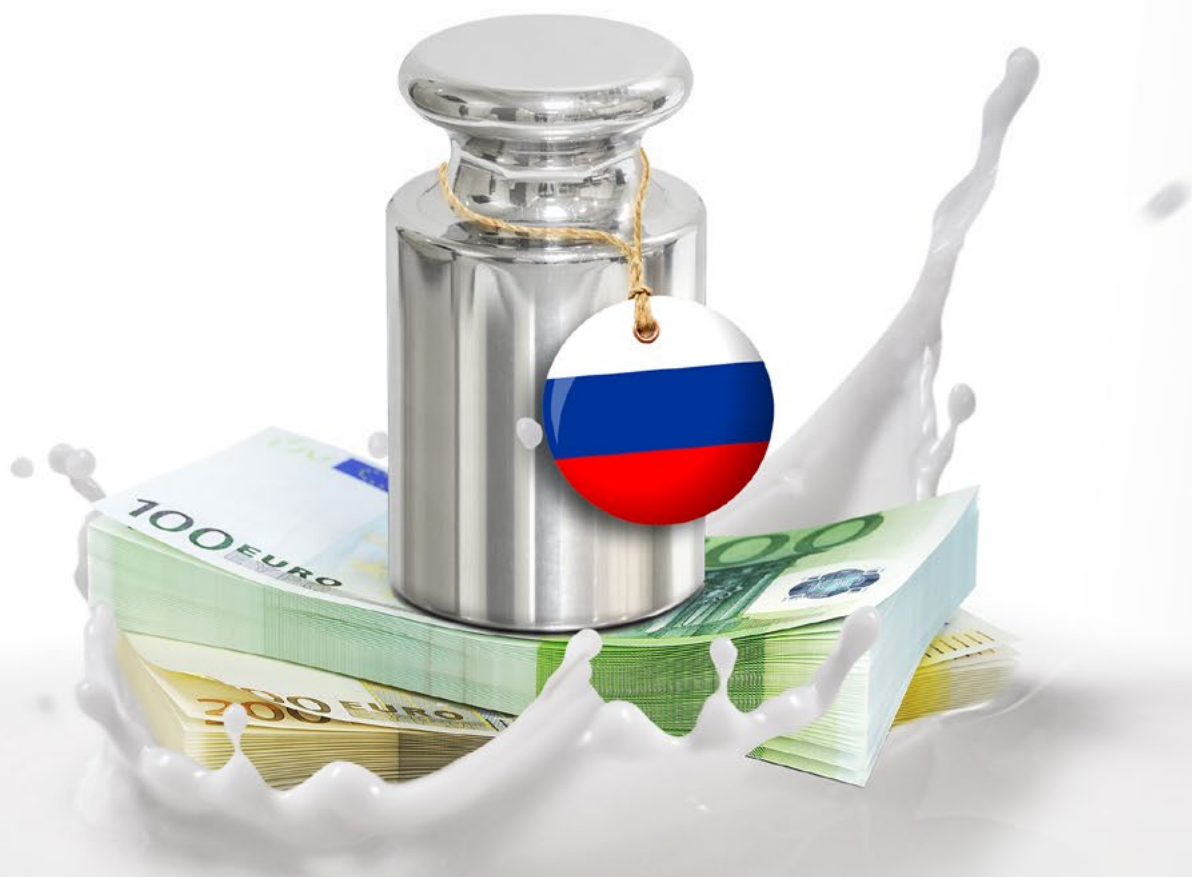


RAPORT

BANKU BGŻ BNP PARIBAS
W ROCZNICĘ ROSYJSKIEGO EMBARGA



WPLYW OGRANICZEŃ HANDLOWYCH
WPROWADZONYCH PRZEZ ROSJĘ
NA SEKTOR ROLNO-SPOŻYWCZY
W POLSCE



BGŻ BNP PARIBAS

Bank
zmieniającego się
świata

© Bank BGŻ BNP Paribas
Warszawa, 30 czerwca 2015 r.

Autorzy:

Monika Drążek
Mariusz Dziwulski
Anna Kitala
Michał Koleśnikow
Marta Skrzypczyk

Raport powstał we współpracy z prezesami firm:

Edmund Borawski, SM Mlekpól
Jan Stanisław Dąbrowski, OSM Łowicz
Piotr Grzegorzczak, ZPOW Kotlin Sp. z o.o.
Janusz Stasiak, SAN-EXPORT-GROUP Sp. z o.o.
Michał Jęczmyk, WZPOW Kwidzyn Sp. z o.o.
Leszek Szewczyk, LST Polska Sp. z o.o.
Wojciech Mróz, MRÓZ S.A

Wywiady przeprowadzili i spisali:

Jakub Kempczyński
Marta Skrzypczyk
Tadeusz Wójcik
Katarzyna Szymańska
Wojciech Król

SPIS TREŚCI

WPROWADZENIE 4

ANALIZA EKSPERTÓW BANKU BGŻ BNP PARIBAS 7

Polski eksport produktów rolno-spożywczych do Rosji 8

Znaczenie Rosji jako odbiorcy żywności z Polski 8

Załamanie eksportu do Rosji w 2014 r. 9

Konsekwencje ograniczeń w handlu z Rosją dla sektora mleczarskiego 11

Znaczenie Rosji 11

Wpływ ograniczeń w handlu na sytuację w sektorze 12

Krótko- i długoterminowe prognozy dla sektora 13

Konsekwencje ograniczeń w handlu z Rosją dla sektora owoców i warzyw 14

Znaczenie Rosji 14

Wpływ ograniczeń w handlu na sytuację w sektorze 14

Krótkoterminowe prognozy dla sektora 17

Długoterminowe oczekiwania 18

Konsekwencje ograniczeń w handlu z Rosją dla sektora mięsnego 19

Znaczenie Rosji 19

Wpływ ograniczeń w handlu na sytuację w sektorze 19

Krótkoterminowe prognozy dla sektora 21

Zmiany obserwowane na rynku drobiu w 2014 roku 22

Podsumowanie 23

PREZENTACJA OPINII PRZEDSTAWICIELI PRZEDSIĘBIORSTW Z WYBRANYCH BRANŻ 27

Sektor mleczarski 28

Opinia SM Mlekoop 28

Opinia OSM Łowicz 30

Sektor owoców i warzyw 32

Opinia ZPOW Kotlin Sp. z o.o. 32

Opinia SAN-EXPORT-GROUP Sp. z o.o. 34

Opinia WZPOW Kwidzyń Sp. z o.o. 36

Opinia LST Polska Sp. z o.o. 38

Sektor mięsny 40

Opinia MRÓZ S.A. 40

PODSUMOWANIE I WNIOSKI KOŃCOWE 43

WPROWADZENIE



Kilka miesięcy temu minął rok od tragicznych wydarzeń na kijowskim Majdanie, które często uważane są za symboliczny początek konfliktu rosyjsko-ukraińskiego. Jedną z jego pośrednich konsekwencji było wprowadzenie w sierpniu 2014 r. przez Federację Rosyjską embarga na import wybranych produktów żywnościowych z UE. Konflikt skutkuje również załamaniem się gospodarki Rosji, czego najbardziej widocznym objawem jest utrata wartości przez rosyjskiego rubla. Kolejnym istotnym wydarzeniem dla sektora w 2014 r. było wprowadzenie przez władze rosyjskie zakazu importu wieprzowiny i produktów wieprzowych z UE na skutek wykrycia przypadków ASF u dzików najpierw na Litwie, a potem również w Polsce. Wszystkie te wydarzenia miały przełożenie na sektor rolno-spożywczy w Polsce. Wraz z upływem czasu dostępne jest coraz więcej informacji, w tym danych statystycznych, które pozwalają ocenić ten wpływ. Celem niniejszego raportu jest próba odpowiedzi na pytanie o siłę i trwałość konsekwencji wymienionych wydarzeń dla sektora rolno-spożywczego jako całości i jego wybranych branż.

Poniższy raport składa się z dwóch części. Pierwszą jest, przygotowana przez Bank BGŻ BNP Paribas, analiza wpływu ograniczeń w eksporcie do Rosji, ze szczególnym uwzględnieniem branż, dla których eksport do Rosji miał istotne znaczenie. Została ona sporządzona przez bankowy zespół ekspertów zajmujących się analizami sektorów rolno-spożywczych. Część druga zawiera opinie i stanowiska wybranych producentów z poszczególnych branż zajmujących istotną pozycję na rynku. Opinie te dotyczą zarówno naszego punktu widzenia przedstawionego w raporcie, jak i innych kwestii związanych z rosyjskimi ograniczeniami w handlu, w tym szukania działań łagodzących niekorzystny wpływ zaistniałej sytuacji. Uznaliśmy, że takie połączenie pozwoli na przekazanie Państwu obiektywnej i rzetelnej odpowiedzi na temat wpływu rosyjskiego embarga na polski sektor rolno-spożywczy.

W tym miejscu chcemy serdecznie podziękować przedstawicielom biznesu, którzy zgodzili się przedstawić nam swój punkt widzenia, będący prawdziwą weryfikacją naszej analizy oraz wspólnym wkładem w przyszłość polskiego rolnictwa i przemysłu spożywczego. Uważamy, że problemy dotyczące polski sektor rolno-spożywczy wymagają zintensyfikowania współpracy wszystkich zainteresowanych stron, w tym nie tylko firm działających w tym sektorze, ale również instytucji z ich otoczenia. Niewątpliwie ograniczenia w handlu, jakie wprowadziła w ostatnim okresie Rosja, są takim problemem. Bank BGŻ BNP Paribas, jako instytucja bardzo silnie związana z polskim sektorem rolno-spożywczym, również chce pomóc we wspólnym szukaniu najlepszych rozwiązań tego problemu.

Serdecznie zapraszamy do zapoznania się z raportem.

