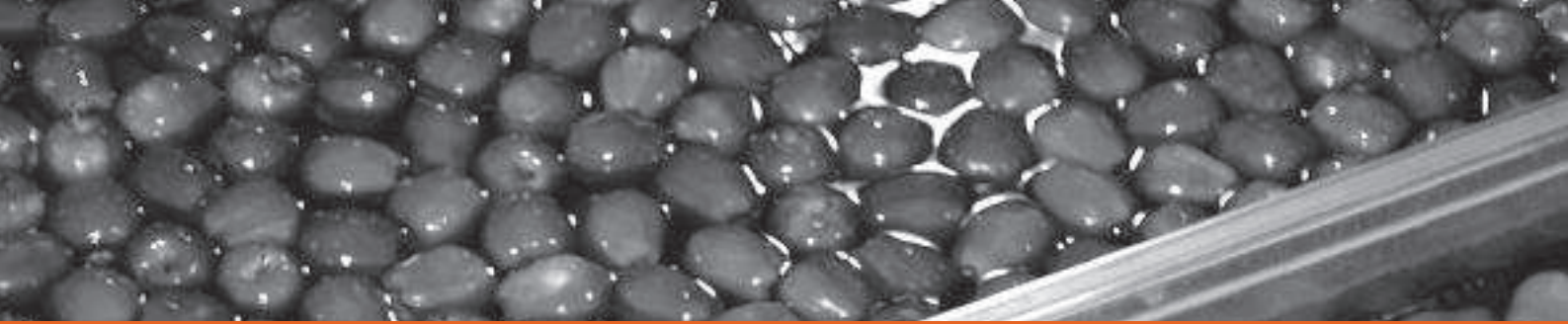
*Zapraszamy Państwa do dzielenia się z nami uwagami i komentarzami oraz do dyskusji na temat raportu.*

*Renata Dutkiewicz  
Dyrektor Zarządzający  
Sektorem Spożywczym i Kosmetycznym*





## 2. Najważniejsze wnioski



## Bilans przystąpienia Polski do Unii Europejskiej

Po akcesji do Unii Europejskiej Polska dostosowała mechanizmy funkcjonowania gospodarki żywnościowej do wymogów wspólnego rynku europejskiego poprzez wprowadzenie instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej, polityki handlowej i przemysłowej. Członkostwo w Unii z jednej strony otworzyło dla nas rynek 450 mln konsumentów, z drugiej zaś zapewniło polskim przedsiębiorstwom i rolnikom dostęp do środków finansowych w ramach programów PHARE i SAPARD (w okresie przedakcesyjnym) oraz funduszy strukturalnych. Łączne transfery środków publicznych (unijnych i krajowych) do sektora od 2004 roku przekroczyły 62 mld złotych, pozwalając na znaczące przyspieszenie procesu modernizacji gospodarki żywnościowej, poprawę jej konkurencyjności oraz jakości i bezpieczeństwa żywności. Wzrosły możliwości sprzedaży artykułów rolno-spożywczych na wspólnym rynku oraz eksportu do krajów trzecich z wykorzystaniem subwencji eksportowych.

Bilans członkostwa jest zdecydowanie dodatni, pomimo szeregu skutków niekorzystnych dla gospodarki, takich jak: zwiększenie barier wejścia na rynek, ograniczenie produkcji i eksportu w wyniku kwotowania produkcji; wzrost kosztów administrowania systemami zarządzania i kontroli na rynkach rolnych; osłabienie przejrzystości rachunku ekonomicznego poprzez uprzywilejowanie podmiotów korzystających z pomocy publicznej.

## Otoczenie zewnętrzne

Spożycie krajowe żywności i napojów w latach 2001 – 2005 było stabilne – rosło w tempie ok. 1 – 2% rocznie. Od połowy 2005 roku rynek przyspieszył pod wpływem rosnącej dynamiki płac i malejącego bezrobocia. Wzrasta spożycie większości dóbr żywnościowych, przy czym charakterystyczny jest stały wzrost spożycia produktów o wysokim stopniu przetworzenia, których udział będzie się systematycznie zwiększać.

Od momentu wejścia do Unii Europejskiej nastąpił gwałtowny wzrost eksportu polskiej żywności, pozwalając Polsce na uzyskanie pozycji poważnego eksportera netto. Najbliższe lata powinny być okresem dalszego wzrostu handlu zagranicznego. Jednak zwiększenie dodatniego salda obrotów może okazać się utrudnione ze względu na sytuację na rynku walutowym (relację kursu złotego do euro). Wiele zależeć będzie również od scenariusza kształtowania się cen żywności na światowych rynkach. Analitycy ING przewidują, że po obserwowanym ostatnio wzroście cen, w drugiej połowie 2008 roku może nastąpić osłabienie lub nawet odwrócenie trendu.

Wejście do Unii wiązało się z kilkumiesięcznym gwałtownym wzrostem cen żywności na rynku krajowym. Po okresie stabilizacji

mamy do czynienia z kolejnym okresem wzrostu od wiosny 2006 r., tym razem związanym z globalnymi trendami. Wzrost cen skupu jest znacznie szybszy od wzrostu cen detalicznych, co powoduje rosnącą presję na marże producentów.

Istotne znaczenie dla polskiej gospodarki żywnościowej ma zmieniająca się struktura handlu detalicznego – rosnąca koncentracja (przy wciąż dużym rozdrobnieniu producentów w wielu sektorach) zmienia układ sił na korzyść dużych organizacji handlowych.

## Sytuacja i wyniki finansowe przedsiębiorstw

Ostatnie lata przyniosły w przemyśle spożywczym znaczący wzrost inwestycji związanych przede wszystkim z modernizacją procesów technologicznych i zwiększeniem mocy produkcyjnych. Pozwoliło to na unowocześnienie zakładów produkcyjnych i ich dostosowanie do standardów i wymogów wspólnego rynku. Wskutek przyspieszenia od 2005 roku popytu wewnętrznego oraz szybkiego rozwoju eksportu wzrosła dynamika produkcji sprzedanej przemysłu, wynosząca w ciągu ostatnich 5 lat ponad 6% rocznie. Na uwagę zasługuje stały wzrost udziału wyrobów wysoko przetworzonych o wysokiej wartości dodanej.

W ciągu ostatnich sześciu lat wzrosła koncentracja w przemyśle spożywczym: zwiększył się udział w rynku firm dużych kosztem firm małych i mikroprzedsiębiorstw. Firmy poprawiły swoje wyniki finansowe. Pomiędzy 2005 a 2007 rokiem mieliśmy do czynienia ze znaczącym wzrostem przychodów (24%), zysków (48%) i rentowności. Rosnący udział eksportu w produkcji sprzedanej jest świadectwem konkurencyjności polskich producentów na rynku europejskim, wynikającej przede wszystkim z przewag cenowych, przy wysokiej jakości oferowanych produktów.

## Branża w ocenie firm: sytuacja ekonomiczna, perspektywy rozwoju i bariery wzrostu

Wyniki naszego badania potwierdzają opinie o dobrej sytuacji w branży spożywczej. Większość badanych firm ocenia dobrze lub bardzo dobrze swoją sytuację ekonomiczną i oczekuje jej dalszej poprawy, chociaż część respondentów zwraca uwagę na możliwość pogorszenia wyników finansowych w najbliższej przyszłości. Zdecydowana większość respondentów pozytywnie ocenia skutki przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, a blisko 65% odczuło w ciągu ostatnich czterech lat poprawę sytuacji ekonomicznej. Jednym z istotnych czynników tej zmiany jest wzrost eksportu po przystąpieniu do Unii, świadczący o wysokiej konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Wśród naszych respondentów blisko 70% sprzedaje swoje towary na rynkach zagranicznych, głównie w krajach unijnych.





Firmy oczekują dynamicznego wzrostu produkcji i sprzedaży na rynek krajowy i rynki zagraniczne. Jedna piąta respondentów oczekuje wzrostu powyżej 10% rocznie, ale w ich opinii jeszcze szybciej rosnąć będą koszty działania i nakłady inwestycyjne, co może oznaczać rosnącą presję na marże.

Firmy zwracają uwagę na szereg barier utrudniających codzienną działalność i stanowiących potencjalne zagrożenie dla rozwoju sektora: rosnące koszty działania, coraz silniejszą pozycję przetargową odbiorców oraz nasilającą się konkurencję, przede wszystkim ze strony międzynarodowych graczy.

### **Perspektywy na przyszłość**

Ocena pierwszych lat po integracji z Unią Europejską wskazuje jednoznacznie, że polska gospodarka żywnościowa jest zdecydowanym beneficjentem integracji. Potwierdzają to zarówno

zgodne wypowiedzi ekspertów, jak i opinie samych uczestników rynku. Trzeba jednak pamiętać o szeregu zjawisk związanych z globalizacją gospodarki, jak również z samym procesem integracji, które mogą mieć niekorzystny wpływ na sytuację w branży. Należą do nich przede wszystkim stałe umacnianie się złotego, obserwowany ostatnio wzrost światowych cen żywności i produktów rolnictwa, system kwotowania produkcji czy rosnące wymagania stawiane producentom, wpływające na wzrost kosztów produkcji. Zdaniem ekspertów w tej sytuacji należy liczyć się z możliwością osłabienia tempa rozwoju produkcji przemysłu spożywczego do poziomu poniżej 5% rocznie, a eksportu poniżej 10% rocznie. Spowolnienie może być odczuwalne szczególnie w branżach związanych z przetwórstwem produktów zwierzęcych oraz produkcją podstawowych wyrobów roślinnych, natomiast prawdopodobne jest utrzymanie wysokiego tempa wzrostu produkcji wyrobów wysoko przetworzonych oraz napojów.





### 3. Polski przemysł rolno-spożywczy w okresie po przystąpieniu do Unii Europejskiej



### 3.1. Wpływ członkostwa Polski w Unii Europejskiej na sytuację w przemyśle spożywczym – efekt Wspólnej Polityki Rolnej i handlowej

Po akcesji do Unii Europejskiej Polska dostosowała mechanizmy funkcjonowania gospodarki żywnościowej do wymogów wspólnego rynku europejskiego poprzez wprowadzenie instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej, polityki handlowej i przemysłowej. Członkostwo w Unii z jednej strony otworzyło dla nas rynek 450 mln konsumentów, z drugiej zaś zapewniło polskim przedsiębiorstwom i rolnikom dostęp do środków finansowych w ramach programów PHARE i SAPARD (w okresie przedakcesyjnym) oraz funduszy strukturalnych. Łączne transfery środków publicznych (unijnych i krajowych) do sektora od 2004 roku przekroczyły 62 mld złotych, pozwalając na znaczące przyspieszenie procesu modernizacji gospodarki żywnościowej, poprawę jej konkurencyjności oraz jakości i bezpieczeństwa żywności. Wzrosły możliwości sprzedaży artykułów rolno-spożywczych na wspólnym rynku oraz eksportu do krajów trzecich z wykorzystaniem subwencji eksportowych.

Bilans członkostwa jest zdecydowanie dodatni, pomimo szeregu skutków niekorzystnych dla gospodarki, takich jak: zwiększenie barier wejścia na rynek i ograniczenie produkcji i eksportu w wyniku kwotowania produkcji; wzrost kosztów administrowania systemami zarządzania i kontroli na rynkach rolnych; osłabienie przejrzystości rachunku ekonomicznego poprzez uprzywilejowanie podmiotów korzystających z pomocy publicznej.

#### 3.1.1. Charakterystyka polityki unijnej w obszarze przemysłu spożywczego i rolnictwa

Politykę Unii Europejskiej (UE) w obszarze przemysłu spożywczego i rolnictwa reguluje bezpośrednio Wspólna Polityka Rolna (WPR) oraz pośrednio polityka handlowa i polityka konkurencji. WPR jest najstarszą, najbardziej kompleksową i najbardziej kosztowną polityką wspólnotową. W budżecie ogólnym UE, który w 2008 roku wynosi 131,5 mld euro, wydatki związane z rynkiem rolnym oraz płatnościami bezpośrednimi stanowią ok. 35% budżetu, zaś przeznaczone na rozwój obszarów wiejskich oraz rybołówstwo i gospodarkę morską ponad 9%. Koszty WPR są jednak tylko pozornie wysokie, bowiem stanowią zaledwie ok. 0,5% PKB w UE.

**WPR jest jednym z ważniejszych filarów integracji europejskiej, determinującym funkcjonowanie sektora żywnościowego oraz obszarów wiejskich w Europie.** Jednym z najważniejszych jej osiągnięć jest stworzenie europejskiego wspólnego rynku artykułów rolno-spożywczych.

Na przestrzeni ostatnich kilkadziesiąt lat WPR podlegała istotnym zmianom i modyfikacjom. Dzisiejsze mechanizmy WPR oraz polityki z nią związanych ukierunkowuje się na poprawę rentowności i konkurencyjności rolnictwa i przemysłu spożywczego na rynkach światowych, ochronę środowiska naturalnego, a także trwałą i zrównoważony rozwój obszarów wiejskich w wymiarze ekonomicznym, społecznym i przyrodniczym. Wśród instrumentów WPR najsilniej oddziałujących na przemysł spożywczy i rolnictwo należy wymienić przede wszystkim: płatności bezpośrednie, kwotowanie produkcji, subwencjonowanie produkcji, subwencjonowanie eksportu i zużycia krajowego, cła, normy jakości żywności oraz narzędzia polityki strukturalnej.

Polska dostosowała mechanizmy funkcjonowania gospodarki żywnościowej do wymogów wspólnego rynku europejskiego z chwilą akcesji do UE. Automatyczne i obligatoryjne wprowadzenie instrumentów WPR, polityki handlowej i przemysłowej stworzyło dla Polski nową jakość gospodarczą i społeczną. Polskie rolnictwo oraz przemysł rolno-spożywczy wykorzystały postawione do dyspozycji w okresie przedakcesyjnym środki finansowe programów PHARE i SAPARD, a w okresie członkostwa w UE z sukcesem korzystają z programów strukturalnych oraz instrumentów polityki rynkowej. Swobodny dostęp do 450 mln rynku konsumentów stwarza szansę dalszego trwałego rozwoju sektora żywnościowego w Polsce.

#### 3.1.2. Płatności bezpośrednie

Płatności bezpośrednie są instrumentem wyrównującym warunki konkurencji pomiędzy producentami polskimi a producentami z pozostałych państw członkowskich UE. Bezpośrednimi ich beneficjentami są rolnicy. Z danych ARiMR wynika, że płatności bezpośrednie są najpowszechniejszą wykorzystywaną formą pomocy z WPR. W sumie rocznie korzysta z nich ok. 1,5 mln rolników<sup>1</sup>.

**Do końca stycznia 2008 r. w ramach tego instrumentu wypłacono łącznie ponad 24 mld zł.** Podobnie jak w przypadku innych form pomocy, o dopłaty częściej ubiegają się właściciele większych gospodarstw. Z badań PENTOR wynika, że otrzymane fundusze rolnicy przeznaczili głównie na środki produkcji (53%) oraz wydatki bieżące (47%). W większości gospodarstw dużych, produkujących na rynek, środki te przeznaczone są głównie na inwestycje oraz zakup środków obrotowych niezbędnych do prowadzenia działalności rolniczej. W drobnych gospodarstwach, stosujących eksten-

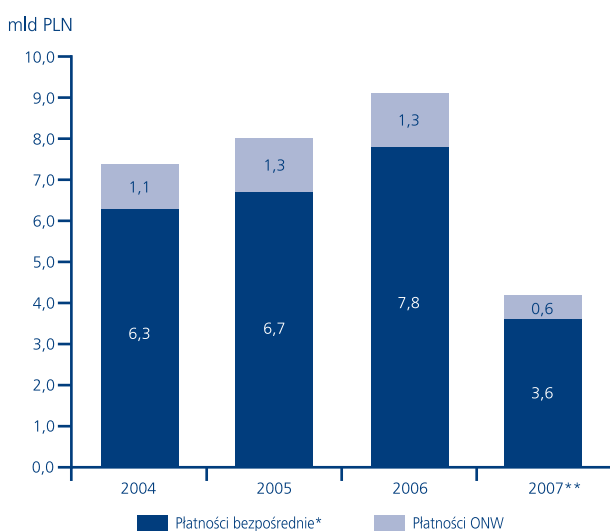
<sup>1</sup> Z płatności obszarowych korzysta większość rolników zajmujących się produkcją roślinną (uprawy podstawowe, chmiel, tytoń, buraki cukrowe, ziemniaki, rośliny energetyczne, płatność cukrowa, a od 2008 roku także pomidory i owoce miękkie) oraz część rolników prowadząca produkcję zwierzęcą (płatności do powierzchni roślin przeznaczonych na pasze uprawiane na trwałych użytkach zielonych).



sywne techniki produkcji, wzrost dochodów z tytułu otrzymanych dopłat bezpośrednich przeznaczany jest częściej na wzrost konsumpcji.

Wzrost dochodów rolniczych z tytułu dopłat bezpośrednich, a także uruchomienie programów inwestycyjnych współfinansowanych z funduszy strukturalnych czy SAPARD, zwiększyły popyt inwestycyjny, przyspieszając uwolnienie cen wielu maszyn i urządzeń rolniczych, a także nawozów i środków ochrony roślin. Dodatkowe środki finansowe w rolnictwie przyczyniły się do znacznego poszerzenia i unowocześnienia oferty handlowej kierowanej do gospodarstw rolnych, a tym samym do rozwoju pracujących na rzecz rolnictwa sektorów przemysłu i usług.

#### Platności bezpośrednie i ONW, 2004 – 2007 (według stanu na 31.01.2008 r.)



\* W tym udział jednolitych płatności obszarowych (wypłacanych na wszystkie grunty rolne utrzymywane w dobrej kulturze rolnej) wynosił ok. 45 – 50%.

\*\* Wypłatę płatności bezpośrednich rozpoczęto w grudniu 2007 r. Płatności ONW z PROW 2007 – 2013 wg stanu na koniec lutego 2008 r.

Wykres 1

Źródło: ARIMR

**Platności bezpośrednie hamowały wzrost cen surowców rolnych.** Przy wyraźnie obserwowanych na rynku tendencjach wzrostu cen żywności, stabilizacji lub nawet spadku cen zbytu surowców rolnych (np. zboża w latach 2004 i 2005) oraz wyraźnie rosnącym eksporcie, głównie artykułów przetworzonych, beneficjentami integracji stawały się także sektory zajmujące się wtórnym przetwórstwem spożywczym oraz handel hurtowy i detaliczny. **Dopłaty bezpośrednie ograniczyły także presję na wzrost cen detalicznych,** które po początkowym wzroście w pierwszych miesiącach po integracji, później nieco osłabły.

Elementem silnie oddziałującym na sytuację dochodową w rolnictwie są także płatności otrzymywane przez gospodarstwa rolne z tytułu gospodarowania na obszarach górskich oraz innych

obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW). Łącznie z tej formy pomocy w latach 2004 – 2007 skorzystało ponad 2,6 mln rolników, a kwota wypłat przekroczyła 4,3 mld zł.

### 3.1.3. Kwotowanie produkcji

Głównym zadaniem systemu kwotowania produkcji jest stabilizacja rynku poprzez zachowanie równowagi pomiędzy popytem a podażą, zapewnienie producentom zbytu oraz opłacalności produkcji na poziomie rolnictwa i przetwórstwa. W Polsce system ten był wprowadzany na wybranych rynkach rolnych przed 1 maja 2004 r. w ramach dostosowań do przepisów WPR<sup>2</sup>.

**Konsekwencją limitowania produkcji jest ograniczenie konkurencji.** W systemie kwotowania obok rolników uczestniczą także przetwórcy. Podmioty mają możliwość produkcji jedynie w zakresie wyznaczonych limitów, zaś ich przekroczenie wiąże się każdorazowo z obniżką ceny lub z nałożeniem stosownych kar. Cały system kwotowania podlega bieżącemu raportowaniu, co wiąże się z dodatkowymi obowiązkami i kosztami. **Utrudniony jest dostęp nowych podmiotów do systemu,** zaś podmioty istniejące, chcąc powiększyć swoją produkcję, muszą w rachunku ekonomicznym kalkulować koszty zakupu dodatkowej kwoty. W razie niedysponowania wystarczającymi kwotami produkcyjnymi, zarówno w przypadku rolników, jak i firm spożywczych, trudno jest mówić o optymalizacji produkcji. Negatywne skutki kwotowania produkcji odczuwają konsumenci. **Limity produkcyjne ograniczają wpływ popytu na ceny.** Również firmy wykorzystujące w procesie produkcji półfabrykaty podlegające kwotowaniu (np. cukier, izoglukozę) ponoszą straty z powodu zawyżania ich ceny.

**Limitowanie produkcji stwarza przesłanki wzrostu towarowości produkcji rolniczej.** W Polsce wpływ ten dostrzegany jest zwłaszcza w produkcji mleka. Dzięki koncentracji produkcji i sprzedaży możliwy był wzrost ilości mleka dostarczanego do przemysłu mleczarskiego. Wzrost towarowości dostaw skutkuje możliwością mechanizacji (np. udoju) oraz poprawą jakości. Dla mleczarni bezpośrednim efektem jest obniżka kosztów skupu (z powodu zmniejszenia liczby dostawców) oraz poprawa jakości produkcji (poprzez poprawę jakości surowca). Konsument otrzymuje zaś produkt wyższej jakości, choć limitowana produkcja oznacza wyższe ceny.

**Mechanizm kwotowania produkcji tworzy bariery dla rozwoju eksportu.** Wzrost eksportu artykułów rolno-spożywczych do UE, w tym także mleczarskich, możliwy był głównie z powodu niższych cen. Dalszy rozwój uzależniony jest jednak od możliwości zakupu surowca na rynku krajowym, a to limitowane jest wysokością kwot mlecznych.

<sup>2</sup> Objął on wówczas rynek mleka, cukru i izoglukozy, skrobi ziemniaczanej oraz tytoniu. Po 1 maja 2004 roku wprowadzono także mechanizm kwotowania produkcji suszu paszowego.



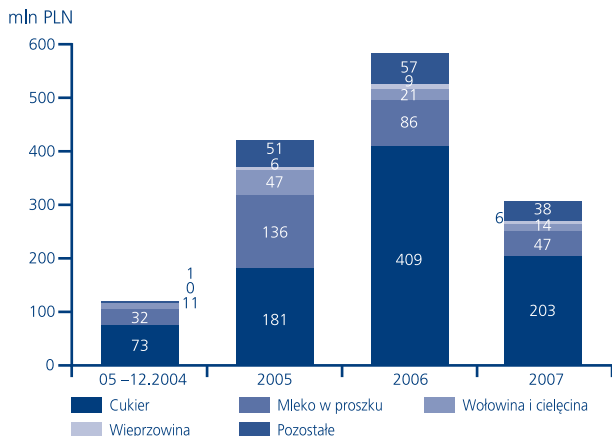
### 3.1.4. Subwencjonowanie produkcji

W ramach WPR subwencjonowana jest produkcja i przetwarzanie niektórych artykułów rolno-spożywczych<sup>3</sup>. Udzielana subwencja służy utrzymaniu produkcji w cenie konkurencyjnej w stosunku do ceny uzyskanej w imporcie z krajów trzecich. Przyjęty system dopłat zapewnia przedsiębiorcy, korzystającemu z subwencji na zasadzie kontyngentów lub przetargów, możliwość obniżki kosztów prowadzonej działalności gospodarczej. Dopłaty do produkcji i przetwórstwa sprzyjają wykorzystaniu surowców i półfabrykatów pochodzących z produkcji krajowej. System deformuje jednak rzeczywiste koszty wytworzenia ww. produktów. Przepływ środków finansowych następuje poprzez budżet od podatnika do producenta. W okresie 2004 – 2007 ARR wypłaciła w ramach subwencji produkcyjnych łącznie ponad 58 mln zł, w tym prawie 35 mln zł producentom skrobi ziemniaczanej oraz 19 mln zł producentom miodu.

### 3.1.5. Subwencjonowanie eksportu i zużycia krajowego

Regulacje dotyczące obrotu towarowego z zagranicą stanowią istotny element oddziaływania na rynek, mający na celu jego stabilizację. **Subwencje eksportowe** uruchamiane są w celu zdjęcia z rynku wewnętrznego nadwyżek artykułów rolno-spożywczych. Od chwili akcesji Polski do UE do końca 2007 roku wydano łącznie ok. 27 tys. pozwoleń na wywóz i przywóz, zaś wartość refundacji wywozowych z tytułu eksportu wyniosła w sumie ponad 1,4 mld zł, co stanowi ponad 37% ogółu wydatków ARR przeznaczonych na realizację WPR na rynkach rolnych. Największy udział w wypłacanych refundacjach mają dopłaty do eksportu cukru (58%) oraz mleka i jego przetworów (21%).

#### Wartość wypłaconych subwencji eksportowych, 2003 – 2007



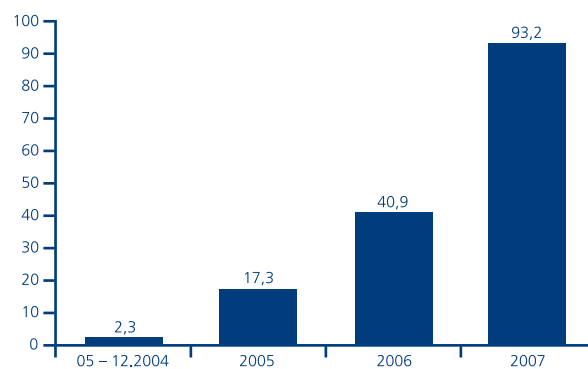
Wykres 2

Źródło: ARR

**Subwencjonowanie eksportu przyczynia się do utrzymania równowagi na rynku w okresie nadprodukcji żywności**, co jest ważne zarówno dla rolników, jak i przetwórców. Producenci i przetwórcy odnoszą bezpośrednie korzyści z tytułu subwencjonowania eksportu, bowiem dzięki niemu utrzymywany jest poziom cen na rynku wewnętrznym powyżej ustalonej ceny minimalnej. Równocześnie następuje transfer środków pieniężnych od podatnika polskiego do konsumenta w krajach trzecich. Ceny na rynku wewnętrznym utrzymują się powyżej poziomu, jaki ukształtowałyby się w wyniku swobodnej gry podaży i popytu.

**Subwencjonowanie zużycia krajowego** służy nie tylko zwiększeniu popytu, ale również zwiększeniu konsumpcji wśród określonych grup społecznych, co w ostatecznym rozrachunku ma przyczynić się także do zdjęcia z rynku nadwyżek produktów rolno-spożywczych. Wśród uruchomionych w kraju subwencji należy wymienić przede wszystkim dopłaty do spożycia mleka i przetworów mlecznych w placówkach oświatowych, dopłaty do zakupu masła przez instytucje i organizacje nieochodowe oraz programy dostarczania nadwyżek żywności ludności najuboższej w krajach UE<sup>4</sup>. Za pośrednictwem subwencjonowania zużycia krajowego następuje transfer środków finansowych od podatnika do konsumenta (krajowego lub zagranicznego).

#### Wydatki poniesione na dopłaty do zużycia krajowego, 2004 – 2007 mld PLN



Wykres 3

Źródło: ARR

Dopłaty mogą także dotyczyć wykorzystania produktów rolno-spożywczych na cele nieżywnościowe. Dotyczy to np. cukru wykorzystywanego w przemyśle chemicznym<sup>5</sup>.

### 3.1.6. Zmiany systemu interwencji

**Zakupy interwencyjne służą utrzymaniu cen rynkowych powyżej ustalonego poziomu w okresie występowania nad-**

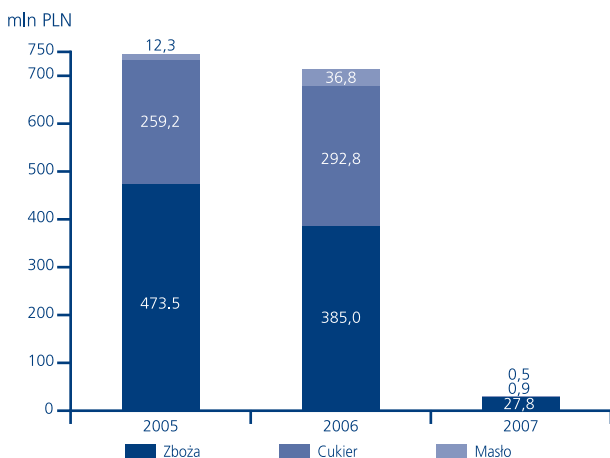
<sup>3</sup> Mechanizmem dopłat objęte są: skrobia ziemniaczana, susz paszowy, słoma lniana i konopna na włókno, miód. ARR udziela także dopłat do przetwórstwa masła oraz śmietany, wykorzystywanych do produkcji lodów, ciast i innych wyrobów spożywczych.

<sup>4</sup> W latach 2004 – 2007 przekazano za pośrednictwem organizacji charytatywnych ok. 240 tys. ton gotowych artykułów spożywczych. Łączna wartość tych dopłat w latach 2004 – 2007 wyniosła ok. 117 mln zł.

