



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

***Stan głównych działów
gospodarki żywnościowej
po wejściu Polski
do Unii Europejskiej***

***Sektor zbożowy,
mięśny i napojów***

Roman Urban



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



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

***Stan głównych działów
gospodarki żywnościowej
po wejściu Polski
do Unii Europejskiej***

***Sektor zbożowy,
mięśny i napojów***

prof. dr hab. Roman Urban



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

Warszawa 2006

Autor opracowania jest pracownikiem naukowym
Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
– Państwowego Instytutu Badawczego

Pracę zrealizowano w ramach programu wieloletniego
Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa
w zadaniu *Ocena stanu polskiej gospodarki żywnościowej po wejściu Polski do UE*

Opracowanie komputerowe
mgr Anna Staszczak

Korekta
Krystyna Mirkowska

Redakcja techniczna
Krystyna Mirkowska

Projekt okładki
AKME Projekty Sp. z o.o.

ISBN 83-89666-45-6

*Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
– Państwowy Instytut Badawczy
00-950 Warszawa, ul. Świętokrzyska 20, skr. poczt. nr 984
tel.: (0·prefiks·22) 50 54 444
faks: (0·prefiks·22) 827 19 60
e-mail: dw@ierigz.waw.pl
<http://www.ierigz.waw.pl>*

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

Nakład: 250 egz.

Druk: Dział Wydawnictw IERiGŻ-PIB

Oprawa: UWIPAL

Spis treści

Wstęp	7
I. Sektor zbożowo-paszowy po wejściu do Unii Europejskiej	9
1. Ceny i relacje cen na rynku zbóż i przetworów	9
2. Popyt na zboża i produkty ich przetwórstwa	13
3. Produkcja i przetwórstwo zbóż	18
4. Konkluzje i wnioski.....	22
II. Stan sektora mięsnego po wejściu do Unii Europejskiej	24
1. Zakres zmian regulacyjnych sektora mięsnego.....	24
2. Handel zagraniczny żywcem, mięsem i przetworami.....	24
3. Zmiany cen na rynku mięsnym	29
4. Produkcja i przetwórstwo mięsa	32
5. Stan ekonomiczny przedsiębiorstw	38
6. Konkluzje	42
III. Sektor napojów alkoholowych i bezalkoholowych.....	43
1. Pozycja producentów napojów w gospodarce żywnościowej	43
2. Rynek napojów w okresie integrowania z UE	45
3. Stan ekonomiczny producentów napojów.....	49
4. Konkluzje i wnioski.....	53

Wstęp

Wejście Polski do Unii Europejskiej zmieniło ekonomiczne warunki prowadzenia działalności gospodarczej w sektorze rolno-spożywczym. Zmiana tych warunków była jednak różna w poszczególnych działach gospodarki żywnościowej. Wspólną cechą wszystkich tych działów było głównie otwarcie dla polskich producentów dużego rynku unijnego, a naszego rynku dla dostawców z innych krajów UE.

Różna zmiana systemów regulacji rynku rolnego rodzi pytanie, jak wpłynęły one na wyniki i stan głównych działów gospodarki żywnościowej. Próbę odpowiedzi na to pytanie podjęto na podstawie analizy trzech sektorów, tj. sektora zbożowego, mięsnego i produkcji napojów. W tych trzech działach istota zmian systemów regulacji była następująca:

- w sektorze zbożowym utrzymano interwencję bezpośrednią w formie zakupów interwencyjnych, ale w innym zakresie i terminie niż przed wejściem do UE, oraz przy obniżonych cenach interwencyjnych i przy równoczesnym wprowadzeniu jednolitych płatności obszarowych,
- w sektorze mięsnym zaniechano bezpośrednich interwencji rynkowych, przy równoczesnym objęciu sektora pośrednim oddziaływaniem regulacji rynku zbóż poprzez niższe i bardziej stabilne ceny pasz,
- w sektorze napojów warunki i formy regulacji, głównie przez system podatków pośrednich, były takie same jak przed wejściem do UE.

Są to równocześnie trzy największe działy polskiej gospodarki żywnościowej¹. Reprezentują one:

- prawie 50% globalnej i towarowej produkcji rolnictwa,
- prawie 60% wydatków ludności na zakup dóbr żywnościowych, łącznie z napojami alkoholowymi i wyrobami tytoniowymi,
- 2/3 produkcji przemysłu spożywczego oraz ok. 60% wartości dodanej tego przemysłu.

¹ Czwartym największym działem gospodarki żywnościowej jest sektor mleczarski, którego udział w produkcji rolnej wynosi ok. 15%, a w wydatkach ludności na żywność i w wartości produkcji przemysłu spożywczego ok. 12%.

Prezentowana publikacja składa się – poza wstępem – z trzech części, przedstawiających kolejno wyniki analizy sektora zbożowego (łącznie z przetwórstwem wtórnym zbóż), mięsnego i produkcji napojów. Przedmiotem analizy każdego sektora są zmiany, jakie się dokonały przed wejściem i po wejściu do Unii Europejskiej w zakresie:

- cen w kolejnych ogniwach łańcucha żywnościowego,
- eksportu i importu produktów danego sektora,
- produkcji rolniczej i przetwórstwa,
- stanu ekonomicznego firm przetwórczych.

Analizę każdego sektora kończą konkluzje, oceniające zmiany i stan sektora po wejściu Polski do Unii Europejskiej oraz perspektywy ich dalszego rozwoju.

I. Sektor zbożowo-paszowy po wejściu do Unii Europejskiej

1. Ceny i relacje cen na rynku zbóż i przetworów

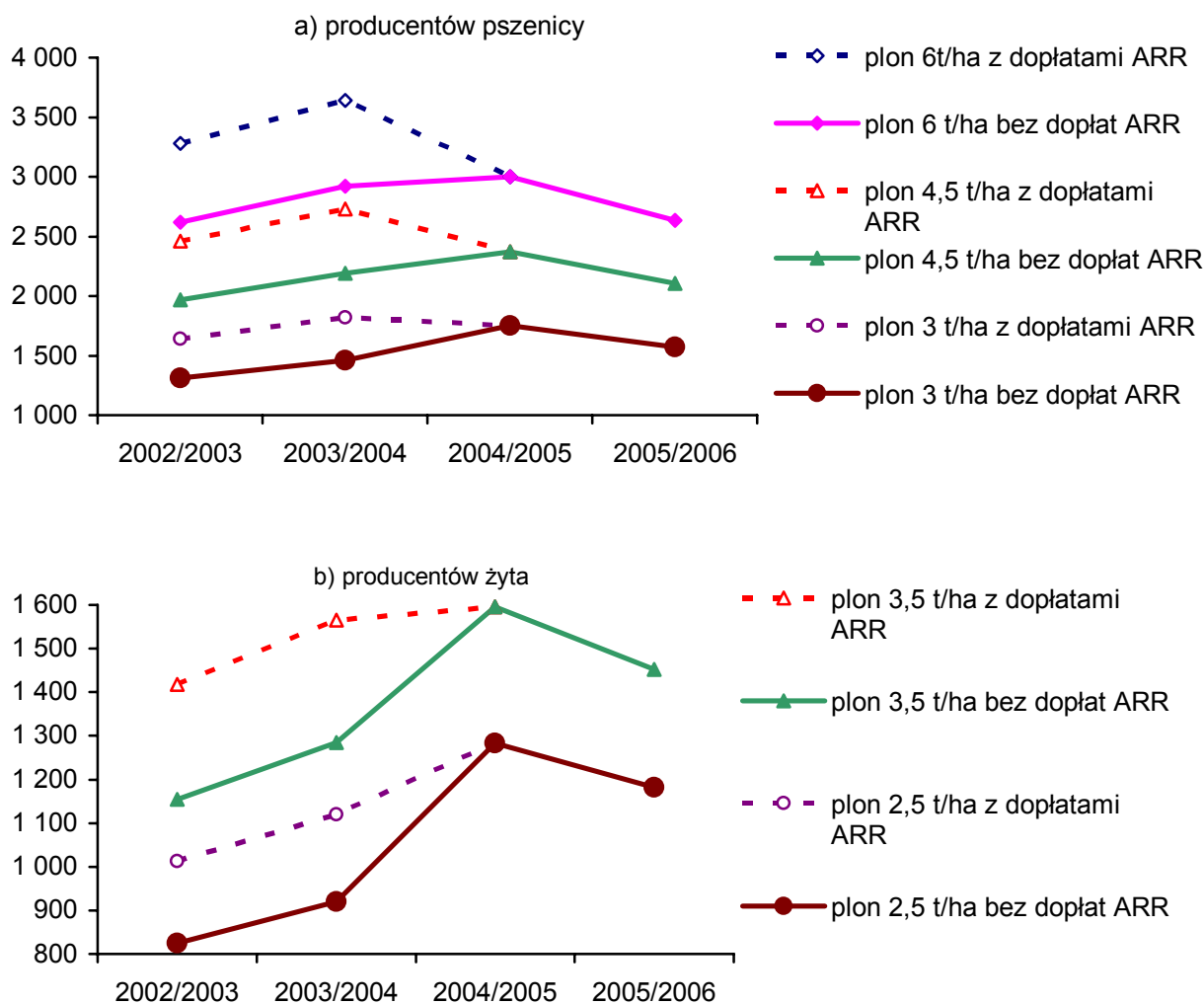
Wejście Polski do UE zasadniczo zmieniło warunki prowadzenia działalności gospodarczej w całym łańcuchu produkcyjno-handlowym sektora zbożowego. Dla tego sektora najważniejsze było:

- wprowadzenie dopłat bezpośrednich, które w ostatnich dwóch sezonach wynosiły ok. 500 zł/ha,
- zmiana systemu interwencji na rynku zbóż i wprowadzenie jednolitej ceny interwencyjnej, niższej od cen interwencyjnych ARR,
- powiązanie krajowego rynku zbóż z rynkiem 24 innych krajów Unii, umożliwienie swobodnego przepływu zbóż i przetworów w całej Wspólnocie,
- objęcie Polski unijnym systemem dopłat eksportowych i ochrony przed importem z krajów trzecich.