Bartosz Urbaniak
Członek Zarządu
Banku BGŻ BNP Paribas

ANALIZA EKSPERTÓW BANKU BGŻ BNP PARIBAS

- Polski eksport produktów rolno-spożywczych do Rosji
- Konsekwencje ograniczeń w handlu z Rosją dla sektora mleczarskiego
- Konsekwencje ograniczeń w handlu z Rosją dla sektora owoców i warzyw
- Konsekwencje ograniczeń w handlu z Rosją dla sektora mięsnego
- Podsumowanie

POLSKI EKSPORT PRODUKTÓW ROLNO-SPOŻYWCZYCH DO ROSJI

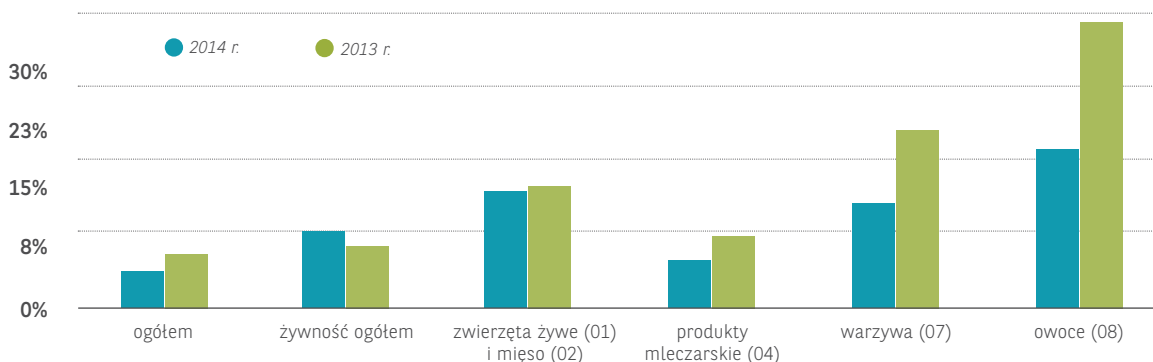
Znaczenie Rosji jako odbiorcy żywności z Polski



W ciągu pierwszych dziesięciu lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej, eksport produktów rolno-spożywczych do Rosji wzrastał dynamicznie, jednak wolniej niż sprzedaż na inne rynki zagraniczne

W latach 2004-2013 wartość polskiego eksportu żywności do Rosji zwiększyła się ponad trzykrotnie, z 0,4 do 1,3 mld euro. Warto jednak zauważyć, że sprzedaż do pozostałych krajów rosta jeszcze szybciej, dzięki czemu cały eksport rolno-spożywczy zwiększył się w analizowanym okresie blisko czterokrotnie z 5,3 do 20,3 mld euro. **Tym samym znaczenie Rosji jako odbiorcy żywności z Polski w latach 2004-13 w widoczny sposób zmalało, z 7,7% towarów rolno-spożywczych eksportowanych z naszego kraju, do 6,2% w 2013 r.**

Jednak dla niektórych produktów nasz wschodni sąsiad stawał się coraz ważniejszym rynkiem zbytu. Z danych Eurostatu wynika, że przykładowo udział Rosji w wartości polskiego eksportu owoców (CN 08) i warzyw (CN 07) wzrósł odpowiednio z 16% i 10% w 2004 r. do 29% i 18% w 2013 r. Inaczej sytuacja przedstawiała się np. dla mięsa i podrobów (CN 02), w przypadku których znaczenie rosyjskiego rynku zbytu spadło. Choć wywóz mięsa z Polski do Rosji w analizowanym okresie zwiększył się aż



Wykres 1. Udział Rosji w polskim eksporcie wybranych produktów (według wartości w EUR).

Źródło: Opracowanie BGŻ BNP Paribas na podstawie Eurostat.

o 310%, eksport w innych kierunkach rósł jeszcze szybciej. Warto również zauważyć, że w 2004 r. eksport mięsa do Rosji załamał się i dopiero w 2012 r. przekroczył wartość notowaną w 2003 r.

W 2014 r. polski eksport rolno-spożywczy do Rosji skurczył się o 30%

Po dwóch latach bardzo dynamicznych wzrostów, w 2014 r. polski eksport rolno-spożywczy do Rosji załamał się. Według danych, wartość eksportu wyniosła 882 mln EUR i była o 30% niższa niż rok wcześniej. Naszym zdaniem trzy najważniejsze przyczyny tej sytuacji to:

- **pogorszenie sytuacji gospodarczej w Rosji, którego wyrazem był spadek dynamiki PKB i osłabienie rubla, co spowodowało spadek popytu importowego,**
- **zakaz importu świń i produktów wieprzowych z UE w związku z pojawieniem się afrykańskiego pomoru świń (ASF), wprowadzony pod koniec stycznia 2014 r. oraz**
- **rosyjskie embargo na import wybranych produktów rolno-spożywczych z UE, wprowadzone 7.08.2014 r., które początkowo miało obowiązywać przez jeden rok.**



Spadek polskiego eksportu żywności do Rosji był odczuwany od początku 2014 r. Jednak od sierpnia 2014 r., tj. wraz z wprowadzeniem rosyjskiego embarga, wyraźnie się pogłębił. O ile w ciągu pierwszych 7 miesięcy 2014 r. wartość wywozu żywności z Polski do Rosji wyniosła 661 mln euro i była o 10% niższa niż w analogicznym okresie 2013 r., o tyle dane za cały 2014 r. wskazują już na 30-procentowy spadek do 882 mln euro (tabela 1). Można zaryzykować stwierdzenie, że nawet gdyby nie było sierpniowego embarga, eksport rolno-spożywczy do Rosji obniżyłby się o około 10% lub więcej, gdyż w ciągu roku sytuacja gospodarcza w tym kraju ulegała dalszemu pogorszeniu.

	wartość eksportu (mln euro)		zmiana r/r	
	żywność	produkty nieżywnościowe	żywność	produkty nieżywnościowe
2014 I-XII	882,1	6 121,2	-30%	-11%
2014 I-VII	660,9	3 492,0	-10%	-10%
2014 VIII-XII	220,9	2 627,8	-58%	-12%
2015 I-III	96,3	1 095,2	-68%	-22%

Tabela 1. Polski eksport do Rosji.

Źródło: Opracowanie BGŻ BNP Paribas na podstawie Eurostat.

Na początku 2015 r. utrzymywały się niekorzystne tendencje w eksporcie do Rosji

W pierwszym kwartale 2015 r. eksport rolno-spożywczy do Rosji wyniósł 93 mln EUR. Była to wartość aż o 68% niższa niż w tym samym okresie przed rokiem. Jest to głębszy spadek w ujęciu rocznym niż w okresie od sierpnia do grudnia 2014 r. Spowodowane to było m.in. dość wysoką bazą odniesienia – w pierwszym kwartale 2014 r. eksport do Rosji rozwijał się jeszcze bardzo dobrze. Ważne jest także, że za tak dużym spadkiem wartości eksportu stały również znacznie niższe niż przed rokiem ceny jednostkowe eksportu. Naszym zdaniem nie można w tym przypadku mówić o pogłębieniu niekorzystnych tendencji w handlu z Rosją wobec końcówki 2014 r. Warto również zauważyć, że embargo nie było jedynym sprawcą spadków. Produkty nieżywnościowe, które nie są w żaden sposób objęte embargiem, też sprzedawały się znacznie gorzej – wartość ich eksportu obniżyła się w relacji rocznej o 22%.

Wpływ embarga na sektor rolno-spożywczy jako całość jest ograniczony, jednak w przypadku niektórych branż i produktów jest znaczny

Choć udział Rosji w polskim eksporcie jest stosunkowo niewielki, utrata tego rynku zbytu wpłynęła dość istotnie na wielkość i kierunek przepływów w handlu żywnością. Embargo nałożone na całą UE i utrata rosyjskiego rynku zbytu przyczyniły się do zaostrzenia konkurencji wśród unijnych dostawców żywności nie tylko w handlu wewnątrz UE, ale również na rynkach trzecich.

Skutki rosyjskiego embarga, pośrednio bądź bezpośrednio, są odczuwane przez wiele podmiotów w łańcuchu produkcji i dystrybucji żywności, m.in. przez producentów, przetwórców i eksporterów, ale również przez firmy transportowe i zajmujące się logistyką. W największym stopniu embargiem zostały dotknięte podmioty, które wcześniej koncentrowały się na sprzedaży swoich produktów do Rosji. Dla nich szukanie nowych rynków zbytu pod presją czasu było dużym wyzwaniem.

W dalszej części raportu przyjrzymy się bliżej branżom z sektora rolno-spożywczego, dla których rosyjski zakaz importu może być szczególnie dotkliwy. Są to branża owocowa i warzywna oraz mleczarska, w tym szczególnie produkcja serów, gdyż dla nich Rosja w ostatnich latach stała się ważnym rynkiem zbytu. Oddzielną kwestią jest sytuacja branży mięsnej, która dotknięta jest zarówno zakazem związanym z ASF, jak również sierpniowym embargiem, jednak znaczenie rynku rosyjskiego dla niej było nieco mniejsze, a branża drobiarska mogła na embargu nawet zyskać.

KONSEKWENCJE OGRANICZEŃ W HANDLU Z ROSJĄ DLA SEKTORA MLECZARSKIEGO

Duże znaczenie Rosji na rynku światowym i unijnym

Z 5-procentowym udziałem w globalnym handlu międzynarodowym artykułami mleczarskimi Rosja jest drugim (po Chinach) importerm produktów mleczarskich na świecie. Co więcej, należy do nielicznych regionów o rosnącym popycie na sery. Z tego też względu jej wpływ na kondycję mleczarni, a tym samym rolników europejskich, jest bezdyskusyjny.

Polska, obok Finlandii, Niemiec, Holandii, Litwy oraz Francji była czołowym unijnym eksporterem artykułów mlecznych do Rosji. Wprawdzie po wstąpieniu do UE i wprowadzeniu przez Rosję w 2005 r. nowych świadectw weterynaryjnych, nastąpił istotny spadek sprzedaży na ten rynek, niemniej w latach 2012-2014 sytuacja uległa poprawie.

Znaczenie Rosji



	Produkcja	Eksport ogółem		wartość eksportu (mln euro)		
	tony	tony	% produkcji	tony	% produkcji	% eksportu
Mleko w proszku	153 838	92 188	59,9	5 341	3,5	5,8
Masto	172 519	31 577	18,3	1 830	1,1	5,8
Sery i twarogi	823 172	204 435	24,8	28 911	3,5	14,1

Tabela 2. Znaczenie rynku rosyjskiego: Polska produkcja i eksport przetworów mleczarskich w 2013 r.
Źródło: Opracowanie BGŻ BNP Paribas na podstawie GUS.

Wpływ ograniczeń w handlu na sytuację w sektorze



Eksport przetworów mleczarskich z Polski dynamicznie przyrastał aż do lipca 2014 r. Od sierpnia jego wartość jest niższa niż rok wcześniej

W 2014 r., aż do momentu nałożenia przez Rosję embarga, dynamicznie rósł polski eksport artykułów mlecznych. W okresie styczeń-lipiec 2014 r. jego wartość była o ponad 20% wyższa niż rok wcześniej. Od sierpnia ubiegłego roku notuje się już ujemnie dynamiki sprzedaży zagranicznej. Według danych Ministerstwa Finansów w okresie sierpień-grudzień 2014 r. wartość wywozu przetworów mleczarskich ukształtowała się na poziomie 657,2 mln euro, tj. o ponad 5% niższym niż w analogicznym okresie przed rokiem. Odpowiadał za to duży spadek wolumenu eksportu serów oraz obniżki cen większości artykułów mlecznych (masła, a szczególnie mleka w proszku), co w konsekwencji - mimo wzrostu wolumenu - przelożyło się na spadek wartości eksportu ogółem. W I kwartale 2015 r. spadek eksportu wyraźnie się pogłębił. Eksport przetworów mleczarskich z Polski wyniósł 384,2 mln euro i był o 20% niższy niż przed rokiem. Warto jednak zauważyć, że wysoka była zeszłoroczna baza odniesienia - w I kw. 2014 r. bardzo wysoki był wolumen eksportu i jego jednostkowe ceny. Łącznie w okresie od sierpnia 2014 do marca 2015 r. wartość eksportu wyniosła 1041,3 mln euro i była o 11% niższa niż w tym samym okresie rok wcześniej.