<sup>5</sup> W okresie 2004 – 2007 wypłacono 4,5 mln zł dopłat w ramach tego instrumentu. Jego stosowanie, podobnie jak stosowanie subwencji do produkcji, prowadzi do obniżki cen półfabrykatów, a tym samym do zwiększenia konkurencyjności wyrobów gotowych w stosunku do importowanych spoza obszaru celnego UE. Bezpośrednim beneficjentem tych rozwiązań jest przemysł przetwórczy, wykorzystujący objęte systemem półfabrykaty do dalszej produkcji.

**wyżek podaży nad popytem.** Po 1 maja 2004 roku systemem interwencyjnego zakupu objęto zboża, masło i cukier. Instrument ten był na wymienionych rynkach dość często stosowany. Ogólna wartość interwencji w okresie 2004 – 2007 wyniosła blisko 1,5 mld zł, przy czym zakupy interwencyjne realizowano tylko w latach 2005 – 2006, głównie na rynku zbóż (0,9 mld zł) oraz cukru (0,6 mld zł). Wprowadzone po przystąpieniu do UE zmiany systemu interwencji na rynku zbóż polegały głównie na zmianie okresów, w których się ona odbywa, oraz na zastrzeżeniu kryteriów jakościowych. Przed integracją zakupy interwencyjne odbywały się głównie w okresie zbiorów i wówczas zapasy gromadzone były w magazynach handlowców i przetwórców. Po przystąpieniu do UE odbywają się one w okresie od listopada do marca roku następnego. Oznacza to m.in. konieczność przechowywania zbóż i gromadzenia ich zapasów głównie przez producentów. System taki jest bardziej przejrzysty i ułatwia podejmowanie decyzji w poszczególnych ogniwach sektora. Popyt na ziarno i jego podaż są równomierniej rozłożone w czasie.

#### Zakupy interwencyjne w latach 2004 – 2007



Wykres 4

Źródło: ARR

Kolejna zmiana wprowadzona po przystąpieniu do UE polega na wycofaniu się z zakupów interwencyjnych na rynku mięsa (w okresie wcześniejszym była to jedna z głównych form interwencji na tym rynku). Elementem regulacji rynku stały się tzw. limity praw do premii przeliczone na uzupełniające płatności obszarowe, subsydia eksportowe oraz dopłaty do prywatnego magazynowania. Program dopłat do prywatnego magazynowania nie był jednak dotychczas uruchamiany.

Korzyści bezpośrednie z systemu interwencji odnoszą producenci i przetwórcy. Swobodny przepływ towarów sprawia, że o równowadze decydują nie tylko relacje podaży-popytu na rynku

krajowym, ale także i na wspólnym rynku. Stabilizacja rynku jest zatem największą zaletą całego systemu, na której – obok producentów i przetwórców – korzystają także konsumenci. **Zakupy interwencyjne realizowane są w dużych partiach, jednolitych pod względem parametrów jakościowych. Wymóg ten skłania do koncentracji produkcji i podaży na poziomie producenta, przetwórcy, firm handlowych lub związków producentów.**

#### 3.1.7. Normy jakościowe

Członkostwo Polski w UE przyspieszyło proces wdrażania standardów sanitarno-weterynaryjnych oraz systemów zarządzania jakością. Wiele zakładów przemysłu spożywczego jeszcze przed 1 maja 2004 roku podjęło działania zmierzające do wprowadzenia obligatoryjnych systemów zarządzania jakością, do których należą: Dobra Praktyka Higieniczna (GHP), Dobra Praktyka Produkcyjna (GMP) oraz System Analizy Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontrolnych (HACCP). Stosowanie takich systemów jest warunkiem uzyskania pozwoleń na eksport do krajów UE, co często decyduje o pozycji konkurencyjnej, zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach zagranicznych. Jednak często wymaga to gruntownej modernizacji zakładu produkcyjnego. Z punktu widzenia konsumenta systemy, o których mowa, dają gwarancję wyższej jakości i bezpieczeństwa żywności.

Dostosowanie do norm i standardów UE oraz zdobywanie stosowanych certyfikatów współfinansowano z funduszy UE (SAPARD, SPO „Rolnictwo...”). **Po czterech latach od uzyskania przez Polskę członkostwa w UE stan wdrożenia i stosowania obligatoryjnych systemów zarządzania jakością znacznie się poprawił.** Z dostępnych na koniec 2007 roku danych wynika, że spośród 6048 przedsiębiorstw zarejestrowanych w Państwowej Inspekcji Sanitarnej:

- Dobrą Praktykę Higieniczną stosuje 80% przedsiębiorstw, 14% było na etapie jej wdrażania,
- Dobrą Praktykę Produkcyjną stosuje 77% przedsiębiorstw, w 14% trwa proces jej wdrażania,
- system HACCP stosuje tylko 32% przedsiębiorstw, zaś 42% było na etapie wdrażania go<sup>6</sup>.

Stosowanie obligatoryjnych systemów zarządzania jakością jest niezbędnym warunkiem dalszego funkcjonowania na europejskim rynku. W przyszłości wdrożenie nieobligatoryjnych systemów zarządzania jakością (m.in. IFC i/lub BRC, ISO serii 9000) będzie istotnym czynnikiem konkurencyjności.

<sup>6</sup> Najbardziej zaawansowane są procesy wdrożenia tych systemów w przedsiębiorstwach dużych i średnich. 89% takich firm wdrożyło Dobrą Praktykę Produkcyjną i Dobrą Praktykę Higieniczną, zaś 81% system HACCP, natomiast w grupie małych przedsiębiorstw 79% wdrożyło GHP, 76% GMP, a HACCP tylko 26% przedsiębiorstw. Bardzo duże jest zróżnicowanie stopnia wdrożenia obligatoryjnych systemów zarządzania jakością między branżami. Najbardziej proces ten jest zaawansowany w branży: cukrowniczej – 94% wdrożyło GHP i GMP, a 90% HACCP; przetwórstwa kawy i herbaty – 85% wdrożyło GHP, GMP i HACCP; piwowarskiej – 89% wdrożyło GHP i GMP oraz 71% HACCP.

### 3.1.8. Fundusze strukturalne

Niewątpliwym sukcesem polskich producentów żywności na rynku europejskim możliwym był dzięki prywatyzacji sektora przetwórczego, zmianom strukturalnym oraz modernizacji i dostosowaniu zakładów do norm i standardów weterynaryjnych i sanitarnych UE. Inwestycje współfinansowane w okresie przedczłonkowskim ze środków programów PHARE i SAPARD, a po uzyskaniu członkostwa w UE także z programów SPO „Rolnictwo...” i SPO „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw” dotyczyły większości obszarów działania firm, takich jak: poprawa bezpieczeństwa produkcji i jakości żywności; poprawa konkurencyjności produkcji; wdrażanie nowych technologii oraz innowacji w produkcji; finansowanie inwestycji z zakresu ochrony środowiska czy tworzenie nowych kanałów dystrybucji.

**Rezultat wsparcia przemysłu spożywczego środkami pomocowymi UE jest bardzo znaczący. Nakłady inwestycyjne w przemyśle spożywczym wzrosły bowiem z około 4 – 5 mld zł w okresie 2000 – 2002 do ponad 6 mld zł rocznie w latach 2003 – 2007.**

Środki programu SAPARD (ponad 1,5 mld zł) umożliwiły realizację ok. 1300 projektów inwestycyjnych, przede wszystkim w sektorze mięsny i mleczarski oraz owocowo-warzywny i rybny. Większość inwestycji (ok. 1000) związana była z dostosowaniem do wymogów sanitarnych i weterynaryjnych UE (na ten cel przeznaczono prawie 79% środków finansowych).

W ramach programu SPO „Rolnictwo...” zawarto 1155 umów na kwotę 1,9 mld zł, wykorzystując w ten sposób w pełni dostępne dla przetwórstwa spożywczego środki finansowe. Do końca lutego 2008 roku wypłacono przedsiębiorcom ponad 56% limitu dostępnych środków<sup>7</sup>. W strukturze współfinansowanych z SPO projektów najwięcej (ponad 45%) dotyczy poprawy warunków sanitarno-higienicznych produkcji, poprawy jej jakości oraz wprowadzania nowych technologii (19%). Większość środków (blisko 50%) przeznaczono w firmach na zakup i instalację maszyn i urządzeń do przetwórstwa oraz budowę lub remont i modernizację budynków (22%). W kwietniu 2008 roku w ramach programu Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) 2007 – 2013 rozpoczął się nabór wniosków do działania „Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej” adresowanego do przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego. Na jego realizację przewidziano ok. 4,3 mld zł, tj. około 7% środków całego programu.

Dotychczasowe inwestycje współfinansowane ze środków funduszy strukturalnych UE przyczyniły się do unowocześnienia zakładów przetwórczych, poprawy bezpieczeństwa i jakości produkowanej żywności oraz poprawy konkurencyjności na rynku krajowym i zagranicznym, co w efekcie **umożliwiło wzrost eksportu oraz**

**obronę rynku wewnętrznego przez krajowych producentów żywności.** Chociaż z pomocy publicznej mogła korzystać większość branż przemysłu spożywczego, jej **głównymi beneficjentami pozostają przemysł mięsny, mleczarski i owocowo-warzywny.**

### 3.1.9. Podsumowanie

Objęcie Polski Wspólną Polityką Rolną i handlową oraz udostępnienie rolnictwu i wsi funduszy strukturalnych wpłynęło na zmianę ekonomicznych uwarunkowań funkcjonowania i rozwoju przemysłu spożywczego. Łączne transfery środków publicznych (unijnych i krajowych) do gospodarki żywnościowej po wejściu do UE przekroczyły 62 mld zł<sup>8</sup>, w tym w 2007 roku 14,3 mld zł (większość płatności bezpośrednich oraz ONW za rok 2007 zostanie wypłacana dopiero w połowie 2008 roku). Tak wysokie wydatki publiczne, w połączeniu z regulacjami unijnymi w zakresie polityki rynkowej i strukturalnej, spowodowały m.in.:

- **Przyspieszenie procesu modernizacji gospodarki żywnościowej, poprawę jej konkurencyjności** zarówno na rynku wewnętrznym, jak i rynkach międzynarodowych, **poprawę jakości i bezpieczeństwa produkcji żywności oraz przyspieszenie rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów wiejskich.** Przemysł spożywczy umiejętnie wykorzystał szanse, jakie dają fundusze strukturalne. W ciągu czterech lat kilkakrotnie wzrosła liczba zakładów uprawnionych do handlu z innymi krajami UE.
- **Zwiększenie możliwości sprzedaży artykułów rolno-spożywczych na wspólnym rynku oraz wzrost możliwości ich eksportu na rynki krajów trzecich** z wykorzystaniem subwencji eksportowych. Objęcie Polski wspólną taryfą celną UE przyczyniło się do lepszej ochrony rynku wewnętrznego<sup>9</sup>.
- **Stabilizację cenową i produkcyjną** na rynkach rolno-spożywczych objętych regulacjami WPR. Działalność rolnicza, a także przetwórstwo żywności stały się bardziej przewidywalnymi obszarami prowadzenia działalności gospodarczej.
- **Znaczące wsparcie dochodów rolniczych**, głównie poprzez wprowadzenie dopłat bezpośrednich oraz płatności z tytułu ONW. Płatności te przyczyniły się także do zachowania konkurencyjności produkcji rolnej i mniejszej presji na wzrost cen zbytu surowców rolnych, pomimo przejmowania części transferów finansowych do rolnictwa przez dostawców środków produkcji.

Tak daleko idąca ingerencja w mechanizmy rynkowe niesie ze sobą również szereg skutków niekorzystnych dla gospodarki:

- **Wzrost kosztów** administrowania systemami zarządzania i kontroli na rynkach rolnych oraz w zakresie udzielanej pomocy

<sup>7</sup> Podobnie jak w programie SAPARD, większość inwestycji realizowana była w przemyśle mięsny (35% projektów), mleczarski (23%), owocowo-warzywny (21%) oraz drobiarski (11%).

<sup>8</sup> W tym przede wszystkim: płatności bezpośrednie (29 mld zł, łącznie z ONW), pomoc krajowa (14,7 mld zł), PROW 2004 – 2006 (6,9 mld zł, bez płatności ONW), Sektorowe Programy Operacyjne (5,3 mld zł), SAPARD (4,5 mld zł) oraz wydatki na realizację mechanizmów WPR na poszczególnych rynkach rolnych (4,0 mld zł).

<sup>9</sup> W przypadku niektórych produktów (np. cytrusów) niepożądanym efektem był wzrost cen importowych, a w konsekwencji kosztów ich przetwórstwa i cen detalicznych.



strukturalnej. Równolegle zwiększone wymagania jakościowe oraz sanitarno-weterynaryjne wiążą się z dodatkowymi kosztami dla podmiotów gospodarczych.

- **Zwiększenie barier wejścia na rynek rolno-spożywczy**, głównie dla nowych podmiotów, w wyniku wprowadzenia kwotowania produkcji (czy coraz ostrzejszych rygorów jakościowych, norm ochrony środowiska itp.). Kwotowanie, choć jest instrumentem porządkowania rynku, w warunkach rzeczywistych

przewag konkurencyjnych prowadzi do ograniczenia produkcji i eksportu do wysokości przyznaných limitów.

- **Oslabienie przejrzystości rachunku ekonomicznego.** Beneficjenci pomocy publicznej są uprzywilejowani w stosunku do tych podmiotów, które z niej nie korzystają. Środki publiczne są zatem formą subwencjonowania produkcji, a pośrednio także konsumpcji. Wszystkie wydatki związane z WPR w ostatecznym rozrachunku obciążają budżet, tj. wszystkich podatników.

### 3.2. Otoczenie rynkowe przemysłu spożywczego

Spożycie krajowe żywności i napojów w latach 2001 – 2005 było stabilne – rosło w tempie ok. 1 – 2% rocznie. Od połowy 2005 roku rynek przyspieszył pod wpływem rosnącej dynamiki płac i malejącego bezrobocia. Wzrasta spożycie większości dóbr żywnościowych, przy czym charakterystyczny jest stały wzrost spożycia produktów o wysokim stopniu przetworzenia, których udział będzie się systematycznie zwiększać. Od momentu wejścia do Unii Europejskiej nastąpił gwałtowny wzrost eksportu polskiej żywności, pozwalając Polsce na uzyskanie pozycji poważnego eksportera netto. Najbliższe lata powinny być okresem dalszego wzrostu handlu zagranicznego. Jednak zwiększenie dodatniego salda obrotów może okazać się utrudnione ze względu na sytuację na rynku walutowym (relację kursu złotego do euro). Wiele zależy będzie również od scenariusza kształtowania się cen żywności na światowych rynkach. Analitycy ING przewidują, że po obserwowanym ostatnio wzroście cen, w drugiej połowie 2008 roku może nastąpić osłabienie lub nawet odwrócenie trendu.

Wejście do Unii wiązało się z kilkumiesięcznym gwałtownym wzrostem cen żywności na rynku krajowym. Po okresie stabilizacji mamy do czynienia z kolejnym okresem wzrostu od wiosny 2006 r., tym razem związanym z globalnymi trendami. Wzrost cen skupu jest znacznie szybszy od wzrostu cen detalicznych, co powoduje rosnącą presję na marże producentów.

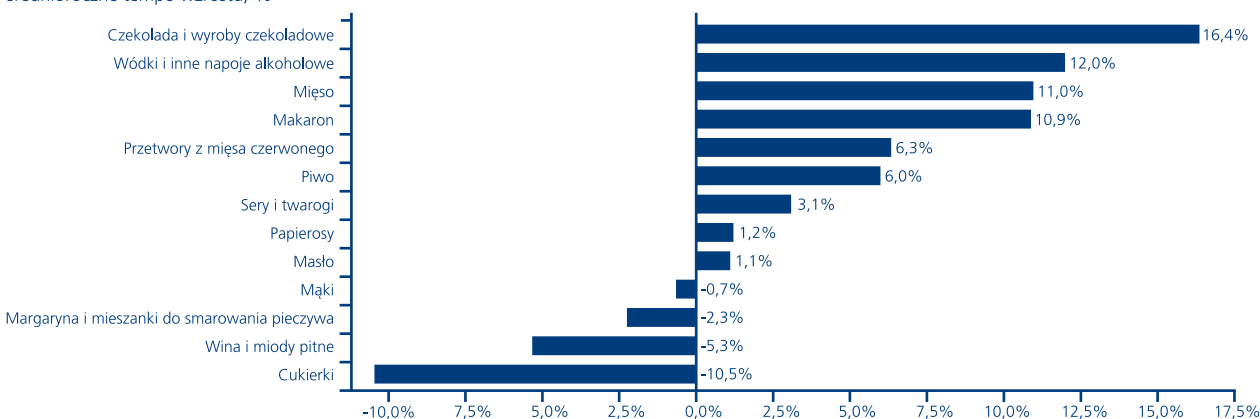
Istotne znaczenie dla polskiej gospodarki żywnościowej ma zmieniająca się struktura handlu detalicznego – rosnąca koncentracja (przy wciąż dużym rozdrobnieniu producentów w wielu sektorach) zmienia układ sił na korzyść dużych organizacji handlowych.

#### 3.2.1. Spożycie i popyt krajowy

W latach 2002 – 2007 wzrastały dostawy rynkowe większości wyrobów<sup>10</sup>. Najwięcej wzrosły dostawy czekolady i wyrobów czekoladowych. Znacząco zwiększyły się również dostawy mięsa ze zwierząt

rzeźnych i drobiowego, makaronu, wódek i innych napojów alkoholowych, przetworów mięsnych, serów dojrzewających i piwa. Obniżyły się natomiast dostawy rynkowe cukierków, win i miodów pitnych, margaryn i mieszanek do smarowania pieczywa oraz mąki pszennej i żytniej.

Wzrost dostaw rynkowych\* podstawowych grup żywności i napojów, 2002 – 2007  
średnioroczne tempo wzrostu, %



\* Definiowanych jako produkcja krajowa + import - eksport, skorygowane o zmiany stanu zapasów. Dane na rok 2007 szacowane na podstawie wyników trzech kwartałów.

Wykres 5

Źródło: Opracowanie IERIGZ-PIB na podstawie danych GUS.

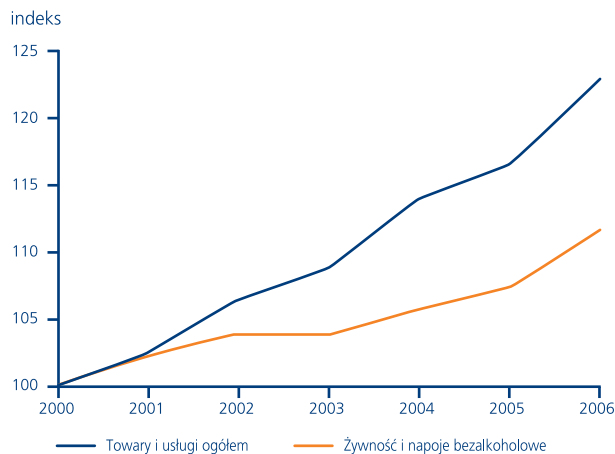
<sup>10</sup> Dostawy rynkowe są zdefiniowane jako suma produkcji krajowej i importu, pomniejszona o eksport oraz skorygowana o zmiany stanu zapasów.



Spożycie żywności i napojów bezalkoholowych z dochodów osobistych w latach 2001 – 2005 było stosunkowo stabilne; zwiększało się w tempie 1 – 2% rocznie. Dopiero **od połowy 2005 roku notuje się przyspieszenie wzrostu rynku krajowego, związane ze wzrostem dynamiki płac i emerytur i malejącą stopą bezrobocia**. Udział żywności w wydatkach ludności stale się zmniejszał – od 2003 roku nastąpiła stabilizacja tego wskaźnika na poziomie ok. 19% (według rachunków globalnych).

Od połowy 2005 roku **wzrasta spożycie większości dóbr żywnościowych**. Wskazują na to zarówno dane bilansowe, jak i badania budżetów rodzinnych. Tendencją wzrostową charakteryzuje się znów spożycie mięsa, zwłaszcza drobiowego; powróciła tendencja wzrostowa spożycia wieprzowiny i wołowiny. Spadek wykazuje spożycie mleka, cukru, ziemniaków, przetworów zbożowych (w tym zwłaszcza pieczywa). Corocznie zwiększa się konsumpcja piwa, a także wódek i innych napojów alkoholowych.

#### Dynamika spożycia indywidualnego w sektorze gospodarstw domowych, 2000 – 2006



Wykres 6

Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie danych GUS.

#### Spożycie podstawowych artykułów żywnościowych na 1 mieszkańca, 2001 – 2007 według danych bilansowych

Wyszczególnienie	Jedn. miary	2001	2003	2005	2006	2007*
Mięso i podroby (łącznie z przetworami)	kg	66,6	72,1	71,2	74,3	76,0
w tym: mięso	kg	62,5	67,7	66,8	70,0	71,3
w tym: drób	kg	17,0	19,7	23,4	23,7	24,0
wieprzowina	kg	38,2	41,2	39,0	41,4	42,0
wołowina	kg	5,5	5,8	3,9	4,5	4,5
Ryby i przetwory**	kg	12,3	11,0	11,3	12,1	12,6
Mleko krowie	l	187	181	173	176	176
Jaja	szt.	198	214	215	214	213
Tłuszcze jadalne	kg	29,5	29,2	30,6	30,4	30,5
w tym: roślinne	kg	18,5	17,6	19,8	20,0	20,2
zwierzęce	kg	6,7	6,9	6,6	6,1	6,0
masło	kg	4,3	4,7	4,2	4,3	4,3
Cukier	kg	41,2	40,5	40,1	35,3	33,0
Przetwory zbożowe***	kg	121	120	119	117	115
Ziemniaki***	kg	131	130	126	121	121
Warzywa	kg	122	110	110	109	110-112
Owoce	kg	57,7	54,5	54,1	54,4	50-52
Wódki, likiery i inne napoje alkoholowe	l	1,7	2,4	2,5	2,7	3,0
Wina i miody	l	10,6	11,3	8,6	9,1	8,8
Piwo	l	66,5	74,6	80,7	90,8	93,9
Papierosy	tys. szt.	1,96	1,92	1,97	2,00	2,11

\* Szacunek IERiGŻ-PIB.  
 \*\* W wadze żywej.  
 \*\*\* Dane dotyczą lat gospodarczych.

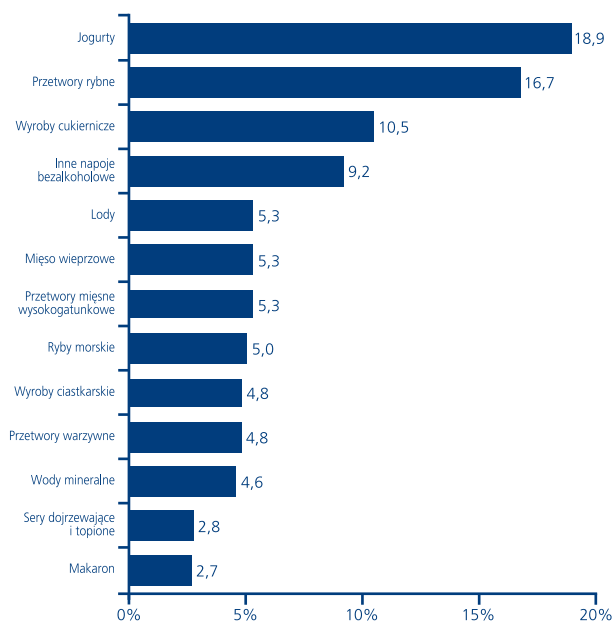
Tabela 1

Źródło: Rocznik Statystyczny GUS 2007, Popyt na żywność. Stan i perspektywy, nr 8, MRiRW, ARR, IERiGŻ-PIB, Analizy Rynkowe 2007.



Cechą rynku żywnościowego jest stały **wzrost spożycia produktów o wysokim stopniu przetworzenia**. W 2007 r. wysokie wskaźniki wzrostu osiągnęło spożycie takich artykułów jak: jogurty, przetwory rybne, wyroby cukiernicze, inne napoje bezalkoholowe, wysokogatunkowe przetwory mięsne, wyroby ciastkarskie. Są to produkty, które charakteryzuje również wysoka elastyczność dochodowa popytu, co świadczy o dobrych perspektywach wzrostu w świetle zwiększających się dochodów gospodarstw domowych<sup>11</sup>. Elastyczność popytu na podstawowe artykuły żywnościowe (np. mięso, mleko, warzywa) jest natomiast niska (około 0,2), a w przypadku niektórych produktów ma wartość ujemną (np. ziemniaki, mleko pełne o zawartości tłuszczu powyżej 3,2%). Spożycie tych artykułów jest stabilne lub też ma tendencję spadkową.

#### Produkty żywnościowe o największym wzroście spożycia w roku 2007 %



Wykres 7 Źródło: Opracowanie IERIGŻ-PIB na podstawie badań budżetów rodzinnych.

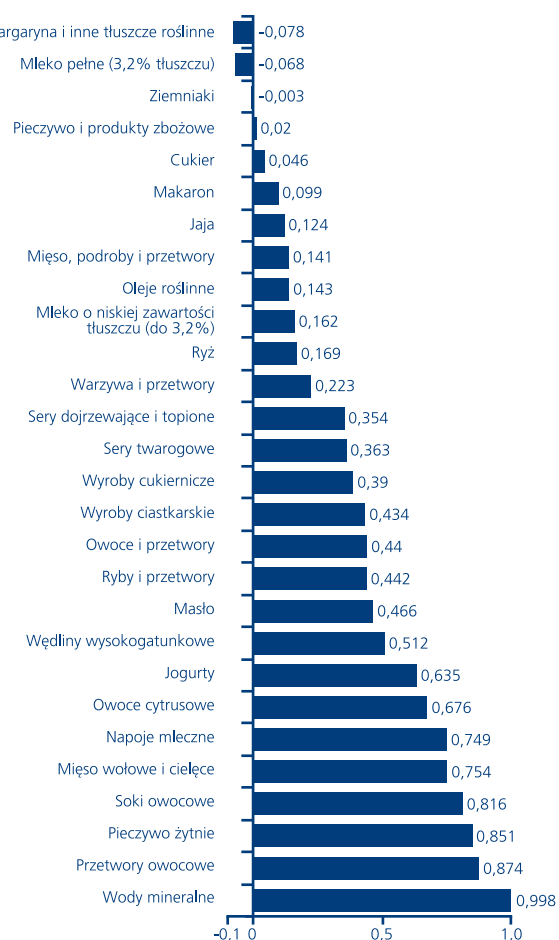
W polskim modelu konsumpcji dominuje żywienie domowe: udział spożycia w placówkach gastronomicznych wzrasta, ale wciąż jest on niewielki (ok. 6%).

Stale zmniejsza się udział samozaopatrzenia w spożyciu żywności (z 8% w 2001 do 6% w 2007). Bardzo wysoki jest nadal udział samozaopatrzenia w gospodarstwach rolników (34%), szczególnie w spożyciu ziemniaków, mleka, jaj, warzyw i owoców.

Przenikanie europejskich i pozaeuropejskich wzorców konsumpcji dotyczy głównie upowszechniania się żywności typu fast food, wyrobów ciastkarskich i cukierniczych<sup>12</sup>. Dane o wielkości spożycia

nie potwierdzają przestawienia się Polaków na zalecaną zdrową dietę, zbliżoną do śródziemnomorskiej. Wzrasta co prawda spożycie tłuszczów roślinnych, drobiu, a ostatnio także ryb i przetworów rybnych, lecz nadal bardzo małe jest spożycie owoców i warzyw, a stale obniża się konsumpcja mleka.

#### Współczynniki dochodowej elastyczności popytu na produkty żywnościowe w gospodarstwach domowych, 2006



Wykres 8 Źródło: Obliczenia dr M. Kwasek, IERIGŻ-PIB.

### 3.2.2. Handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi

W latach 90. wzrost polskiego importu rolno-spożywczego był szybszy niż eksportu, co doprowadziło do powstania deficytu handlowego, utrzymującego się od roku 1993 do 2003. Był on spowodowany przede wszystkim niewielkim stopniem liberalizacji handlu artykułami rolno-spożywczymi w okresie stowarzyszenia z Unią Europejską<sup>13</sup>. Dodatkowo sytuację pogorszył kryzys rosyjski, skutkujący spadkiem eksportu na rynki wschodnie z 1,5 mld USD w 1997 roku do 600 mln USD w 1999 roku<sup>14</sup>.

<sup>11</sup> Wyjątkowo w 2007 roku odnotowano spadek spożycia napojów mlecznych oraz soków owocowych, warzywnych i mieszanych, mimo że charakteryzuje je wysoka elastyczność spożycia.  
<sup>12</sup> Por. M. Kwasek, *Analiza spożycia żywności w Polsce w aspekcie zaleceń żywieniowych*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2007, nr 4, s. 28 – 45, oraz B. Gulbicka, M. Kwasek, *Wpływ globalizacji na wyżywienie ludności w Polsce*, Seria Program Wieloletni, Raport nr 75, IERIGŻ-PIB, Warszawa 2007.  
<sup>13</sup> Na mocy Układu o Stowarzyszeniu obie strony zachowały niezmienny poziom ochrony rynków wewnętrznych. Liberalizacja polegała na nielicznych odstępstwach od ogólnie obowiązujących zasad, których działanie często dodatkowo ograniczały kontyngenty.  
<sup>14</sup> Dodatkowym, choć mniej istotnym czynnikiem był też zakaz eksportu artykułów mleczarskich na rynki państw UE po kontroli przeprowadzonej przez służby weterynaryjne UE. Po kontroli tej stwierdzono, że w Polsce produkuje się artykuły mleczarskie w warunkach nieodpowiadających standardom sanitarnym i weterynaryjnym UE.