Skutkiem nowych regulacji rynku był przede wszystkim duży spadek cen skupu zbóż. Po zbiorach 2005 roku były one o ok. 130 zł/t pszenicy i 100 zł/t żyta niższe od średnich cen w sezonie 2003/2004 oraz odpowiednio o 80 i 60 zł/tonę niższe od średniego poziomu po zbiorach 2002 roku. Z tego powodu dochody rolników ze sprzedaży zbóż w 2005 roku były o ok. 1,2 mld zł mniejsze niż przed wejściem do UE (2003/2004). Dostawcy zbóż utracili także dopłaty ARR do skupu (ok. 0,6 mld zł w 2003 roku). Wszyscy producenci zbóż otrzymali dopłaty bezpośrednie w kwocie ok. 4,2 mld zł. W skali krajowej rachunek ten jest korzystny dla producentów zbóż, nawet gdy uwzględni się wzrost wydatków na zakup nawozów mineralnych i paliwa.

Skutki integracji są jednak bardzo zróżnicowane w grupach producentów zbóż. Dopłaty bezpośrednie z nadwyżką kompensowały utratę dochodów z tytułu spadku cen w gospodarstwach o niskich plonach i nie uczestniczących w skupie zbóż z dopłatami ARR. Zmiana systemu regulacji rynku zbóż wywołała natomiast znaczące obniżenie przychodów pieniężnych gospodarstw o wysokich plonach i biorących udział w skupie z dopłatami ARR (por. [rys. I.1](#)). Ubytki przychodów takich gospodarstw osiągają już nawet kwotę ok. 1 tys. zł/ha. Nastąpiło więc duże osłabienie motywacji dla intensyfikowania produkcji zbóż. Może to oznaczać przejściowy charakter nadwyżek podaży nad popytem, które wystąpiły w ostatnich dwóch sezonach, oraz zahamowanie tendencji wzrostowej produkcji zbóż w Polsce. Jest to poważne zagrożenie nie tylko dla producentów zbóż, lecz także przetwórców, którzy mogą być zmuszeni do korzystania z droższego surowca z innych krajów UE.

Rysunek I.1. Przychody pieniężne producentów zbóż przed i po wejściu do UE (w zł/ha)



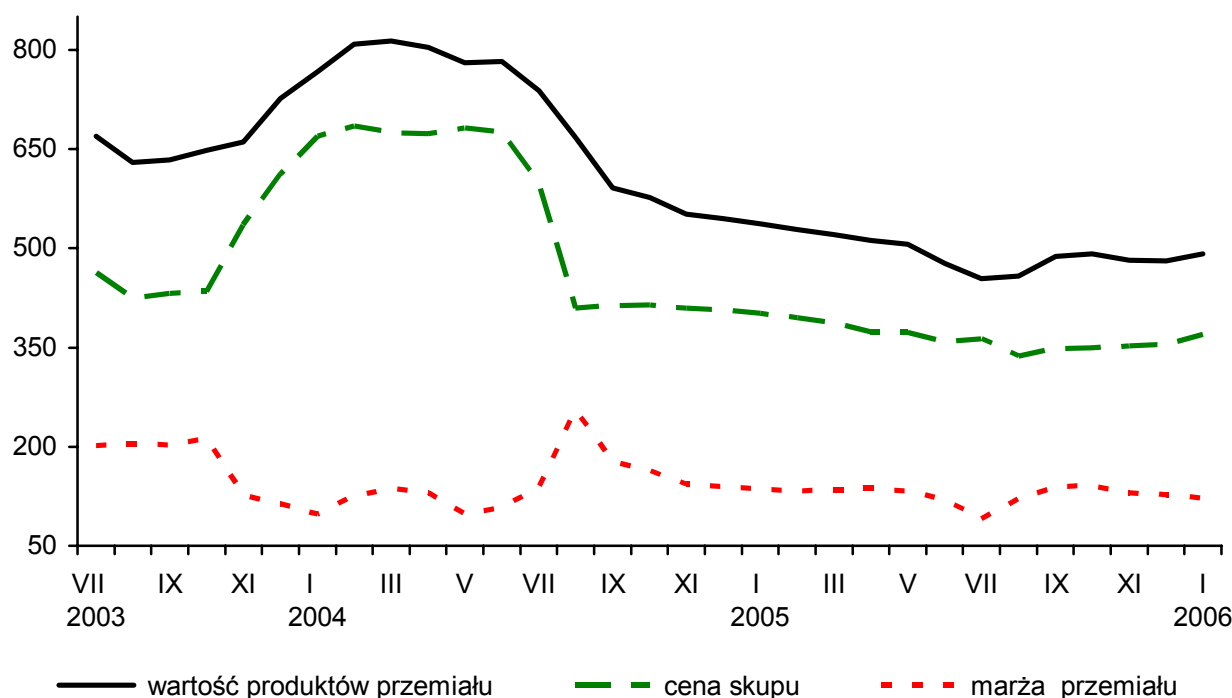
Źródło: Opracowanie własne na podstawie publikacji IERiGŻ-PIB: Rynek zbóż. Stan i perspektywy, Analizy Rynkowe kolejne lata oraz materiałów GUS.

Po wejściu do UE nastąpił gwałtowny spadek cen płaconych polskim producentom zbóż. Po zbiorach 2005 roku ceny skupu wszystkich gatunków zbóż były niższe średnio o ok. 25% od średnich cen skupu w latach 2002-2003 i o ponad 40% niższe niż w I półroczu 2004 roku. Równocześnie wystąpiły następujące zjawiska:

- przed wejściem do UE, z powodu dopłat ARR, relatywnie niskie były ceny pszenicy i żyta, a wysokie jęczmienia, kukurydzy i innych zbóż paszowych; po przystąpieniu do UE ukształtowały się dwa poziomy cen, tj. ceny zbóż objętych interwencją unijną (pszenica, kukurydza, jęczmień) utrzymują się na poziomie ok. 10-15% niższym od ceny interwencyjnej, a ceny pozostałych zbóż są niższe od cen pszenicy o ok. 20%;

- tańsze zboża poprawiły relacje cen produktów zwierzęcych do cen zbóż i pasz, co stworzyło silne motywacje do rozwijania produkcji trzody, drobiu i jaj;
- obniżce cen skupu zbóż towarzyszył podobny spadek cen produktów przemiału (gwałtowny po zbiorach 2004 roku i powolny w następnych miesiącach), co ustabilizowało marżę przemiałową na poziomie ok. 130 zł/t zbóż (rys. I.2);

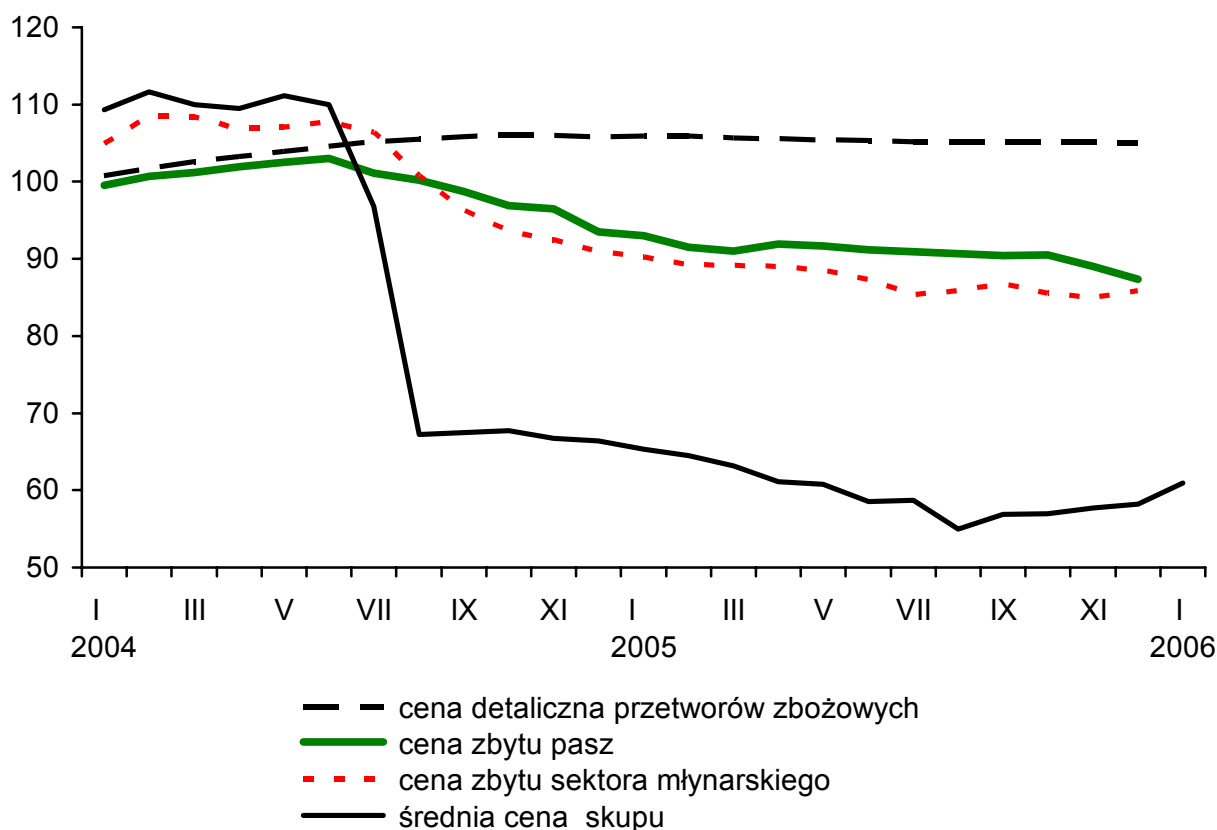
Rysunek I.2. Ceny i marże w przemiale zbóż (w zł/tonę, średnio żyto i pszenica)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS i notowań cen produktów przemiału MRiRW.