Ceny przetworów mleczarskich spadały od początku 2014 r. Rosyjskie embargo było tylko dodatkowym impulsem w kierunku obniżek, nie zmieniło jednak diametralnie sytuacji na rynku

Globalne i krajowe ceny zbytu przetworów mleczarskich pozostawały w trendzie spadkowym już od stycznia 2014 r. Była to odpowiedź na zmiany zachodzące na rynku światowym - dynamiczny przyrost produkcji mleka w regionach należących do czołówki eksporterów przetworów mleczarskich, w tym w Polsce, oraz rosnący wolniej od oczekiwań popyt

	OMP		masło	
	UE	Polska	UE	Polska
I - VII 2014	-16%	-14%	-17%	-19%
VIII - XII 2014	-39%	-30%	-23%	-10%
I-V 2015	-12%	-7%	-9%	-7%

Tabela 3. Zmiany cen przetworów mleczarskich w poszczególnych okresach.
Źródło: Opracowanie BGŻ BNP Paribas na podstawie danych MRiRW i DairyCo.

importowy, szczególnie ze strony Chin. Co ciekawe, po embargu nałożonym przez Rosję największe spadki odnotowano w przypadku odtłuszczonego mleka w proszku, które od sierpnia do grudnia 2014 roku potaniało o 30%, podczas gdy ceny masła zmniejszyły się o 10%.

Powyższe prawdopodobnie związane było z silnym wzrostem produkcji odtłuszczonego mleka w proszku, zarówno w Polsce, jak i w UE i na świecie. Produkcję serów natomiast stopniowo ograniczano, wzrosły ich zapasy, co hamowało presję na obniżki cen.

W całym 2014 r. masło i sery dojrzewające potaniały średnio o 25%, odtłuszczone mleko w proszku o 40%, zaś mleko w skupie o 20%. Widać zatem, że embargo było tylko dodatkowym impulsem w kierunku spadku cen, nie zmieniło jednak diametralnie sytuacji na rynku mleka.

Wyraźnie rosnąca produkcja mleka w UE, w tym w Polsce, w związku z planowanym zniesieniem systemu kwotowania przyczyniła się do dalszych spadków cen mleka i jego przetworów. Niemniej jednak, w lutym i marcu 2015 r. obserwowano wzrosty cen artykułów mleczarskich na rynkach światowych (oraz w przypadku niektórych produktów również w Polsce). Z kolei w kwietniu zaczęły one ponownie spadać, co wskazuje na dużą skalę niepewności panującej na rynku. Zmiany te są jednak niezależne od rosyjskiego embarga.

W przypadku branży mleczarskiej kluczowe znaczenie dla dalszego rozwoju będzie miało znalezienie nowych kanałów zbytu dla serów. Dotychczas rynek rosyjski był jednym z największych, z 16-procentowym udziałem w światowym imporcie serów, oraz uważnym za bardzo perspektywiczny. Według prognoz Komisji Europejskiej w latach 2012-2022 Rosja może zwiększyć import tego produktu o 33%. Polscy przetwórcy byli tego świadomi i w ostatnich latach mocno zwiększali moce produkcyjne z myślą o tym rynku. Trudno będzie zatem zagospodarować rosnące, nie tylko w Polsce, ale całej UE, nadwyżki serów. Wprawdzie rośnie też popyt importowy na ten produkt w krajach Bliskiego Wschodu, szczególnie Arabii Saudyjskiej, Afryki Północnej (Maroko, Algieria) i Azji Południowo-Wschodniej, ale ich spożycie w tych regionach kształtuje się nadal na bardzo niskim poziomie, często nieprzekraczającym średnio 5 kg/osobę. Stąd też, naszym zdaniem, część producentów będzie zmuszona przedefiniować swój biznes. Co więcej, w II połowie 2015 r., mimo że ceny ogółem przetworów mleczarskich będą wzrastać, ceny serów mogą nadal pozostać w trendzie spadkowym.

Rozwijać się będzie eksport mleka w proszku na nowe, oddalone rynki zbytu.

Prostsza wydaje się sytuacja producentów mleka w proszku. Prognozy OECD-FAO wskazują, że w latach 2013-2022 będzie to najdynamiczniej rozwijający się segment branży mleczarskiej. Polscy producenci, mający przewagi kosztowe wobec przetwórców wspólnotowych, mają szansę na zwiększenie swojego udziału w tym rynku. Już teraz widać, że embargo wymusiło poszukiwanie nowych dla krajowego sektora, lub dotychczas mało eksplorowanych rynków w Azji Południowo-Wschodniej.

Krótko- i długoterminowe prognozy dla sektora



KONSEKWENCJE OGRANICZEŃ W HANDLU Z ROSJĄ DLA SEKTORA OWOCÓW I WARZYW

Znaczenie Rosji



Rosja była największym odbiorcą zagranicznym jabłek, pomidorów, pieczarek oraz mrożonek z Polski

Rosja w skali globalnej nie jest istotnym producentem owoców i warzyw, jest za to ich znaczącym importerem. Udział w światowej wartości importu tych produktów w 2013 r. kształtował się na poziomie 5,5%. Biorąc pod uwagę rynki eksportowe, Rosja stanowiła główny kierunek zbytu polskich produktów świeżych oraz ważny kanał sprzedaży, jeśli chodzi o owoce (głównie jabłka) i warzywa mrożone.

Wpływ ograniczeń w handlu na sytuację w sektorze

Spadek sprzedaży warzyw do Rosji był łagodzony wzrostem eksportu do krajów unijnych. W przypadku jabłek obniżyła się sprzedaż zarówno do krajów unijnych, jak i pozaunijnych

Wprowadzenie embarga przez Rosję spowodowało problemy z zagospodarowaniem zbiorów, będące konsekwencją spiętrzenia się podaży na rynku krajowym. Łączny eksport owoców i warzyw świeżych oraz grzybów w okresie od sierpnia 2014 r. do marca 2015 r. wyniósł 1,134 mln t i był o 16,6% mniejszy niż w tym samym okresie rok wcześniej.

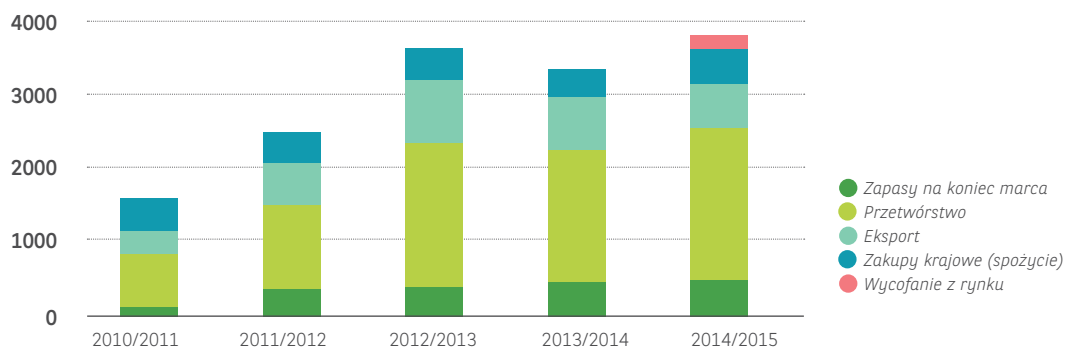
W największym stopniu obniżyła się sprzedaż zagraniczna pomidorów (-38% do 36 tys. t), podobnie jak kapust (-15% do 83 tys. t). Łączny eksport marchwi, w pierwszych ośmiu miesiącach od wprowadzenia

embarga obniżył się o 19% w stosunku do analogicznego okresu w sezonie 2013/2014 (27 tys. t). Przy czym, podobnie jak w przypadku innych warzyw, dotyczył głównie rynków wschodnich – sprzedaż do krajów UE wzrosła o 34% r/r (24 tys. t). Mimo dużego znaczenia Rosji w eksporcie, zaledwie o 2% zmniejszyła się łączna zagraniczna sprzedaż pieczarek z Polski. Spadek sprzedaży do Rosji blisko w całości kompensowany był wzrostem eksportu do Białorusi o 98% r/r i do UE-28 o 8%.

Eksport jabłek zmniejszył się o 18,6% r/r. Jeśli chodzi o kraje nieunijne zmniejszył się aż o 37%. Wzrost natomiast wyraźnie eksport do krajów takich jak Białoruś czy też Serbia, głównie w celu ich reeksportu do Rosji. Wzrost także eksport do Unii Europejskiej, a w szczególności dotyczyło to pierwszego kwartału 2015 r.

Ze względu na wysokie zbiory większości owoców i warzyw, ich ceny w sezonie 2014/2015 byłyby znacząco niższe także w sytuacji, gdyby embargo nie zostało wprowadzone

Wprowadzeniu embarga przez Federację Rosyjską towarzyszył wyraźny spadek cen owoców (zwłaszcza jabłek) oraz większości warzyw. O ile w przypadku znaczących kategorii takich jak jabłka, pieczarki czy też kapusta pekińska, ograniczenie obrotów z Rosją można uznać za kluczowy czynnik powodujący obniżki cen, to już biorąc pod uwagę pozostałe kategorie, trudno jest jednoznacznie określić jego siłę. Istotny jest fakt, że ceny owoców i warzyw w sezonie 2014/2015 na rynku krajowym byłyby znacząco niższe także w sytuacji, gdyby embargo nie zostało



Wykres 2. Sprzedaż i zagospodarowanie jabłek w Polsce w poszczególnych sezonach w okresie lipiec – marzec (tys. t).

Źródło: Opracowanie BGŻ BNP PARIBAS na podstawie danych IERIGŻ, Eurostat, WAPA, GUS, TRSK.



wprowadzone. Wysokie zbiory w Polsce oraz krajach Unii Europejskiej owoców i warzyw, dla których Rosja nie jest znaczącym odbiorcą (np. ziemniaki), spowodowały spadki cen równie silne, jak w przypadku wielu kategorii o zdecydowanie większym znaczeniu eksportowym. Dość wyraźne wzrosty cen, obserwowane na koniec sezonu nie zrekomensowały całości strat wynikających z embarga. Były one w dużej mierze konsekwencją niższych zapasów, na które miały wpływ programy wspierające wycofanie owoców z rynku i większy przerób przez sektor przetwórczy. Ocenia się jednak, że 80-90% łącznych zbiorów jabłek w kraju zostało sprzedanych po cenach znacznie niższych niż w sezonie poprzednim.