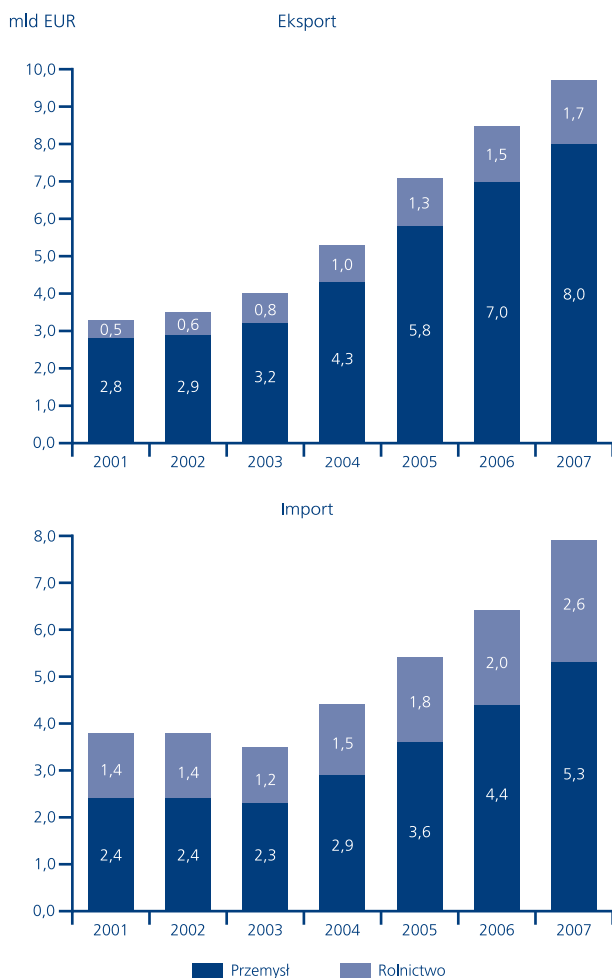


Konsekwencją takiego rozwoju sytuacji był spadek udziału eksportu rolno-spożywczego w handlu zagranicznym Polski z 15,2% w 1992 roku do 8,0% w 2002 roku, a importu z 12,1% do 6,5%.

Sytuacja uległa radykalnej zmianie z dniem członkostwa. Pierwsze lata były okresem niezwykle szybkiego wzrostu handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi, zarówno importu, jak i eksportu. **W bardzo krótkim czasie Polska z importera netto artykułów rolno-spożywczych przekształciła się w poważnego eksportera netto**<sup>15</sup>.

Oslabienie tempa wzrostu eksportu nastąpiło dopiero w 2007 roku. Nieznaczne obniżenie dodatniego salda obrotów należy przypisać przede wszystkim znacznie większemu niż w latach poprzednich wzrostowi importu rolno-spożywczego, szczególnie produktów rolnictwa.

#### Handel zagraniczny artykułami rolnymi i przemysłu rolno-spożywczego, 2001 – 2007



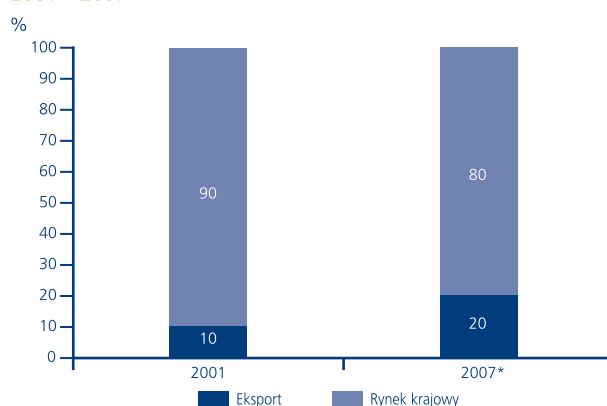
Uwaga: Dane za lata 2001 i 2002 przeliczono ze złotych na euro średnimi rocznymi kursami Narodowego Banku Polskiego.

Źródło: Opracowanie IERIGZ-PIB na podstawie danych Centrum Analitycznego Administracji Celnej.

Wykres 9

**Wzrost popytu eksportowego ma w ostatnich kilku latach poważny wpływ na rozwój przemysłu spożywczego. Udział eksportu w produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego jest coraz wyższy;** w ciągu siedmiu lat wzrósł dwukrotnie (o blisko 10 punktów procentowych), co świadczy o coraz większym znaczeniu rynków zagranicznych<sup>16</sup>.

#### Udział eksportu w produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego, 2001 – 2007



\* Dane wstępne.

Wykres 10

Źródło: GUS

Państwa Europy Zachodniej są od wielu lat ważnym rynkiem zbytu polskich artykułów rolno-spożywczych. W latach dziewięćdziesiątych i w latach bezpośrednio poprzedzających członkostwo udział tzw. starych państw członkowskich (UE-15) w polskim eksporcie rolno-spożywczym wynosił blisko 50%. Po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej nastąpił dalszy wzrost udziału starych państw członkowskich do blisko 60%, a także państw, które 1 maja 2004 roku zostały członkami UE. **W 2007 roku udział państw UE w eksporcie rolno-spożywczym przekroczył 80%.**

#### Udział poszczególnych grup krajów w eksporcie artykułów rolno-spożywczych, 2001 – 2007

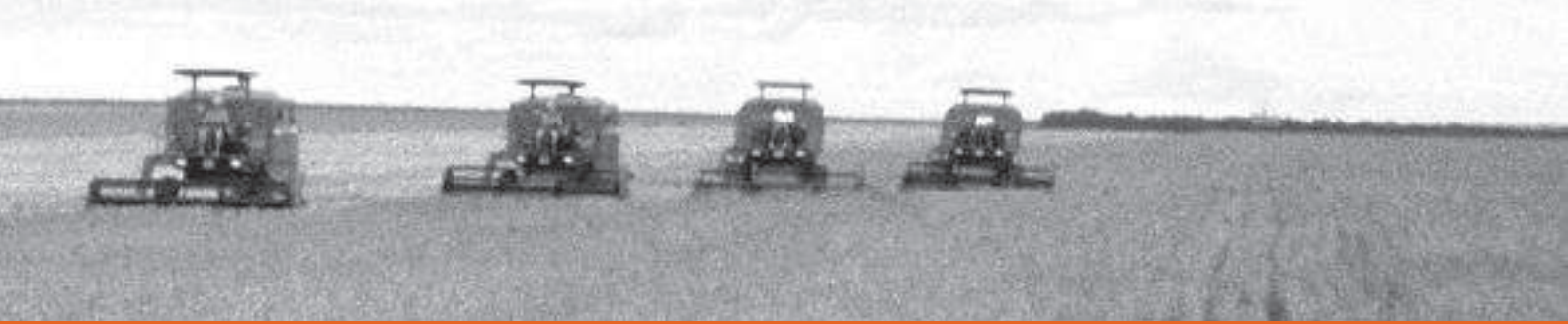


Źródło: Raport handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy, IERIGZ-PIB, Warszawa, różne lata.

Wykres 11

<sup>15</sup> Średnie roczne saldo dodatnie w okresie 2005 – 2007 wyniosło 1,8 mld euro. Ta radykalna zmiana jest wynikiem wzrostu dodatniego salda obrotów produktami przemysłu spożywczego z średnio 0,6 mld euro rocznie w okresie 2001 – 2003 do blisko 2,5 mld rocznie w latach 2005 – 2007. Natomiast ujemne saldo obrotów produktami rolnictwa pozostało na niezmiennym poziomie około 650 mln euro rocznie.

<sup>16</sup> W okresie 2002 – 2007 średnia roczna wartość produkcji sprzedanej była o około 20 mld zł, a średnia wartość eksportu o około 10 mld zł wyższa niż w 2001 roku. Udział eksportu we wzroście efektywnego popytu na produkty przemysłu spożywczego wynosił więc w latach 2001 – 2007 ponad 50%.

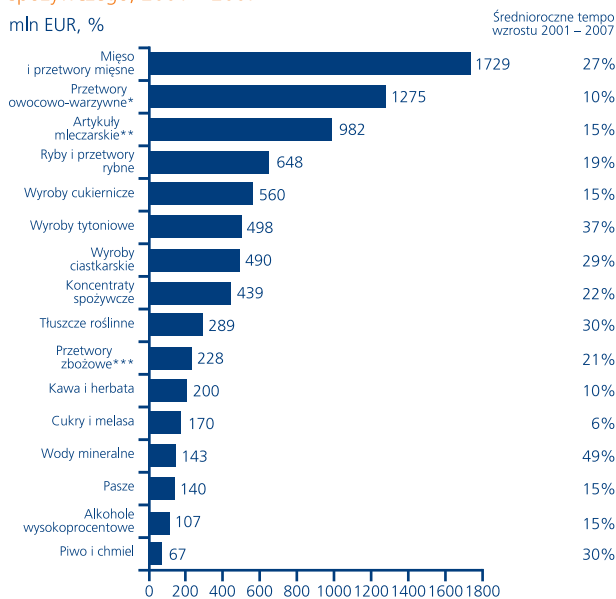


Drugim ważnym dla polskiego eksportu rolno-spożywczego rynkiem są państwa Wspólnoty Niepodległych Państw, z których najważniejszymi są Rosja, a następnie Ukraina i Białoruś. Jednak jego rola w strukturze naszego eksportu systematycznie maleje. Jest to rynek bardzo kapryśny, a możliwości zbytu zależą nie tylko od aktualnej sytuacji ekonomicznej, ale również politycznej. Dobrą ilustracją tej zależności jest wprowadzony przez Rosję w 2004 zakaz importu polskiego mięsa oraz produktów roślinnych, zniesiony dopiero na przełomie roku 2007 i 2008<sup>17</sup>. Pierwsze efekty zniesienia embarga mogą być widoczne dopiero w drugiej połowie 2008 roku.

Pozostałe rynki mają znikome znaczenie dla polskiego eksportu rolno-spożywczego. Wynika stąd, że **Polska ogranicza swe zainteresowania do rynku europejskiego. Jest to niewątpliwie rynek bardzo pojemny, ale możliwości lokowania na nim polskich artykułów rolno-spożywczych nie są nieograniczone.** Na przykład dalszy wzrost produkcji wieprzowiny wymaga już obecnie poszukiwania możliwości jej eksportu na rynki pozazachodnie, co wiąże się z wieloma problemami (związanymi z transportem i dostosowaniem do odmiennych wymagań odbiorców).

W latach 2001 – 2007 nastąpił wzrost eksportu wszystkich produktów przemysłu spożywczego. Na pierwszych trzech miejscach pod względem wartości eksportu w 2007 roku znajdowały się zwią-

#### Wielkość i dynamika eksportu wybranych artykułów przemysłu spożywczego, 2001 – 2007



\* Z sokami i napojami owocowo-warzywnymi.

\*\* Z lodami.

\*\*\* Z produktami przetworzonymi (pozycje CN 1901 – 1904).

Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie danych Centrum Analitycznego Administracji Celnej.

Wykres 12

zane z krajowym rolnictwem **przemysł: mięsny, mleczarski i owocowo-warzywny**. Wysokie i rosące z roku na rok dodatnie salda obrotów z zagranicą tych trzech branż świadczą, że nieunikniona po wejściu do Unii Europejskiej utrata części krajowych rynków została z nadwyżką zrekomensowana wzrostem sprzedaży na jednolitym rynku europejskim. **Otwarcie rynków przyczyniło się zatem do wzrostu popytu na produkty polskiego rolnictwa** – zwierzęta rzeźne, mleko oraz owoce i warzywa. Jednym z efektów jest poprawa sytuacji dochodowej rolników po wejściu Polski do Unii Europejskiej.

Szybko rósł również eksport w przemysłach: rybnym, olejarskim i tytoniowym, które przetwarzały przede wszystkim importowane surowce rolnicze. Przemysł rybny, wobec ograniczonej krajowej podaży ryb, zwłaszcza morskich, nie ma alternatywy. Jest to przemysł, który wobec ograniczonego popytu w kraju z powodzeniem na dużą skalę eksportuje przetwory wytworzone z importowanych surowców. Import surowców przemysłu olejarskiego (nasion oleistych) jest importem koniecznym, gdyż jedyną uprawianą w Polsce na dużą skalę rośliną oleistą jest rzepak. Przedmiotem eksportu jest więc olej rzepakowy i śruta rzepakowa. Natomiast równocześnie przemysł paszowy importuje duże ilości śruty sojowej, podstawowego surowca do produkcji pasz.

Przemysł tytoniowy, będący własnością koncernów międzynarodowych, produkuje obecnie papierosy według jednolitych receptur z importowanego tytoniu. Niemal sześciokrotny wzrost ich eksportu w okresie 2001 – 2007 wynika z dążenia do pełnego wykorzystania możliwości produkcyjnych i nie powoduje wzrostu powierzchni upraw tytoniu w Polsce.

W analizowanym okresie **wzrósł eksport artykułów wtórnego przetwórstwa**. Szczególnie dynamiczny był wzrost eksportu wyrobów ciastkarskich i cukierniczych oraz koncentratów spożywczych. Asortymenty te stanowią coraz poważniejsze pozycje w eksporcie przemysłu spożywczego. Zwiększył się także wywóz wód mineralnych, a także przetworzonej i konfekcjonowanej kawy i herbaty.

**Najbliższe lata powinny być okresem dalszego wzrostu handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi, przy równoczesnym wzroście eksportu i importu.** Możliwe jest dalsze zwiększanie dodatniego salda obrotów. Jednakże obecnie trudno przewidzieć, jak będą się kształtowały w średnim okresie niektóre czynniki, wywierające silny wpływ na polski handel rolno-spożywczy. Pierwszym z nich jest kurs walutowy złoty – euro. **Coraz silniejszy złoty zmniejsza opłacalność eksportu, w tym rolno-spożywczego, a zwiększa opłacalność importu.** Wprawdzie rosący eksport i coraz wyższe dodatnie salda obrotów handlowych świadczą o utrzymującej się opłacalności eksportu rolno-spożyw-

<sup>17</sup> Przy dobrej woli obu stron zastrzeżenia techniczne związane z przypadkami nieprzestrzegania przepisów przez polskie zakłady można było uzgodnić w ciągu kilku miesięcy.

czego, ale można założyć, że przynajmniej część eksportowanych asortymentów znajduje się blisko granicy opłacalności.

Rosnącą siłą złotego mogą rekompensować wyższe ceny w obrotach z zagranicą. **Wzrost cen artykułów rolnych na rynkach międzynarodowych może spowodować poprawę opłacalności eksportu większości artykułów rolno-spożywczych.**

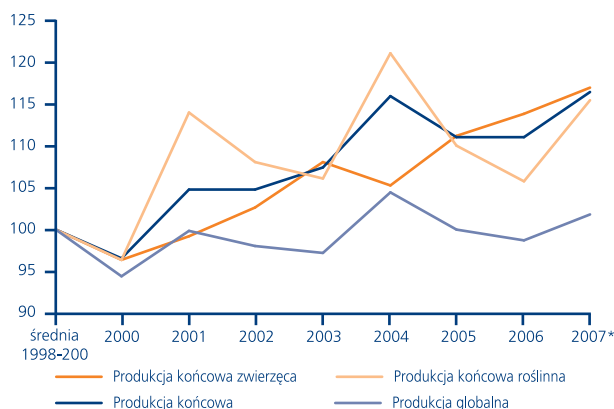
Trudno jednak obecnie ocenić, czy wzrost cen jest zjawiskiem chwilowym, czy też będzie miał charakter względnie trwały<sup>18</sup>, a ponadto, jak będą się kształtowały relacje cenowe między różnymi produktami, w tym przede wszystkim między paszami a artykułami zwierzęcymi. Wzrost cen importowanych komponentów paszowych może spowodować nieopłacalność eksportu wieprzowiny i mięsa drobiu.

Nie wiadomo również, kiedy zakończą się wielostronne negocjacje handlowe w ramach Światowej Organizacji Handlu (tzw. Runda Doha) i jak wpłyną na sytuację na rynkach rolnych, zarówno światowych, jak i UE. Kluczowa dla sytuacji na rynkach rolnych UE jest kwestia dostępu do nich krajów nie będących członkami Wspólnoty. Jest bowiem niemal pewne, że przy nieograniczonym dostępie do rynków UE rolnicy europejscy, w tym również polscy, przegrają konkurencję cenową z rolnikami z państw pozaeuropejskich.

### 3.2.3. Produkcja i podaż surowców rolnych

**W ostatnich latach nie zmieniły się tendencje rozwojowe polskiego rolnictwa. Cechuje je powolny wzrost produkcji globalnej, średnio w tempie 0,8% rocznie, przy czym szybszy i bardziej stabilny jest rozwój produkcji zwierzęcej.** W ostatnim dziesięcioleciu<sup>19</sup> globalna produkcja roślinna zwiększała się w tempie tylko ok. 0,1%, a zwierzęca 1,5% rocznie. Z innych cech rozwoju rolnictwa na podkreślenie zasługuje:

**Dynamika produkcji rolnictwa, 2000 – 2007**  
indeks (średnia 1998 – 2000 = 100)



\* Dane szacunkowe.

Wykres 13

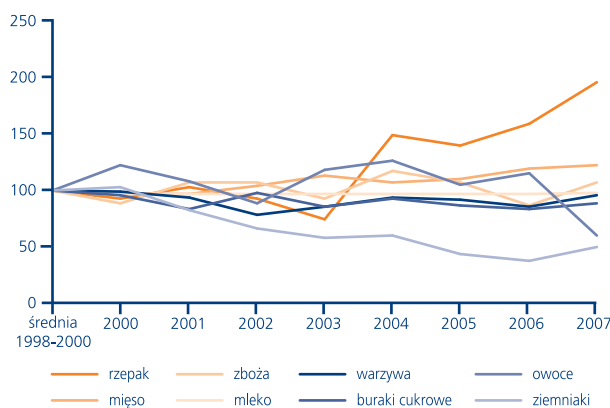
Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie danych GUS.

- szybszy wzrost produkcji końcowej i towarowej niż globalnej, co oznacza obniżenie zużycia wewnętrznego rolnictwa, a tym samym wzrost towarowości<sup>20</sup> i zwiększenie podaży, nawet w latach, w których nie było wzrostu produkcji globalnej;
- duża zmienność produkcji, szczególnie roślinnej, wynikająca z silnej zależności sektora od warunków pogodowych.

Po wejściu do UE utrzymana została słaba tendencja wzrostowa produkcji rolnej i nastąpiło dalsze obniżanie zużycia wewnętrznego. Równocześnie zwiększyła się zmienność produkcji roślinnej, a zmniejszyła się zmienność produkcji zwierzęcej.

Sytuacja produkcyjno-podażowa była zróżnicowana w głównych działach produkcji rolnej. Jedynym działem produkcji roślinnej o wysokiej dynamice wzrostu był sektor rzepakowy. Pod wpływem rosnącego zapotrzebowania producentów biopaliw krajowa podaż rzepaku w 2007 roku była dwukrotnie większa niż w latach 2000 – 2003. W tym okresie utrzymała się także powolna tendencja wzrostowa produkcji zbóż, warzyw i owoców. Zbiory tych ziemiopłodów po wejściu do UE były o 5 – 8% wyższe niż przed 2004 rokiem. Ich produkcję cechuje duża zmienność. Wśród produktów roślinnych silne tendencje spadkowe utrzymują się w produkcji ziemniaków, ale ich podaż do przetwórstwa spożywczego obniża się poniżej zapotrzebowania tylko w latach nieurodzaju. Spadek produkcji ziemniaków wywołuje głównie redukcję ich zużycia na cele paszowe. Po wejściu do UE obniżyła się także produkcja buraków cukrowych, co głównie jest skutkiem reformy rynku cukru i poprawy skuteczności systemu kwotowania produkcji tego wyrobu.

**Dynamika produkcji głównych produktów rolnictwa, 2000 – 2007**  
indeks (1998 – 2000 = 100)



Wykres 14

Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie danych GUS.

Szybciej i bardziej równomiernie rozwija się produkcja głównych surowców pochodzenia zwierzęcego. W tej części rolnictwa wystąpiły bowiem następujące zjawiska:

<sup>18</sup> W opinii analityków ING są duże szanse na to, że trend wzrostowy ulegnie osłabieniu lub nawet odwróceniu w drugiej połowie 2008 roku.

<sup>19</sup> W latach 1997 – 2007.

<sup>20</sup> Udział produkcji towarowej wzrósł pomiędzy rokiem 2000 a 2006 z 60% do 70%.

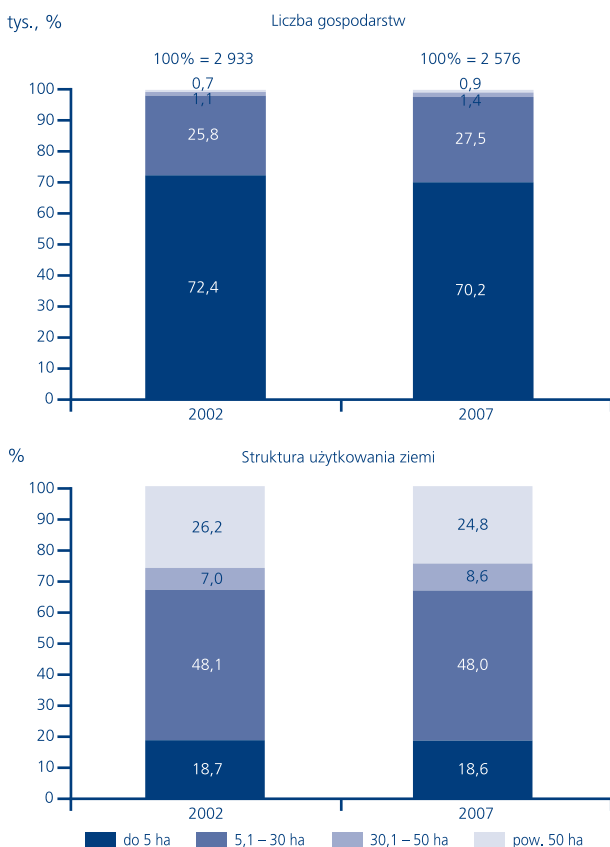


- kontynuowany jest szybki wzrost produkcji drobiarstwa; w 2007 roku produkcja mięsa drobiowego była o 50% wyższa niż przed wejściem do UE, a produkcja jaj przekroczyła ten stan o ponad 15%;
- po wejściu do UE przewyższona została spadkowa tendencja produkcji bydła rzeźnego; w 2007 roku była ona już o ponad 25% wyższa od najniższego poziomu z 2002 roku i o 16% wyższa od średniego stanu z lat 2000 – 2003;
- utrzymuje się wysoki poziom produkcji mięsa wieprzowego, ale przy bardzo słabej tendencji wzrostowej i zmienności kształtowanej przez cykle świńskie, mniejszej niż przed wejściem do UE;
- trwa względna stabilizacja produkcji mleka, kwotowanie której blokuje wszelkie tendencje wzrostowe.

### 3.2.4. Zmiany strukturalne rolnictwa

Wejście do UE nie przyspieszyło procesów koncentracji i przemian struktury agrarnej rolnictwa. Wprawdzie zmniejsza się liczba gospodarstw rolnych, szczególnie małych i średnich, ale stabilna jest struktura użytkowania ziemi. Wciąż prawie 70% ziemi jest w posiadaniu

Liczebność gospodarstw rolnych i struktura użytkowania ziemi, 2002 – 2007



Wykres 15

Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie danych GUS.

małych i średnich gospodarstw<sup>21</sup>. Struktury tej nie zmienia szybki wzrost liczby dużych gospodarstw (ponad 30 ha), które stanowią tylko nieco ponad 2% całej zbiorowości i dysponują niewiele ponad 30% zasobów ziemi.

Głównymi czynnikami hamującymi przemiany agrarne polskiego rolnictwa są stały wzrost cen ziemi i poprawa sytuacji dochodowej rolników, osiągnięte głównie w wyniku rosnących dopłat bezpośrednich. W latach 2003 – 2007 ceny ziemi wzrosły ponad dwukrotnie. Dochody rolnictwa, mierzone tzw. dochodem mieszanym, były w 2006 roku wyższe o 135% niż w 2003 roku, a w 2007 roku wzrosły o dalsze 25%.

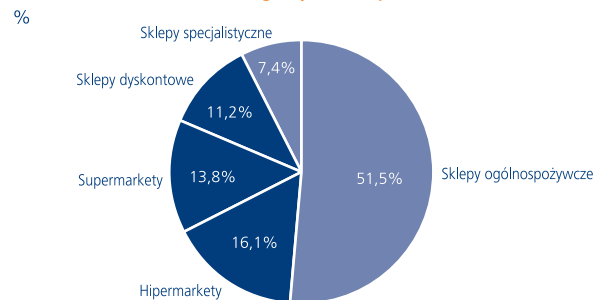
Zjawiska te nie zahamowały natomiast zmiany struktur produkcyjnych, o czym świadczy malejąca liczba producentów (dostawców) poszczególnych produktów<sup>22</sup>. Oznacza to, że zwiększa się przeciętna partia dostaw do zakładów przetwórczych.

**Poziom koncentracji produkcji i podaży produktów polskiego rolnictwa jest jednak wciąż kilkakrotnie niższy w krajach Europy Zachodniej.** Skutków tego stanu nie łagodzą słabo rozwinięte i nieliczne grupy producenckie.

### 3.2.5. Zmiany struktury handlu produktami spożywczymi

Szybciej zmieniała się struktura kanałów dystrybucji żywności. Zmiany te polegały na **koncentracji sprzedaży w dużych placówkach handlowych**. Dotychczas udział dużych i nowoczesnych sieci handlowych, do których zalicza się hiper- i supermarkety oraz sklepy dyskontowe, w handlu żywnością i napojami zwiększał się o ok. 3 – 4 punkty procentowe rocznie. Pod koniec lat dziewięćdziesiątych wynosił on tylko 18%, a w połowie bieżącej dekady zwiększył się do 40%. W 2007 na nowoczesne formaty przypadają 41% obrotów żywnością, co oznacza spowolnienie procesów koncentracji handlu detalicznego. **Jednak porównanie wskaźników koncentracji w Polsce i w innych krajach europejskich sugeruje, że proces ten będzie postępował.**

Struktura handlu detalicznego żywnością, 2007



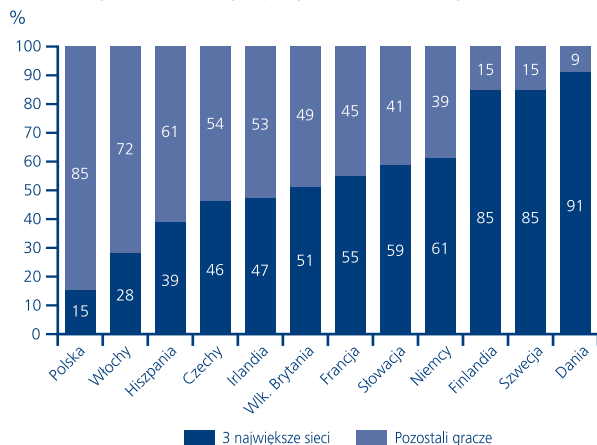
Wykres 16

Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie danych Euromonitor International.

<sup>21</sup> O powierzchni do 30 ha. Z tego blisko 50% przypada na gospodarstwa o powierzchni do 15 ha.

<sup>22</sup> Na przykład w latach 2003 – 2007: liczba plantatorów buraków cukrowych zmalała o 35% (do 60 tys.); liczba hodowców trzody zmniejszyła się o 12,5% (do 664 tys.), a udział gospodarstw mających stada liczące ponad 50 szt. świń w pogłowie trzody zwiększył się z 60% do 66%; liczba dostawców hurtowych mleka zmniejszyła o 33% (do 225 tys.); liczba gospodarstw prowadzących chów bydła zmniejszyła się z 935 tys. do 718 tys., a udział w pogłowie bydła gospodarstw mających ponad 10 sztuk zwiększył się z 59% do 72%.

### Udział w rynku trzech największych sieci detalicznych, 2006



Wykres 17

Źródło: Nielsen, ShopperTrends 2007  
(w: Rynek Spożywczy wrzesień/październik 2007).

Na naszym rynku działa większość europejskich grup kapitałowych specjalizujących się w handlu detalicznym produktami spożywczymi. Sieci te pełnią coraz większą rolę w eksporcie polskiej żywności do innych krajów UE. Z drugiej strony rozwijają sprzedaż żywności własnych marek, konkurencyjnych dla marek lokalnych producentów. Rozwój dużych sieci handlowych oraz zachodzący na rynku proces konsolidacji stwarza zarówno dodatkowe szanse rozwoju polskiego przemysłu spożywczego, jak i zagrożenia. Szczególnie istotny jest fakt, że **zmienia się układ sił w łańcuchu marketingowym handlu żywnością**, w którym główną siłą i integratorem nie są już firmy przetwórcze, lecz duże organizacje handlowe. Rosnące znaczenie dużych sieci detalicznych powoduje, że **maleje siła przetargowa producentów**, którzy muszą akceptować coraz wyższe koszty współpracy. Powolne tempo konsolidacji w większości branż przemysłu spożywczego sprawia, że ta dysproporcja pogłębia się.