- w poprzednim sezonie marże przechowalnicze miały wartość ujemną, gdyż nie było sezonowej wyżki cen zbóż, a po zbiorach 2005 roku w końcu bieżącego sezonu mogą one wynieść ok. 50 zł/tonę;
- w ślad za obniżką cen zbóż nastąpił spadek cen producenta pasz (o niespełna 15%) i cen zbytu w przetwórstwie zbóż i skrobi (o 17,5%), ale spadek cen na poziomie przetwórstwa był ponad dwukrotnie mniejszy od obniżki cen płaconych producentom zbóż (rys. I.3);

Rysunek I.3. Indeksy cen na rynku zbóż (XII 2003 = 100)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

- duży spadek cen zbóż i produktów przemiału nie wywołał spadku detalicznych cen przetworów zbożowych, które od połowy 2004 roku są ustabilizowane na poziomie o ok. 5% wyższym niż w grudniu 2003 roku; cena konsumenta przetworów zbożowych nie jest wrażliwa na zmiany cen producenta zbóż.

Zmiany cen, jakie nastąpiły po wejściu do UE, oznaczają wyraźną poprawę takich cech rynku zbożowego jak stabilność, przewidywalność i przejrzystość. Równocześnie wskazują one, że beneficjentem integracji z UE nie jest młynarstwo, lecz wtórne przetwórstwo zbóż, handel przetworami zbożowymi, wytwórnie pasz, producenci mięsa oraz rolnicy, którzy nie uczestniczyli w skupie zbóż z dopłatami ARR. Korzyści tych uczestników łańcucha zbożowego zostały sfinansowane nie tylko dopłatami bezpośrednimi, lecz także wyższymi wydatkami konsumentów oraz stratami (zmniejszenie przychodów) tych producentów zbóż, którzy stosują intensywne technologie uprawy i uczestniczyli w skupie z dopłatami ARR.

2. Popyt na zboża i produkty ich przetwórstwa

Po wejściu do UE nastąpiły także znaczące zmiany w polskim handlu zagranicznym zbożami i przetworami zbożowymi (tab. I.1, rys. I.4-I.6). Polegały one głównie na:

- szybko rosnącym i coraz wyższym eksporcie zbóż i produktów wtórnego ich przetwórstwa, którego wartość w 2005 roku była ponad dwukrotnie wyższa niż w 2003 roku i zbliżyła się do kwoty 0,5 mld euro,
- spadku importu zbóż (do ok. 0,5 mln ton), przy dużym, choć wolno rosnącym imporcie produktów wstępnego przetwórstwa zbóż (przemiału i produkcji słodu) oraz znaczącym zwiększeniu przywozu do Polski produktów wtórnego przetwórstwa.

Tabela I.1. Handel zagraniczny sektora zbożowego w Polsce

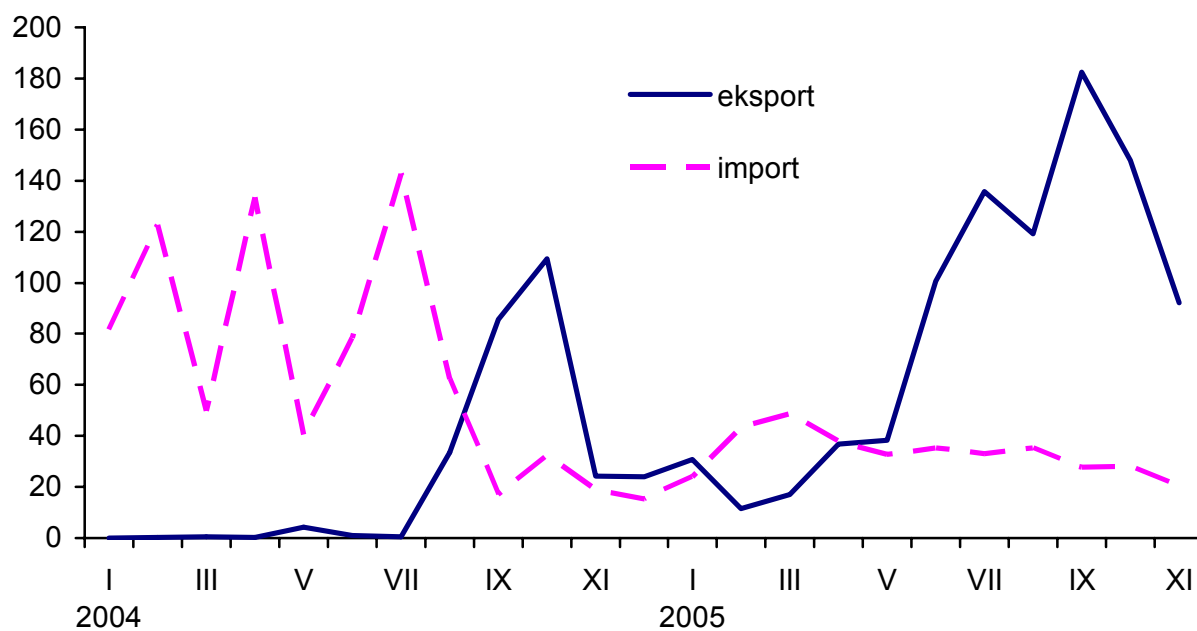
Wyszczególnienie	tys. ton			mln euro		
	2003	2004	2005 ^a	2003	2004	2005 ^a
Eksport						
zboża	575	287	1 354	69,3	35,8	146,7
produkty młynarskie	14	13	37	3,1	3,0	7,1
słód	16	38	18	4,2	9,8	4,4
produkty wtórnego przetwórstwa	94	131	164	150,1	228,4	316,3
Razem	×	×	×	226,7	277,0	474,5
Import						
zboża	592	838	492	100,4	176,1	115,6
produkty młynarskie	234	236	254	28,4	47,8	45,0
w tym: mąki i kasze	71	82	125	17,8	33,7	32,9
słód	177	187	180	45,7	48,7	48,4
produkty wtórnego przetwórstwa	44	63	85	48,8	73,7	103,4
Razem	×	×	×	223,3	346,3	312,4
Saldo wymiany	×	×	×	3,4	-69,3	162,1

^a dane nieostateczne.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie publikacji IERiGŻ-PIB: Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy, nr 22 i 23, Analizy Rynkowe 2005 i 2006 oraz Rynek rolny 2006, nr 1.

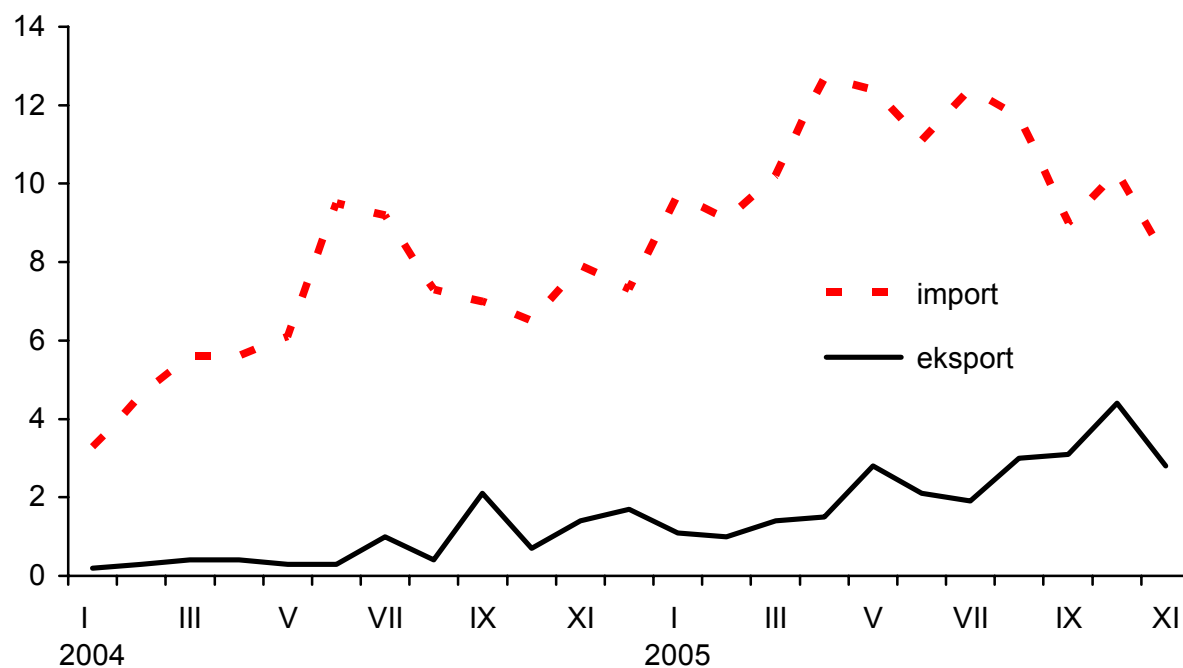
Polska stała się eksporterem netto produktów zbożowych. Wyniki handlu wskazują, że jesteśmy konkurencyjni na wspólnym rynku zbóż (głównie żyta) i produktów wtórnego przetwórstwa. Natomiast na rynku produktów pierwotnego przetwórstwa zbóż przewagę konkurencyjną mają dostawcy z innych krajów Unii Europejskiej.