Problem zagospodarowania zbiorów jabłek w znacznym stopniu rozwiązał większy przerób przemysłowy jabłek, a także programy mające na celu wycofanie części produkcji z rynku. Według szacunków Banku BGŻ BNP Paribas, do przetwórstwa w sezonie 2014/2015 trafiło o ok. 16% więcej jabłek niż w sezonie poprzednim.

Dodatkowo ramach mechanizmu „Tymczasowe nadzwyczajne wsparcie producentów owoców i warzyw” KE przeznaczyła 82 mln EUR na wsparcie dla producentów jabłek oraz gruszek. Co więcej na początku 2015 r. wprowadzono kolejny mechanizm WPR „Dalsze tymczasowe wsparcie producentów owoców i warzyw” dzięki któremu od 16 lutego 2015 r. do 30 czerwca 2015 r. polscy producenci na bezpłatną dystrybucję mogli przekazać do odpowiednich organizacji ponad 150 tys. ton jabłek i gruszek.

Łączny wolumen jabłek, który zagospodarowano dodatkowo dzięki wycofaniu z rynku i większemu skupowi przez przemysł przetwórczy aż o 317 % przewyższał wolumen spadku eksportu jabłek w sezonie 2014/2015 w porównaniu do sezonu poprzedniego.

W trudnej sytuacji znaleźli się producenci owoców i warzyw świeżych, w nieco lepszej sytuacji producenci mrożonek

Wprowadzenie embarga na owoce i warzywa było czynnikiem, który jedynie pogłębił spadek opłacalności produkcji i przetwórstwa w IV kwartale 2014 r. W największym stopniu dotknięci zostali producenci jabłek, w przypadku których obniżki cen były najbardziej widoczne. W złej sytuacji znaleźli się praktycznie wszyscy producenci warzyw gruntowych i korzeniowych, zwłaszcza kapust. Jeśli chodzi o rynek mrożonych warzyw i owoców, jest on na tyle zdywersyfikowany pod względem kierunków eksportu, że zablokowanie rynku rosyjskiego nie wpłynęło aż tak negatywnie na całą branżę, jak w przypadku producentów owoców

i warzyw świeżych. Niemniej firmy przetwórcze, które były nastawione na współpracę wyłącznie z rynkiem rosyjskim, odczuły negatywną koniunkturę notując spadek przychodów w IV kwartale 2014 r.

Wprowadzone na początku sezonu 2014/2015 embargo, przed kumulacją podaży w kraju, w większym stopniu umożliwiło producentom znalezienie kanałów zbytu. Jeśli chodzi o jabłka, dużego znaczenia nabral eksport przede wszystkim do Białorusi i Kazachstanu. W okresie od sierpnia 2014 r. do marca 2015 roku łączne dostawy na te rynki wyniosły 214 tys. t, tj. o 42% więcej niż rok wcześniej. Wzrósł też eksport do krajów Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu.

W teoretycznie trudniejszej sytuacji znaleźli się producenci warzyw, charakteryzujących się niską trwałością przechowalniczą. Głównie chodzi tu o pomidory, ogórki i pieczarki świeże. W przypadku upraw szklarniowych skutki embargo złagodziła jednak korzystna dla producentów polskich sytuacja podażowa na świecie. Producenci pieczarek natomiast dość szybko znaleźli inne możliwości zbytu praktycznie całej wielkości sprzedaży pieczarek kierowanych na rynek rosyjski, choć należy zaznaczyć, że po znacznie niższych cenach.

Najbardziej perspektywicznymi nowymi rynkami zbytu jabłek mogłyby być Indie, Indonezja, Egipt i Zjednoczone Emiraty Arabskie

Przedłużenie embarga dla wielu producentów może oznaczać dalszy ciąg problemów ze zbytem produktów. Dotyczy to zwłaszcza jabłek. W warunkach utrzymania zakazu ich eksportu, ostateczna sytuacja będzie zależeć od wznowienia programów pomocowych mających na celu wycofanie produkcji z rynku. Coraz ważniejszym kanałem zbytu mogą być nowe kierunki eksportowe. W tym kontekście mówi się o możliwościach zagospodarowania zbiorów jabłek w krajach Azji i Afryki, takich jak Chiny, Indie, Egipt czy też Zjednoczone Emiraty Arabskie. Niemniej, dotychczasowa współpraca handlowa z krajami pozaeuropejskimi nie jest na tyle rozwinięta, a struktura odmianowa na tyle dostosowana, aby w kolejnych kilku latach zwiększyć istotnie eksport do tych destynacji.

Kierunkiem, na który producenci mogą zwrócić większą uwagę w kolejnych latach jest rynek Unii Europejskiej. Jednak w tym przypadku przeszkodą są wysokie wymagania, co do jakości produktów świeżych.

Krótkoterminowe prognozy dla sektora



Ceny owoców mogą pozostać relatywnie niskie w 2015 r. Niemniej sytuacja producentów może się poprawić

O ile w przypadku pewnych kategorii produktowych można mówić o stabilizacji (mrożone warzywa, pieczarki), to w przypadku innych, sytuacja może pozostać relatywnie niekorzystna. Jest duże prawdopodobieństwo, że ceny owoców ziarnkowych (głównie jabłek) mogą pozostać relatywnie niskie. Zwłaszcza że, jak wskazują prognozy, rok 2015 może być rekordowy pod względem produkcyjnym. Producenci warzyw są bardziej elastyczni na zmiany sytuacji ekonomicznej, dlatego ograniczenie powierzchni zasiewów w 2015 r. może wpływać na wzrost cen w sezonie 2015/2016.

Niemniej embargo będzie wciąż negatywnym czynnikiem dla rynku warzyw. W dłuższym okresie rynek będzie dążył jednak do większej stabilizacji.

Długoterminowe oczekiwania

Embargo może przyspieszyć konsolidację krajowego sektora owoców i warzyw

Doświadczenia z lat poprzednich pokazują, że embargo nie powodowały większych strukturalnych zmian na rynku owoców i warzyw. Niemniej, w przyszłości producenci z mniejszym zaufaniem mogą podchodzić do rynku rosyjskiego, nawet po zniesieniu embargo.

Można oczekiwać, że poszukiwanie nowych rynków zbytu przyczyni się do zmian w zakresie struktury odmianowej polskich owoców i warzyw. Oferowanie tych produktów na wymagającym rynku europejskim i azjatyckim będzie wymagać też inwestycji w poprawę jakości oraz zmian w sposobie dystrybucji owoców i warzyw.

Nowym uwarunkowaniom lepiej sprostają producenci silniejsi ekonomicznie, widzący potrzeby zmian swojej produkcji. Producenci prowadzący działalność na mniejszą skalę mogą wycofywać się z rynku, bądź zmniejszać nakłady na produkcję już w bieżącym sezonie (2014/2015). Embargo może zatem przyspieszyć procesy konsolidacji w krajowym sektorze produkcji owoców i warzyw.

KONSEKWENCJE OGRANICZEŃ W HANDLU Z ROSJĄ DLA SEKTORA MIĘSNEGO

Rosja, jako jeden z ważniejszych importerów, miała duży wpływ na rynek wieprzowiny

Rynek rosyjski był ważnym odbiorcą nieprzetworzonego mięsa wieprzowego z UE. W 2013 r. ok. 23% unijnego eksportu trafiło do Rosji.

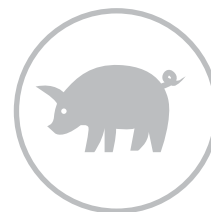
Rok 2014 był burzliwy dla sektora mięsnego. Pojawienie się w lutym ognisk afrykańskiego pomoru świń (ASF) w Polsce spowodowało, że pozaunijni odbiorcy mięsa wieprzowego i żywca wprowadzili natychmiastowy zakaz importu z naszego kraju. Takie środki zostały podjęte przez m.in. Chiny, Koreę Południową, Japonię, Ukrainę, Białoruś oraz Rosję. Było to dotkliwe dla krajowej branży ze względu na bardzo duże znaczenie tych krajów w polskim eksporcie nieprzetworzonego mięsa wieprzowego. W 2013 r. trafiło tam 184 tys. t wieprzowiny, tj. 42% całego eksportu tej kategorii, co stanowiło 12% krajowej produkcji.

Oprócz zaprzestania importu wieprzowiny pod koniec stycznia, w sierpniu 2014 r. władze rosyjskie w odpowiedzi na unijne sankcje, wprowadziły embargo na wiele produktów rolno-spożywczych z UE, w tym wieprzowinę. Wydarzenie to zbiegło się z 3-procentowym wzrostem ubojów w skali roku na rynku unijnym odnotowanym w III kw. 2014 r. Ta niekorzystna sytuacja wywołała znaczne spadki cen obserwowane na rynku od początku lipca 2014 r.

Rok 2014 był szczególnie trudny dla producentów żywca i firm nastawionych na eksport surowca na rynki pozaunijne

Drastyczny spadek cen surowca oraz zmniejszenie o ponad połowę wolumenu sprzedaży nieprzetworzonego mięsa wieprzowego na rynku pozaunijnym do poziomu 101 tys. t w 2014 r., mocno dotknęły cały

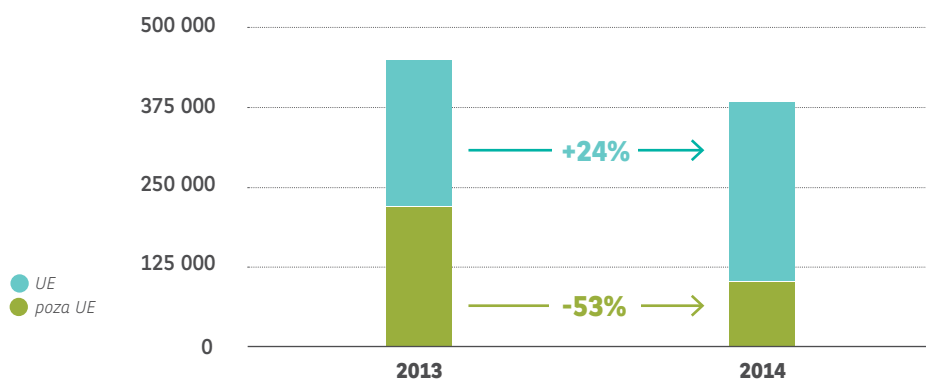
Znaczenie Rosji



**Wpływ ograniczeń
w handlu
na sytuację
w sektorze**

sektor wieprzowiny. Spadki w sprzedaży byłyby jeszcze głębsze gdyby nie wysokie tempo wzrostu eksportu do Stanów Zjednoczonych i Hongkongu, do których w analizowanym okresie trafiło odpowiednio ok. 15 tys. t i 30 tys. t więcej surowca niż rok wcześniej.