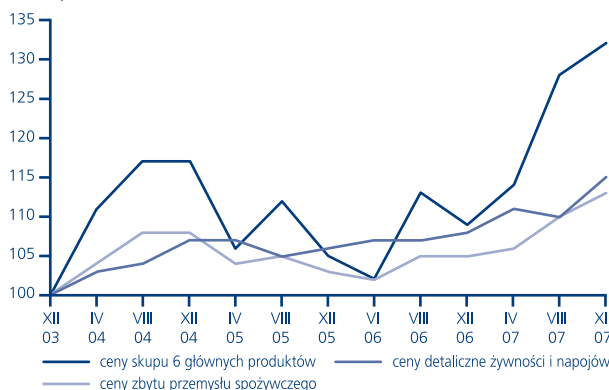
### 3.2.6. Rozwój cen na rynku rolno-spożywczym

W latach poprzedzających wejście do UE notowano w Polsce niską inflację oraz względną stabilizację cen produktów rolno-spożywczych. W latach 2001 – 2003 średnia inflacja wynosiła ok. 3% rocznie, ceny żywności (detaliczne i producenta) zwiększały się w tempie ok. 1% rocznie, a ceny rolne (skupu) nawet się obniżały. Sytuacja ta zmieniła się bezpośrednio po wejściu do UE. W ciągu kilku miesięcy 2004 roku ceny rolne wzrosły średnio o 17%, ceny producenta żywności (przetwórcy) o 8%, a detaliczne o 7%. Po tych szokowych podwyżkach, przez następne dwa lata (do wiosny 2006 roku) miała miejsce stabilizacja cen żywności (producenta i detalicznych), przy równoczesnym obniżeniu i wciąż dużych wahaniami cen rolnych. Ta stabilizacja skończyła się w 2006 roku. **Od dwóch lat notujemy znów szybki wzrost cen produktów rolno-**

**-spożywczych:** cen skupu o ok. 20%, a cen przetwórcy i konsumenta o 7 – 8%. Są to wzrosty wywołane globalnymi zjawiskami, a nie zmianą krajowych relacji podaży i popytu.

### Rozwój cen na rynku rolno-spożywczym, 2003 – 2007

indeks, XII 2003 = 100



Wykres 18

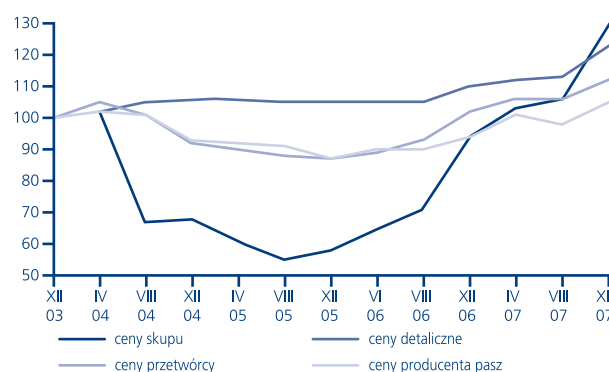
Źródło: Opracowanie IERIGZ-PIB na podstawie danych GUS.

Rozwój cen był różny na poszczególnych głównych rynkach produktów rolno-spożywczych. Mają one tylko jedną wspólną cechę: **wahania cen przetwórcy i cen detalicznych są kilkakrotnie mniejsze niż cen rolnych**. Główne rynki charakteryzują się następującymi zmianami cen:

- Na **rynku zbóż i produktów przetwórstwa zbóż** nastąpił gwałtowny spadek cen skupu w pierwszym roku po wejściu do UE<sup>23</sup>. Te niskie ceny zbóż utrzymały się przez dwa sezony. W tym okresie niskie były także ceny przetwórcy zbóż i ceny producenta pasz, a detaliczne ceny przetworów zbożowych ustabilizowały się na poziomie o 5% wyższym niż w końcu 2003 roku. Sytuacja ta gwałtownie się zmieniła w ostatnich dwóch sezonach. Pod wpływem rynku światowego ceny zbóż w Polsce wzrosły dwukrotnie, a detaliczne i przetwórcy o ok. 15%.

### Rozwój cen na rynku zbóż, 2003 – 2007

indeks, XII 2003 = 100

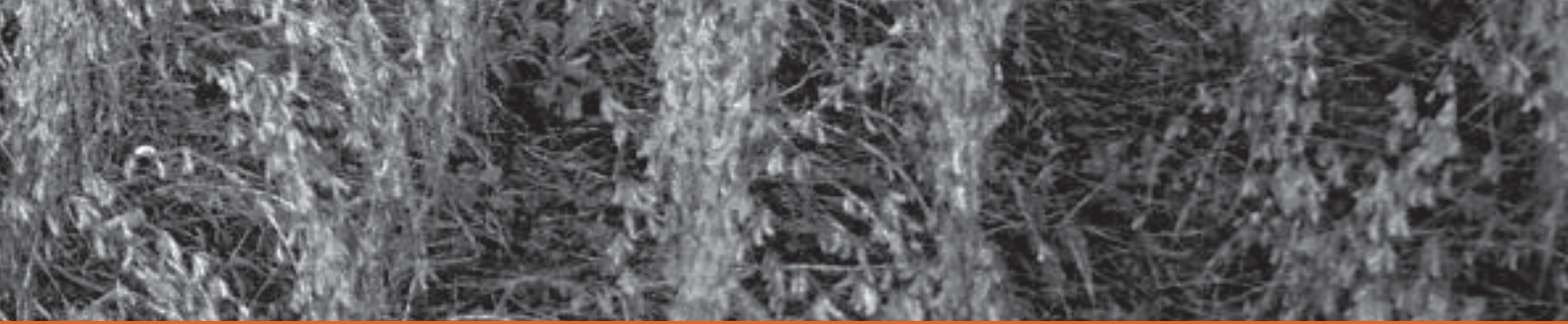


Wykres 19

Źródło: Opracowanie IERIGZ-PIB na podstawie danych GUS.

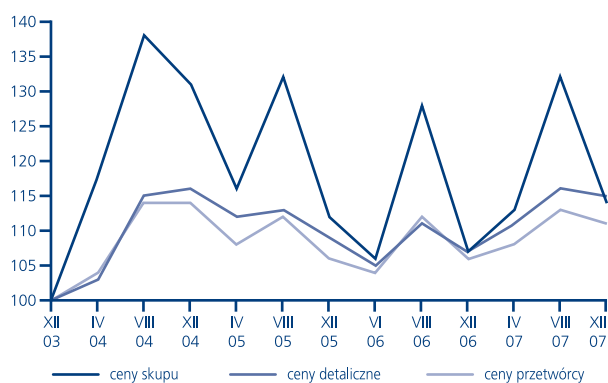
<sup>23</sup> Wynikał on zarówno ze zmienionego systemu interwencji na rynku zbóż, jak i z bardzo wysokich zbiorów w 2004 roku.





- **Rynek mięsa** cechują przede wszystkim silne wahania cen skupu żywca, które wpływają także na zmienność cen przetwórcy i cen detalicznych. Na tym rynku ceny znacząco wzrosły w pierwszych miesiącach po wejściu do UE: skupu żywca o ponad 30%, a przetwórcy i detaliczne o ok. 15%. W następnych dwóch latach przeciętny poziom tych cen nieco się obniżył, a ich obecny poziom jest podobny jak w 2004 roku.

Rozwój cen na rynku mięsa, 2003 – 2007  
indeks, XII 2003 = 100

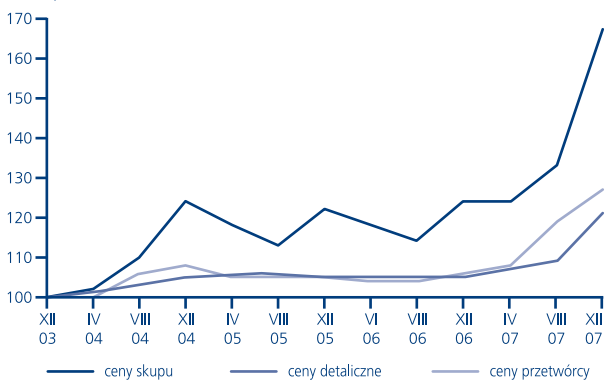


Wykres 20

Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie danych GUS.

- Na **rynku mleka** duże zwwyżki cen notowano w pierwszych miesiącach po wejściu do UE: skupu mleka o ok. 20%, przetwórcy o 6 – 8%, a detalicznych o 5 – 6%. Na tym poziomie ceny utrzymały się do końca 2006 roku, ale w 2007 roku znów nastąpił gwałtowny wzrost cen: skupu mleka o ok. 25%, przetwórców prawie o 20%, a detalicznych o 15%. Po tych zwwyżkach ceny mleka i przetworów, głównie pod wpływem rynku światowego, są wyraźnie wyższe niż w latach poprzednich.

Rozwój cen na rynku mleka i przetworów, 2003 – 2007  
indeks, XII 2003 = 100



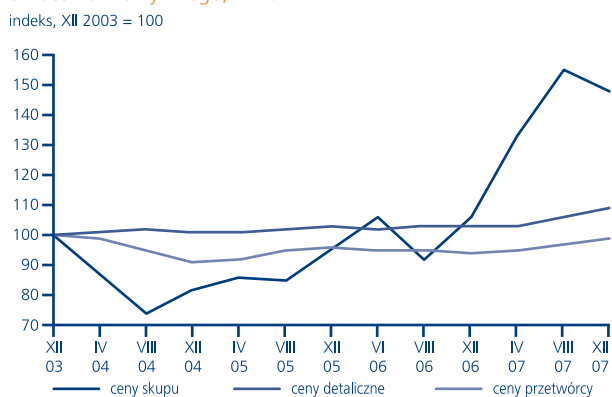
Wykres 21

Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie danych GUS.

- Ceny na **rynku produktów przetwórstwa owoców, warzyw i ziemniaków** były pod wpływem niskich cen skupu w 2004

i 2005 roku, co sprzyjało względnej stabilizacji cen przetwórcy i cen detalicznych przetworów. Stanu tego nie zmienił istotny wzrost cen skupu w 2007 roku, wynikający głównie z klęski nieurodzaju owoców. Zjawisko to, z powodu silnych powiązań z rynkami zagranicznymi, nie wywołało dotychczas istotnych zwwyżek cen przetworów owocowo-warzywnych.

Rozwój cen na rynku produktów przetwórstwa owocowo-warzywnego, 2003 – 2007  
indeks, XII 2003 = 100

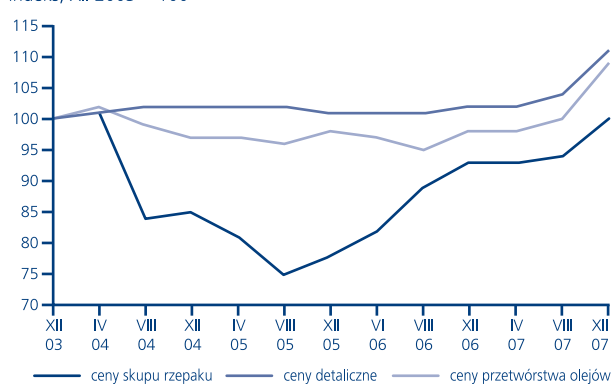


Wykres 22

Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie danych GUS.

- Podobnie niskie były ceny **tłuszczów roślinnych**. Na rynku tych produktów wejście do UE nie wywołało podwyżek cen detalicznych, a wysokie zbiory rzepaku sprzyjały niskim cenom skupu i cenom przetwórcy. Stan ten zmienia rozwój światowego rynku olejów i biopaliw. Od dwóch lat notujemy znaczący wzrost cen skupu rzepaku i cen przetwórcy olejów, co wywołuje także zwwyżki cen detalicznych, które jednak przez ostatnie pięć lat były bardzo stabilne.

Rozwój cen na rynku tłuszczów roślinnych i rzepaku, 2003 – 2007  
indeks, XII 2003 = 100



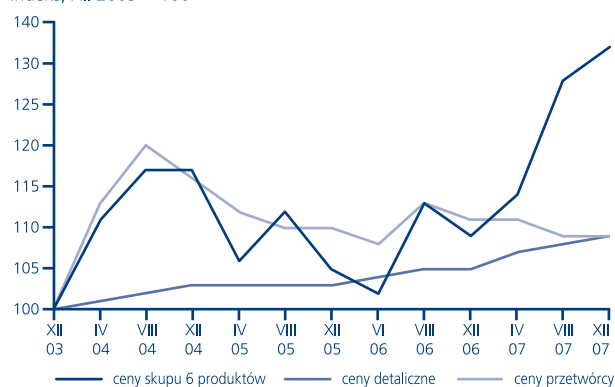
Wykres 23

Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie danych GUS.

- **Rynek pozostałej żywności** (cukru, słodczy, pieczywa i koncentratów) cechuje duża stabilizacja cen detalicznych, które w ciągu 4 lat zwiększyły się tylko o 9%. Bardziej zmienne były ceny przetwórcy, na co wpływ miały duże zwwyżki cen cukru w pierw-

szym roku po wejściu do UE. Ceny przetwórcy na rynku wymienionych produktów wtórnego przetwórstwa były także pod wpływem zmian cen rolnych. Jednakże duże zwwyżki cen skupu w 2007 roku nie wpłynęły dotychczas na ceny producenta tej żywności.

Rozwój cen na rynku pozostałej żywności, 2003 – 2007  
indeks, XII 2003 = 100



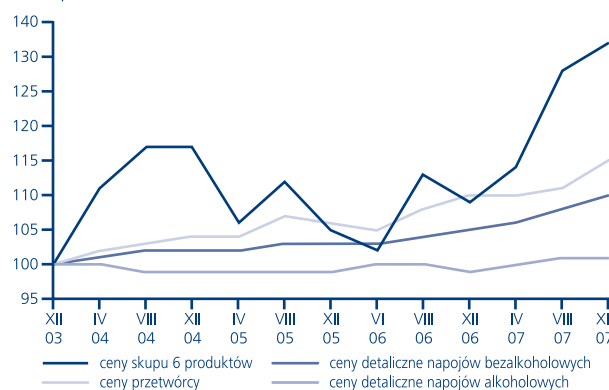
Wykres 24

Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie danych GUS.

- Na **rynku napojów** notujemy stabilizację detalicznych cen napojów alkoholowych i bardzo umiarkowane tempo wzrostu cen detalicznych napojów bezalkoholowych. Ceny na poziomie

przetwórstwa były względnie stabilne w latach 2004 – 2005, a istotny ich wzrost nastąpił dopiero w 2007 roku, w którym osiągnęły one poziom o 15% wyższy niż w końcu 2003 roku.

Rozwój cen na rynku napojów, 2003 – 2007  
indeks, XII 2003 = 100



Wykres 25

Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie danych GUS

Mała skala zmian cen żywności na poziomie przetwórcy i handlu detalicznego przy dużej zmienności cen rolnych wskazuje, że działalność przemysłu spożywczego jest istotnym czynnikiem stabilizującym rynek i ceny żywności. Rola tego czynnika jest tym większa, im wyższy jest stopień przetwórstwa żywności.

### 3.3. Sytuacja w polskim przemyśle spożywczym po wejściu do Unii Europejskiej

Ostatnie lata przyniosły w przemyśle spożywczym znaczący wzrost inwestycji związanych przede wszystkim z modernizacją procesów technologicznych i zwiększeniem mocy produkcyjnych. Pozwoliło to na unowocześnienie zakładów produkcyjnych i ich dostosowanie do standardów i wymogów wspólnego rynku. Wskutek przyspieszenia od 2005 roku popytu wewnętrznego oraz szybkiego rozwoju eksportu wzrosła dynamika produkcji sprzedanej przemysłu, wynosząca w ciągu ostatnich 5 lat ponad 6% rocznie. Na uwagę zasługuje stały wzrost udziału wyrobów wysoko przetworzonych o wysokiej wartości dodanej.

W ciągu ostatnich sześciu lat wzrosła koncentracja w przemyśle spożywczym: zwiększył się udział w rynku firm dużych kosztem firm małych i mikroprzedsiębiorstw. Firmy poprawiły swoje wyniki finansowe. Pomiedzy 2005 a 2007 rokiem mieliśmy do czynienia ze znaczącym wzrostem przychodów (24%), zysków (48%) i rentowności.

Rosnący udział eksportu w produkcji sprzedanej jest świadectwem konkurencyjności polskich producentów na rynku europejskim, wynikającej przede wszystkim z przewag cenowych, przy wysokiej jakości oferowanych produktów.

#### 3.3.1. Inwestycje i stan dostosowań do integracji z Unią

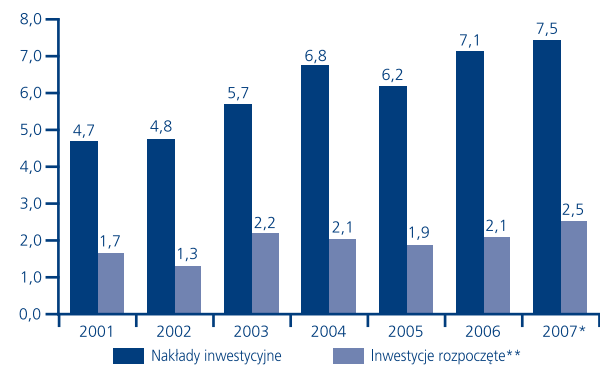
**Integracja z UE wywołała duże ożywienie inwestycyjne w przemyśle spożywczym.** Jego pierwsze symptomy wystąpiły bezpośrednio przed integracją i były wywołane koniecznością dostosowania zakładów przetwórczych do standardów unijnych. W 2003 roku wartość nakładów inwestycyjnych wzrosła o około 20%, a w 2004 roku o kolejne 20%. Wprawdzie w następnym roku inwestycje w przemyśle spożywczym obniżyły się,

ale **w ostatnich dwóch latach powróciły do rekordowego poziomu 7,1 – 7,5 mld zł.**

Informacje o rozpoczętych inwestycjach wskazują na wysoki poziom inwestowania w 2007 roku. Stale utrzymuje się korzystna struktura nakładów inwestycyjnych. Wysoki był udział wydatków na zakup maszyn, urządzeń i środków transportu (około 70%), co oznacza, że **firmy inwestowały w modernizację procesów technologicznych lub w zwiększenie zdolności produkcyjnych.**

### Inwestycje w przemyśle spożywczym, 2001 – 2007

mld PLN



\* Wstępny szacunek na podstawie danych z przedsiębiorstw dużych i średnich.

\*\* W dużych i średnich firmach produkujących żywność i napoje.

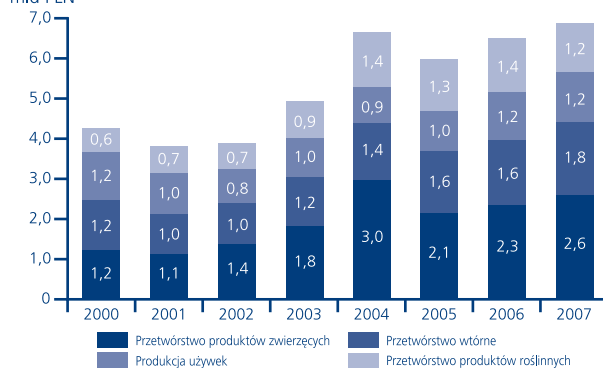
Wykres 26

Źródło: GUS

**Największe ożywienie inwestycyjne w okresie integracji z UE wystąpiło w tzw. sektorach wrażliwych**, które stanęły przed problemem dostosowania do standardów weterynaryjnych UE. Dotyczy to przetwórstwa produktów zwierzęcych, w którym wartość inwestycji wzrosła prawie dwukrotnie, do 3 mld zł w 2004 roku. W latach następnym, gdy kończono procesy dostosowawcze, nakłady inwestycyjne w tym sektorze nieco zmalały, lecz nadal ich wartość była wyższa (o około 4/5) niż przed wejściem do UE. Dotyczy to wszystkich branż reprezentujących przetwórstwo produktów zwierzęcych.

### Nakłady inwestycyjne w przemyśle spożywczym w podziale na główne kierunki przetwórstwa\*, 2000 – 2007

mld PLN



\* Dotyczy firm objętych sprawozdawczością finansową.

Wykres 27

Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie danych GUS.

Rezultatem tak dużego i długotrwałego ożywienia inwestycyjnego wśród producentów żywności i napojów jest wzrost liczby zakładów uprawnionych do handlu na wspólnym rynku europejskim w sektorach wrażliwych<sup>24</sup>. Wejście do UE wywołało także duże ożywienie inwestycyjne w przetwórstwie produktów roślinnych. Jego pierwsze symptomy wystąpiły w 2004 roku, wtedy wartość inwestycji wzrosła dwukrotnie (przekroczyła 1 mld zł) i na takim poziomie była utrzymana w następnych latach. W tej części przetwórstwa największy wzrost inwestycji wystąpił w przemyśle cukrowniczym, owocowo-warzywnym i zbożowo-makaronowym.

### Nakłady inwestycyjne w poszczególnych branżach przemysłu spożywczego\*, 2000 – 2007

Wyszczególnienie	2000 mln PLN	2004 mln PLN	2007 mln PLN	Średnioroczne tempo wzrostu 2001 – 2007, %
Przemysł mięsny	488	1 551	1 137	12,8%
Przemysł drobiarski	78	259	197	14,2%
Przemysł mleczarski	554	982	998	8,8%
Przemysł rybny	85	164	256	17,1%
Przemysł zbożowo-makaronowy	130	216	184	5,1%
Przemysł ziemniaczany	44	120	37	-2,4%
Przemysł owocowo-warzywny	288	720	673	12,9%
Przemysł cukrowniczy	94	251	224	13,2%
Przemysł olejarski	35	77	100	16,2%
Przemysł piekarski	216	183	240	1,5%
Przemysł paszowy	161	208	261	7,1%
Przemysł cukierniczy	191	402	522	15,4%
Koncentraty spożywcze	292	274	461	6,7%
Napoje bezalkoholowe	383	350	323	-2,4%
Przemysł spirytusowy	49	85	147	17,0%
Przemysł piwowarski	722	614	625	-2,0%
Przemysł winiarski	21	40	42	10,4%
Przemysł tytoniowy	405	190	421	0,6%
<b>Razem</b>	<b>4 236</b>	<b>6 686</b>	<b>6 848</b>	<b>7,1%</b>

\* Dotyczy firm objętych sprawozdawczością finansową.

Tabela 2

Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie niepublikowanych danych GUS.

<sup>24</sup> Piętnastokrotnie w przemyśle mięsnym (do 900), sześciokrotnie w przemyśle mleczarskim i drobiarskim (odpowiednio do 235 i 211) oraz prawie czterokrotnie w przetwórstwie ryb (do 226 zakładów).



Wzrosła aktywność inwestycyjna firm przetwórstwa wtórnego. Po wejściu do UE wartość nakładów inwestycyjnych wyniosła ponad 1,5 mld zł i była średnio o około 2/5 większa niż w latach 2000 – 2002. Największe ożywienie inwestycyjne w tej części przetwórstwa wystąpiło w przemyśle cukierniczym, piekarskim i paszowym. Względnie stabilna była wartość inwestycji w produkcji używek, która od kilku lat wynosi około 1 mld zł. Proces integracji nie miał wpływu na skalę inwestowania producentów używek. Stałym zjawiskiem jest wysoka aktywność inwestycyjna producentów piwa, a w ostatnich latach także producentów spirytusu i napojów spirytusowych oraz wyrobów tytoniowych.

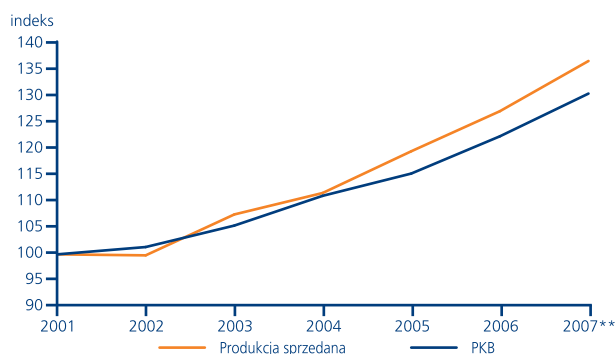
Ocena skali inwestowania w przemysł spożywczy i poszczególne jego branże świadczy o modernizacji i poprawie nowoczesności procesów technologicznych. Obecnie **polski przemysł spożywczy uznawany jest za nowoczesny i charakteryzuje się dużą zdolnością konkurencji z innymi producentami artykułów żywnościowych i napojów.**

### 3.3.2. Wielkość i struktura produkcji

**Znaczenie przemysłu spożywczego dla polskiej gospodarki jest większe niż w wielu krajach starej UE.** Wartość obrotów tego sektora w Polsce wynosi około 13% wartości wytworzonego PKB, podobnie jak w Irlandii. W takich krajach jak Francja, Belgia, Hiszpania, Austria, Dania czy Holandia obroty producentów żywności stanowią nie więcej niż 9% PKB.

**W ostatnich latach w przemyśle spożywczym notowano duże ożywienie produkcyjne.** Po kilkuletnim okresie stagnacji związanej ze spowolnieniem gospodarczym (w latach 2000 – 2002) **tempo wzrostu produkcji sprzedanej tego sektora od 2003 roku wyniosło średnio 6,4%, a wartość sprzedaży w 2007 roku była o około 36% wyższa niż w 2002 roku.** Największy wzrost sprzedaży odnotowano bezpośrednio przed integracją, w 2003 roku, tak wysokie tempo wzrostu utrzymało się też w pierwszych miesiącach 2004 roku. Było to wynikiem przede wszystkim wzmożonego popytu krajowego, wywołanego obawami inflacyjnymi, a częściowo także rezultatem ożywienia w eksporcie rolno-spożywczym. Wzrost cen i spadek realnych dochodów ludności w 2004 roku wyhamował rozwój tego sektora. To osłabienie popytu krajowego było przejściowe, gdyż od połowy 2005 roku pod wpływem przyspieszenia rozwoju gospodarczego Polski trwa kolejne ożywienie popytu krajowego. Równocześnie utrzymuje się wysokie tempo wzrostu eksportu rolno-spożywczego, które obok dużego popytu krajowego tworzy trwałymi podstawy rozwoju przetwórstwa spożywczego. Od połowy 2005 roku tempo rozwoju tego sektora przekraczało 6% rocznie.

### Wskaźniki dynamiki produkcji sprzedanej żywności i napojów\*, 2001 – 2007



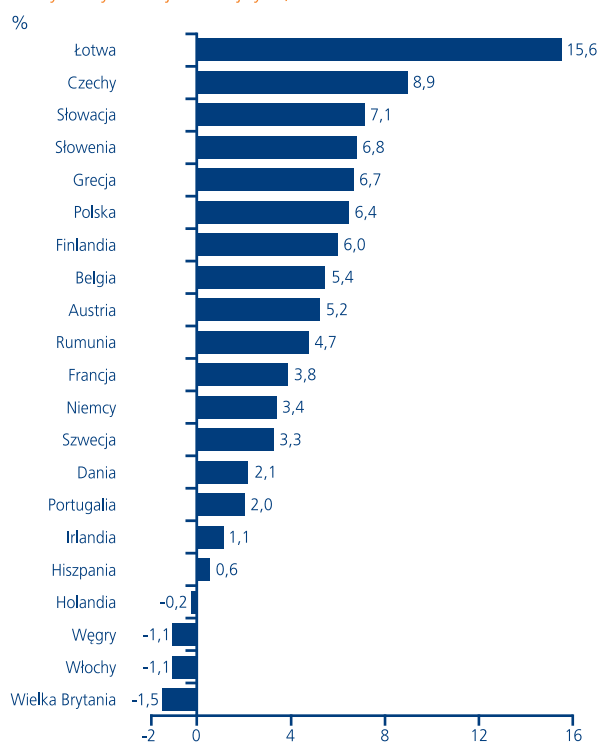
\* W cenach stałych.  
\*\* Dane szacunkowe.

Wykres 28

Źródło: GUS

**Tempo wzrostu produkcji sprzedanej w Polsce w ostatnich latach było dwuipółkrotnie większe niż w UE,** gdzie w 2006 r. wyniosło średnio 2,5%. Wskaźnik dynamiki rozwoju naszego przemysłu spożywczego był mniejszy niż na Łotwie, w Czechach, Słowacji, Słowenii i Grecji, ale znacząco przewyższał dynamikę rozwoju tego sektora w starych państwach unijnych: Niemczech, Danii, Francji czy Hiszpanii.

### Tempo wzrostu produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego w wybranych krajach unijnych, 2006



Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz „Data and trends of the European Food and Drink Industry” CIAA 2007.