Rysunek I.4. Handel zagraniczny zbożami (w tys. ton)



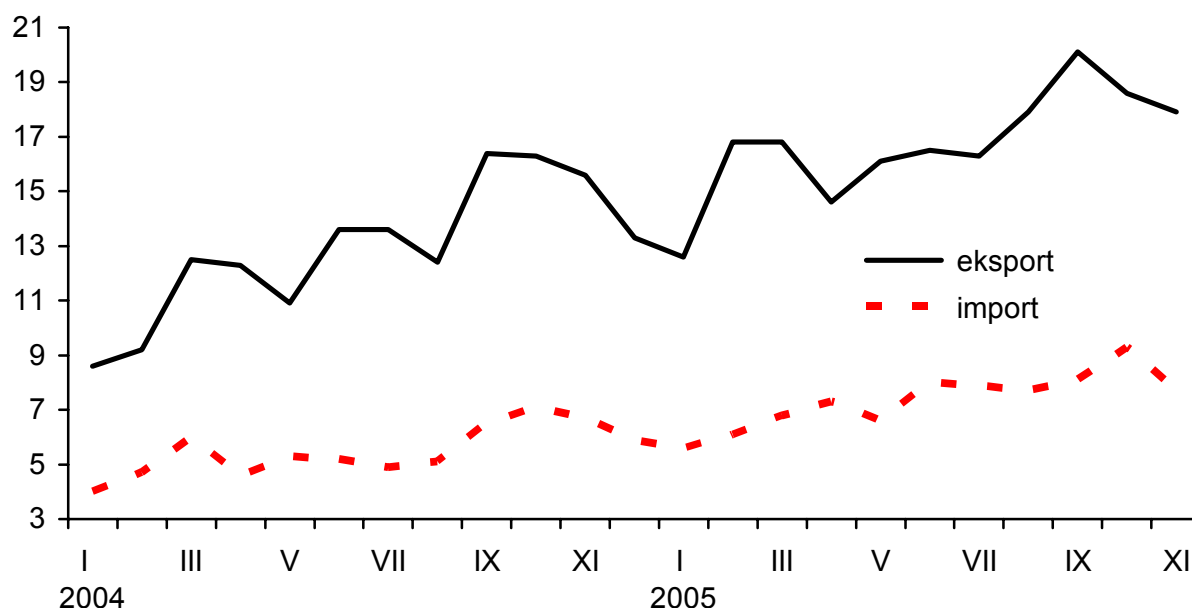
Źródło: W. Łopaciuk: Rynek zbóż, [w:] Rynek rolny 2005, nr 4 i 2006, nr 2.

Rysunek I.5. Rozwój handlu zagranicznego produktami młynarskimi (w tys. ton)



Źródło: W. Łopaciuk: Rynek zbóż, [w:] Rynek rolny 2005, nr 4 i 2006, nr 2.

Rysunek I.6. Rozwój handlu zagranicznego produktami wtórnego przetwórstwa zbóż (w tys. ton)

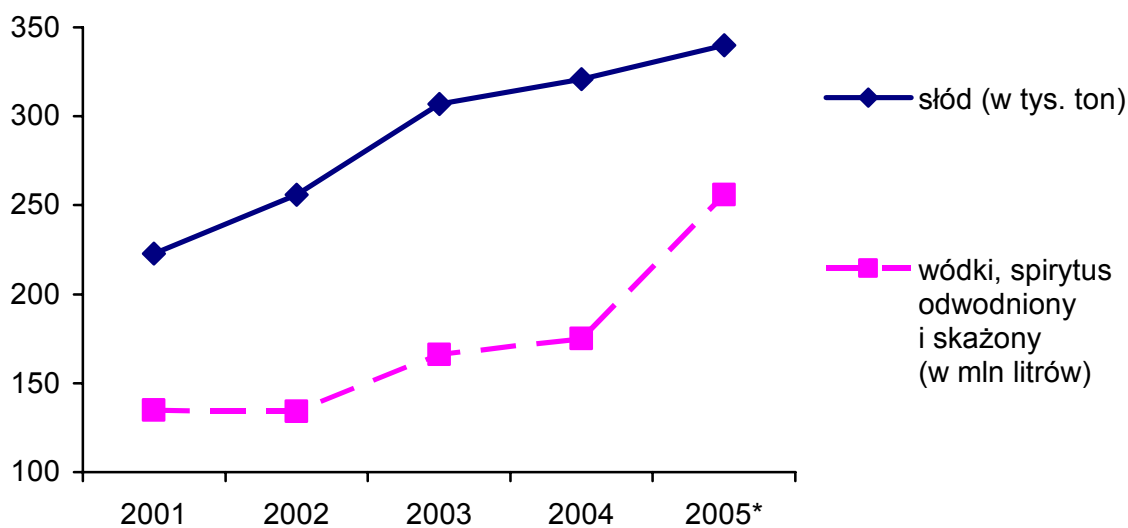


Źródło: W. Łopaciuk: Rynek zbóż, [w:] Rynek rolny 2005, nr 4 i 2006, nr 2.

Na krajowym rynku przetworów zbożowych kontynuowane są tendencje rozwojowe popytu z lat poprzednich. Systematycznie obniża się spożycie i popyt na pieczywo i mąki spożywcze, a wzrasta popyt na wszystkie produkty wtórnego przetwórstwa zbóż, tj. na makaron, wyroby ciastkarskie, trwałe pieczywo cukiernicze oraz ziarna preparowane i mieszanki. Następują strukturalne zmiany popytu krajowego na produkty przetwórstwa zbóż i wzrasta jego wartość dodana, ale rozmiary tego przetwórstwa są względnie stabilne. Istotne jest także to, że zwiększa się udział w przetwórstwie zbóż firm przemysłowych (szczególnie w sektorze piekarskim), a słabnie pozycja małych producentów przetworów zbożowych.

Nowym zjawiskiem w polskiej gospodarce zbożowej jest zwiększenie przetwórstwa zbóż na cele przemysłowe (rys. I.7). W 2005 roku powróciła szybka tendencja wzrostowa produkcji spirytusu odwodnionego, stale zwiększa się produkcja słodu i spirytusu skażonego. W latach 2003-2004 nastąpił także wzrost produkcji napojów alkoholowych. Łączna produkcja tych produktów przetwórstwa zbóż zwiększyła się do ok. 600 tys. ton i jest o 50% wyższa niż w 2002 roku. Przewidywany wzrost popytu na biopaliwa będzie czynnikiem dalszego wzrostu przetwórstwa zbóż na cele przemysłowe. Czynnikiem tym będzie również wzrost spożycia piwa, a po reformie rynku cukru – także zwiększenie produkcji izoglukozy. Przerób zbóż na te cele może się zwiększyć z ok. 5-6% do ponad 10% całkowitych zasobów zbóż w Polsce.

Rysunek I.7. Przemysłowa produkcja słodu i wyrobów spirytusowych



* wstępny szacunek.

Źródło: Niepublikowane dane GUS.

Odrębnym problemem jest rozwój popytu na zboża wykorzystywane w produkcji pasz (przemysłowych i gospodarskich łącznie). Powszechny jest pogląd, że rozwój produkcji zwierzęcej zwiększy popyt w tym segmencie rynku zbóż. Oceny takiej nie potwierdza jednak porównanie zużycia pasz treściwych i zbożowych z poziomem produkcji zwierzęcej. Wskazuje ono bowiem, że w minionym dziesięcioleciu (tab. I.2):

- przeciętny poziom zużycia zbóż paszowych był bardzo stabilny i wynosił nieco ponad 18 mln ton, a wahania ich zużycia paszowego wynikały głównie z cyklicznych wahań produkcji trzody (rys. I.8),
- rosnący popyt na pasze treściwe (łącznie o 5%) pokrywany jest głównie zwiększonym zużyciem wysokobiałkowych komponentów paszowych (o 33%),
- produkcja zwierzęca wzrosła prawie o 10%, w tym produkcja trzody i drobiu (łącznie z jajami) o 23%,
- zużycie pasz treściwych na jednostkę produkcji zwierzęcej ma powolną tendencję spadkową, ale przy znacznie szybszym obniżeniu zużycia tych pasz na jednostkę produkcji trzody i drobiu (o 14%),
- jeszcze szybciej maleje zużycie zbóż na jednostkę produkcji zwierzęcej, w tym szczególnie na jednostkę produktów chowu trzody i drobiu (o 17,5%).