Spadek eksportu do krajów pozaunijnych był łagodzony wzrostem sprzedaży na rynek unijny, czemu sprzyjały stosunkowo niskie ceny żywca w Polsce, średnio o 3% niższe niż na rynku niemieckim. W rezultacie w analizowanym okresie sprzedaż mięsa na rynku wspólnotowym zwiększyła się w skali roku o 24% do poziomu 278 tys. t. Takie zmiany w przepływach handlowych w omawianym okresie ograniczyły spadek eksportu wieprzowiny z Polski do 14%.



Wykres 3. Eksport nieprzetworzonego mięsa wieprzowego z Polski.

Źródło: Opracowanie BGŻ BNP Paribas na podstawie Komisji Europejskiej.

Podobne tendencje w eksporcie utrzymały się również w I kw. 2015 r., kiedy to sprzedaż na rynek wspólnotowy wzrosła w skali roku o 28%, przy utrzymaniu spadkowego trendu na rynkach poza UE, gdzie sprzedaż spadła o 40%. W rezultacie eksport w ujęciu wolumenowym wzrósł łącznie o 7%, co było również efektem niskiej bazy odniesienia z początku ubiegłego roku, gdyż w lutym i marcu 2014 r., w pierwszych miesiącach po wprowadzeniu ograniczeń w handlu, eksport był mocno ograniczony.

Warto dodać, że w I kw. 2015 r. 83% eksportu trafiło na rynek wspólnotowy, wobec 69% w roku poprzednim. Znaczne zmniejszenie sprzedaży na rynki pozaunijne, oprócz kwestii wolumenowej, ma również ważne znaczenie ze względu na asortyment produktów. Sprzedaż na rynki pozaunijne pozwalała często producentom na zbyt mniej popularnych partii tuszy, co poprawiało marżowość. Kraje trzecie miały zatem szczególne znaczenie z punktu widzenia producentów mięsa.

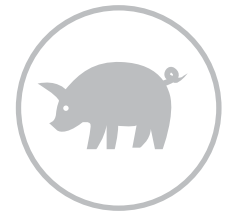
W 2015 r. kluczowe znaczenie dla rozwoju sektora będzie miało podtrzymanie relacji handlowych z krajami azjatyckimi

Kluczową rolę dla branży odgrywają nowe rynki zbytu. Jednak, w przypadku mięsa wieprzowego listę potencjalnych rynków ograniczają kwestie religijne.

Należy pamiętać, że w krótkim okresie dla polskich przetwórców mięsa wieprzowego i eksporterów pozostaną najprawdopodobniej zamknięte niektóre rynki azjatyckie, w tym chiński, wietnamski oraz japoński. Ma to związek z umowami handlowymi zawartymi z tymi partnerami. Zawierają one często zapisy mówiące, że import mięsa wieprzowego może być prowadzony tylko z kraju wolnego od ASF przez co najmniej trzy lata. Jest to zdecydowanie niekorzystne z punktu widzenia polskich producentów.

Równocześnie są to często rynki perspektywiczne dla eksporterów. Wg prognoz FAO popyt na wieprzowinę ma dynamicznie wzrastać m.in. w Wietnamie, Chinach, RPA oraz Indonezji. Biorąc to pod uwagę, bardzo duże znaczenie dla branży stanowią rozmowy prowadzone przez polską administrację, które mają na celu przekonanie władz Chin, Wietnamu, Japonii oraz pozostałych krajów pozaunijnych do zniesienia zakazu importu wieprzowiny z Polski w związku z ASF. Odbudowanie w przyszłości pozycji na utraconych rynkach azjatyckich dla polskich producentów może być jednak trudne i dość czasochłonne. Związane jest to z rosnącym znaczeniem pozostałych unijnych eksporterów na rynkach azjatyckich. Dla zilustrowania, w I kw. 2015 r. sprzedaż mięsa wieprzowego z UE jedynie do Chin wzrosła w ujęciu rocznym o 25%. Tracą na tym znacznie polscy producenci i eksporterzy, których pozycja na tym rynku będzie musiała być budowana prawie od nowa. Na tym tle ważnym rynkiem zbytu jest Hongkong, do którego Polska w dalszym ciągu eksportuje wieprzowinę.

Krótkoterminowe prognozy dla sektora



W drugiej połowie 2015 r. ceny powinny wzrosnąć, lecz wciąż mogą być niewysokie

Na rynku wieprzowiny w okresie pierwszych pięciu miesięcy 2015 r. ceny żywca utrzymywały się na niskim poziomie. Za kg żywca płacono w tym czasie przeciętnie 4,30 zł, czyli o 12% mniej niż przed rokiem. Taka sytuacja występowała zarówno na rynku UE jak i krajowym. Powodem utrzymania się cen na stosunkowo niskim poziomie była znaczna podaż surowca w UE, niższa konsumpcja mięsa wieprzowego w UE oraz utrzymanie ograniczeń w eksporcie na rynek rosyjski. Warto zauważyć, że w I kwartale 2015 r. uboje trzody chlewnej w UE były o 6% większe niż rok wcześniej.

Zmiany obserwowane na rynku drobiu w 2014 roku



Oceniamy, że w II poł. 2015 r. ceny żywca w UE będą powoli wzrastać. Niemniej będzie to poziom niższy niż odnotowany w II poł. zeszłego roku. Presję na ceny będzie wywierać prognozowany przez Komisję Europejską 1-procentowy wzrost produkcji wieprzowiny w UE do poziomu 23 mln t, jak również utrzymanie ograniczeń w handlu na rynek rosyjski.

Rosyjskie embargo miało umiarkowanie pozytywny wpływ na polską branżę drobiarską

Wstrzymanie importu wieprzowiny przez Rosję z UE miało zdecydowanie niekorzystny wpływ na sytuację w sektorze wieprzowiny. Jednak paradoksalnie te same działania podjęte w stosunku do unijnego sektora drobiu przyczyniły się do rozwoju polskiego eksportu tej kategorii mięsa.

Wprowadzone w sierpniu rosyjskie embargo na import drobiu spowodowało oczywiście wstrzymanie sprzedaży na rynek rosyjski. Z punktu widzenia polskich producentów straty z tego tytułu nie były jednak duże, jako że do Rosji w 2013 r. trafiło zaledwie 2% eksportu nieprzetworzonego mięsa drobiowego ogółem.

Z drugiej strony, embargo nałożone na produkty drobiowe z UE, ale także ze Stanów Zjednoczonych, Norwegii oraz Australii spowodowało, że rosyjscy importerzy byli zmuszeni do szukania nowych dostawców. Rosyjski rynek drobiu pomimo sporych inwestycji zmierzających do zwiększenia poziomu samowystarczalności jest nadal uzależniony od importu. Eksport do Rosji silnie zwiększyła Brazylia, zmniejszając jednocześnie sprzedaż nieprzetworzonego mięsa drobiowego na rynek unijny o 14%. To z kolei spowodowało, że zakłady przetwórcze w UE, polegające wcześniej na imporcie z Brazylii, będącej największym zewnętrznym dostawcą drobiu do UE, zaczęły szukać alternatywnych źródeł zaopatrzenia. Skorzystał na tym polski sektor drobiu, zapewniający wysokiej jakości surowiec w konkurencyjnych cenach i będący w stanie szybko realizować zamówienia na terytorium UE. Zmiany przepływów w handlu drobiem zadziałały na korzyść polskich producentów drobiu. Stanowiło to duży impuls dla wzrostu krajowej produkcji, która według danych IERiGŻ wzrosła w 2014 r. o 10% do poziomu 1,8 mln t.

Dane Eurostat dotyczące ubojów wskazują na utrzymanie się wysokiej dynamiki produkcji drobiu w kraju również w 2015 r. W okresie pierwszych czterech miesięcy br. wolumen ubojów był o prawie 13% większy niż w analogicznym okresie rok wcześniej. Wzrósł zatem szybciej niż przed rokiem, kiedy dynamika w analogicznym okresie była na poziomie 8%.

PODSUMOWANIE

Ograniczenia w eksporcie do Federacji Rosyjskiej pojawiły się w sytuacji dużej podaży surowców rolnych zarówno na świecie, jak w Polsce. Rok 2014 charakteryzował się bowiem wysokimi zbiorami surowców roślinnych (zbóż, owoców i warzyw) oraz rekordowo wysoką produkcją mleka. Przełożyło się to na spadki cen większości produktów rolno-spożywczych. Pojawiające się na przestrzeni 2014 r. trudności w handlu z Rosją, były dla rynku niektórych produktów rolnych dodatkowym, silnym impulsem w kierunku dalszych obniżek cen. Trzeba jednak podkreślić, że nie zmieniły one diametralnie sytuacji większości producentów i przetwórców sektora rolno-spożywczego w Polsce.

Wiele zależało i będzie zależeć od tego jak bardzo dany sektor ukierunkowany był na sprzedaż na rynek rosyjski. Dla niektórych krajowych produktów objętych embargiem już udało znaleźć się nowych nabywców. Przykładem może być zwiększona sprzedaż mleka w proszku do Algierii lub pieczarek na Białoruś. Jednak w przypadku części, chociażby jabłek, dla których Rosja stanowiła bardzo ważny kanał zbytu, sytuacja jest dużo bardziej skomplikowana. Choć sadownicy poszukują nowych rozwiązań, problemem jest np. zagospodarowanie odmiany Idared, eksportowanej wcześniej przede wszystkim do Rosji. Podobna sytuacja występuje w przypadku serów.

Doświadczenia z lat poprzednich pokazują, że po wprowadzonym zakazie rynek w dość krótkim czasie zaczyna się stabilizować. Znajdowane są nowe kanały zbytu lub też nowe kierunki dotarcia na zablokowany rynek rosyjski, choć pociąga to za sobą wyższe koszty dystrybucji. Pojawianie się produktów polskich na coraz bardziej odległych rynkach wskazuje na to, że tym razem może być podobnie.


Warto też pamiętać, że w przeszłości, gdy Rosja decydowała się w końcu na zniesienie ograniczeń w imporcie, polski eksport do naszego wschodniego sąsiada był bardzo szybko odbudowywany. Mając to na uwadze, promocja krajowych produktów na rosyjskim rynku, nawet gdy tymczasowo jest on zamknięty, wydaje się ważną kwestią, której nie można zaniedbać.

Naszym zdaniem wpływ samego embarga na sektor rolno-spożywczy jako całość jest niekorzystny, ale ograniczony, choć w przypadku niektórych przedsiębiorstw i gospodarstw rolnych z sektora owoców i warzyw, oraz w mniejszym stopniu mleka i mięsa, może być znaczny.