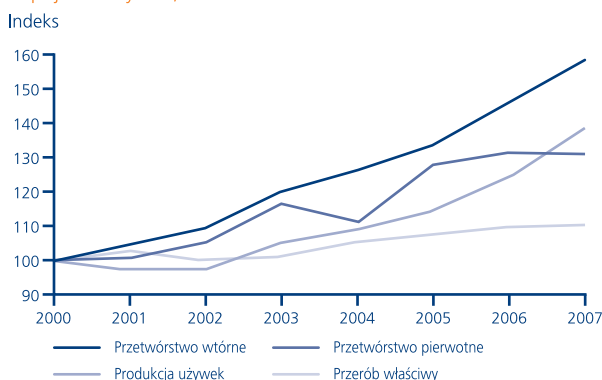
Wykres 29



Analiza tempa wzrostu głównych kierunków przetwórstwa rolno-spożywczego wskazuje, że **najszybciej rozwijało się przetwórstwo wtórne**. Po wejściu do UE notujemy wyraźne przyspieszenie rozwoju produkcji używek (w tempie zbliżonym do średniego w przemyśle spożywczym). W ostatnich latach wysoki był także wzrost pierwotnego przetwórstwa produktów rolniczych<sup>25</sup>.

**Najwolniej rozwijała się produkcja standardowych produktów spożywczych** (przerób właściwy), której tempo wzrostu było dwukrotnie mniejsze niż całego przetwórstwa spożywczego.

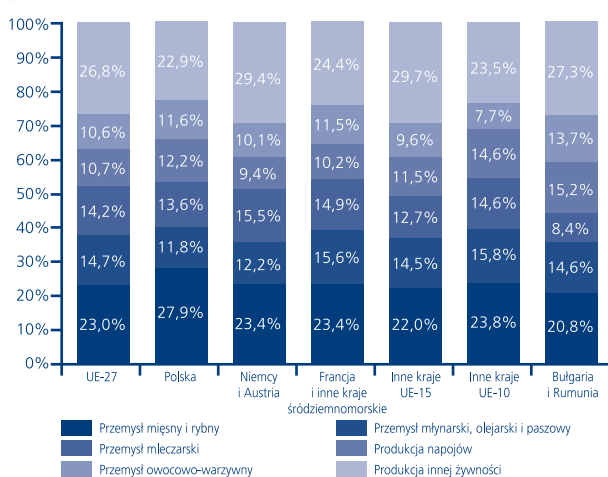
Tempo rozwoju głównych kierunków produkcji żywności, napojów i używek, 2000 – 2007



Wykres 30 Źródło: Opracowanie IERIGŻ-PIB na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Struktura polskiego przemysłu spożywczego zbliżona jest do struktury tego sektora w Unii. Silniejszą pozycję w Polsce ma przemysł mięsny (łącznie z rybnym) oraz owocowo-warzywny (łącznie z ziemniaczanym). Zdecydowanie niższy jest udział produkcji pozostałej żywności (przetwórstwa wtórnego), a także przemysłu młynarskiego, olejarskiego, paszowego i mleczarskiego.

Struktura produkcji przemysłu spożywczego w Polsce i UE, 2005 %

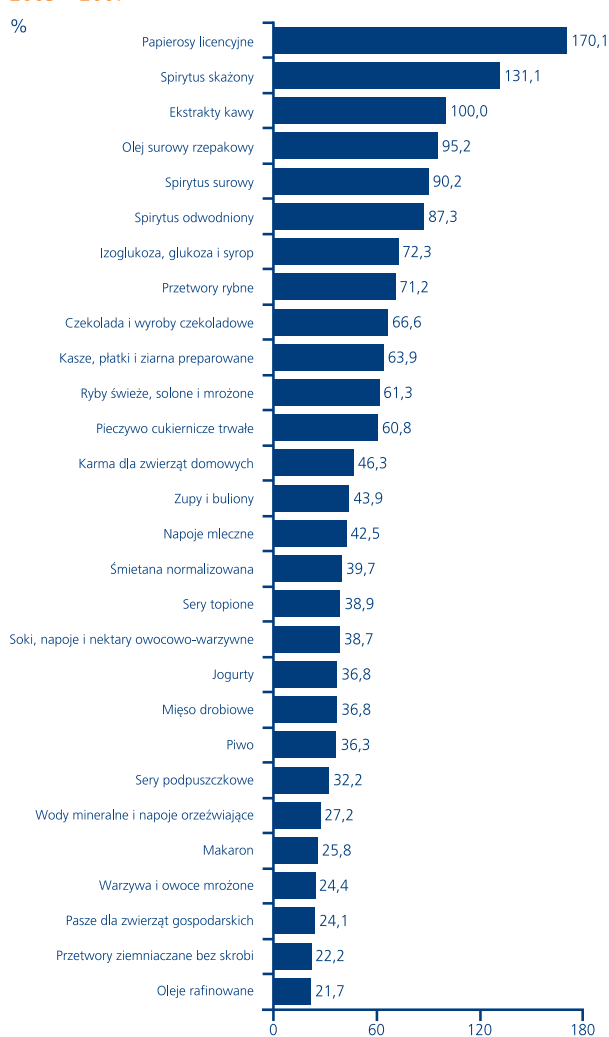


Wykres 31 Źródło: Opracowanie IERIGŻ-PIB na podstawie danych Eurostatu.

W ostatnich latach w przemyśle spożywczym najszybciej rozwijała się produkcja:

- komponentów dla sektora biopaliw, tj. spirytusu surowego, odwodnionego oraz oleju rzepakowego,
- wyrobów eksportowych, czyli papierosów licencyjnych, izoglukozy, glukozy i syropów, przetworów rybnych,
- żywności i napojów o dużym udziale wartości dodanej, tj. pieczywa cukierniczego trwałego, czekolady i wyrobów czekoladowych, kasz, płatków i ziaren preparowanych, makaronu, mrożonek owocowo-warzywnych, przetworów ziemniaczanych, napojów mlecznych i jogurtów, serów topionych i podpuszczkowych, śmietany, zup i bulionów, piwa, wód mineralnych i napojów orzeźwiających oraz soków, napojów i nektarów owocowo-warzywnych.

Wyroby przemysłu spożywczego o wysokiej dynamice produkcji\*, 2003 – 2007



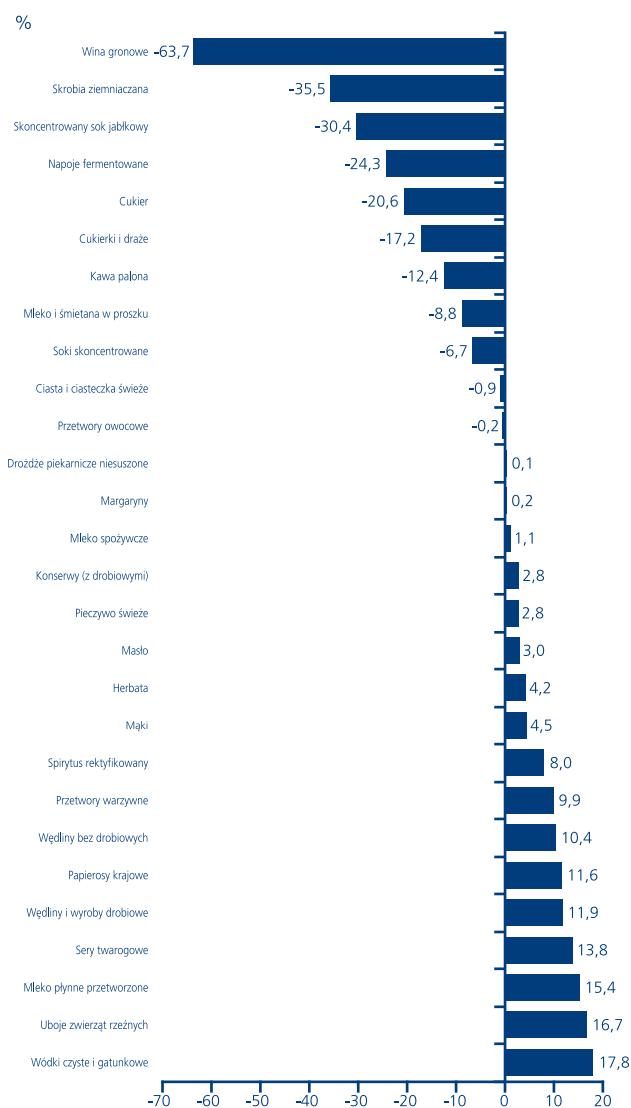
\* Ponad 5% rocznie lub ponad 21,5% w ciągu 4 lat.

Wykres 32 Źródło: Opracowanie IERIGŻ-PIB na podstawie danych GUS.

<sup>25</sup> Dynamika wzrostu w tym sektorze była mocno zróżnicowana. Największa była w 2003 i 2005 roku, a od dwóch lat notujemy spowolnienie rozwoju pierwotnego przetwórstwa produktów rolnictwa.

Zdecydowanie niższe było tempo rozwoju tzw. standardowych produktów żywnościowych<sup>26</sup>. Stałą tendencją wzrostową miały ubój zwierząt rzeźnych i produkcja mleka płynnego przetworzonego. Produkcja innych produktów podstawowych, takich jak: mąki, masło, pieczywo świeże, wyroby ciastkarskie, mleko spożywcze, margaryny i konserwy drobiowe, była bardzo stabilna. Po wejściu do UE obniżyła się natomiast produkcja części wyrobów objętych kwotowaniem, szczególnie cukru i skrobi ziemniaczanej. Wysoką tendencją spadkową odnotowano w produkcji win gronowych, napojów fermentowanych, mleka i śmietany w proszku, cukierków oraz soków skoncentrowanych, szczególnie jabłkowego.

#### Wyroby przemysłu spożywczego o niskiej dynamice produkcji\*, 2003 – 2007



\* Poniżej 5% rocznie, lub poniżej 18% w ciągu ośmiu lat.

Wykres 33

Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie danych GUS.

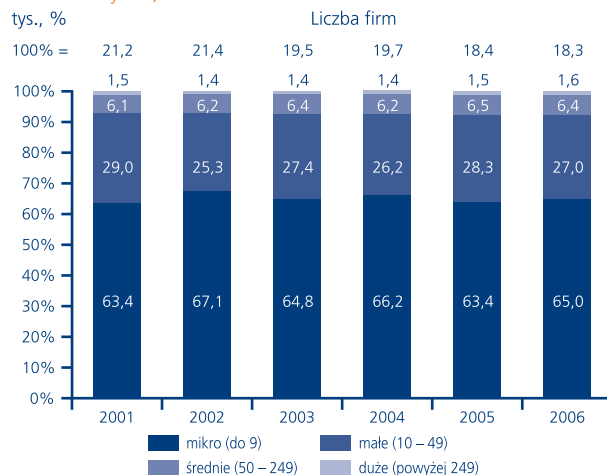
Nowym zjawiskiem z ostatnich lat są symptomy odwrócenia tendencji spadkowej produkcji w sektorze winiarskim i cukrowniczym. Zmiany produkcji w pozostałych działach przemysłu spożywczego są kontynuacją tendencji rozwojowych z lat poprzednich.

Po wejściu do UE wszystkie branże odnotowały wzrost wartości obrotów (w cenach bieżących). Wartość sprzedaży przemysłu spożywczego wzrosła o około 2/5, a najbardziej w sektorach: rybnym, cukierniczym, piekarskim, drobiarskim, ziemniaczanym i mleczarskim (o 50 – 100%). Trochę mniejszy (20 – 50%) był wzrost w branży mięsnej, paszowej, olejarskiej, napojów bezalkoholowych, spirytusowej, winiarskiej, owocowo-warzywnej i zbożowej. Natomiast najwolniej zwiększała się (o 5 – 20%) wartość produkcji sprzedanej przemysłu: koncentratów spożywczych, cukrowniczego, makaronowego, piwowarskiego i tytoniowego. W ślad za tym zwiększyły swój udział wszystkie branże przetwórstwa produktów zwierzęcych oraz przemysł: ziemniaczany, paszowy, piekarski i koncentratów spożywczych, głównie kosztem sektora piwowarskiego, owocowo-warzywnego, koncentratów spożywczych, tytoniowego, cukrowniczego i zbożowo-młynarskiego.

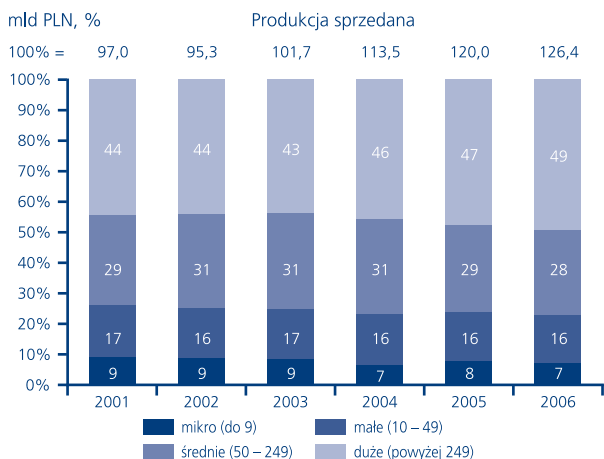
#### 3.3.3. Zmiany struktur podmiotowych przemysłu spożywczego

**Przetwórstwo spożywcze jest jedną z dziedzin przemysłu, charakteryzujących się dużym rozproszeniem i małym poziomem koncentracji.** Wynika to przede wszystkim z niższego poziomu rozwoju technicznego tego działu i charakteru przedmiotu pracy, określanego przez zmienność przetwarzanych produktów rolnictwa. Są to zjawiska powodujące relatywnie małą majątkochłonność i dużą pracochłonność produkcji żywności. Do cech prze-

#### Struktura przedsiębiorstw przemysłu spożywczego wg liczby zatrudnionych\*, 2001 – 2006



<sup>26</sup> Serów twarogowych, słodczy, wędlin, papierosów krajowych, pozostałych przetworów warzywnych, wódek czystych i gatunkowych oraz spirytusu rektyfikowanego.



Uwaga: Wielkości na wykresach mogą nie sumować się do 100% ze względu na zaokrąglenia.

\* Dane dla przedsiębiorstw aktywnych.

Wykres 34

Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie danych GUS.

twórstwa spożywczego należy także jego silne powiązanie z rynkami lokalnymi oraz różnorodność asortymentowa i krótkie serie produkcji.

W 2006 roku **w przemyśle spożywczym działało ok. 18,3 tys. podmiotów gospodarczych, przy czym aż 92% z nich to firmy mikro i małe (zatrudniające poniżej 50 pracowników), których udział w sprzedaży wynosi zaledwie 23%.**

W całym okresie przekształceń dostosowujących przemysł spożywczy do funkcjonowania według reguł gospodarki rynkowej i w ramach Unii Europejskiej (zapoczątkowanych w 1989 roku), wraz ze zmianą struktur własnościowych, produkcyjnych, potencjału wytwórczego, handlowych i innych, przemianom ulegały także struktury podmiotowe tego przemysłu. Przemiany struktur podmiotowych przebiegały etapami i różniły się uwarunkowaniami, charakterem i skalą zmian. W latach 2001 – 2006 można wyróżnić dwa następujące etapy przekształceń:

- **Lata 2001 – 2003 to okres pogłębiania procesów restrukturyzacji sektorów i przedsiębiorstw, poprawy efektywności i przyspieszonych procesów dostosowawczych do funkcjonowania i konkurowania na Wspólnym Rynku Europejskim.** Wbrew obawom, procesy te nie doprowadziły do masowej likwidacji zakładów przetwórczych. Wprawdzie ich liczba obniżyła się, ale większość firm umiała dostosować się do nowej sytuacji rynkowej. Proces prywatyzacji sektora państwowego dobiegał już końca, ale kontynuowany był proces konsolidacji i przejmowania firm przez zagranicznych i krajowych inwestorów strategicznych, branżowych lub finansowych. Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego zostały objęte tzw. drugą falą restrukturyzacyjną, polegającą głównie na redukcji zbędnych zasobów czynników pro-

dukcyjnej, specjalizacji produkcji i koncentrowaniu wielu funkcji przedsiębiorstw w centralach koncernów. Wysoka była także skala inwestowania, ukierunkowanego zarówno na modernizację potencjału wytwórczego (w tym w zakresie dostosowania do wymogów UE), jak i na budowę nowoczesnych zakładów przetwórczych. W efekcie tych zjawisk, **w latach tych najszybciej rozwijała się grupa średniej wielkości przedsiębiorstw przemysłowych, a pozycja przedsiębiorstw mikro i małych była względnie stabilna.** Do 2003 roku osłabieniu ulegała także rola firm dużych. Wzrost pozycji średniej wielkości przedsiębiorstw spożywczych, będący istotą przemian strukturalnych, w tym okresie osiągnięty został nie tyle przez rozwój małych firm i ich przekwalifikowywanie do grupy firm średnich oraz przez restrukturyzację i podział dużych przedsiębiorstw, co przez procesy związane ze wspomnianą drugą falą restrukturyzacyjną. Szczególnie ważny dla tego okresu był zatem aspekt jakościowy przemian.

- **W latach 2004 – 2006 w przemyśle spożywczym ujawniły się już procesy koncentracji produkcji.** Wraz z umocnieniem się pozycji polskich producentów żywności na rynku Unii Europejskiej pojawiły się bowiem nowe uwarunkowania, które wpłynęły na nieco inny kierunek zmian struktur podmiotowych przemysłu spożywczego. Do uwarunkowań takich należy m.in. restrukturyzacja prowadzona przez grupy kapitałowe i liderów sektorów, która zwiększa ich zdolności ekspansji rynkowej i umożliwia funkcjonowanie na rynku globalnym. Nie bez znaczenia jest również fakt, że standardy wymagane przez UE osiągnęły głównie duże przedsiębiorstwa, a to one mają największe szanse umocnienia swojej pozycji na rynku UE. Ich pozycję konkurencyjną zwiększa ponadto wprowadzenie nowoczesnych systemów zarządzania jakością oraz znacznie wyższy potencjał intelektualny. Z tych powodów powróciła tendencja do koncentracji, przy równoczesnym rozwijaniu specjalizacji. **Zawęzić się zaczęło pole działania dla firm mikro i małych przedsiębiorstw przemysłowych, ograniczeniu uległa pozycja firm średnich, a wzrosło znaczenie przedsiębiorstw dużych.** Konsekwencją takich przemian struktur podmiotowych jest redukcja zatrudnienia w przemyśle spożywczym, a w ślad za tym wzrost wydajności pracy.

W efekcie wyżej wymienionych przekształceń strukturalnych, w latach 2001 – 2006 nastąpiły następujące zmiany struktur podmiotowych przemysłu spożywczego:

- liczba firm mikro i małych zmniejszyła się o ponad 14%, przy wzroście sprzedaży w cenach stałych o ok. 5%;
- liczba firm średnich zmniejszyła się o blisko 9%, podczas gdy produkcja sprzedana w cenach stałych wzrosła o niemal 13%;



- liczba firm dużych obniżyła się najmniej, bo o ponad 7%, przy wzroście produkcji sprzedanej w cenach stałych aż o ponad 32%.

Zmiany zachodzące w latach 2001 – 2006 były częściowo kontynuacją przekształceń systemowych. Związane były przede wszystkim z koniecznością sprostania wymaganiom, jakie niesie ze sobą globalizacja i integracja z Unią Europejską. Przemiany związane z funkcjonowaniem w ramach UE istotnie zmieniły i cały czas zmieniają strukturę podmiotową przemysłu spożywczego.

W okresie transformacji nastąpiła także zasadnicza zmiana własnościowej struktury przemysłu spożywczego. W chwili obecnej prywatyzacja dobiegła już końca, dominującą pozycję utraciły firmy kontrolowane przez państwo, a w sektorze zdecydowanie przeważają firmy prywatne.

Reasumując, **w przemyśle spożywczym dalej postępować będą procesy koncentracji, a firmy duże, w tym międzynarodowe korporacje, nabierać będą coraz większego znaczenia.** Firmy globalne nadal będą inicjatorem przemian strukturalnych, jak również – stanowiąc poważną konkurencję dla producentów krajowych – będą zmuszać ich do ciągłego umacniania swoich marek. **Pozycja firm mikro i małych oraz znaczącej części przedsiębiorstw średniej wielkości, mających mniejsze zdolności pokonywania pozaekonomicznych barier wejścia i uczestnictwa we Wspólnym Rynku Europejskim, będzie stopniowo zmniejszać się.** Ze względu jednak na specyfikę sektora spożywczego pozostaną one trwałym składnikiem struktury podmiotowej polskiego przemysłu spożywczego.

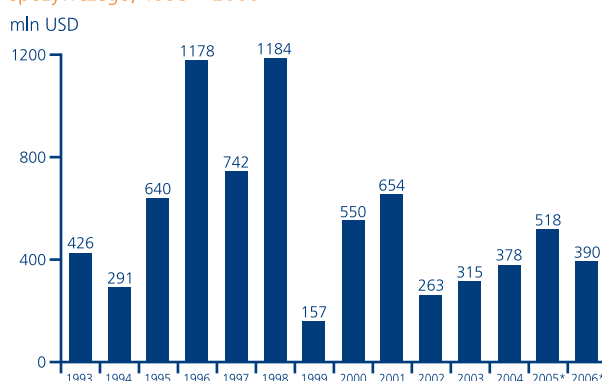
### 3.3.4. Wielkość inwestycji zagranicznych

Kapitał zagraniczny w sektorze rolno-spożywczym pojawił się w połowie lat osiemdziesiątych; wtedy powstawały i rozwijały się tzw. spółki joint venture. Poważniejszy napływ inwestycji zagranicznych do przemysłu spożywczego zaczął się wraz z rozpoczęciem procesu prywatyzacji przedsiębiorstw przemysłowych.

Z największym napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych do przemysłu spożywczego mieliśmy do czynienia w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych, a w następnych latach nastąpiło jego spowolnienie. Udział przemysłu spożywczego w inwestycjach zagranicznych w Polsce zmalał do kilku procent, wobec 20% w połowie minionej dekady. Dopiero w 2005 roku wzrosło zainteresowanie inwestorów zagranicznych polskimi przedsiębiorstwami spożywczymi, co znalazło odzwierciedlenie we wzroście inwestycji, których wartość przekroczyła 0,5 mld USD. To powtórne ożywienie wiąże się z integracją z UE, a szczególnie z liberalizacją handlu,

zmianą przepisów podatkowych, przyspieszeniem rozwoju gospodarczego i popytu krajowego oraz wzrostem bezpieczeństwa inwestycji w Polsce.

### Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do przemysłu spożywczego, 1993 – 2006



\* Dane za lata 2005 i 2006; według NBP, wcześniejsze według PAIIZ.

Wykres 35

Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie danych PAIIZ i NBP.

Łączna kwota inwestycji zagranicznych w produkcję artykułów żywnościowych, napojów i wyrobów tytoniowych wyniosła blisko 8 mld USD, co stanowi ok. 7% inwestycji zagranicznych ulokowanych w Polsce.

### 3.3.5. Strategie konkurencyjne przedsiębiorstw spożywczych

Wzrost koncentracji przemysłu spożywczego, rosące znaczenie podmiotów zagranicznych na polskim rynku żywnościowym, potrzeba elastycznych dostosowań do unijnych realiów, jak również konieczność pozyskiwania nowych pozaunijnych rynków eksportowych zmuszają polskie przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego do ciągłego poszukiwania źródeł przewag konkurencyjnych.

Wysoki poziom nasycenia rynku spożywczego w Polsce, szybki rozwój oferty handlowej firm oraz zderzenie się z niczym nieograniczoną konkurencją na ogromnym rynku unijnym powodują, że podstawą budowania przewag konkurencyjnych w tym sektorze są: cena oraz jakość produktów, rozumiana jako wizerunek firmy i jej marki produktowej.

**Cena jest podstawą budowania przewag konkurencyjnych, szczególnie na rynku tradycyjnych produktów,** o mniejszym stopniu przetworzenia i wyższym nasyceniu potrzeb. Osiągnięcie istotnych przewag kosztowo-cenowych możliwe jest dzięki niższym cenom produktów rolnictwa, niższym kosztom pracy i pozostałym czynnikom produkcji, jak również dzięki niższym marżom przetwórczym. Nie bez znaczenia jest też wprowadzanie nowoczesnych,





innowacyjnych technologii, które obniżając zużycie czynników produkcji, umożliwiają zmniejszenie kosztów. Stosowanie przez firmy spożywcze strategii najniższych kosztów i cen powszechne jest zwłaszcza w dużych przedsiębiorstwach, które przy większej skali działalności mogą sobie pozwolić na konkurowanie niską ceną.

**Na rynku nowych kategorii produktów, zwłaszcza wysoko przetworzonych, charakteryzującym się mniejszym nasyceciem potrzeb, źródłem budowania przewag konkurencyjnych jest szeroko rozumiana jakość produktów.** Oznacza to tworzenie strategii różnicowania opartej na różnorodności oferty handlowej (w tym wprowadzaniu innowacji produktowych), wysokiej jakości produktów i ich standaryzacji, wysokiej jakości obsługi klientów oraz wykreowaniu marki produktowej o unikatowych wartościach dla konsumenta. Przedsiębiorstwo – przez nadanie powyższym instrumentom wyższej lub odmiennej jakości niż konkurenci oraz dostosowanie jej do preferencji nabywców – może osiągnąć istotną przewagę jakościową, a zarazem dużą siłę przetargową wobec odbiorców. Dotyczy to zwłaszcza drogich produktów mleczarskich, przetworów mięsnych, słodczy, tłuszczów roślinnych, karmy dla zwierząt domowych, produktów mrożonych (np. pizzy) oraz soków owocowych i warzywnych. Osiągnięcie przewag o charakterze jakościowym sprzyja utrwalaniu pozycji silnych marek produktowych w wybranych segmentach rynku żywności.

Podtrzymywanie wysokiej jakości produktów wymaga przyjęcia przez przedsiębiorstwa strategii ukierunkowanej na wdrażanie innowacji, zarówno technologicznych, jak i produktowych. Szczególne pole do popisu mają tu firmy silne kapitałowo (liderzy rynku), którym – z powodu największych możliwości wprowadzania nowości dostosowanych do potrzeb klientów – najłatwiej jest wykreować wizerunek firmy postrzeganej jako nowoczesna, innowacyjna i niezawodna. Strategie innowacyjne mniejszych firm sprowadzają się w zasadzie tylko do prostego naśladowania produktów firm konkurencyjnych.

**Zagrożeniem dla firm produkujących wyroby markowe jest szybki rozwój i upowszechnianie przez sieci handlowe własnych marek** (sprzedaż produktów oznaczonych tymi markami szybko się rozwija). **Rozwój marek handlowych jest natomiast szansą rozwoju i nowym źródłem przewag konkurencyjnych dla firm spożywczych o małym potencjale marketingowym.** Umożliwia on tym firmom koncentrację działalności na realizacji funkcji produkcyjnych i ich zwolnienie z funkcji marketingowych czy z organizacji logistyki. Dla mniejszych firm istotne jest także to, że duże sieci handlowe rozwijają własny eksport, a przez to ułatwiają naszym producentom dostęp do kanałów dystrybucji w innych krajach, będących atrakcyjniejszymi rynkami zbytu.

Wśród producentów żywności, szczególnie wysoko przetworzonej, strategie konkurencyjne często oparte są na przewagach o charakterze informacyjnym. Z jednej strony związane jest to z działalnością promocyjną, czyli informowaniem klientów o wyższym poziomie jakości (produktów, obsługi klienta) i/lub niższych cenach niż u konkurentów czy też innych korzyściach oferowanych nabywcom. Z drugiej strony jest to kształtowanie preferencji nabywców w sposób skuteczniejszy niż konkurenci, a tym samym skłanianie ich do akceptacji oferty przy danej jakości i cenie.

Przewagi konkurencyjne przedsiębiorstw, zwłaszcza liderów poszczególnych branż, wynikają także z zastosowania nowoczesnych systemów zarządzania. W ramach tych systemów firmy stosują planowanie strategiczne, rozwinięte badania marketingowe (łącznie z identyfikacją i analizą rynków strategicznych) oraz zaawansowane metody organizacji i kontroli. Wykorzystanie nowoczesnych systemów zarządzania w strategiach konkurencyjnych przedsiębiorstw małych i średnich jest znacznie rzadsze.

Na polskim rynku spożywczym przedsiębiorstwa coraz częściej wybierają także strategie korporacyjne, które umożliwiają ograniczenie rywalizacji w danym sektorze lub też skuteczniejszą walkę konkurencyjną z innymi uczestnikami rynku. Przykładem jednostek opierających swoje przewagi konkurencyjne na układzie korporacyjnym są aliansy strategiczne, których coraz więcej powstaje w polskim przemyśle spożywczym.

W budowaniu przewag konkurencyjnych na wspólnym rynku europejskim ważna jest także umiejętność pokonywania przez przedsiębiorstwa pozaekonomicznych barier wejścia na rynek UE, tj. wdrażanie nowoczesnych systemów zarządzania jakością, zapewnienie bezpieczeństwa zdrowotnego żywności, spełnienie standardów weterynaryjnych i sanitarnych, spełnienie wymagań w zakresie znakowania, atestowania czy też dokumentowania jakości handlowej żywności. Największe przewagi w tym zakresie posiadają duże firmy z udziałem kapitału zagranicznego.