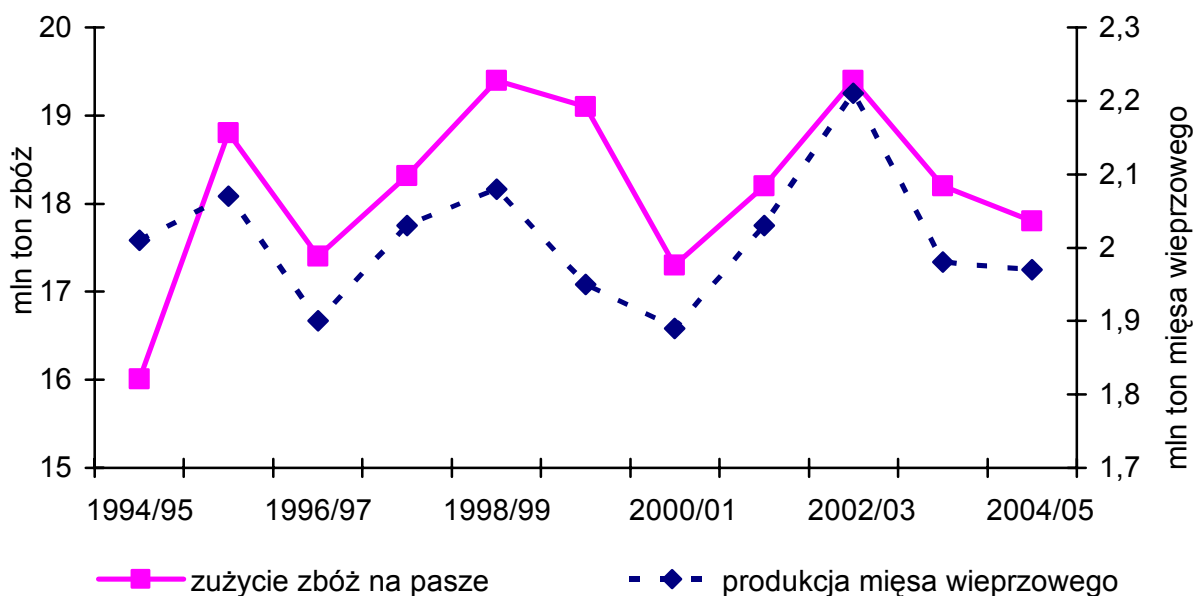
Tabela I.2. Porównanie zużycia pasz treściwych z produkcją zwierzęcą

Wyszczególnienie	1995/1996 – – 1997/1998	1999/2000 – – 2001/2002	2002/2003 – – 2004/2005
Zużycie pasz w tys. ton zbożowych	18 171	18 195	18 468
wysokobiałkowych	2 411	2 786	3 219
treściwych (łącznie)	20 582	20 981	21 687
Produkcja zwierzęca w tys. ton ^a w tym: wieprzowina, drób i jaja	5 786 2 861	5 863 3 104	6 283 3 516
Zużycie pasz treściwych w kg/1 kg produktów zwierzęcych	3,56	3,58	3,45
trzody, drobiu i jaj	7,19	6,76	6,17
Zużycie pasz zbożowych w kg/1 kg produktów zwierzęcych	3,14	3,10	2,94
trzody, drobiu i jaj	6,35	5,86	5,25

^a w latach kalendarzowych, tj. z półrocznym odroczeniem, oraz przy założeniu, że 1 kg mięsa = 5 litrów mleka.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rynek pasz. Stan i perspektywy, nr 8 i 18, Analizy Rynkowe 2000 i 2005, IERiGŻ-PIB oraz danych GUS o produkcji zwierzęcej publikowanych w Rocznikach Statystycznych 1998, 2001, 2004 i 2005.

Rysunek I.8. Porównanie zużycia zbóż na cele paszowe z produkcją trzody



Źródło: Jak w tab. 2.

Zjawiska te oznaczają, że szybko obniżała się zbożochłonność produkcji zwierzęcej, która częściowo była kompensowana zwiększonym zużyciem wysokobiałkowych komponentów paszowych. Świadczy to o znaczącej poprawie

efektywności produkcji zwierzęcej, wynikającej głównie z rynkowych mechanizmów regulacji i rozwiniętej konkurencji. Wskazują one również, że wzrost popytu na zboża paszowe będzie możliwy tylko pod warunkiem przyspieszenia rozwoju produkcji zwierzęcej, a to zależy głównie od dynamiki wzrostu eksportu mięsa, mleka i ich przetworów. W sektorze wszystkich gatunków mięsa mamy wciąż przewagi konkurencyjne nad producentami innych krajów UE i dlatego możliwe jest utrzymanie wysokiej dynamiki naszego eksportu mięsnego.

3. Produkcja i przetwórstwo zbóż

Po wejściu do UE zbiory i zasoby zbóż były wyższe średnio o ok. 3,0 mln ton, tj. o 11% niż w sezonach 1999/01 – 2003/04. Tak znacznie zwiększona podaż zbóż była przede wszystkim efektem sprzyjających warunków pogodowych w 2004 i 2005 roku, a nie zmian systemowych wynikających z przyjęcia unijnych systemów regulacji. Systemy te – mimo rosnących dopłat bezpośrednich – mogą raczej działać w kierunku obniżenia intensywności produkcji zbóż, szczególnie w sytuacji przeciętnych warunków naturalnych. Równocześnie od wielu lat występuje stabilizacja krajowego zużycia zbóż na poziomie nieznacznie przekraczającym 25 mln ton. Zjawisko to przy wzroście zasobów umożliwiło istotną zmianę bilansu zbóż, polegającą w pierwszej kolejności na odbudowie początkowych zapasów, zużytych po niskich zbiorach 2003 roku, a później, tj. w sezonie 2005/06 na osiągnięcie nadwyżki eksportowej na poziomie ok. 1,0 mln ton, zamiast ujemnego salda obrotów zbożem, wynoszącego w latach 1999/00 – 2004/05 średnio ponad 1 mln ton rocznie (tab. I.3).

Tabela I.3. Produkcja, zasoby i zużycie zbóż w Polsce (w mln ton)

Wyszczególnienie	1999/00	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06
Zbiory	25,69	22,27	26,90	26,88	23,35	29,64	26,90
Zasoby ^a	29,66	25,50	29,46	30,61	25,95	30,46	31,47
Zużycie krajowe ^b	26,31	24,20	25,13	26,41	25,29	24,85	26,07
w tym: spożycie i przerób przemysłowy	6,75	6,72	6,90	6,95	6,88	6,97	7,01
Saldo handlu zagranicznego	-1,22	-2,32	-0,83	0,39	-0,94	-0,28	1,00 ^c
Zapas początkowy w procentach zbiorów	15,5	14,5	9,5	13,9	11,3	2,8	17,0

^a zbiory + zapas początkowy, ^b bez strat i ubytków, ^c szacunek własny na podstawie wyników II półroczu 2005 roku.

Źródło: J. Małkowski: *Ocena rozwoju produkcji i podaży zbóż, mięsa i mleka, [w:] Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 2, Program Wieloletni 2005-2009, nr 19, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005, s. 63; Rynek zbóż. Stan i perspektywy, nr 29, Analizy Rynkowe 2005, IERiGŻ-PIB, s. 1 oraz szacunki własne.*

Znaczące zmiany nastąpiły także w przemysłowym przetwórstwie zbóż (tab. I.4). Po wejściu do UE obserwuje się bowiem następujące zjawiska:

- zahamowana została wzrostowa tendencja przemysłowej produkcji podstawowych wyrobów pierwotnego przetwórstwa zbóż (mąk, kasz i płatków),
- nastąpiła przejściowa stabilizacja produkcji pasz przemysłowych, wynikająca głównie z cyklicznego obniżenia produkcji żywca wieprzowego, której skutki kompensował jednak stały wzrost produkcji drobiarskiej,
- kontynuowana jest powolna tendencja spadkowa przemysłowej produkcji pieczywa świeżego, ale w tempie wolniejszym od spadku spożycia tego produktu,
- kontynuowany jest szybki trend wzrostowy produkcji innych spożywczych wyrobów wysokoprzetworzonych takich jak koncentraty ciast, ziarna preparowane, makarony oraz wyroby ciastkarskie,
- szybko rozwija się także produkcja półfabrykatów, zużywanych w sektorze napojów i biopaliw.

Tabela I.4. Wyniki produkcyjne przemysłowego przetwórstwa zbóż (w tys. ton)

Wyszczególnienie	2001	2002	2003	2004	2005 ^a
Produkty młynarskie					
mąki	2 385	2 518	2 680	2 542	2 480
kasze i płatki	73	80	79	79	77
ziarna preparowane i mieszane	72	81	90	120	130
Produkty wtórnego przetwórstwa zbóż					
pieczywo świeże	1 653	1 547	1 566	1 532	1 530
wyroby ciastkarskie ^b	386	385	428	508	557
makaron	107	124	123	135	160
pasje ^c	4 598	4 741	5 601	5 464	5 500
Słód	223	262	307	321	340
Spirytus surowy (w mln l 100°)	181	210	220	230	280

^a wstępny szacunek na podstawie wyników dużych i średnich przedsiębiorstw, ^b trwałe i świeże łącznie, ^c bez pasz dla zwierząt domowych.