Negatywne konsekwencje mogą odczuwać również pojedyncze przedsiębiorstwa z innych branż,

także spoza sektora rolno-spożywczego. Większość zmian będzie prawdopodobnie mieć charakter krótkotrwały, lecz część może mieć skutki strukturalne.

Są również przedsiębiorstwa i całe branże, dla których zmiany spowodowane przez rosyjskie embargo mają pozytywny wpływ.



PREZENTACJA OPINII PRZEDSTAWICIELI PRZEDSIĘBIORSTW Z WYBRANYCH BRANŻ

- Sektor mleczarski
- Sektor owoców i warzyw
- Sektor mięsny

SEKTOR MLECZARSKI

Opinia SM Mlekoop

Rozwój sytuacji rynkowej w 2015 roku.

W ostatnim czasie w branży mleczarskiej miały miejsce dwa istotne wydarzenia, które wpłyną w najbliższej przyszłości na podmioty skupujące mleko. Prawdopodobnie nasili się konsolidacja rynku przetwórców mleka, która wymusi weryfikację obecnego podejścia do biznesu. Pierwsze wydarzenie miało miejsce jeszcze w 2014 r., a było to nałożenie embarga na sprzedaż produktów do Rosji, którego skutki będą w pełni widoczne w 2015 r. Pierwsze symptomy kryzysu to pogorszenie rentowności oraz spadek przychodów podmiotów z wysoką ekspozycją sprzedaży na rynki wschodnie. Drugą przyczyną były nadwyżki surowca spowodowane uwolnieniem kwot mlecznych od 1 kwietnia 2015 r. W związku z tym ważna jest dbałość firm o wszystkie pozycje kosztowe oraz rentowność sprzedaży, ponieważ są one zmuszone do zagospodarowania całego surowca skupionego od rolników niezależnie od sytuacji rynkowej.

Czy obecny kryzys przyczyni się do rozwoju eksportu na rynki pozaunijne?

Rozwój eksportu to proces długofalowy, gdzie ważne są nie tylko działania samych przedsiębiorstw, ale też wsparcie rządu. Widać wyraźnie, że Polska staje się zatem coraz większym konkurentem dla krajów tzw. starej UE, choć nadal kraje takie jak Francja, Holandia mają nad nami przewagę – posiadają dostęp do portów, podpisane wcześniej umowy państwowe, stąd zdobywanie nowych rynków jest trudne. W naszej firmie w ostatnich latach bardzo rozwinął się dział odpowiedzialny za eksport, nasze produkty wysyłamy zarówno do UE, jak i na bardzo odległe rynki, takie jak Chiny, Malezja, Indonezja.

Czy rynek krajowy ma potencjał do dalszego wzrostu?

Mimo rozwoju eksportu, cały czas najważniejszy jest rynek wewnętrzny. Charakteryzuje się on najwyższym spienieniem produktu, ponadto wielu artykułów mlecznych nie opłaca się wysłać poza granice Polski, ze względu m.in. na wysokie koszty czy trudności logistyczne związane z krótkim terminem przydatności. Porównując poziom konsumpcji mleka w Polsce i krajach skandynawskich widać, że jest tu duży potencjał do jej wzrostu. Potrzebne są zatem wszelkie działania promujące spożycie przetworów mleczarskich w Polsce wytwarzanych przez rodzimych producentów.

W jaki sposób dyplomacja gospodarcza/rząd mógłby wesprzeć działania polskich firm?

Biorąc pod uwagę krajowe uwarunkowania przyrodniczo-gospodarcze, celem polityki państwa powinno być umożliwienie dynamicznego rozwoju krajowego sektora rolno-spożywczego. Potrzebna jest strategia gospodarcza, której celem byłaby promocja polskich produktów zwiększająca ich rozpoznawalność wśród zagranicznych konsumentów oraz zbudowanie kanałów logistyczno - dystrybucyjnych ułatwiających dotarcie z ofertą na nowe rynki. Warto rozwijać mechanizmy interwencji w przemyśle spożywczym, stworzyć zakłady buforowe. Wskazane byłoby także finansowe wsparcie rządu dla konsolidacji sektora.

Ponadto rolą rządu jest uzgadnianie warunków związanych z eksportem, tj. świadectw, certyfikatów. Kluczowa w tym zakresie jest skuteczność służb dyplomatycznych tak, aby możliwie zmniejszyć obciążenia, które towarzyszą sprzedaży.

Edmund Borawski
Prezes Zarządu SM Mlekpól

Opinia OSM Łowicz

Czy zgadza się Pan z przedstawioną w raporcie oceną sytuacji rynkowej?

Rzeczywiście, w ostatnim okresie obserwujemy pogorszenie koniunktury na rynku mleka. Jednak, zgodnie z tym raportem, nie jest to kwestia samego embarga, a raczej konsekwencja globalnego spadku cen i wzrostu produkcji. Rosyjskie embargo nałożyło się na to zjawisko, co oczywiście spowodowało dalsze pogorszenie sytuacji. Bardziej niż embargo niepokoi brak perspektyw na istotny wzrost cen i rentowności w branży. Po okresie pewnych wzrostów na początku roku, w marcu nastąpił ich spadek. Ma to związek ze zniesieniem kwotowania. Przewiduję dalszy wzrost produkcji oraz spadek i tak już niskich cen mleka, co negatywnie przełoży się na dostawców i w konsekwencji całą branżę. Szczególnie niepokojąca jest sytuacja średnich gospodarstw. Z drugiej strony wierzę w naszą przedsiębiorczość i elastyczność. Doświadczenie ubiegłych lat, w tym okresy gorszej koniunktury czy wcześniejsze embarga rosyjskie pokazują, że potrafimy sobie radzić. W trudniejszych okresach producenci potrzebują jednak wsparcia – takiego jak np. skup interwencyjny.

Czy można zaryzykować tezę, że obecny kryzys przyczyni się do rozwoju eksportu na rynki pozaunijne?

Oczywiście. To rozumiem, że w takich sytuacjach kiedy występuje ograniczenie na jednych rynkach, to wówczas rośnie aktywność w poszukiwaniu zbytu na innych. Chcę jednak podkreślić, że próby wejścia na rynki Azji i Afryki nie są dla nas niczym nowym. Takie działania podejmujemy nie od dziś. Wiemy też, że trwałe wejście na dalsze rynki nie jest ani łatwe, ani szybkie. Rynki te stawiają wysokie wymagania i ciężko jest pozyskać ich zaufanie. Niezbędne jest zatem większe wsparcie promocyjne polskiej żywności i polskiego biznesu. Pojedynczej firmie, nawet dużej i znanej na rynku krajowym ciężko jest o to walczyć samemu. Ważna jest tu również rola Krajowej Izby Gospodarczej.

Jakie rynki zbytu, na których polskie firmy nie są jeszcze obecne, wydają się być atrakcyjne/godne zainteresowania?

Największy potencjał w zakresie bazy nowych rynków zbytu stanowią kraje Azji i Afryki. Trudno mówić o poszczególnych krajach, gdyż jako branża jesteśmy już obecni w wielu z nich. Bardziej chodzi o to by zwiększyć skalę tego handlu. To niełatwe zadanie, gdyż tymi rynkami zainteresowane są też inne kraje, w tym również te spoza Unii, takie jak np. Nowa Zelandia, która wciąż zwiększa produkcję. Do tego dochodzą i inne trudności, w tym logistyczne. To jednak bardzo ważny i przyszłościowy kierunek. Uważam wręcz, że bez istotnego wzrostu popytu w tym rejonie będzie bardzo trudno zagospodarować rosnącą produkcję i poprawić sytuację w branży.

Czy rynek krajowy ma potencjał do dalszego wzrostu? Czy może być alternatywą wobec eksportu do Rosji?

Rynek krajowy ma niestety ograniczony potencjał. Zwiększenie sprzedaży mogłoby nastąpić tylko za sprawą obniżenia cen, które jak wiemy, są u nas istotnym czynnikiem zwiększającym popyt. To jednak nie jest właściwe rozwiązanie.

W jaki sposób dyplomacja gospodarcza/rząd mógłby wesprzeć działania firm polskich?

Bardzo ważne jest doraźne wsparcie w formie skupu interwencyjnego z odpowiednio wyliczoną kwotą. Długofalowo powinno się też wspierać promocję polskiej żywności i polskiego biznesu na wspomnianych rynkach. Może warto w tym celu zwiększyć liczbę radców handlowych przy ambasadach i/lub wygospodarować na cele tej promocji dodatkowe środki. Uważam, że obecnie, zarówno zasoby ludzkie, jak i finansowe, nie są wystarczające.

Jan Stanisław Dąbrowski
Prezes OSM Łowicz

SEKTOR OWOCÓW I WARZYW

Opinia
ZPOW Kotlin
Sp. z o.o.

Czy zgadza się Pan z przedstawioną w raporcie wizją rozwoju sytuacji rynkowej?

Zgadzam się z przedstawionymi w raporcie tezami, że samo embargo nie jest główną przyczyną obecnej gorszej koniunktury. Byłoby to znaczne uproszczenie i swego rodzaju wymówka od poszukiwania innych głębszych przyczyn. Obserwujemy przecież spadek sprzedaży również tych produktów, które nie są nim objęte. Inne produkty, na które zostało nałożone embargo, sprzedają się normalnie, czy nawet odnotowały wysoki popyt – tak jak np. papryka. Nie od dziś wiadomo, że rynki wschodnie nie należą do przewidywalnych. Z tego powodu nigdy nie były naszym podstawowym kierunkiem sprzedaży. W biznesie stawiamy na stabilność, która pozwala na właściwe planowanie produkcji. Dlatego naszym podstawowym kierunkiem zbytu zawsze były i są Niemcy oraz rynek krajowy. Embargo miało wpływ, i choć był on nieznaczny to jednak szczególnie widoczny na rynku mrożonek. W wielu firmach towar zalega w chłodniach i ciężko go sprzedać w dobrej cenie.

Czy można zaryzykować tezę, że obecny kryzys przyczyni się do rozwoju eksportu na rynki pozaunijne?

Obecna sytuacja zmusza nas do poszukiwania innowacyjnych rozwiązań i wdrażania nowatorskich pomysłów. Do nich należy również poszukiwanie nowych kierunków zbytu. Często wiąże się to z wprowadzeniem istotnych zmian (nowe opakowania, inny sposób konfekcjonowania, nowe działania marketingowe, itp.) zgodnych z oczekiwaniami. Wszystko to, co pozwala na zdobycie lepszej pozycji na rynku, czyli ciągły rozwój, bez którego nie ma przecież przyszłości.

Jakie rynki zbytu, na których polskie firmy nie są jeszcze obecne, wydają się być atrakcyjne/godne zainteresowania?