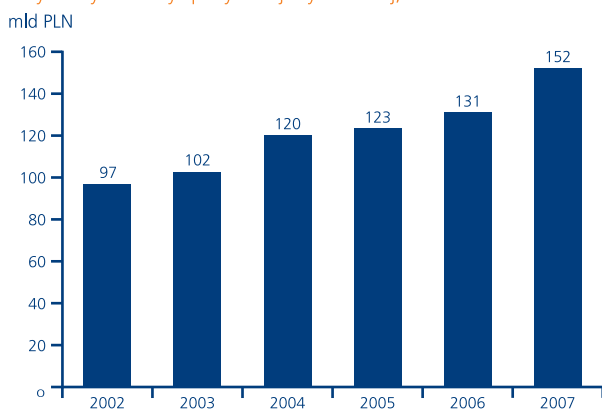
### 3.3.6. Wyniki finansowe przemysłu spożywczego

**Po wejściu do UE odnotowano wyraźną poprawę sytuacji ekonomiczno-finansowej przemysłu spożywczego.** Przychody firm w latach 2003 – 2007 rosły w tempie powyżej 10% rocznie, osiągając 150 mld złotych w 2007 roku<sup>27</sup>. W 2004 roku wskaźniki rentowności wzrosły ponad dwukrotnie i od kilku lat utrzymują się one na relatywnie wysokim i bezpiecznym poziomie. Wynik finansowy sektora wzrósł trzykrotnie, przekraczając 4 mld zł. Ponowny stosunkowo duży wzrost zysku po opodatkowaniu

<sup>27</sup> Na podstawie sprawozdań F01 złożonych przez ok. 2800 firm zatrudniających pow. 9 osób.

odnotowano w ostatnich dwóch latach. W ubiegłym roku producenci żywności, napojów i wyrobów tytoniowych generowali wynik finansowy w kwocie prawie 6,5 mld zł. Zysk netto stał się głównym źródłem przychodów gotówkowych podmiotów tego sektora. W ostatnich latach generował on 50 – 60% gotówki, wobec 30% w 2003 roku<sup>28</sup>.

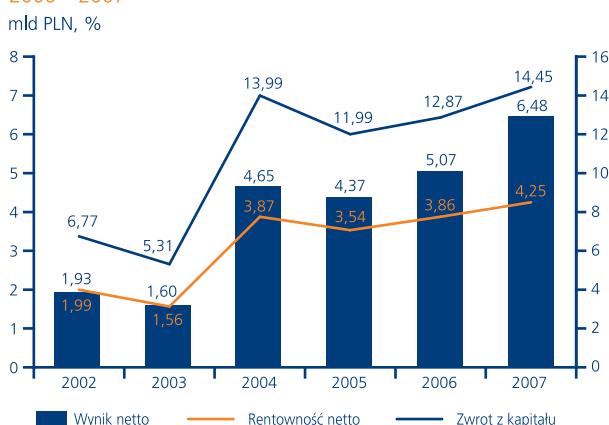
#### Przychody\* branży spożywczej i tytoniowej, 2002 – 2007



\* Przychody ogółem netto (suma przychodów ze sprzedaży, przychodów finansowych i pozostałych przychodów operacyjnych, pomniejszona o podatki i opłaty).

Wykres 36 Źródło: Opracowanie IERIGZ-PIB na podstawie niepublikowanych danych GUS.

#### Wynik finansowy i rentowność branży spożywczej i tytoniowej, 2000 – 2007



Wykres 37 Źródło: Opracowanie IERIGZ-PIB na podstawie niepublikowanych danych GUS.

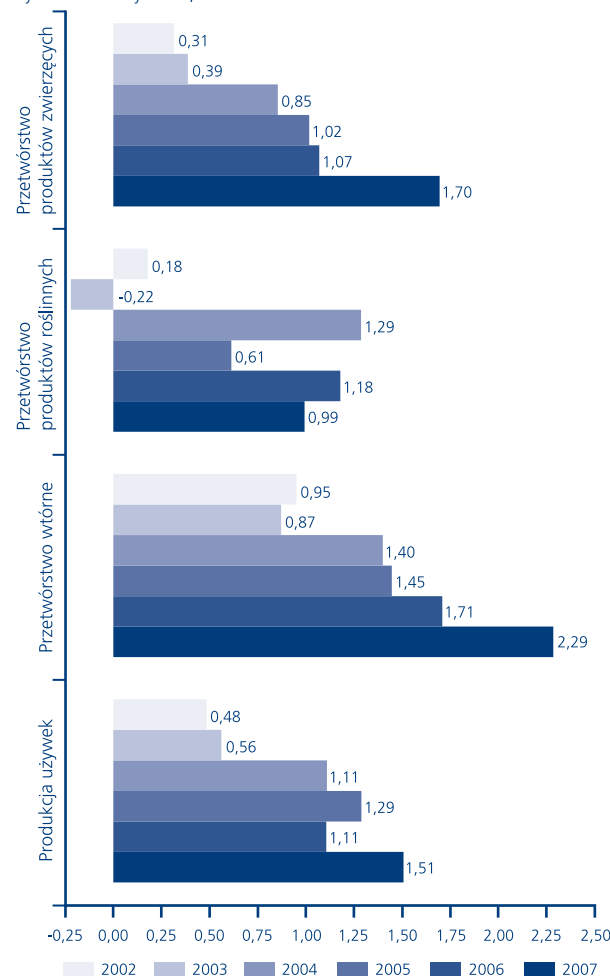
Systematycznie wzrastała wartość kapitałów własnych zainwestowanych w przemyśle spożywczym. Ich kwota w ubiegłym roku była prawie o połowę większa niż przed integracją (blisko 45 mld złotych), a rentowność kapitału własnego przekroczyła 14%. Efektywność inwestowania w przemyśle spożywczym była relatywnie duża. Wraz z poprawą rentowności producentów żywności i napojów systematycznie wzrastała wartość środków własnych w obrocie, których kwota w ostatnim roku przekroczyła 10 mld zł i była ponad dwukrotnie większa niż średnio w latach 2001 – 2003.

Poprawa rentowności skutkowałą wzrostem płynności finansowej. Współczynnik bieżącej płynności finansowej przemysłu spożywczego w 2004 roku przekroczył poziom 1,2 i wzrósł do 1,3 w 2007 r. W ostatnich latach wartość majątku obrotowego producentów żywności, napojów i wyrobów tytoniowych była o około 30% wyższa od ich zobowiązań bieżących. O bezpiecznym stanie finansowym tego sektora świadczy także niski poziom zadłużenia długoterminowego, gdyż kredyty stanowiły tylko około 13% kapitału własnego i 52% rocznych wpływów własnej gotówki z zysku i amortyzacji.

**Poprawa wyników i stanu finansowego w przemyśle spożywczym była zjawiskiem powszechnym, występującym w większości branż.** W 2007 roku wszystkie generowały dodatni wynik finansowy.

#### Wyniki finansowe głównych działów przetwórstwa spożywczego, 2002 – 2007

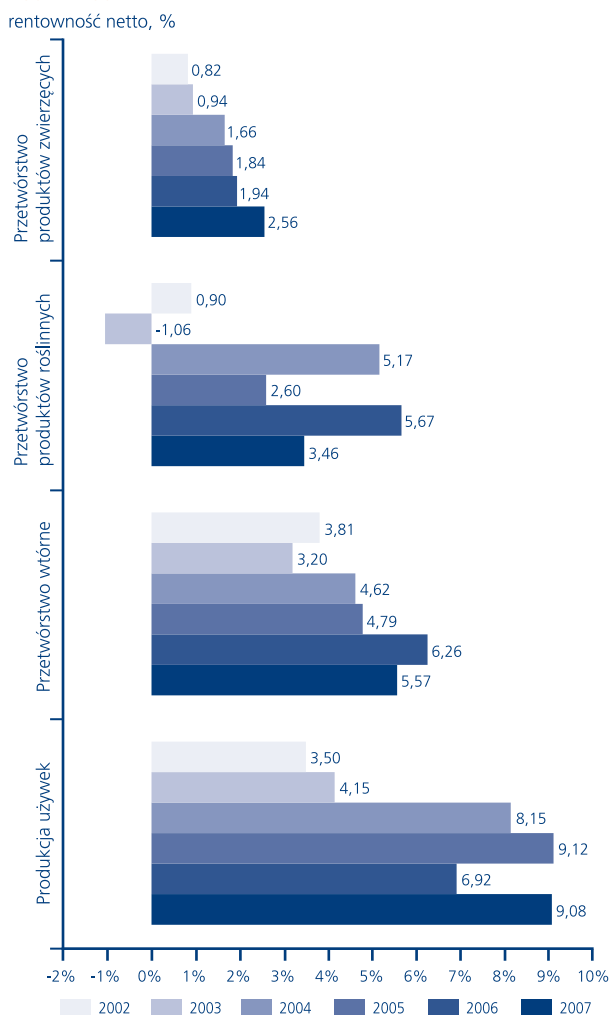
wynik finansowy netto, mld PLN



Wykres 38a Źródło: Opracowanie IERIGZ-PIB na podstawie niepublikowanych danych GUS.

<sup>28</sup> Poprawa wyników finansowych była zjawiskiem powszechnym w branży spożywczej: 83% firm (mających 90% udziału w przychodach branży) wykazało zysk netto.

### Wyniki finansowe głównych działów przetwórstwa spożywczego, 2002 – 2007



Wykres 38b Źródło: Opracowanie IERIGZ-PIB na podstawie niepublikowanych danych GUS.

- Od 2003 roku **najwyższą rentowność osiągają producenci używek**. W 2007 roku odnotowano dalszą jej poprawę, a wynik finansowy wzrósł do 1,5 mld zł, wobec 0,5 mld zł przed integracją z UE. Jest to rezultatem wysokich zysków branży piwowarskiej, w której rentowność od kilku lat przekracza 10%, a wskaźnik ROE wynosi ponad 20%. Były to wyniki ponad trzykrotnie większe od średnich w przemyśle spożywczym.
- **Dobre wyniki finansowe wykazuje przetwórstwo wtórne**. Wynik finansowy tego działu systematycznie wzrastał (do 2,3 mld zł w 2007 roku), a rentowność netto była w 2007 roku o 1,3 punktu procentowego większa od średniej w przemyśle spożywczym. Istnieje niewielkie zróżnicowanie wskaźników rentowności między poszczególnymi branżami tej części przetwórstwa<sup>29</sup>. We wszystkich branżach rentowność netto w ostatnich latach była większa niż bezpośrednio przed integracją i jej wskaźniki miały tendencję rosnącą. Poprawiła się także efektywność inwestowania mierzona wskaźnikiem ROE, który przekroczył 16%; najwyższy był w branży koncentratów spożywczych, a ostatnio także w piekarskiej.
- **Coraz lepsze, choć zmienne były wyniki ekonomiczno-finansowe przetwórstwa produktów roślinnych**. Rentowność w 2007 roku obniżyła się o 2,2 punktu procentowego i była o 0,8 punktu mniejsza od średniej w przemyśle. Niższa od średniej w przemyśle spożywczym była także rentowność kapitału własnego (8%). W 2007 roku względnie wyrównana była rentowność poszczególnych branż tego działu, lecz w żadnej z nich nie przekroczyła średniej w przemyśle spożywczym. Duża zmienność wyników charakteryzuje cukrownictwo, którego rentowność netto w 2007 roku była kilkakrotnie mniejsza niż w latach wcześniejszych. We wszystkich branżach tego przetwórstwa nastąpiła poprawa wyników finansowych w porównaniu z wynikami osiąganymi do 2004 roku.

<sup>29</sup> Tylko w branży paszowej rentowność netto była mniejsza.

## Wybrane wskaźniki ekonomiczno-finansowe poszczególnych branż przemysłu spożywczego, 2004 – 2007

Branże	Rentowność netto (%)				ROE (%)				Przychody ogółem netto (mln PLN)			
	średnio 2002 – 2003	2004	2006	2007	średnio 2002 – 2003	2004	2006	2007	średnio 2002 – 2003	2004	2006	2007
Mięsna	1,12	1,17	2,17	2,34	7,71	7,78	13,13	12,89	18 858	24 082	27 579	29 692
Drobiarska	0,41	0,60	0,79	1,67	3,72	5,55	6,17	12,81	4 795	6 477	6 837	8 896
Mleczarska	0,83	2,36	1,57	3,17	3,79	11,40	7,58	16,24	14 376	18 066	19 580	22 911
Rybna	0,37	3,74	2,50	2,70	1,74	19,43	12,22	12,34	2 065	2 818	4 317	4 622
Ziemniaczana	1,50	3,81	1,96	3,66	4,17	8,87	4,00	6,35	1 332	1 562	1 720	1 799
Owocowo-warzywna	1,34	2,77	3,66	3,10	4,55	8,59	10,04	9,32	8 381	9 781	11 143	13 146
Zbożowo-makaronowa	2,28	4,44	3,73	4,09	8,28	13,37	11,63	13,28	3 843	4 346	4 059	5 077
Olejarska	0,65	2,89	4,68	2,14	0,84	10,32	11,50	6,37	2 286	2 597	3 377	3 785
Cukrownicza	-5,91	10,69	8,02	3,06	-10,96	20,33	11,90	3,58	4 521	6 321	5 283	4 488
Paszowa	3,65	4,08	3,67	3,67	15,29	18,11	12,50	13,06	7 618	9 324	9 745	11 439
Piekarska	1,49	4,87	5,08	6,12	5,70	16,71	13,78	22,35	2 722	3 276	3 958	4 482
Cukiernicza	3,00	4,51	5,78	5,99	7,20	11,80	14,23	14,34	5 244	7 495	8 442	9 564
Koncentratów spożywczych	4,29	5,60	6,07	6,34	13,14	18,51	17,76	23,46	6 163	6 593	6 428	10 942
Napojów bezalkoholowych	3,65	4,18	6,77	7,07	9,74	11,53	18,25	13,43	3 562	3 632	4 025	4 597
Piwowarska	7,07	10,52	14,87	15,24	11,13	21,63	34,73	36,56	6 326	6 149	7 081	7 043
Spirytusowa	0,18	13,24	4,60	7,07	0,47	35,40	9,99	16,18	2 186	2 651	3 056	3 361
Winiarska	-0,38	1,57	1,54	2,61	-1,81	7,15	3,46	6,90	1 127	1 184	647	1 154
Tytoniowa	1,94	2,59	-2,52	3,29	3,27	5,41	-7,06	10,85	4 019	3 637	3 796	5 034
<b>Produkcja żywności, napojów i wyrobów tytoniowych</b>	<b>1,78</b>	<b>3,87</b>	<b>3,86</b>	<b>4,25</b>	<b>6,04</b>	<b>13,99</b>	<b>12,87</b>	<b>14,45</b>	<b>99 630</b>	<b>120 260</b>	<b>131 330</b>	<b>152 461</b>

Tabela 3

Źródło: Opracowanie IERIGZ-PIB na podstawie niepublikowanych danych GUS.



• **Najniższe, ale systematycznie rosnące były wskaźniki rentowności przetwórstwa produktów zwierzęcych.** Wynik finansowy tego działu od trzech lat przekracza 1 mld zł rocznie i jest ponad trzykrotnie większy niż bezpośrednio przed integracją. Rentowność w ubiegłym roku wzrosła do 2,6% przychodów netto, lecz była o 1,7 punktu procentowego mniejsza od średniej w przemyśle. Wzrosła także rentowność kapitału własnego (do 14,1%). Wszystkie branże poprawiły swoje wyniki finansowe, a ich rentowność była wyższa od średnich z lat 2002 – 2003. Systematycznie wzrastała rentowność branży mięsnej i drobiarskiej, a w ubiegłym roku poprawiła się rentowność mleczarstwa. Najmniejszą zdolność generowania zysków miało przetwórstwo drobiu, lecz w 2007 roku jego rentowność netto zwiększyła się dwukrotnie. Względnie wyrównana była rentowność kapitału własnego w poszczególnych branżach, z wyjątkiem branży mleczarskiej, w której przekroczyła średnią całego przemysłu spożywczego.

Ocena stanu ekonomiczno-finansowego przemysłu spożywczego w ostatnich latach wskazuje, że nie występują większe zagrożenia zarówno działalności operacyjnej, jak i inwestycyjnej producentów żywności, napojów i wyrobów tytoniowych. Dobra jest sytuacja ekonomiczna większości branż, a stan finansowy bezpieczny. Tylko w niektórych branżach mała jest stabilność sytuacji ekonomiczno-finansowej.

### 3.3.7. Akcja kredytowa i ryzyko branżowe

Zgodnie ze statystykami NBP należności firm z branży spożywczej wobec banków spadły w ciągu trzech pierwszych kwartałów 2007 roku o ok. 4%, do 18,2 mld złotych<sup>30</sup>. W ciągu ostatnich lat poprawiła się jakość portfela kredytowego. Udział należności zagrożonych systematycznie spada (z 10,8% na koniec roku 2005 do 8,7% na koniec roku 2006 i do 8,4% we wrześniu 2007 roku). Trzeba jednak zaznaczyć, że wskaźnik dla przemysłu spożywczego jest jednym z wyższych wśród branż przetwórstwa przemysłowego.

W ocenie Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową, monitorującego ryzyko inwestycyjne w gospodarce, przemysł spożywczy jest gałęzią o średnim poziomie ryzyka. Przesunięcie do tej kategorii z kategorii ryzyka niskiego nastąpiło w połowie 2006 r. Spośród analizowanych przez Instytut 29 branż zaliczanych do sektora spożywczego<sup>31</sup> 8 zostało zakwalifikowanych do kategorii niskiego, tyle samo do kategorii średniego ryzyka. 7 branż zostało sklasyfikowanych w kategorii ryzyka wysokiego lub bardzo wysokiego<sup>32</sup>. Autorzy ratingu zwracają uwagę na wzrost ryzyka w przemyśle spożywczym w ostatnim okresie – chociaż większość branż zachowa-

łała pozycję sprzed pół roku, osiem zostało przesuniętych do kategorii wyższego ryzyka.

Natomiast w porównaniu z drugą połową 2007 roku aż 18 analizowanych branż przesunęło się w dół w rankingu syntetycznej skali ryzyka dla branż przemysłowych.

### 3.3.8. Konkurencyjność polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych

Konkurencja jest podstawowym mechanizmem ekonomicznym gospodarki rynkowej. Konkurencyjność najczęściej odnosi się do rynku zagranicznego lub globalnego, ale o sukcesie na tych rynkach decyduje wcześniej wygrana walka konkurencyjna na rynku krajowym i regionalnym. Z definicji OECD wynika z kolei, że konkurencyjność gospodarki to zdolność do sprostania konkurencji międzynarodowej, a więc realizowania znaczącego eksportu i utrzymania wysokiego poziomu i tempa wzrostu popytu wewnętrznego, bez pogorszenia salda obrotów bieżących. Konkurencyjność polskich producentów żywności można określić zatem jako zdolność lokowania się krajowych producentów żywności na rynkach zagranicznych – zarówno na rynku unijnym, jak i na rynkach państw trzecich – oraz zdolność rozwijania efektywnego eksportu.

Polska dołączyła do strefy Wspólnego Rynku Europejskiego i przez to znalazła się na obszarze, na którym występują warunki konkurencji jednolite dla wszystkich uczestników życia gospodarczego. Do oceny konkurencyjności polskich producentów żywności wybrano trzy relacje, tj.:

- relację wartości eksportu z Polski głównych działów rolnictwa i przemysłu spożywczego do wartości produkcji sprzedanej w tych działach (tzw. wskaźnik orientacji eksportowej), w latach 2004 – 2007;
- relację krajowych cen producenta na podstawowe produkty rolnictwa do cen osiągniętych na te produkty w Unii Europejskiej, w latach 2005 – 2007;
- relację krajowych cen producenta na wybrane produkty przemysłu spożywczego do cen osiągniętych na te produkty w Niemczech, w 2006 roku.

Ocena relacji wartości eksportu do wartości produkcji sprzedanej w głównych działach rolnictwa wskazuje, że silną orientację eksportową wykazują takie działy produkcji rolniczej, jak: produkcja owoców i warzyw, chów bydła i cieląt oraz owiec i kóz. Znaczący był również eksport koni. W tych działach (z wyjątkiem owoców) występowała duża nadwyżka eksportu nad importem. W handlu owocami, mimo dużego eksportu, odnotowano ujemne saldo

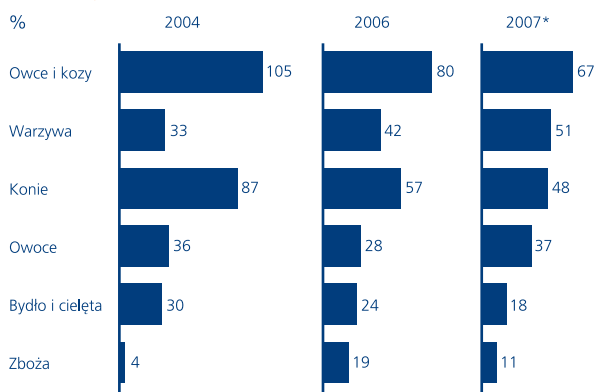
<sup>30</sup> Według informacji z NBP udział przemysłu spożywczego w należnościach przedsiębiorstw systematycznie spada, od poziomu 9,7% w 2004 r. do 7,2% we wrześniu 2007 r. Na podstawie danych dla portfela dużych zaangażowań monitorowanych przez NBP.

<sup>31</sup> Branże gospodarki są monitorowane przez IBnGR w rozbięciu na grupy i klasy PKD.

<sup>32</sup> Najniższe ryzyko inwestowania wystąpiło w branży piwowarskiej, ziemniaczanej, piekarskiej, napojów bezalkoholowych, przetwórstwie mięsa, produkcji pasz, pieczywa cukierniczego oraz w całym mleczarstwie (łącznie z produkcją lodów). Najwyższe było ryzyko inwestowania w produkcję spirytusu i napojów spirytusowych, skrobi i produktów skrobiowych oraz cukru.

obrotów, co związane jest z dużym importem owoców pochodzących z innych stref klimatycznych. Pozostałe produkty rolnictwa charakteryzowały się znacznie niższą orientacją eksportową, chociaż w latach 2005 – 2006 znaczący był również eksport zbóż, w tym zwłaszcza owsa i jęczmienia.

#### Udział eksportu w produkcji sprzedanej wybranych działów rolnictwa, 2004 – 2007



\* Dane wstępne.

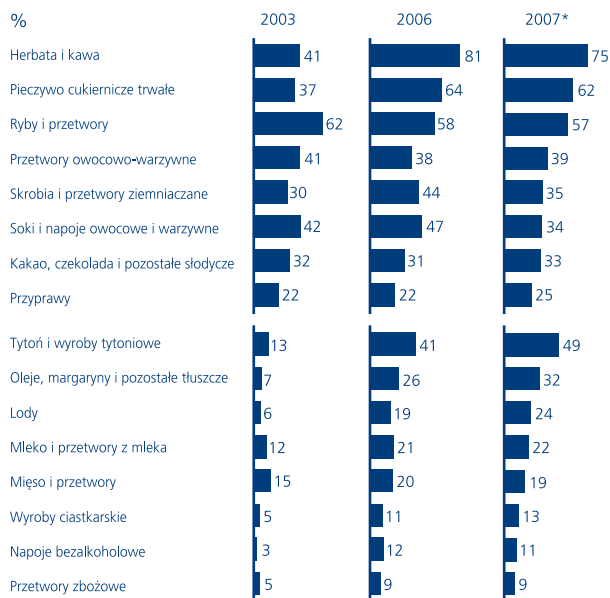
Wykres 39

Źródło: Opracowanie IERIGŻ-PIB na podstawie danych GUS i CIHZ.

Silną orientacją eksportową charakteryzują się także takie działy przemysłu spożywczego, jak: przetwórstwo ryb, przetwórstwo ziemniaków, owoców i warzyw oraz produkcja karmy dla zwierząt domowych, produkcja pieczywa cukierniczego trwałego oraz czekolady i pozostałych słodczy, przetwórstwo kawy i herbaty, a także produkcja przypraw. Po wejściu do UE te działy produkcji żywności z reguły utrzymały lub nieznacznie zwiększyły udział eksportu w sprzedaży swoich produktów. Swobodny dostęp do rynku unijnego umożliwił natomiast duży wzrost eksportu w takich działach gospodarki żywnościowej, jak: produkcja tłuszczów roślinnych, wyrobów tytoniowych i napojów bezalkoholowych, a w dalszej kolejności także podstawowych działów przetwórstwa spożywczego, tj. produkcji mleka, mięsa, cukru, napojów spirytusowych i wtórnego przetwórstwa zbóż. **Powszechna poprawa wskaźnika orientacji eksportowej świadczy o wzroście zdolności polskiego sektora żywnościowego do sprzedaży na rynki zagraniczne i jego rosnącej specjalizacji eksportowej.**

**Wysoka konkurencyjność polskich producentów żywności wynika przede wszystkim z przewag o charakterze kosztowo-cenowym** (niższe koszty czynników produkcji, w tym zwłaszcza pracy). W okresie funkcjonowania w strukturach unijnych polska gospodarka żywnościowa utrzymała przewagi cenowe nad producentami żywności z innych krajów UE. Świadczy o tym zarówno szybki wzrost eksportu, jak również bezpośrednie porównanie cen produktów polskich do cen na rynkach unijnych.

#### Udział eksportu w produkcji sprzedanej wybranych działów przemysłu spożywczego, 2003 – 2007



\* Dane wstępne.

Wykres 40

Źródło: Opracowanie IERIGŻ-PIB na podstawie danych GUS i CIHZ.

Na poziomie rolnictwa nasza przewaga cenowa uległa zmniejszeniu w okresie ostatnich kilku lat. Widać to zwłaszcza na przykładzie zbóż. Proces ten był również szybki w sektorach, w których w całej UE stosowane jest kwotowanie produkcji, tj. mleczarskim i cukrowniczym. Utrzymany został poziom przewag cenowych na rynku mięsa wieprzowego i drobiu, a zwiększył się na rynku prosiąt.

#### Relacja średnich cen na wybrane produkty rolnictwa w Polsce do cen w UE, 2005 – 2007



\* Dane wstępne.

Wykres 41

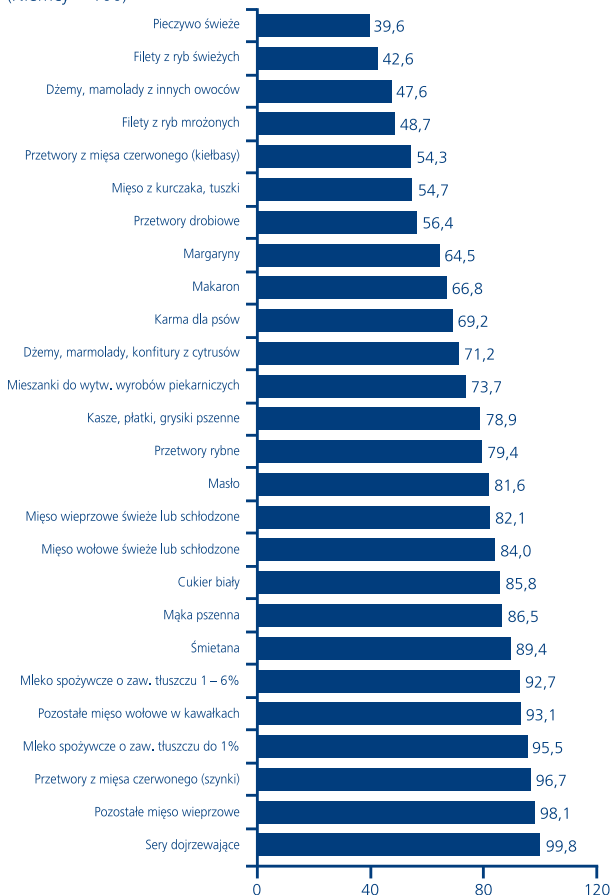
Źródło: Opracowanie IERIGŻ-PIB na podstawie danych MRiRW.

Porównanie cen producenta w Polsce i w Unii Europejskiej wskazuje, że mamy wyraźną przewagę cenową na rynku większości produktów przemysłu spożywczego, zarówno podstawowych, jak i wysoko przetworzonych. Świadczy o tym nie tylko stały, szybki wzrost

eksportu tych produktów, ale także wolniejszy niż w rolnictwie proces zblizania krajowych cen produktów przetwórstwa spożywczego do cen unijnych. Zróznicowanie tych cen jest jednak naturalną konsekwencją dużych różnic w poziomie rozwoju gospodarczego między bardziej a mniej rozwiniętymi krajami UE. Dotychczas polskim producentom udawało się utrzymać konkurencyjne ceny, mimo zdecydowanie niekorzystnej ewolucji kursów walutowych.