Źródło: Dane GUS i szacunki własne.

Zjawiska te oznaczają, że wejście do UE przyspieszyło rozwój wtórnego przetwórstwa zbóż, ale przy względnej stabilizacji przetwórstwa pierwotnego i produkcji mniej przetworzonych przetworów zbożowych. Tendencje te potwierdzają wyniki oceny stanu ekonomicznego tych działów produkcji żywności (tab. I.5-I.6). Wskazują one, że w latach 2004-2005:

Tabela I.5. Stan ekonomiczny przemysłowych producentów przetworów zbożowych

Wyszczególnienie	Rok	Przemiał zboż	Produkcja pieczywa	Produkcja makaronów	Produkcja pieczywa cukierniczego (trwałego)	Produkcja pasz	Razem (średnio)
Liczba firm przemysłowych	2003	193	2 975	157	138	194	3 657
w tym: firm objętych	2003	149	350	45	61	137	742
sprawozdawczością	2004	142	377	49	61	136	765
finansową	2005 ^a	139	385	40	55	1 421	740
Zatrudnienie w tys. osób	2003	9,7	68,2	4,8	10,5	9,2	102,4
w tym: w firmach objętych	2003	8,8	24,1	3,1	9,0	8,1	53,1
sprawozdawczością	2004	8,5	25,5	3,2	8,2	8,1	53,5
finansową	2005 ^a	8,7	26,6	2,8	8,0	8,8	54,9
Przychody w cenach bazowych w mln zł	2003	3 471,5	5 550,1	563,3	1 527,8	6 631,1	17 743,8
w tym: firm objętych	2003	3 675,5	2 614,7	526,2	1 462,6	7 715,4	15 994,4
sprawozdawczością	2004	3 978,4	3 275,9	638,6	1 562,6	9 323,8	18 779,3
finansową	2005 ^a	1 699,5	1 647,5	220,1	800,5	4 501,4	8 869,0
Wynik netto w mln zł	2003	114,6	34,9	6,1	-16,8	261,0	399,8
	2004	195,6	159,7	9,6	15,3	380,8	761,0
	2005 ^a	44,8	108,8	8,7	37,0	247,0	446,3
Kapitał własny w mln zł	2003	1 197,7	726,6	173,6	519,2	1 787,7	4 400,8
	2004	1 324,8	955,4	209,6	500,6	2 102,9	5 093,3
	2005 ^b	1 224,8	848,0	157,6	516,0	2 424,5	5 170,9
Inwestycje w mln zł	2003	181,9	145,0	24,6	85,8	181,3	618,6
	2004	184,0	183,0	32,2	106,6	208,3	714,1
	2005 ^a	50,0	116,7	10,0	54,2	82,6	313,5

^a I półrocze, ^b I-III kw. 2005 roku.

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

Tabela I.6. Wskaźniki finansowe przemysłowego przetwórstwa zbóż

Wyszczególnienie	Rok	Przemiał zbóż	Produkcja pieczywa	Produkcja makaronów	Produkcja pieczywa cukierniczego (trwałego)	Produkcja pasz	Razem (średnio)
Rentowność netto w procentach	2003	2,6	1,3	1,1	-1,1	3,3	2,5
	2004	4,9	4,9	1,5	1,0	5,9	4,1
	2005 ^b	3,2	5,9	1,0	4,8	5,5	5,0
ROE w procentach	2003	9,6	4,8	3,5	-3,3	14,6	9,1
	2004	14,8	16,7	4,6	3,1	18,1	14,9
	2005 ^b	7,3	18,9	2,3	14,5	17,2	14,4
Stopa inwestowania	2003	1,47	1,24	0,82	0,93	1,11	1,17
	2004	1,36	1,39	0,99	1,12	1,21	1,26
	2005 ^a	0,67	1,65	1,00	1,02	0,93	1,06
Bieżąca płynność	2003	1,11	0,96	1,12	1,02	1,47	1,22
	2004	1,17	1,04	1,25	0,90	1,88	1,33
	2005 ^b	1,18	1,18	0,93	1,16	2,27	1,55

^a I półrocze, ^b I-III kw. 2005 roku.

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

- zwiększył się udział wtórnego przetwórstwa, szczególnie przemysłowej produkcji pieczywa i pasz w wartości całego przetwórstwa zbóż, a zmniejszył się udział przemiałów,
- poprawiły się główne wskaźniki finansowe całego sektora przetwórstwa zbóż, a ich średni poziom w połowie 2005 roku (rentowność 5%, ROE 14%, płynność 1,5) oznacza wysoką zdolność generowania zysku oraz bezpieczną płynność finansową,
- największe korzyści finansowe z wejścia do UE osiągnęło wtórne przetwórstwo zbóż, głównie producenci pieczywa, pasz i trwałego pieczywa cukierniczego, a najmniejsze – choć także znaczące – firmy młynarskie; wciąż trudna jest sytuacja finansowa producentów makaronów.

Cechą przemysłowego przetwórstwa zbóż była względna stabilizacja poziomu inwestowania. Wyjątkiem był przemysł piekarniczy, w którym stopa inwestowania miała tendencję wzrostową i osiągnęła poziom wskazujący na przyspieszenie procesów modernizacyjnych. Ponadto kontynuowane są procesy uprzemysławiania produkcji pieczywa, koncentracji w innych działach przetwórstwa zbóż, a także wzrostu wydajności pracy. Stan zatrudnienia jest dość stabilny, za wyjątkiem przemysłu piekarskiego, w którym ma powolną tendencję wzrostową.

4. Konkluzje i wnioski

Ocena zmian w sektorze zbożowym, wywołanych integracją z UE oraz długookresową tendencją rozwojową, pozwala na następujące konkluzje:

- Sektor zbożowy jest jednym z beneficjentów integracji z UE, ale rozkład korzyści z wejścia do Unii jest bardzo zróżnicowany. Beneficjentami integracji są przede wszystkim ci producenci zbóż, którzy nie uczestniczyli w skupie z dopłatami ARR i stosują mało intensywne technologie uprawy, a także, lub nawet głównie, firmy wtórnego przetwórstwa zbóż oraz producenci mięsa.
- Integracja z UE stworzyła warunki dla szybkiego rozwoju eksportu zbóż, produktów wtórnego przetwórstwa zbóż oraz mięsa i przetworów mięsnych. Eksport tych produktów łagodził rynkowe skutki nadwyżek podaży zbóż nad popytem.
- Przyjęcie unijnych systemów regulacji tworzy także zagrożenia dla rozwoju polskiej gospodarki zbożowej. Zagrożeniem takim jest nie tylko rosnący import produktów pierwotnego przetwórstwa zbóż, lecz także obniżenie opłacalności produkcji zbóż przez gospodarstwa stosujące intensywne tech-

nologie uprawy. Może to zahamować tendencje wzrostowe produkcji zbóż, które wystąpiły w ostatnich kilku latach.

Po wejściu do Unii Europejskiej nie ma większych szans na przyspieszenie rozwoju produkcji i przetwórstwa zbóż w Polsce. Główne źródła popytu na produkty zbożowe, tj. ich zużycie konsumpcyjne i paszowe są stabilne lub też mają tendencje spadkowe. Źródłem rozwoju sektora może być tylko rosnący przerób zbóż na cele przemysłowe oraz eksport zbóż i produktów wtórnego przetwórstwa. Od eksportu (szczególnie mięsa) zależy także możliwość wzrostu popytu na zboża paszowe.

II. Stan sektora mięsnego po wejściu do Unii Europejskiej

1. Zakres zmian regulacyjnych sektora mięsnego

Wejście Polski do UE zmieniło warunki prowadzenia działalności gospodarczej producentów mięsa, zarówno na poziomie rolnictwa, jak i przetwórstwa. Sektor mięsny nie jest wprawdzie bezpośrednio regulowany przez systemy unijne, ale wystąpiły oddziaływania pośrednie, wśród których istotne znaczenie dla tego sektora miało:

- otwarcie dużego wspólnego rynku europejskiego, liczącego 450 mln konsumentów, do którego dostęp uzależniony jest tylko od zdolności konkurencyjności polskich producentów (ceną, jakością, sprawnością działania) i od przestrzegania unijnych standardów, zapewniających bezpieczeństwo zdrowotne żywności,
- objęcie polskich rolników dopłatami bezpośrednimi i unijne regulacje rynku zbóż, obniżające ceny zbóż i pasz,
- zaniechanie bezpośrednich interwencji na rynku żywca, głównie wieprzowego,
- objęcie eksportu mięsnego do krajów trzecich (tj. poza UE) subwencjami eksportowymi.