W mojej ocenie największy potencjał przedstawiają obecnie kraje arabskie – w tym np. Kuwejt. To atrakcyjny rynek, konkretny i rzetelny klient, choć trzeba przyznać, że wykorzystują bez oporów obecną sytuację na rynkach. Wiedzą, że mogą proponować niższe ceny i mocno je negocjują. Cena to

bardzo ważny argument na tym rynku, więc wydawałoby się, że powinniśmy mieć przewagę nad przetwórcami z zachodnich krajów Unii. Tak się jednak nie dzieje. Silnym graczem jest np. Belgia, która oferuje bardzo niskie ceny swoich mrożonek. Przypuszczam, że może to być związane z jakąś formą wsparcia krajowego np. dopłaty do transportu. Żeby mieć równe szanse, tego samego powinniśmy oczekiwać od naszych władz.

Czy rynek krajowy ma potencjał do dalszego wzrostu? Czy może być alternatywą wobec eksportu do Rosji?

Uważam, że rynek krajowy ma określony potencjał. W krótkim czasie, a o takim mowa, nie jest w stanie wchłonąć tyle by skompensować spadek sprzedaży na Wschód.

W jaki sposób dyplomacja gospodarcza/rząd mógłby wesprzeć działania firm polskich?

Tak jak powiedziałem wcześniej, to gorszy okres dla naszej branży. Takie okresy bywały już w przeszłości i z doświadczenia wiem, jak ważne jest działanie i czasowe wsparcie rządu w takich momentach, tak by straty w naszej gospodarce były minimalne i nikt nie wszedł na nasz rynek ze swoją produkcją z zewnątrz.

W obecnej sytuacji bardzo ważne są doraźne działania rządu, polegające na znalezieniu możliwości wsparcia krajowego. Nie wszystkie formy są w UE dostępne, ale przykłady innych krajów Wspólnoty, np. dotyczące eksportu mrożonek z Belgii i ich zadziwiająco niskich cen pokazują, że to możliwe. I to są przykłady do naśladowania. Mając na myśli szersze działania warto wzmocnić akcje marketingowe i promocyjne polskich produktów żywnościowych na dużą skalę, zwłaszcza w krajach arabskich. Osobnym i bardzo ważnym tematem, który chcę poruszyć odrębnie, jest kwestia przywrócenia wycofanych w ubiegłym roku dopłat do pomidorów do przetwórstwa, które wynosiły od 13 do 17 gr/kg (w zależności od kursu EUR). Brak tych dopłat to duży cios zarówno dla producentów, jak i przetwórców. Obecnie jesteśmy umówieni z dostawcami na dzielenie się utraconą kwotą po połowie. Więc i my mamy gorzej i nasi dostawcy też. Cios ten szczególnie boli, dlatego że otrzymaliśmy go ze strony rządu teraz, gdy mówimy o konieczności wsparcia.

Piotr Grzegorzcyk
Prezes Zarządu ZPOW Kotlin Sp. z o.o.

Opinia SAN-EXPORT- GROUP Sp. z o.o.

Czy zgadza się Pan z przedstawioną w raporcie wizją rozwoju sytuacji rynkowej?

Raport prawidłowo diagnozuje bieżącą sytuację rynkową oraz przedstawia bardzo prawdopodobną wizję rozwoju sektora owoców i warzyw. Moim zdaniem spadek eksportu owoców i warzyw świeżych i przetworzonych w okresie od października 2014 do czerwca 2015 (pełne embargo) w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku znacznie przekroczy 50 proc., nawet z uwzględnieniem „przerzutów” za pośrednictwem krajów nieobjętych embargiem. Zatem można mówić o załamaniu rynku, szczególnie w kontekście uzależnienia eksportu owoców i warzyw świeżych od rynku rosyjskiego (w normalnym okresie na ten rynek trafiało ok. 70 proc. eksportu jabłek). Szacowane straty sektora, szczególnie producentów jabłek wynoszą wg różnych źródeł 1 – 1,5 mld EUR.

Czy można zaryzykować tezę, że obecny kryzys przyczyni się do rozwoju eksportu na rynki pozaunijne?

Teza mówiąca, że obecny kryzys przyczyni się do rozwoju eksportu na rynki pozaunijne jest bardzo prawdopodobna. Eksport na rynki trzecie w krótkim okresie nie zastąpi eksportu do Rosji ze względu na niedostosowanie oferty do specyficznych wymagań danego kraju (odmiany owoców i warzyw, walory smakowe) oraz duże problemy logistyczne związane z transportem morskim na znaczne odległości i do różnych stref klimatycznych. W dłuższym okresie natomiast, ok. 5 – 10 lat, Polska stanie się dużym eksporterem owoców i warzyw na światowym rynku. Do osiągnięcia sukcesu długofalowego konieczna jest dalsza koncentracja podaży, między innymi w oparciu o grupy producenckie i ich zrzeszenia oraz wyspecjalizowane podmioty eksportowe.

Jakie rynki zbytu, na których polskie firmy nie są jeszcze obecne, wydają się być atrakcyjne/godne zainteresowania?

W najbliższych latach atrakcyjnymi rynkami zbytu dla polskich produktów ogrodnictwa, szczególnie jabłek, mogą stać się kraje Unii Europejskiej, szczególnie kraje bałtyckie, skandynawskie, Niemcy, Wielka Brytania,

Europa Środkowo-Wschodnia, kraje bałkańskie, kraje arabskie w płn. Afryce (Maroko, Algieria, Libia, Tunezja, Egipt) oraz z rejonu Zatoki Perskiej i Półwyspu Arabskiego Chiny, Indie oraz kraje byłego ZSRR. Konieczne są intensywne kampanie promocyjne na tych rynkach oraz dostosowanie oferty do gustów tamtejszych klientów.

Czy rynek krajowy ma potencjał do dalszego wzrostu? Czy może być alternatywą wobec eksportu do Rosji?

Widzę taki potencjał (wzrost konsumpcji owoców świeżych, nowe technologie przetwórstwa itp.) ze względu na poziom produkcji np. jabłek, choć rynek krajowy nie może być alternatywą dla rynku rosyjskiego.

W jaki sposób dyplomacja gospodarcza/rząd mógłby wesprzeć działania firm polskich?

Czynniki rządowe i dyplomacja gospodarcza muszą dysponować większymi budżetami na promocję polskich artykułów rolno-spożywczych za granicą oraz na pomoc polskim eksporterom w sprawdzaniu wiarygodności kontrahentów na poszczególnych rynkach. Promocja finansowana ze środków unijnych i krajowych środków budżetowych musi być realizowana przez jedną agencję wykonawczą (np. Agencja Rynku Rolnego), a nie przez kilka instytucji wchodzących sobie nawzajem w drogę (programy promocyjne żywności realizuje teraz także PAIIZ, PARP itp.). Konieczne jest utworzenie banku wspierania eksportu oraz funduszu poręczeń kredytowych dla firm zamierzających podjąć eksport na nowe rynki. Należy także obniżyć ceny usług ubezpieczeniowych oferowanych przez KUKĘ S.A.

Janusz Stasiak
Prezes Zarządu SAN-EXPORT-GROUP Sp. z o.o.

Opinia WZPOW Kwidzyń Sp. z o.o.

Czy zgadza się Pan z przedstawioną w raporcie wizją rozwoju sytuacji rynkowej?

Tak, zgadzam się z oceną przedstawioną w raporcie.

Czy można zaryzykować tezę, że obecny kryzys przyczyni się do rozwoju eksportu na rynki poza unijne?

Z całą pewnością nastąpi rozwój eksportu na rynki trzecie.

Jakie rynki zbytu, na których polskie firmy nie są jeszcze obecne, wydają się być atrakcyjne/godne zainteresowania?

Obserwujemy duży wzrost eksportu na rynki, z których później następuje reeksport do Rosji (Białoruś, Mołdawia, Kazachstan, Serbia).Zauważamy również duże zainteresowanie ze strony rynków azjatyckich (Chiny, Japonia, Korea). W przypadku Chin, jest to również efekt wejścia ze swoimi produktami na rynek rosyjski, a także wzrost konsumpcji własnej. Potencjał widzimy w rynkach Bliskiego Wschodu (Algieria, Egipt, Jordania, ZEA), a także wzrost eksportu do USA i Kanady, ze względu na korzystny kurs walutowy.

Czy rynek krajowy ma potencjał do dalszego wzrostu? Czy może być alternatywą wobec eksportu do Rosji?

W branży warzyw mrożonych wydaje się, że rynek krajowy jest nasycony, nie jest więc alternatywą dla eksportu do Rosji.

W jaki sposób dyplomacja gospodarcza/rząd mógłby wesprzeć działania firm polskich?

Wśród działań wspierających polskie firmy z pewnością należy wymienić obecność i aktywność promocyjną przedsiębiorstw na wszystkich imprezach targowych w świecie. Istotna jest również pomoc finansowa dla eksporterów przy organizacji wyjazdów na targi. Warto skoncentrować się także na rozwoju i upraszczaniu procedur KUKI i podobnych instytucji.

Michał Jęczmyk
WZPOW Kwidzyn Sp. z o. o.

Opinia LST Polska Sp. z o.o.

Czy zgadza się Pan z przedstawioną w raporcie wizją rozwoju sytuacji rynkowej?

Wszyscy wiemy, że embargo rosyjskie w znacznym stopniu wpłynęło na sytuację polskiego rynku produktów rolnych, dla których Rosja była i jest znacznym odbiorcą. Nadal jednak istnieją możliwości sprzedaży na rynek rosyjski, natomiast z perspektywy branży, którą reprezentuję, nie należy przywiązywać zbyt dużej wagi do możliwości sprzedaży produktów na rynki afrykańskie.

Czy można zaryzykować tezę, że obecny kryzys przyczyni się do rozwoju eksportu na rynki pozaunijne?

Sprzedaż naszych produktów na rynek rosyjski stanowiła ok. 10 proc. całej sprzedaży, jej głównymi odbiorcami byli kontrahenci z krajów UE i najprawdopodobniej tak pozostanie.

Polscy producenci nie mają możliwości współpracy z Ukrainą, co jest wynikiem zaszczości historycznych. Sprzedaż mrożonek na rynki afrykańskie, ze względu na warunki klimatyczne, nie jest możliwa, dodatkowo w tych krajach brakuje niezbędnej infrastruktury, która pozwoliłaby dostarczać zamrożone owoce i warzywa. Natomiast jak najbardziej widzę przyszłość w kontrahentach z Azji, Ameryki Północnej i Australii.

Ponadto obecna sytuacja potwierdza wzrost eksportu do krajów niestosujących embargo wobec Rosji, które następnie dostarczają produkty na rynek rosyjski w charakterze pośrednika.