#### Porównanie cen producenta podstawowych produktów przemysłu spożywczego w Polsce i w Niemczech, 2006

(Niemcy = 100)

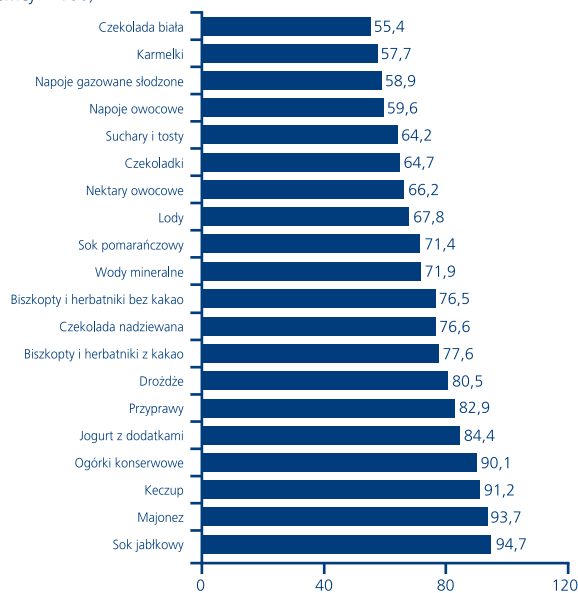


Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Statistisches Jahrbuch über Ernährung Landwirtschaft und Forsten 2007.

Konkurencyjność na rynku unijnym i na rynkach światowych nie opiera się jednak tylko na konkurowaniu cenami. **Wśród innych czynników wzrostu konkurencyjności szczególnie ważne są cechy jakościowe, które istotnie różnicują produkty**, takie jak: jakość i innowacyjność produktów, umiejętność identyfikowania i zaspokajania indywidualnych potrzeb klientów, działania promocyjne oraz wizerunek firmy oparty na zaufaniu do jakości i niezawodności produktów oraz jakości obsługi klientów. Czynniki te mogą w przyszłości determinować naszą konkurencyjność i decy-

#### Porównanie cen producenta produktów spożywczych wysoko przetworzonych w Polsce i w Niemczech, 2006

(Niemcy = 100)



Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Statistisches Jahrbuch über Ernährung Landwirtschaft und Forsten 2007.

dować o akceptacji polskich produktów przez konsumentów z innych krajów. Możliwość rozwoju polskiego sektora żywnościowego stwarza także objęcie polskiego rolnictwa Wspólną Polityką Rolną, która stabilizuje rynki rolne i zapewnia przetwórcom dostęp do podstawowych surowców po relatywnie niskich cenach. Dodatkowe szanse rozwoju stwarzają procesy liberalizacji światowego handlu rolno-spożywczego oraz dostęp do funduszy strukturalnych UE.

**Przemiany w sektorze żywnościowym, jakie wystąpiły po wejściu Polski do UE, ujawniły także bariery ograniczające konkurencyjność tego sektora.** Polska gospodarka żywnościowa odczuła szczególnie skutki **kwotowania produkcji** mleka, izoglukozy, skrobi ziemniaczanej i cukru. Inną z barier rozwojowych sektora jest **aprecjacja złotego, która zmniejsza nasze przewagi cenowe**. Znaczącym zagrożeniem dla polskich producentów żywności, szczególnie dla małych i średnich przedsiębiorstw, są także **zmieniające się regulacje unijne i coraz szerszy ich zasięg**. Producentom żywności stawiane są coraz większe wymagania dotyczące ochrony konsumentów, konkurencji i środowiska oraz ich dokumentowania, co powoduje zwiększanie się kosztów produkcji. Tendencja do nadmiernego regulowania warunków produkcji i obrotu żywnością jest dodatkową barierą wejścia na rynki unijne, a równocześnie osłabia pozycję unijnych (także polskich) producentów na rynkach światowych.

### 3.4. Wnioski

W przemyśle spożywczym – podobnie jak w całej polskiej gospodarce – po kilkuletnim zastoju powróciło ożywienie gospodarcze. Źródłem tego ożywienia jest integracja z Unią Europejską, czego skutkiem było nie tylko **otwarcie dla polskich producentów dużego i zamożnego rynku europejskiego (prowadzące do szybkiego wzrostu eksportu)**, lecz także **przyspieszenie rozwoju krajowego rynku**. Efektem integracji było wysokie tempo rozwoju gospodarczego Polski i wzrost dochodów ludności, co skutkuje wzrostem popytu na żywność i zmianami modelu żywienia, polegającymi na **zwiększeniu udziału żywności pochodzenia przemysłowego i produktów o wyższym stopniu przetworzenia**. Przyspieszone zostało upowszechnianie zachodnioeuropejskich wzorców żywienia i modelu życia, czego wynikiem jest rozwój rynku napojów, deserów i przekąsek oraz żywienia poza domem.

Skala obecnego przyspieszenia produkcji żywności – podobnie jak w całej gospodarce – niewiele różni się od poprzedniego, występującego w latach dziewięćdziesiątych i będącego efektem procesów transformacji polskiej gospodarki. W latach 1993 – 1998 produkt krajowy brutto zwiększył się o 40%, a produkcja przemysłu spożywczego o 66% (tj. 8,5% rocznie). Natomiast w podobnie długim okresie, tj. w latach 2003 – 2008, produkt krajowy brutto wzrosł o ok. 34%, a przemysłowa produkcja żywności, napojów i wyrobów tytoniowych o ok. 44% (o 6,5% rocznie). To porównanie wskazuje także, że **procesy rozwojowe przemysłu spożywczego są ściśle powiązane z tempem wzrostu gospodarczego kraju**.

**Obecne ożywienie ma charakter powszechny**. Obejmuje ono wszystkie główne działy przemysłu spożywczego. **W latach 2003 – 2007 największy był wzrost produkcji w przetwórstwie żywności pochodzenia zwierzęcego oraz we wszystkich głównych działach wtórnego przetwórstwa żywności i produkcji napojów, w tym szczególnie silnie zorientowanych na rynki zagraniczne**. Cechą ostatnich lat był także **szybki rozwój przetwórstwa rolno-spożywczego na potrzeby producentów biopaliw oraz spowolnienie lub nawet ograniczenie produkcji w działach objętych systemem kwotowania**. Dotyczy to przetwórstwa mleka oraz produkcji cukru, skrobi ziemniaczanej i izoglukozy. W sektorach o szybkiej dynamice rozwoju przyrost produkcji w latach 2003 – 2007 z reguły przekraczał 25%. W tych sektorach notowano stałą tendencję wzrostową, która była kontynuowana także w 2007 roku.

Istotną cechą przetwórstwa rolno-spożywczego jest słaby związek jego rozwoju z procesami zachodzącymi w sferze rolnictwa. **Dynamika wzrostu produkcji rolnej była kilkakrotnie mniejsza niż produkcji przemysłu spożywczego, co oznacza, że stałym źródłem rozwoju tego sektora jest pogłębianie przetwórstwa żywności**. Równocześnie można dostrzec, że po wejściu Polski do UE nastąpiło **przyspieszenie rozwoju sektorów, które przetwarzają surowce importowane**. Łatwiejszy dostęp do tych surowców pozwolił na przyspieszenie rozwoju przetwórstwa ryb, kawy i herbaty, produkcji wyrobów cukierniczych (szczególnie czekoladowych) i tytoniowych oraz pasz przemysłowych. Te sektory rozwijały produkcję nie tylko na potrzeby rynku krajowego, lecz także dla zagranicznych odbiorców. Świadczy to o dużej konkurencyjności polskiego przemysłu spożywczego i o przewagach na poziomie przetwórstwa.

Inną istotną cechą rozwoju gospodarki żywnościowej było **zwiększenie liczby działów, które trwale zorientowane są na odbiorców zagranicznych**. Do takich działów należy już nie tylko przetwórstwo owocowo-warzywne, łącznie z ziemniaczanym, lecz również przetwórstwo ryb, produkcja pieczywa cukierniczego (świeżego i trwałego), innych słodczy oraz wyrobów tytoniowych. Wzmocniło swoją orientację eksportową także przetwórstwo mleka, łącznie z produkcją lodów, produkcja tłuszczów roślinnych, karmy dla zwierząt domowych oraz produkcja mięsa czerwonego i białego.

O silnych trendach rozwojowych przemysłu spożywczego świadczy **duża aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw tego sektora oraz poprawa ich stanu ekonomicznego**. Przyspieszenie inwestycyjne rozpoczęło się w roku poprzedzającym wejście do UE i trwa do tej pory. Wartość inwestycji przekracza już 7 mld zł rocznie i realnie są one o ok. 50% wyższe niż w latach 2000 – 2002. Ten boom inwestycyjny pozwolił na wielokrotne zwiększenie liczby zakładów spełniających unijne standardy weterynaryjne i uprawnionych do handlu na wspólnym rynku europejskim. Duże inwestycje pozwoliły także na osiągnięcie takiego stanu, że **polski przemysł spożywczy jest uznawany za jeden z najnowocześniejszych i najszybciej rozwijających się w całej poszerzonej UE**. Skutkiem tego jest wzmocnienie jego pozycji jako szóstego (pod względem wartości) producenta żywności w tej Wspólnocie.

Dużą poprawę wyników finansowych osiągnięto w pierwszym roku po wejściu do UE. Zysk netto zwiększył się prawie trzykrotnie, a wskaźniki rentowności dwukrotnie. W kolejnych latach nastę-





powąła dalsza powolna ich poprawa; w 2007 roku wynik netto przemysłu spożywczego osiągnął kwotę 6,5 mld zł, a rentowność netto przekroczyła 4% wartości przychodów. Było to zjawisko powszechne, gdyż 83% firm osiąga zyski, ich udział w obrotach wynosi 90%, rentowne są już wszystkie branże.

Sukcesy przemysłu spożywczego, a szczególnie wysoka dynamika rozwoju produkcji i sprzedaży, duża aktywność inwestycyjna i znacząca poprawa stanu finansowego przedsiębiorstw, spowodowały, że nie spełniły się obawy i zagrożenia, jakich się spodziewano pod wpływem konkurencji producentów żywności z innych krajów UE. Nie nastąpił zalew naszego rynku żywnością z bogatych krajów Europy, a odwrotnie – zanotowano i wciąż obserwujemy szybki wzrost dostaw polskiej żywności na wspólny rynek europejski. Nie było także masowej upadłości polskich producentów żywności, lecz tylko niewielkie zmiany struktur podmiotowych w kierunku koncentracji produkcji i dalsze ich zbliżenie do struktury firm w innych krajach UE.

Wyniki pierwszych lat integrowania z UE wskazują, że **polska gospodarka żywnościowa jest beneficjentem integracji z UE**. Rolnicy korzystają przede wszystkim ze Wspólnej Polityki Rolnej, a szczególnie z dopłat bezpośrednich. Są oni także – podobnie jak wieś i infrastruktura obszarów wiejskich – beneficjentami funduszy strukturalnych. Natomiast przemysł spożywczy, który pośrednio także korzystał z tego wsparcia, jest przede wszystkim beneficjentem poszerzenia rynków zbytu i korzysta z efektów przyspieszenia rozwoju gospodarczego kraju.

Doświadczenia kilku ostatnich lat ujawniły również **zagrożenia, jakie dla producentów żywności stwarzają procesy integracji regionalnej i globalizacji gospodarki światowej**. Do tych zagrożeń można zaliczyć:

- **Stale wzmacniającą się walutę krajową** w relacji nie tylko do USD, lecz także do euro i innych walut europejskich, co powoduje zmniejszanie naszych przewag cenowo-kosztowych, spadek opłacalności eksportu oraz stały wzrost kosztów pracy.
- **Kwotowanie produkcji** mleka, cukru, skrobi ziemniaczanej i izo-glukozy, które powoduje zmniejszanie potencjału eksportowego

produktów przetwórstwa tych dóbr, utrzymywanie wysokich cen krajowych i osłabienie przez to popytu krajowego.

- **Stale zwiększanie wymagań stawianych producentom żywności** w zakresie jej jakości i bezpieczeństwa zdrowotnego, ochrony środowiska i dobrostanu zwierząt, czego skutkiem jest zwiększanie kosztów produkcji żywności i stwarzanie dodatkowych barier wejścia na rynek, szczególnie podmiotom o małym potencjale kadrowym i finansowym. Zmniejsza to także konkurencyjność unijnych producentów żywności na globalnym rynku żywnościowym.
- **Rozpoczął się proces drożenia żywności i produktów rolnictwa**. Jego główną przyczyną jest wzrost przetwórstwa produktów rolnictwa dla potrzeb sektora biopaliw oraz rosnący popyt na żywność w krajach szybko rozwijających się, szczególnie w największych państwach azjatyckich, takich jak Chiny i Indie<sup>33</sup>. Jeszcze nie można ocenić, na ile jest to proces trwały, ale w krótkim okresie jego skutkiem może być przejściowe osłabienie popytu na żywność, w tym także w Polsce i w innych krajach europejskich. Wpłynie to na krajowy rynek żywności i na możliwości dalszego wzrostu eksportu produktów rolno-spożywczych.

Zjawiska te są na tyle silne, że mogą doprowadzić do spowolnienia rozwoju sektora żywnościowego, przy czym stwarzają one większe zagrożenia dla rozwoju rolnictwa, a mniejsze i później dla przemysłu spożywczego. W tej sytuacji **w najbliższych latach utrzymanie tak wysokiego jak ostatnio tempa rozwoju jest mało prawdopodobne**. W bliższej perspektywie nie musi to jednak oznaczać przejścia do kolejnej fazy zastoju, lecz raczej należy się liczyć ze **spadkiem tempa rozwoju produkcji polskiego przemysłu spożywczego poniżej 5% rocznie, a eksportu produktów tego sektora poniżej 10% rocznie**. Bariery surowcowe i wysokie ceny mogą bowiem wpłynąć na wyraźne obniżenie tempa wzrostu produkcji w branżach zajmujących się przetwórstwem produktów zwierzęcych oraz na utrzymanie niskiego tempa rozwoju pierwotnego przetwórstwa głównych produktów roślinnych, ale z wyjątkiem owoców i warzyw. Jest prawdopodobne **utrzymanie wysokiego tempa wzrostu produkcji i sprzedaży produktów wtórnego przetwórstwa żywności i produkcji napojów**.

<sup>33</sup> Zdania na temat roli Chin i Indii we wzroście popytu i cen na rynkach światowych są podzielone. W opinii analityków ING nie ma bezdyskusyjnych argumentów potwierdzających tę tezę, a wzrost cen wynika przede wszystkim ze słabych zbiorów na kluczowych rynkach (np. w Australii) oraz rosnącego popytu w sektorze biopaliw.





#### 4. Wyniki badania przeprowadzonego wśród firm z branży spożywczej



Badanie, które przeprowadziliśmy wśród producentów żywności, miało na celu ocenę obecnego stanu i perspektyw rozwoju sektora z punktu widzenia samych uczestników rynku. Uznaliśmy, że odwołanie się do doświadczeń i wiedzy osób na co dzień zarządzających firmami pozwoli na sformułowanie najtrafniejszej diagnozy sytuacji w sektorze: oceny dzisiejszej kondycji firm i ich potencjału wzrostu w nadchodzących latach oraz kierunków rozwoju sektora, a także identyfikacji najważniejszych barier i zagrożeń.

## 4.1. Perspektywa mikro

### 4.1.1. Sytuacja ekonomiczna firm z branży spożywczej<sup>34</sup>

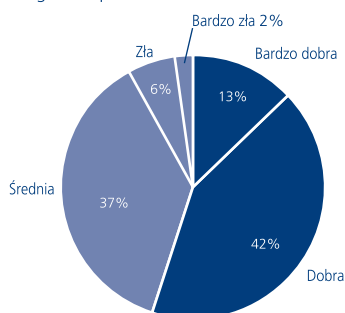
Ponad połowa badanych firm (55%) ocenia dobrze lub bardzo dobrze swoją sytuację ekonomiczną, a blisko 65% stwierdziło, że ich sytuacja poprawiła się w ciągu ostatnich 4 lat. Najlepiej oceniają swoją sytuację firmy zajmujące się produkcją soków i napojów (74%), producenci przetworów owocowo-warzywnych (66%) oraz firmy z branży cukierniczej (61%). Z kolei największą poprawę odczuły przedsiębiorstwa z branży mleczarskiej (82%) i producenci przetworów zbożowych (70%).

Jednocześnie aż 18% respondentów deklarowało, że sytuacja ekonomiczna ich firm pogorszyła się w ostatnich latach.

Dotyczy to w szczególności firm z branży mięsnej i drobiarskiej (32%) i producentów napojów alkoholowych (31%).

Na ocenę sytuacji ekonomicznej nie ma istotnego wpływu wielkość firmy, chociaż w jednym przypadku jest on widoczny – udział firm o obrotach pow. 100 mln złotych, oceniających swoją sytuację jako bardzo dobrą, zdecydowanie przewyższa ten sam wskaźnik w grupie przedsiębiorstw mniejszych (26% vs. 8%).

Jak oceniają Państwo obecną sytuację ekonomiczną Państwa firmy?  
% odpowiedzi ogółu respondentów



Uwaga: Odpowiedzi „Nie wiem, trudno powiedzieć” nie zostały uwzględnione.

Wykres 44

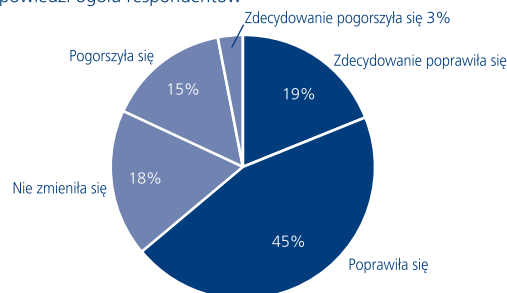
Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

Ponad 60% badanych oczekuje, że **rosnący portfel zamówień przełoży się na dalszą poprawę sytuacji ekonomicznej firm**. Swoją przyszłość optymistycznie ocenia 52% respondentów. Najlepiej oceniają swoje perspektywy producenci soków i napojów (88%). Natomiast najwięcej pesymistycznych prognoz znalazło się wśród producentów napojów alkoholowych, wśród których aż

20% oczekuje pogorszenia sytuacji ekonomicznej, oraz wśród firm z branży przetwórstwa zbóż (17%) i mleczarskiej (16%).

Jak sytuacja ekonomiczna Państwa firmy zmieniła się w ciągu ostatnich 4 lat?

% odpowiedzi ogółu respondentów



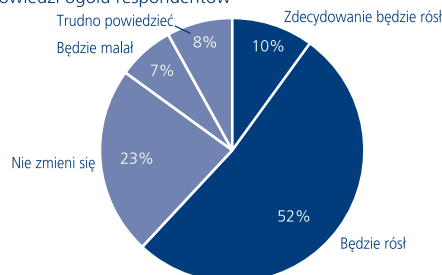
Uwaga: Odpowiedzi „Nie wiem, trudno powiedzieć” nie zostały uwzględnione.

Wykres 45

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

Jak zmieni się portfel zamówień związanych z Państwa główną działalnością w ciągu najbliższych 3 lat?

% odpowiedzi ogółu respondentów



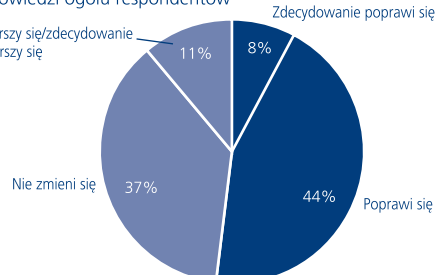
Uwaga: Odpowiedzi „Nie wiem, trudno powiedzieć” nie zostały uwzględnione.

Wykres 46

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

Jak w Państwa ocenie zmieni się sytuacja ekonomiczna firmy w ciągu najbliższych 3 lat?

% odpowiedzi ogółu respondentów



Uwaga: Odpowiedzi „Nie wiem, trudno powiedzieć” nie zostały uwzględnione.

Wykres 47

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

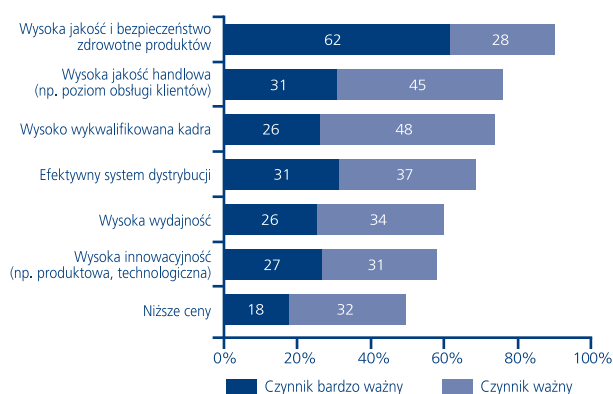
<sup>34</sup> W badaniu wzięły udział firmy o obrotach pow. 10 mln złotych, reprezentujące wszystkie główne segmenty rynku. Szczegółowa charakterystyka próby została opisana w rozdziale 4.4.



Zapytaliśmy naszych respondentów, jakie czynniki pozwalają im na skuteczne konkutowanie na rynku. Większość wskazuje przede wszystkim na bardzo dobrą jakość oferowanych produktów, a także wysoką jakość handlową<sup>35</sup> i wysoko kwalifikowaną kadrę. Wśród innych elementów respondenci wymieniali: efektywny system dystrybucji, wydajność pracy, innowacyjność i konkurencyjność cenową.

#### Jakie czynniki umożliwiają Państwa firmie skuteczne konkutowanie na rynku?

% odpowiedzi ogółu respondentów



Wykres 48

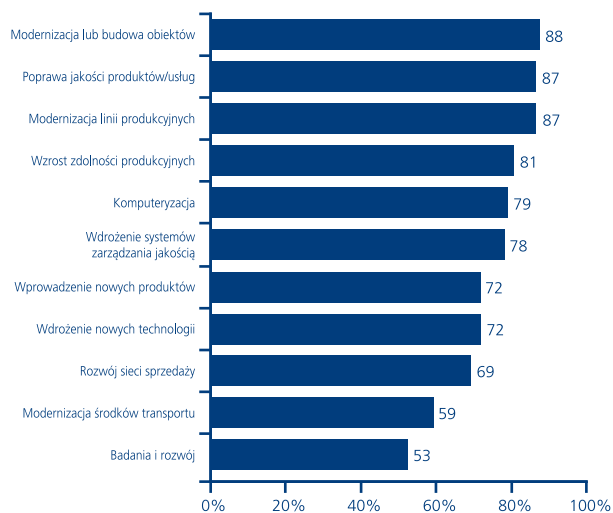
Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

#### 4.1.2. Inwestycje i wykorzystanie funduszy unijnych

Integracja z Unią Europejską wywołała duże ożywienie inwestycyjne w przemyśle spożywczym<sup>36</sup>.

#### Na czym koncentrowały się inwestycje Państwa firmy w latach 2004 – 2007?

% odpowiedzi ogółu respondentów



Wykres 49

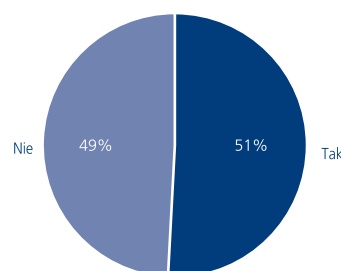
Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

Wszystkie przedsiębiorstwa biorące udział w badaniu realizowały w ciągu ostatnich czterech lat projekty inwestycyjne, skoncentrowane głównie w następujących obszarach działania firmy: **zwiększenie mocy produkcyjnych i modernizacja procesów produkcji** (między innymi poprzez modernizację i budowę nowych obiektów oraz linii produkcyjnych i komputeryzację), **poprawa jakości produktów i wdrażanie nowoczesnych systemów zarządzania jakością, wdrażanie innowacji** (nowych technologii i produktów) oraz **poprawa systemu dystrybucji** (rozwój sieci sprzedaży i modernizacja środków transportu).

Połowa uczestników badania wykorzystywała przy finansowaniu projektów wsparcie z funduszy unijnych. Zdecydowanie największy udział finansowania unijnego deklarowali respondenci związani z branżą mleczarską<sup>37</sup> (91%), a także owocowo-warzywną (65%), cukierniczą i mięsno-drobiarską (po 50%).

#### Czy przy finansowaniu tych inwestycji Państwa firma korzystała z pomocy finansowej z funduszy unijnych?

% odpowiedzi ogółu respondentów



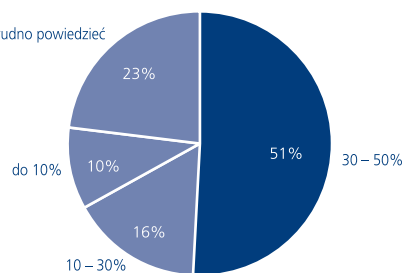
Wykres 50

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

W przypadku połowy beneficjentów udział współfinansowania ze środków unijnych był znaczący i stanowił 30 – 50% całkowitej wielkości inwestycji.

#### Jaki był udział środków unijnych w wartości przeprowadzonych inwestycji?

% odpowiedzi ogółu respondentów



Wykres 51

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

Widać wyraźnie, że wśród firm rośnie świadomość możliwości związanych z pomocą unijną. Zdecydowana większość responden-

<sup>35</sup> Przez którą rozumiemy m.in. dostosowanie asortymentu do potrzeb klientów, poziom obsługi czy kontakty z odbiorcami.

<sup>36</sup> Więcej na temat wielkości inwestycji w rozdziale 3.3.1. raportu.

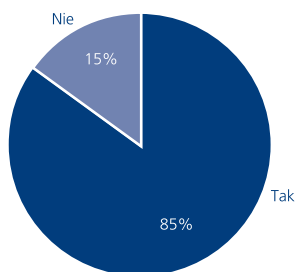
<sup>37</sup> W okresie przed i po wejściu do Unii branża mleczarska wydała na inwestycje modernizacyjne z wykorzystaniem środków unijnych blisko 2,5 mld złotych.

tów – aż 85% – deklaruje zamiar skorzystania z funduszy unijnych w ciągu najbliższych 3 lat.

Plany inwestycyjne na najbliższe lata, tak jak dotychczas, związane są przede wszystkim ze zwiększeniem zdolności produkcyjnych i modernizacją zakładów, poprawą jakości produktów i wdrożeniem innowacji.

#### Czy Państwa firma zamierza skorzystać z funduszy unijnych w ciągu najbliższych 3 lat?

% odpowiedzi ogółu respondentów

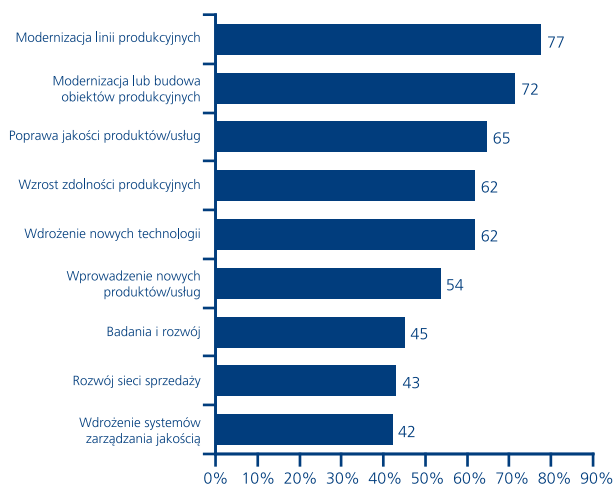


Wykres 52

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

#### Na jaki cel zamierzają Państwo wykorzystać pozyskane środki?

% odpowiedzi respondentów deklarujących zamiar skorzystania ze środków unijnych



Wykres 53

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

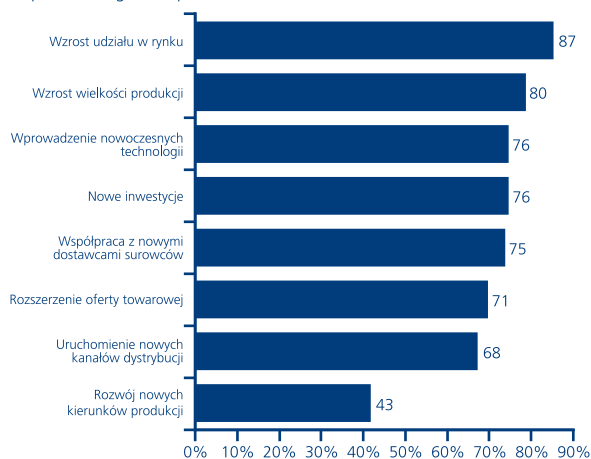
### 4.1.3. Plany rozwoju

Zapytaliśmy respondentów, jak oceniają stojące przed ich firmami wyzwania i jakie w związku z tym przewidują strategiczne kierunki działań i rozwoju w ciągu najbliższych kilku lat. Większość planów koncentruje się na umacnianiu pozycji i udziału w rynku poprzez zwiększenie produkcji, rozwój nowych kierunków produkcji i rozszerzenie oferty produktowej oraz realizację inwestycji i wprowadzenie nowoczesnych technologii. Z drugiej strony poprawie pozycji rynkowej służyć ma uruchomienie nowych kanałów dystrybucji<sup>38</sup>.

Większość respondentów przewiduje nawiązanie współpracy z nowymi dostawcami, co z jednej strony może zaowocować poprawą jakości surowców, z drugiej wpłynąć na obniżkę kosztów.