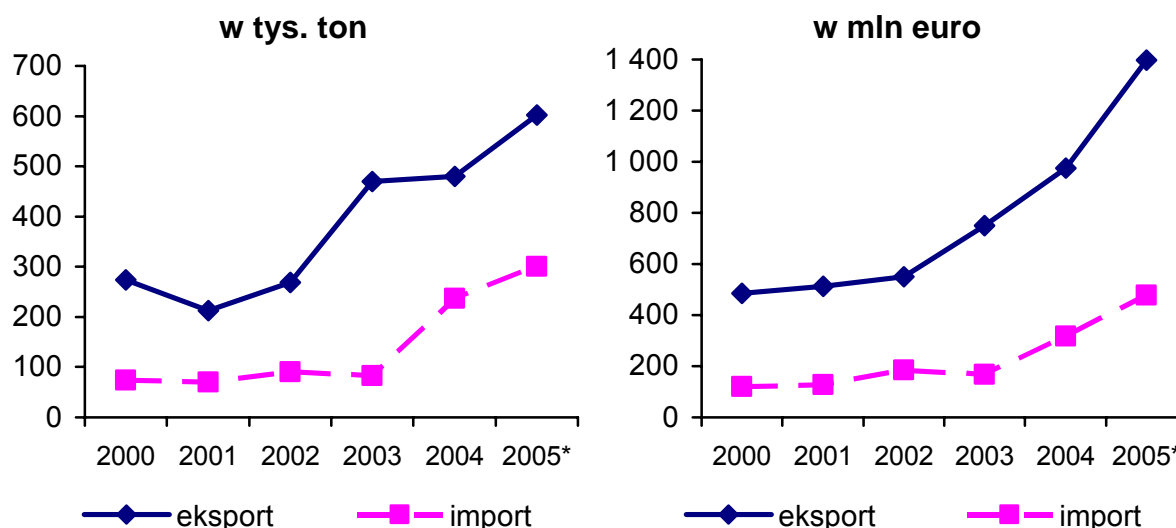
Są to rozwiązania, które ujawniły rzeczywisty stan naszych przewag konkurencyjnych na wspólnym rynku europejskim oraz mogą być źródłem poprawy konkurencyjności na tym rynku. Ich skutkiem było przede wszystkim dość gwałtowne zwiększenie udziału Polski w wewnętrznych unijnych obrotach mięsem, a na rynku krajowym znaczące zmiany cen. Miały one także wpływ na strukturę i stan ekonomiczny przetwórstwa mięsnego. Nowe systemy regulacyjne nie wpłynęły istotnie na produkcję zwierząt rzeźnych i na popyt krajowy.

2. Handel zagraniczny żywcem, mięsem i przetworami

Już w pierwszych miesiącach po wejściu do UE nastąpiły znaczące zmiany w handlu zagranicznym produktami mięsnymi. Obraz tych zmian zniekształca duży w 2003 roku i w I kw. 2004 roku eksport wieprzowiny z zapasów ARR, który spowodował, że masa wywozu z Polski produktów sektora mięsnego w 2004 roku była podobna jak w roku poprzednim, ale przy wzroście wartości tego eksportu prawie o 20% (do ok. 1,0 mld euro, por. [rys. II.1](#)). W tym okresie nastąpiło przede wszystkim silne ożywienie w eksporcie mięsa, szczególnie wo-

łowiny, do innych krajów UE. Wartość eksportu mięsa czerwonego na ten rynek w 2004 roku zwiększyła się prawie dwukrotnie i tak wysokie tempo wzrostu utrzymało się również w 2005 roku. Udział UE w eksporcie z Polski zwiększył się z 58% w 2003 roku do ponad 80% w 2005 roku.

Rysunek II.1. Handel zagraniczny Polski sektora mięsnego^a



* dane nieostateczne.

^a bez ubocznych artykułów uboju.

Źródło: *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy, nr 11-23, Analizy Rynkowe 2000-2005, IERiGŻ-PIB.*

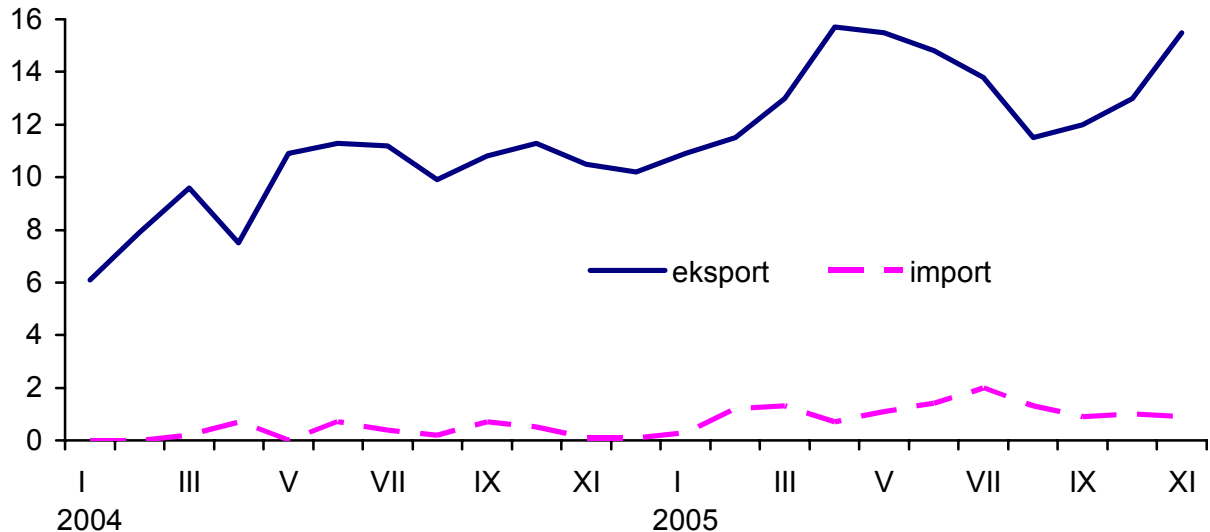
Bezpośrednio po wejściu do UE gwałtownie wzrastał import wieprzowiny i mięsa drobiowego. Był to okres niskiej podaży trzody w Polsce oraz wysokich krajowych cen mięsa wieprzowego i drobiowego, co mimo wysokiego kursu euro (ok. 4,70 zł) zapewniało opłacalność transakcji importowych i uzupełniało krajową podaż tych gatunków mięsa. W 2004 roku łączny import mięsa zwiększył się trzykrotnie, a jego wartość dwukrotnie (rys. II.1). Były to dostawy prawie wyłącznie z innych krajów UE, ale saldo wymiany zagranicznej w 2004 roku było podobne jak przed wejściem do Unii.

W kolejnych miesiącach po ostatnim rozszerzeniu UE ujawniła się wyraźna tendencja wzrostowa polskiego handlu zagranicznego mięsem (rys. II.2-II.5):

- W sektorze wołowiny eksport żywca i mięsa zwiększył się z ok. 8 tys. ton miesięcznie przed wejściem do UE do ponad 10 tys. ton w II półroczu 2004 roku i ok. 14-15 tys. ton miesięcznie w II półroczu 2005 roku (rys. II.2). Ostatnio traci on dynamikę wzrostową, ale jego poziom jest już bardzo wy-

soki, gdyż stanowi on ponad 50% towarowej produkcji żywca wołowego i cielecego. Import tego gatunku mięsa jest niewielki (ok. 1 tys. ton miesięcznie). Wartość eksportu żywca i mięsa wołowego oraz saldo wymiany w 2005 roku przekroczyła 450 mln euro.

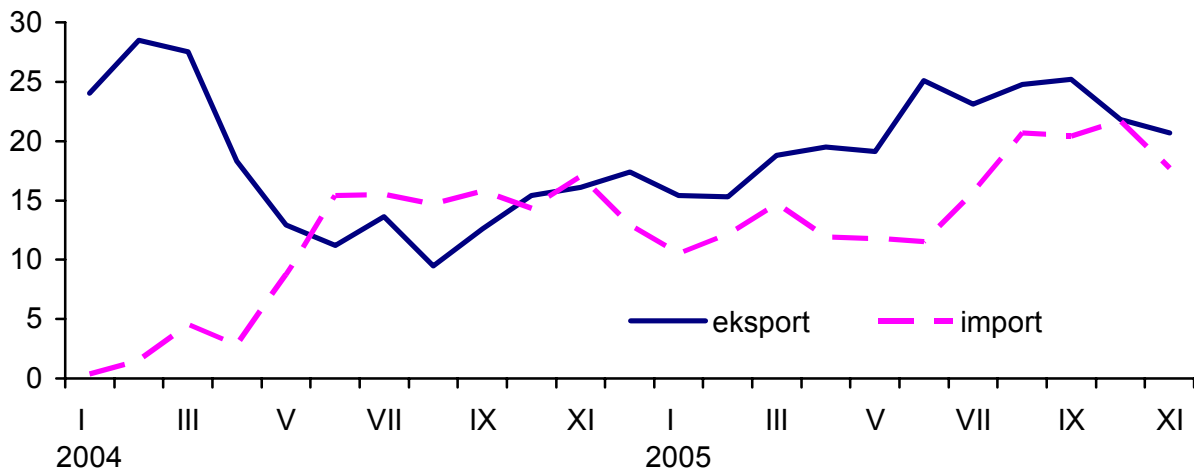
Rysunek II.2. Handel zagraniczny mięsem i żywcem wołowym (w tys. ton)



Źródło: Rynek rolny 2005, nr 4 i 2006, nr 2.