Jakie rynki zbytu, na których polskie firmy nie są jeszcze obecne, wydają się być atrakcyjne/godne zainteresowania?

Atrakcyjnymi i rozwijającymi się rynkami zbytu są: Japonia, Korea Południowa, Tajlandia, Kanada, Australia i wbrew pozorom rynek rosyjski. Zdecydowanie można pokusić się o stwierdzenie, że nastąpi wzrost sprzedaży do tego kraju. Nasze mrożonki cieszą dużym uznaniem wśród konsumentów rosyjskich, mają zaufanie do ich jakości i walorów smakowych.

Czy rynek krajowy ma potencjał do dalszego wzrostu? Czy może być alternatywą wobec eksportu do Rosji?

Rynek polski ma ograniczone możliwości wzrostu, szczególnie w zakresie owoców świeżych, w przypadku często omawianych jabłek, ich spożycie w Polsce jest zdecydowanie niższe niż np. w szybko rozwijających się Chinach. W mojej ocenie niepowodzeniem zakończyła się akcja utożsamiana hasłem „Jedz jabłka na szkodę Putina”, ponieważ wyznają zasadę, że warto nie dzielić, ale rozmawiać i szukać rozwiązań.

W jaki sposób dyplomacja gospodarcza/rząd mógłby wesprzeć działania firm polskich?

Działania rządu nie powinny doprowadzać do kłócenia stron. Istotny jest tu szacunek dla przywódców innych krajów w szczególności naszych sąsiadów, nie tylko z zachodu, lecz przede wszystkim ze wschodu.

Promocja zdrowego odżywiania, uczenie dzieci nawyku spożywania porcji owoców i warzyw są działaniami, którymi powinny się zająć instytucje rządowe. Dzięki temu wzrośnie nam średnie spożycie owoców i warzyw przez krajowego konsumenta.

Leszek Szewczyk
Prezes Zarządu LST Polska Sp. z o.o.

SEKTOR MIĘSNY

Opinia MRÓZ S.A.

Czy zgadza się Pan z przedstawioną w raporcie wizją rozwoju sytuacji rynkowej?

Jeżeli mówimy o rynku mięsa to rzeczywiście największym zmartwieniem nie jest embargo rosyjskie, a ograniczenia w handlu z Azją w związku z przypadkami afrykańskiego pomoru świń (ASF) w niektórych krajach UE. Warto podkreślić, że mamy różną sytuację w zależności od regionu kraju, w którym działamy. Dla producentów i przetwórców ze wschodniej Polski problem ten może być większy, ale my jesteśmy obecni w zachodniej części kraju, dlatego głównie skupiamy się na rynku krajowym i unijnym. Nasza sprzedaż do Rosji i Ukrainy ograniczała się w zasadzie do handlu tłuszczem i resztkami, co stanowi około 3 proc łącznej produkcji. Nauczeni doświadczeniami z 2008 r. nie wiązaliśmy się z tym rynkiem na poziomie strategicznym. Nasza sprzedaż utrzymuje się właściwie na poziomie sprzed wprowadzenia wspomnianego embarga. Obecnie odczuwalny jest dla nas bardziej spadek sprzedaży mleka, którego również jesteśmy producentem. Mam tu na myśli zarówno cenę, jak również trudne do przewidzenia perspektywy w kontekście uwolnienia kwot.

Czy można zaryzykować tezę, że obecny kryzys przyczyni się do rozwoju eksportu na rynki pozaunijne?

Śmiało można powiedzieć, że w przypadku mięsa i mleka tak będzie. Natomiast gotowe wyroby stanowią jednak duże wyzwanie. Kluczowe są tu przyzwyczajenia, nawyki i preferencje, które trudno jest przelać. Próbuje. Jednak te same produkty, które wypadają świetnie na degustacjach i w krótkich partiach, nie przyjmują się tak łatwo w masowym eksporcie. To po prostu tak nie działa, a przecież o masową sprzedaż nam chodzi. Nie jest to łatwe wyzwanie bez właściwego wsparcia państwa.

Jakie rynki zbytu, na których polskie firmy nie są jeszcze obecne, wydają się być atrakcyjne/godne zainteresowania?

Tak jak już powiedziałem, nasz główny rynek to Polska i UE. Tu sprzedajemy prawie całość naszej produkcji i wciąż ją zwiększamy. Uważam, że należy lepiej wykorzystać rynek krajowy, jako znany i przewidywalny, i to jest nasz kierunek.

Duże znaczenie ma też dodatkowa sprzedaż na rynku UE, gdzie warto się umocnić i wykorzystać mniejszą aktywność takich krajów jak Brazylia, która przeniósła swój handel do Rosji. Powstała luka, którą należy wypełnić, korzystając z naszych przewag, jakimi są niższe koszty pracy i produkcji, w porównaniu z krajami Europy Zachodniej.

Z punktu widzenia całej branży nie powinniśmy zapominać o Hongkongu. To dobry kierunek alternatywny, również jako kraj reeksportowy, choć wykorzystuje obecną sytuację i oferuje niższe ceny niż przed wprowadzeniem ograniczeń związanych z ASF. Tym niemniej powinniśmy próbować i być aktywni.

Czy rynek krajowy ma potencjał do dalszego wzrostu? Czy może być alternatywą wobec eksportu do Rosji.

Oczywiście, ponieważ wciąż mamy jeszcze lukę do wartości spożycia mięsa wieprzowego, jakie już było tj. 45 kg/rocznie na osobę. I my to wykorzystujemy. Każdego roku zwiększamy sprzedaż na rynku krajowym. W mięsie jest to 15 proc., a w wędlinach 8 proc.. Staramy się sprawnie reagować na potrzeby rynku oferując produkty o najwyższej jakości i szerokim asortymencie. Polska to dobry rynek o znanych gustach i tradycyjnym podejściu żywieniowym. Nasza firma ma jeszcze jeden atut. Mamy swoje pola uprawne, swoją hodowlę, swoje przetwórnice, oferujemy produkt „od pola do stołu”. Konsumenci nam ufają i to jest dla nas ważne.

W jaki sposób dyplomacja gospodarcza/rząd mógłby wesprzeć działania firm polskich?

Jako przedstawiciel branży oczekuję dalszych starań w zakresie zniesienia, przynajmniej częściowo, ograniczeń związanych z ASF. Zagrożenie nie występuje wszędzie, może warto zastanowić się nad podejściem regionalnym? Wiadomo, że linia Wisły to bezpieczna granica.

Jest również potrzebne bardziej obiektywne lobbowanie poszczególnych gatunków mięsa. Dziś swój dobry dzień ma drób, choć przecież wieprzowina jest tradycyjnym i sprawdzonym mięsem, które od wieków gości na polskich stołach, i na którym wychowały się zdrowo całe pokolenia.

Wojciech Mróz
Prezes Zarządu MRÓZ S.A.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI KOŃCOWE

10

50

Przedstawione opinie producentów są zbieżne z tezami zawartymi w raporcie ekspertów Banku BGŻ BNP Paribas. Przedstawiciele firm, z którymi rozmawialiśmy, zgadzają się z opinią, że przyczyny obecnej sytuacji na omawianych rynkach są złożone, zaś rosyjskie ograniczenia handlowe są jedynie jedną ze składowych. Element, który ma duży, ale niekoniecznie kluczowy wpływ. Ograniczone oraz punktowe znaczenie embarga wynika również z faktu, że polscy producenci, kierując się doświadczeniem z poprzednich lat, w większości nie traktowali rynków wschodnich jako podstawowych. Większość produkcji była i jest kierowana na rynek krajowy oraz unijny, który jest obecnie głównym kierunkiem polskiego eksportu produktów żywnościowych. Podobne opinie dotyczą generalnie wszystkich omawianych branż, choć sam wpływ embarga jest najistotniejszy w przypadku branży owocowo-warzywnej.

Producenci są również zgodni, że obecna sytuacja przyczyni się do poszukiwania i rozwoju eksportu na rynki pozaunijne. Główne kierunki ekspansji eksportowej to Bliski Wschód, Afryka Północna oraz Azja Wschodnia i Południowa. Zwiększenie sprzedaży w tych nowych kierunkach jest dużym wyzwaniem wymagającym długotrwałych starań i determinacji, a także elastyczności i wysokiej konkurencyjności. Jednak, jak pokazują dane, polscy producenci nie postrzegają tego jako bariery. Świadczy o tym ciągły wzrost eksportu. Z drugiej strony rynki te traktowane są jako uzupełniające wobec krajowego i unijnego, na których nie powinna być budowana podstawowa polityka sprzedażowa.

W ocenie producentów rynek krajowy jest rynkiem, który oferuje jeszcze pewne możliwości wzrostu, choć jest on ograniczony silną konkurencją wewnętrzną, z uwagi na funkcjonowanie w zbliżonych warunkach przychodowo-kosztowych. Największy potencjał eksportowy stanowi wciąż rynek unijny.

Producenci oczekują większej aktywności władz we wsparciu omawianych branż. Działania te powinny skupiać się na rozbudowie struktur dyplomatyczno-gospodarczych w celu promocji polskiej żywności na nowych rynkach, wsparciu krajowych firm w organizacji handlu oraz dalszych zabiegach dyplomatycznych zmierzających do zniesienia ograniczeń handlowych. Przedsiębiorcy zgłaszają również potrzebę działań na szczeblu krajowym, które zwiększyłyby konkurencyjność naszych firm np. przywrócenie dopłat do pomidorów do przetwórstwa, skup interwencyjny czy zwiększenie dopłat do promocji eksportu.

W tym miejscu jeszcze raz chcielibyśmy podziękować wszystkim osobom, które zgodziły się podzielić z nami swoimi opiniami. Wierzymy, że wspólnie, tzn. przedstawiciele sektora, administracja rządowa i pozostałe instytucje otoczenia sektora, w tym Bank BGŻ BNP Paribas, jesteśmy w stanie rozwiązywać pojawiające się problemy lub przynajmniej w dużym stopniu łagodzić ich skutki. Dzięki temu polski sektor rolno-spożywczy będzie mógł się nadal dynamicznie rozwijać, zapewniając miejsca pracy i przyczyniać się do rozwoju gospodarczego naszego kraju.

Bank BGŻ BNP Paribas Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie przy ul. Kasprzaka 10/16, 01-211 Warszawa, zarejestrowany w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod nr KRS 0000011571, posiadający NIP 526-10-08-546 oraz kapitał zakładowy w wysokości 84 238 318 zł w całości wpłacony.

BANK BGŻ BNP PARIBAS S.A.
UL. KASPRZAKA 10/16
01-211 WARSZAWA

INFOLINIA: 801 321 123
WWW.BGZBNPPARIBAS.PL



BGŻ BNP PARIBAS

**Bank
zmieniającego się
świata**