#### Jakie przewidują Państwo najważniejsze strategiczne kierunki rozwoju firmy w perspektywie najbliższych 2 – 3 lat?

% odpowiedzi ogółu respondentów



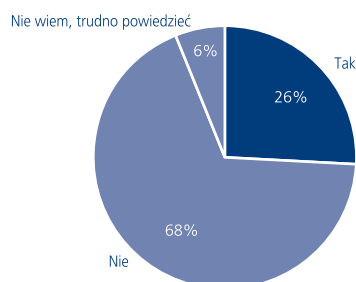
Wykres 54

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

Część respondentów deklarowała zamiar rozszerzenia działalności na nowe segmenty rynku. W dominującej większości przypadków dotyczyło to nowych grup produktowych w ramach własnej branży. Tylko nieliczni uczestnicy badania deklarowali zamiar wejścia na nowy obszar rynku.

#### Czy zamierzają Państwo rozszerzyć działalność na inne segmenty rynku?

% odpowiedzi ogółu respondentów



Wykres 55

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

Jednym ze sposobów na umocnienie pozycji rynkowej i rozszerzenie zakresu działalności jest przejmowanie firm konkurentów. W polskim sektorze spożywczym proces konsolidacji zachodzi w zróżnicowanym tempie, w zależności od segmentu rynku. Obok branż silnie skoncentrowanych (takich jak producenci piwa, deserów mlecznych, słodczy, koncentratów spożywczych) mamy do czynienia z bardzo rozdrobnionymi segmentami rynku (np. przemysł mięsny<sup>39</sup>, owocowo-warzywny, piekarski czy mleczarski). Wśród

<sup>38</sup> Liczni producenci rozwijają między innymi sieć własnych placówek. Zdaniem ekspertów – w zależności od branży i firmy – ich udział w sprzedaży może sięgać od 10% do 70%. Według szacunków przez własne sklepy sprzedaje się na przykład ok. 20% produkcji wyrobów mięsnych.

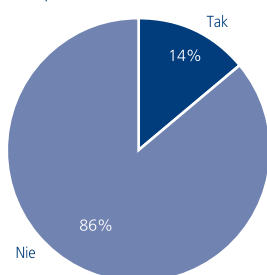
<sup>39</sup> Według szacunków w Polsce działają blisko 3 tysiące firm zajmujących się ubojem zwierząt i przetwórstwem mięsa.



naszych respondentów **14% firm jest zainteresowanych przejęciem innych spółek**. Większość z nich to przedstawiciele sektora produkcji soków i napojów, mleczarskiego i owocowo-warzywnego. W kilku przypadkach plany przejęć obejmują firmy zagraniczne, co świadczy o rosnącej ekspansywności naszych przedsiębiorstw.

#### Czy przewidują Państwo ekspansję rynkową poprzez przejęcie innych firm?

% odpowiedzi ogółu respondentów



Wykres 56

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

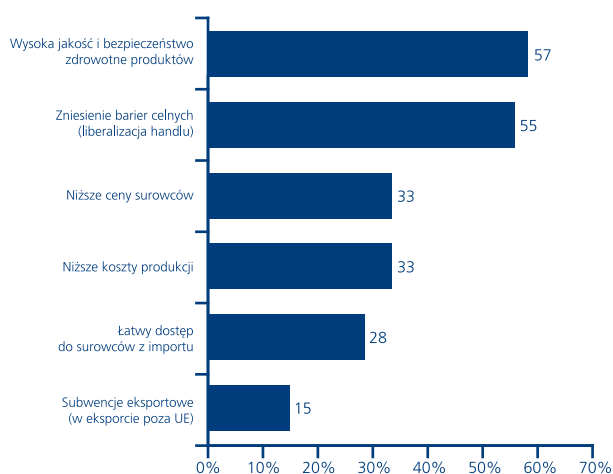
#### 4.1.4. Działalność międzynarodowa

Od momentu integracji z Unią Europejską Polska odnotowała niezwykle szybki wzrost handlu zagranicznego żywnością, przede wszystkim eksportu. Jego udział w produkcji sprzedanej wzrósł z 14% w roku 2003 do 20% w roku 2007.

Wśród czynników, które przyczyniły się do wzrostu eksportu polskiej żywności, nasi respondenci wymienili przede wszystkim: wysoką jakość produktów, zniesienie barier celnych oraz niższe ceny produktów i surowców.

#### Jakie były najbardziej istotne czynniki wzrostu eksportu po wejściu Polski do UE?

% odpowiedzi respondentów, którzy eksportują wyroby



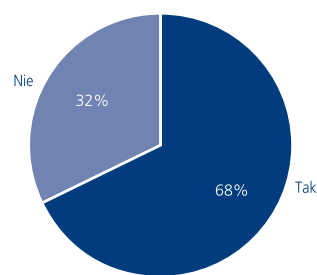
Wykres 57

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

**Aż 68% uczestników badania prowadzi działalność eksportową, a dla jednej trzeciej z nich eksport stanowi ponad jedną czwartą przychodów**. Większość firm sprzedaje swoje wyroby w krajach starej piętnastki Unii Europejskiej (82%), a ponad połowa eksportuje na rynki nowych krajów członkowskich.

#### Czy Państwa firma eksportuje swoje wyroby?

% odpowiedzi ogółu respondentów

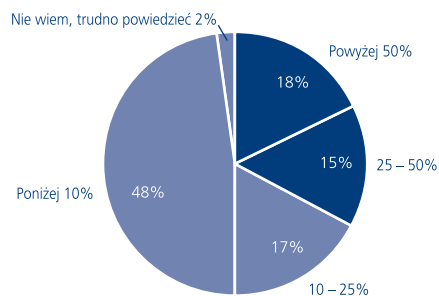


Wykres 58

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

#### Jaki procent przychodów firmy pochodzi z eksportu?

% odpowiedzi respondentów, którzy eksportują wyroby

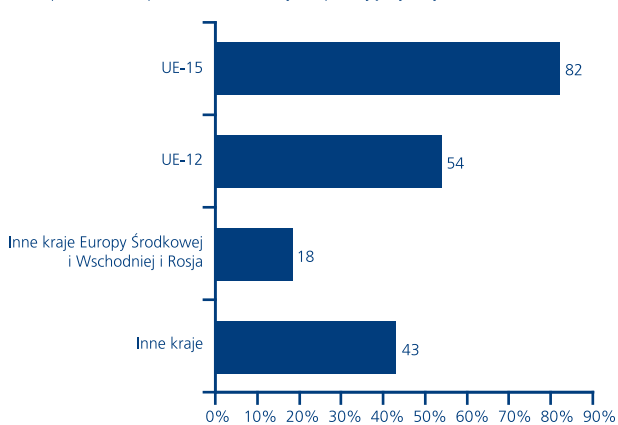


Wykres 59

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

#### Na jakie rynki zagraniczne eksportuje Państwa firma?

% odpowiedzi respondentów, którzy eksportują wyroby



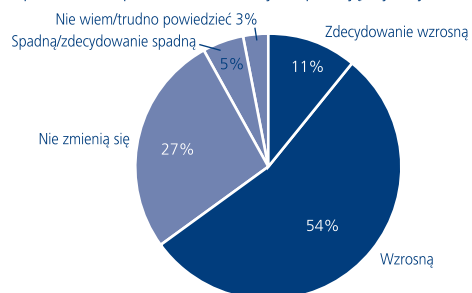
Wykres 60

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

Większość firm prowadzących w tej chwili działalność eksportową oczekuje jej dalszego wzrostu. Aż 65% respondentów liczy, że eksport ich produktów wzrośnie, a kolejne 27% – że utrzyma się na dotychczasowym poziomie.

**Jaką zmianę wielkości przychodów z tytułu eksportu przewidują Państwo w ciągu najbliższych 3 lat?**

% odpowiedzi respondentów, którzy eksportują wyroby



Wykres 61

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

#### 4.1.5. Bariery działalności

Poprosiliśmy uczestników badania o zidentyfikowanie najważniejszych barier, jakie napotykają w codziennej działalności. Blisko 70% respondentów wśród najważniejszych czynników utrudniających rozwój firmy wymieniło **rosnące koszty zatrudnienia**, będące jednym z głównych składników kosztów działania firm. Znaczenie tego czynnika podkreślali szczególnie respondenci reprezentujący przemysł mięsno-drobiarski i owocowo-warzywny.

Firmy mówiły również o coraz wyraźniejszym zagrożeniu w postaci **coraz silniejszej pozycji przetargowej po stronie odbiorców**, wśród których systematycznie rośnie udział dużych sieci handlowych<sup>40</sup>. Zwracali na to uwagę przede wszystkim respondenci z branży mleczarskiej i cukierniczej. Konsolidacja następująca wśród detalistów jeszcze pogłębia tę dysproporcję. Porównanie stopnia koncentracji w handlu detalicznym w Polsce z innymi europejskimi rynkami wskazuje, że proces ten jeszcze się nie zakończył<sup>41</sup>.

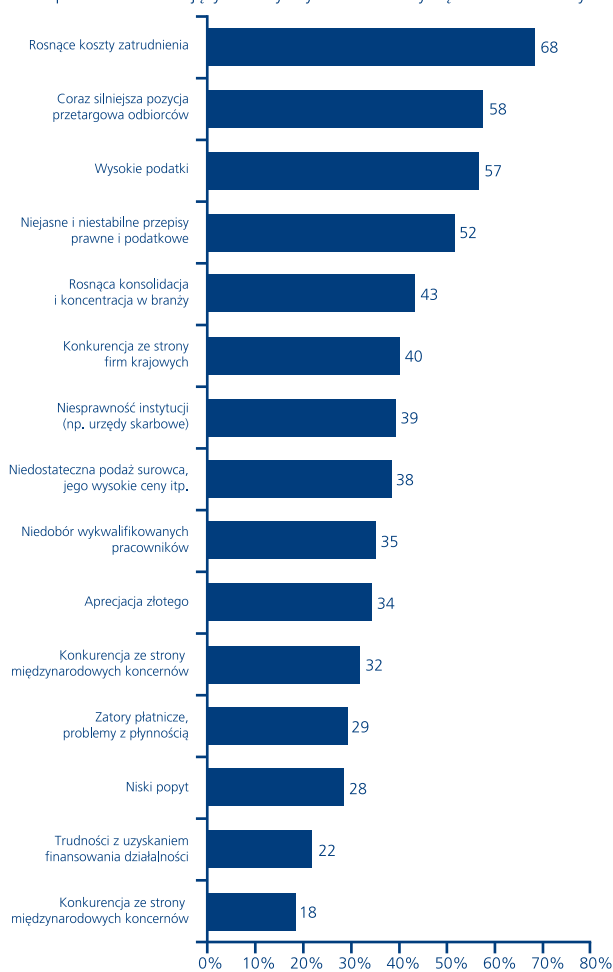
Ponad połowa respondentów zwraca uwagę na **niejasne i niestabilne przepisy prawne**. Kategoria ta obejmuje zarówno krajowe otoczenie instytucjonalno-prawne, jak i zmieniające się regulacje unijne, obejmujące coraz szerszy zakres działalności firm, wymagające ciągłego dostosowania.

Wśród innych istotnych zagrożeń na podkreślenie zasługuje nasilająca się konkurencja (ze strony krajowych i międzynarodowych producentów<sup>42</sup>) oraz rosnąca konsolidacja w branży spożywczej.

Jedna trzecia respondentów wymieniła wśród barier aprecjację złotego, która stanowi istotny problem dla polskich eksporterów, utrudniając im utrzymanie przewagi cenowej nad zagranicznymi konkurentami.

**Proszę wymienić czynniki, które utrudniają działalność i rozwój Państwa firmy**

% respondentów uznających dany czynnik za ważny bądź bardzo ważny



Wykres 62

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

<sup>40</sup> Silna pozycja negocjacyjna sieci handlowych przejawia się między innymi wysokimi opłatami pobieranymi od dostawców, które w skrajnych przypadkach sięgają 15 – 30% wartości sprzedaży.

<sup>41</sup> Według danych publikowanych przez AC Nielsen udział nowoczesnych powierzchni handlowych w sprzedaży artykułów żywnościowych wynosi ok. 42%, podczas gdy w krajach Europy Zachodniej sięga 70% – 90%. Dodatkowo duże sieci handlowe zwiększają swój udział w rynku poprzez rozwijanie mniejszych placówek typu *convenience*.

<sup>42</sup> O konkurencji firm krajowych najczęściej wspominali reprezentanci rozdrobnionej branży mięsnej i producenci napojów, konkurencja międzynarodowa była najczęściej wymieniana przez producentów napojów alkoholowych.



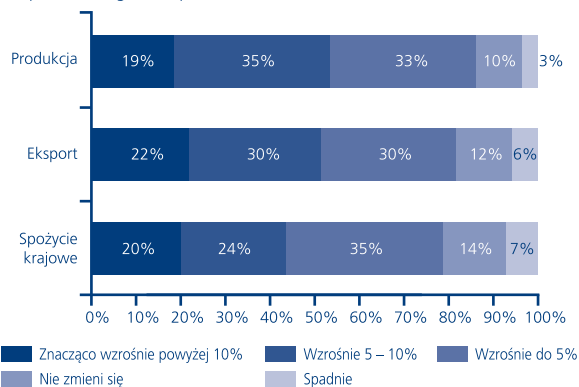
## 4.2. Perspektywa makro

### 4.2.1. Prognozy wzrostu poszczególnych segmentów rynku

W ocenie respondentów perspektywy branży na najbliższe trzy lata przedstawiają się dobrze. Ponad **50% uczestników badania oczekuje wzrostu eksportu i produkcji na poziomie powyżej 5 procent rocznie, a około jedna piąta oczekuje nawet wzrostu dwucyfrowego**. 44% firm przewiduje także ponad 5% wzrost spożycia krajowego.

Jak oceniają Państwo perspektywę wzrostu rynku w ciągu najbliższych 3 lat?

% odpowiedzi ogółu respondentów



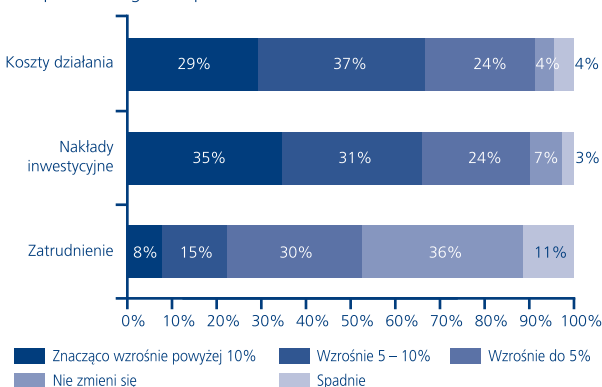
Uwaga: Odpowiedzi „Nie wiem, trudno powiedzieć” nie zostały uwzględnione.

Wykres 63

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

Jak w Państwa opinii zmieniać się będą w ciągu najbliższych 3 lat następujące parametry charakteryzujące branżę?

% odpowiedzi ogółu respondentów



Uwaga: Odpowiedzi „Nie wiem, trudno powiedzieć” nie zostały uwzględnione.

Wykres 64

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

Wzrostowi produkcji towarzyszyć będą **rosnące koszty działalności oraz nakłady inwestycyjne**, jak również **wzrost zatrudnienia**.

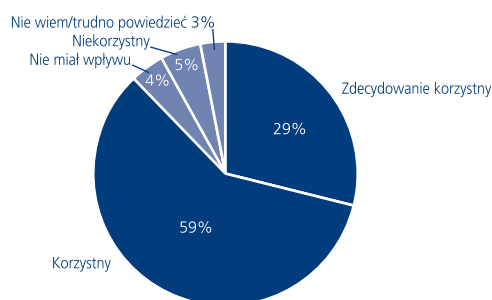
Respondenci oceniają, że tempo wzrostu kosztów i inwestycji przekroczy tempo wzrostu sprzedaży. Może to oznaczać, że w perspektywie średniookresowej pojawi się silna presja na obniżanie uzyskiwanych przez producentów żywności marży.

### 4.2.2. Ocena skutków przystąpienia Polski do Unii Europejskiej

Bilans wpływu członkostwa Polski w Unii Europejskiej **przez zdecydowaną większość respondentów (88%) została oceniona pozytywnie**. Wśród korzyści wynikających z przystąpienia do Unii najczęściej wymieniano **otwarcie rynku oraz likwidację uciążliwych barier celnych i prawnych w wymianie handlowej**. Pośrednio otwarcie nowych rynków wpłynęło również na poprawę jakości dostępnych na rynku produktów. Ciekawe, że mimo wysokiej deklaracji korzystania z funduszy unijnych przez przedsiębiorstwa spożywcze, tylko 14% z nich wymieniło dostęp do tych funduszy wśród korzyści związanych z akcesją.

Jak oceniają Państwo wpływ przystąpienia Polski do Unii Europejskiej na bieżącą sytuację i perspektywy rozwoju branży spożywczej w Polsce?

% odpowiedzi ogółu respondentów

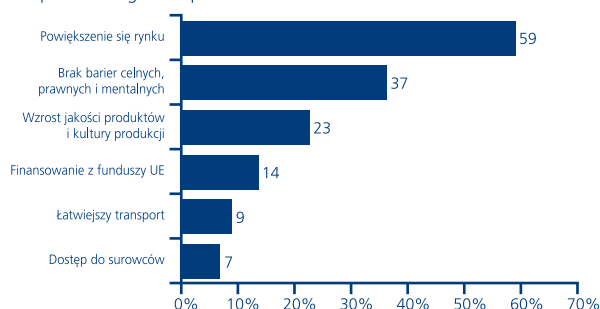


Wykres 65

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

Jakie są najważniejsze pozytywne skutki naszego przystąpienia do Unii Europejskiej?

% odpowiedzi ogółu respondentów

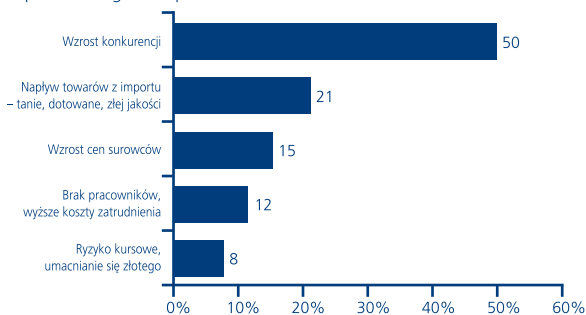


Wykres 66

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

Wejście do Unii związane było jednak również z zagrożeniami, wśród których największe znaczenie ma **wzrost konkurencji**.

Jakie są negatywne skutki naszego przystąpienia do Unii Europejskiej?  
% odpowiedzi ogółu respondentów



Wykres 67

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

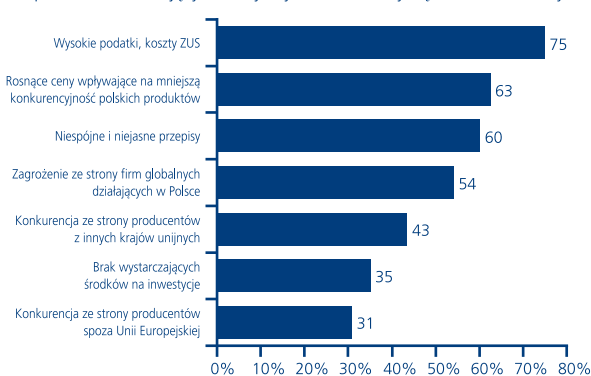
### 4.2.3. Bariery rozwoju rynku

Znając ograniczenia, jakie przedsiębiorcy napotykają w swojej codziennej działalności, poprosiliśmy ich o zdefiniowanie i ocenę najważniejszych barier rozwoju w skali całej branży. Wymienione w odpowiedziach czynniki można podzielić na trzy główne grupy. Na pierwszym miejscu – bariery natury strukturalnej, dotyczące

praktycznie wszystkie branże naszej gospodarki: **wysokie podatki i koszty pracy**, będące ważnym czynnikiem wzrostu kosztów i w efekcie cen polskich produktów, oraz **niedoskonałe przepisy**. W dalszej kolejności respondenci wskazywali **rosnącą konkurencję** ze strony międzynarodowych producentów. Ostatnią ważną barierą dla rozwoju jest w opinii badanych brak wystarczających środków na niezbędne inwestycje w dalszy rozwój polskich przedsiębiorstw.

Jakie są w Państwa ocenie najważniejsze bariery utrudniające rozwój rynku spożywczego w Polsce?

% respondentów uznających dany czynnik za ważny bądź bardzo ważny



Wykres 68

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

## 4.3. Wnioski

Wyniki naszego badania wskazują na dobrą sytuację w branży spożywczej. Większość badanych firm ocenia dobrze lub bardzo dobrze swoją sytuację ekonomiczną i oczekuje jej dalszej poprawy, chociaż część respondentów zwraca uwagę na możliwość pogorszenia wyników finansowych w najbliższej przyszłości. Zdecydowana większość respondentów pozytywnie ocenia skutki przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, a blisko 65% odczuło w ciągu ostatnich czterech lat poprawę sytuacji ekonomicznej. Jednym z istotnych czynników tej zmiany jest wzrost eksportu po przystąpieniu do Unii, świadczący o wysokiej konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Wśród naszych respondentów blisko 70% sprzedaje swoje towary na rynkach zagranicznych, głównie w krajach unijnych.

Firmy oczekują dynamicznego wzrostu produkcji i sprzedaży na rynek krajowy i rynki zagraniczne. Jedna piąta respondentów oczekuje wzrostu powyżej 10% rocznie, ale w ich opinii jeszcze szybciej rosnąć będą koszty działania i nakłady inwestycyjne, co może oznaczać rosnącą presję na marże.

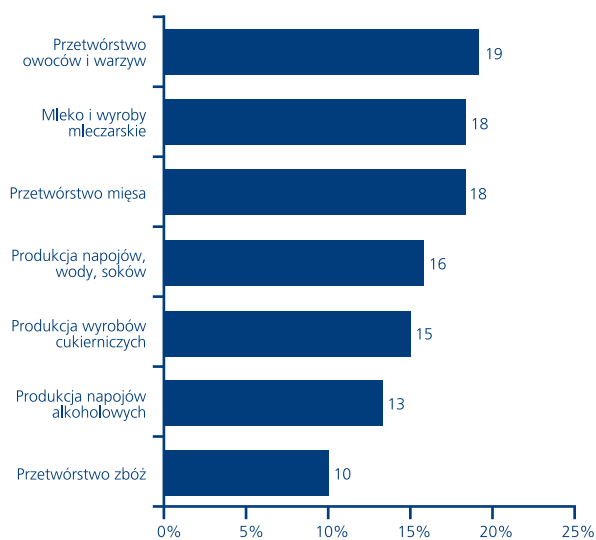
Firmy zwracają uwagę na szereg barier utrudniających codzienną działalność i stanowiących potencjalne zagrożenie dla rozwoju sektora: rosnące koszty działania, coraz silniejszą pozycję przetargową odbiorców oraz nasilającą się konkurencję, przede wszystkim ze strony międzynarodowych graczy.



#### 4.4. Metodologia badania

Badanie zostało przeprowadzone metodą wspomaganých komputerowo wywiadów telefonicznych (CATI) na próbie 120 przedsiębiorstw z branży spożywczej. Próba została dobrana w sposób losowo-kwotowy tak, aby reprezentowane były wszystkie główne segmenty rynku. Większość badanych firm to polskie przedsiębiorstwa prywatne, 16% reprezentowało kapitał zagraniczny lub mieszany. W badaniu wzięły udział firmy średnie i duże. 77% deklarowało roczne obroty w wysokości od 10 do 100 mln złotych.

Struktura próby wg głównych segmentów rynku  
% ogółu respondentów



Uwaga: Odpowiedzi nie sumują się do 100% ze względu na to, że respondent mógł zadeklarować działalność w więcej niż jednym segmencie rynku.

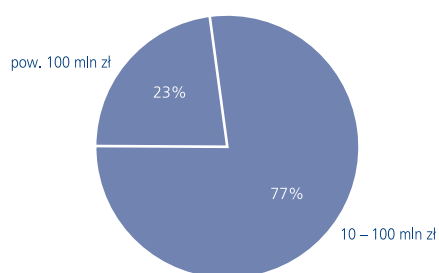
Wykres 69

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.

W badaniu wzięli udział członkowie zarządów i kadry kierowniczej przedsiębiorstw, odpowiedzialni za strategię i rozwój firmy. Próba dobrana została w taki sposób, aby reprezentowane były wszystkie główne segmenty rynku.

Badanie zostało zrealizowane we współpracy z firmą Millward Brown SMG/KRC.

Struktura próby wg wielkości przychodów  
% ogółu respondentów



Wykres 70

Źródło: ING Bank, Badanie rynku spożywczego, 2008.





## 5. Bibliografia

- *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2005 roku*, praca zbiorowa pod kier. A. Wosia, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.
- *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2006 roku*, praca zbiorowa pod kier. A. Wosia, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007.
- *Biuletyn Statystyczny GUS 2003*, nr 3; 2004, nr 1, 3; 2005, nr 1; 2006, nr 1, 2; 2007, nr 1, 12; 2008, nr 2.
- *Data and trends of the European Food and Drink Industry*, CIAA 2007.
- Drożdż J., *Analiza stanu ekonomiczno-finansowego przemysłu spożywczego w latach 2003 – 2005*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.
- Drożdż J., *Analiza stanu ekonomiczno-finansowego przemysłu spożywczego w latach 2003 – 2007*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.
- Gulbicka B., Kwasek M., *Wpływ globalizacji na wyżywienie ludności w Polsce*, Seria Program Wieloletni, Raport nr 75, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007.
- *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy*, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, „Analizy Rynkowe” 2001 – 2008.
- Kwasek M., *Analiza spożycia żywności w Polsce w aspekcie zaleceń żywieniowych*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2007, nr 4, s. 28 – 45.
- Morkis G., *Systemy zarządzania jakością w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego*, Seria Program Wieloletni, Raport nr 20, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.
- *Ocena konkurencyjności głównych sektorów gospodarki żywnościowej*, praca zbiorowa pod red. I. Szczepaniak, Seria Program Wieloletni, Raport nr 63, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007.
- *Ocena rozwoju konkurencyjności polskich producentów żywności po integracji z UE*, praca zbiorowa pod red. I. Szczepaniak, Seria Program Wieloletni, Raport nr 37, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008, w druku.
- *Ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności po wejściu do UE*, praca zbiorowa pod red. I. Szczepaniak, Seria Program Wieloletni, Raport nr 37, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.
- *Popyt na żywność. Stan i perspektywy*, nr 8, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, „Analizy Rynkowe” 2007.
- *Produkcja wyrobów przemysłowych w 2003, 2005 i 2006 roku*, GUS.
- *Rocznik Statystyczny GUS, 2002 – 2007*.
- *Rocznik Statystyczny Przemysłu, GUS, 2002 – 2007*.
- *Rynek cukru. Stan i perspektywy*, nr 32, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, „Analizy Rynkowe” 2007.
- *Rynek drobiu i jaj. Stan i perspektywy*, nr 32, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, „Analizy Rynkowe” 2007.
- *Rynek mięsa. Stan i perspektywy*, nr 33, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, „Analizy Rynkowe” 2007.
- *Rynek mleka. Stan i perspektywy*, nr 33 i 34, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, „Analizy Rynkowe” 2007, 2008.
- *Rynek owoców i warzyw. Stan i perspektywy*, nr 31, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, „Analizy Rynkowe” 2007.
- *Rynek pasz. Stan i perspektywy*, nr 23, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, „Analizy Rynkowe” 2008.
- *Rynek ryb. Stan i perspektywy*, nr 8, IERiGŻ-PIB, MRiRW, „Analizy Rynkowe” 2007.
- *Rynek rzepaku. Stan i perspektywy*, nr 32, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, „Analizy Rynkowe” 2007.
- *Rynek spożywczy, 2007 – 2008*.
- *Rynek zbóż. Stan i perspektywy*, nr 33, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, „Analizy Rynkowe” 2007.
- *Rynek ziemniaka. Stan i perspektywy*, nr 32, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, „Analizy Rynkowe” 2007.
- *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 1*, praca zbiorowa pod red. R. Urbana, Seria Program Wieloletni, Raport nr 1, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.
- *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 2*, praca zbiorowa pod red. R. Urbana, Seria Program Wieloletni, Raport nr 19, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.
- *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 3*, praca zbiorowa pod red. R. Urbana, Seria Program Wieloletni, Raport nr 45, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.
- *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 4*, praca zbiorowa pod red. R. Urbana, Seria Program Wieloletni, Raport nr 69, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007.
- *Stan wdrożenia systemów zarządzania jakością w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego*, praca zbiorowa pod red. G. Morkis, Seria Program Wieloletni, Raport nr 42, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.
- *Statistisches Jahrbuch über Ernährung Landwirtschaft und Forsten 2007*.
- *Szczepaniak I., Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności*, Seria Program Wieloletni, Raport nr 15, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.
- *Urban R., Stan głównych działów gospodarki żywnościowej po wejściu Polski do Unii Europejskiej. Sektor zbożowy, mięsny i napojów*, Seria Program Wieloletni, Raport nr 25, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.



- *Wpływ dopłat bezpośrednich i innych instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej na polskie rynki rolno-spożywcze*, praca zbiorowa pod red. S. Gburczyka, Seria Program Wieloletni, Raport nr 44, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.
- *Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolno-spożywcze*, praca zbiorowa pod red. S. Gburczyka, Seria Program Wieloletni, Raport nr 84, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007.