- Eksport mięsa wieprzowego po znaczącym obniżeniu w pierwszych miesiącach po wejściu do UE (do ok. 10 tys. ton miesięcznie), od połowy 2004 roku miał stałą tendencję wzrostową do ok. 15 tys. ton w końcu 2004 roku i ponad 20 tys. ton miesięcznie w II półroczu 2005 roku (rys. II.3). Równocześnie utrzymywał się od maja 2004 roku wysoki import mięsa wieprzowego (średnio ok. 15 tys. ton miesięcznie), przy czym był on najwyższy w miesiącach wysokich cen skupu trzody (II półrocze 2004 roku i miesiące VIII-X 2005 roku). W 2005 roku eksport mięsa wieprzowego (łącznie z przetworami i podrobami) przekroczył 230 tys. ton, a jego wartość – 350 mln euro. W handlu tym mięsem mamy niewielkie dodatnie saldo obrotów, wynoszące ok. 60 mln euro. Mały jest także udział eksportu w zagospodarowaniu towarowej produkcji wieprzowiny; w 2005 roku wynosił on tylko ok. 14%. W tym sektorze – z powodu wysokich cen krajowych, wynikających ze spadkowej fazy cyklu świńskiego – dotychczas nie ujawniły się nasze przewagi konkurencyjne. Ponadto ten sektor cechuje duży import, który ma nie tylko charakter koniunkturalny, lecz także strukturalny. Sytuację tę może zmienić przejście w 2006 roku do kolejnej fazy cyklu świńskiego, charakteryzującej się wysoką podażą i niskimi cenami trzody.

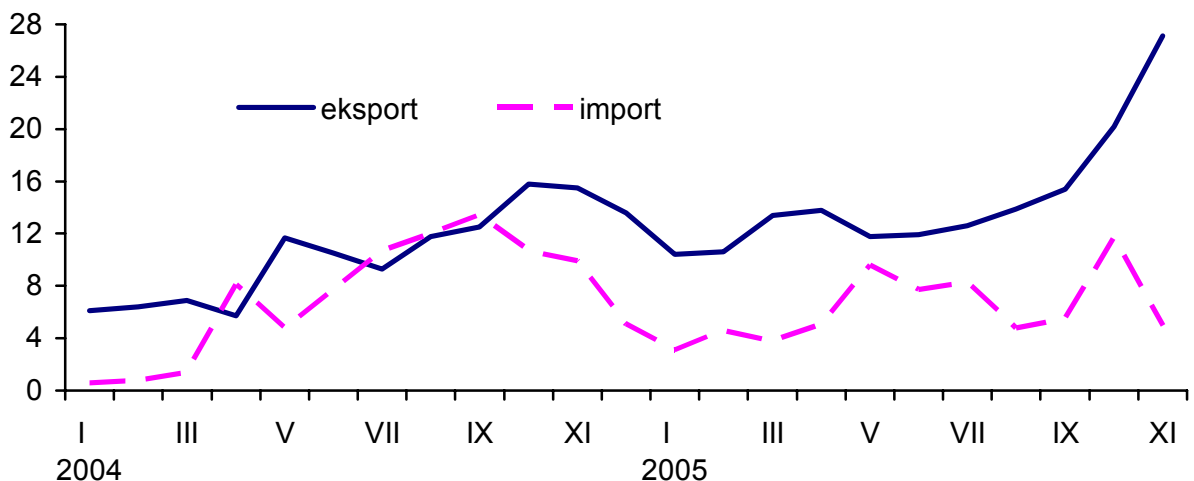
Rysunek II.3. Handel zagraniczny wieprzowiną (w tys. ton)



Źródło: Rynek rolny 2005, nr 4 i 2006, nr 2.

- W sektorze drobiarskim – mimo dużej zmienności obrotów – utrzymała się wyraźna tendencja wzrostowa eksportu. Eksport mięsa drobiowego zwiększył się z ok. 6 tys. ton miesięcznie przed wejściem do UE do 15 tys. ton w końcu 2004 roku i ponad 20 tys. ton miesięcznie w IV kw. 2005 roku (rys. II.4). Tendencja ta była zakłócona w I półroczu 2005 roku. Równocześnie w sektorze drobiarskim – podobnie jak w sektorze wieprzowiny – duży, ale bardzo zmienny był import mięsa drobiowego. Był on szczególnie duży w pierwszych miesiącach po wejściu do UE, a znaczący także w II i III kw. 2005 roku, tj. w okresach relatywnie wysokich cen skupu kurcząt. W 2005 roku eksport żywca, mięsa i przetworów drobiowych zbliżył się do 180 tys. ton, a jego wartość do 400 mln euro. Był to poziom prawie dwukrotnie wyższy niż w 2003 roku.

Rysunek II.4. Handel zagraniczny mięsem drobiowym (w tys. ton)

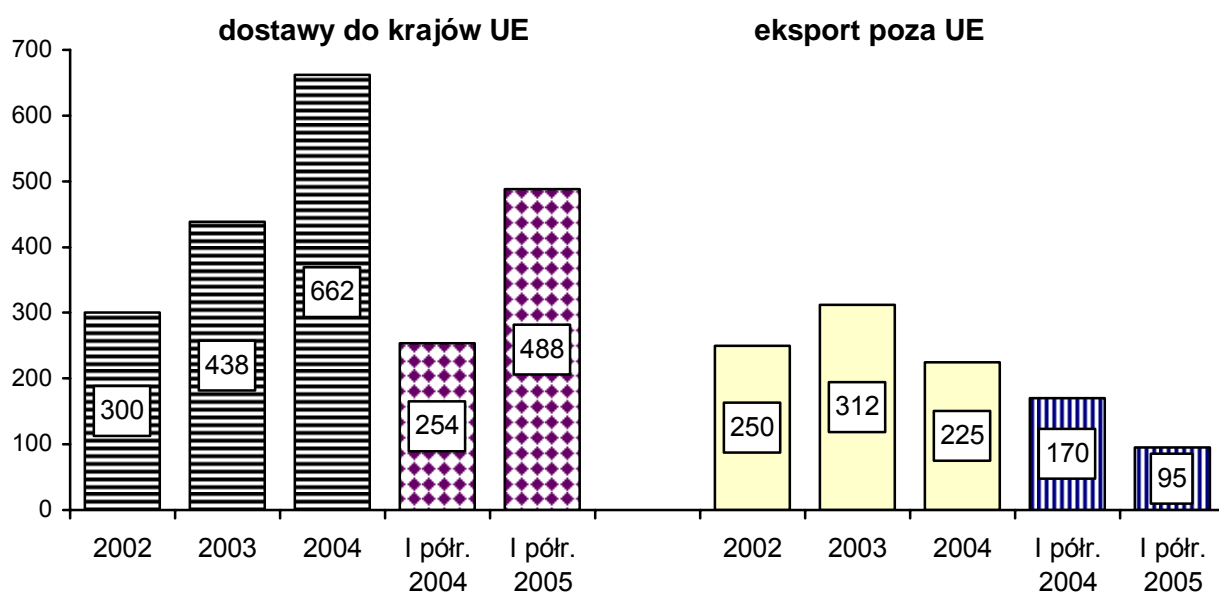


Źródło: Rynek rolny 2005, nr 4 i 2006, nr 2.

Z innych zjawisk występujących w handlu zagranicznym mięsem po wejściu Polski do UE na podkreślenie zasługuje także stabilizacja eksportu żywca i mięsa końskiego i baraniego oraz mały udział przetworów w całym eksporcie mięsnym. Stanowią one tylko 10% wartości eksportu tego sektora. Przedmiotem handlu jest bowiem głównie mięso wszystkich podstawowych gatunków.

Zmiany w handlu zagranicznym produktami sektora mięsnego wskazują, że po wejściu do UE dobrze rozwija się jego orientacja eksportowa. Dostawy produktów mięsnych do innych krajów w 2005 roku wyniosły 600 tys. ton i osiągnęły wartość ponad 1,4 mld euro. Jest to poziom prawie trzykrotnie wyższy niż w latach 2000-2002. Stanowią one ok. 20% wartości polskiego eksportu rolno-spożywczego i ok. 22% towarowej produkcji żywca. Eksport mięsa i przetworów (bez żywca) stanowi 19,5% wartości produkcji przemysłu mięsnego i drobiarskiego (w cenach bazowych). Równocześnie nastąpiła reorientacja naszego eksportu na rynek unijny, przy równoczesnym spadku obrotów z krajami Europy Wschodniej (rys. II.5). Taka zmiana orientacji polskich eksporterów wynika nie tylko z barier wejścia na rynek rosyjski, lecz przede wszystkim z tego, że wywóz poza Unię jest silnie uzależniony od subwencji eksportowych. Istotne jest także to, że oferta eksportowa polskiego sektora mięsnego jest bardzo zróżnicowana, obejmuje wiele produktów wszystkich gatunków mięsa. Zmniejsza to zależność naszych eksporterów od zmian koniunktury na europejskim rynku poszczególnych rodzajów mięsa.

Rysunek II.5. Wartość dostaw mięsa, żywca i przetworów do krajów UE i pozostałych (w mln euro)



Źródło: Niepublikowane dane CIHZ i Ministerstwo Finansów.

Po wejściu do UE większe niż oczekiwano było zagrożenie importem. Przywóz mięsa do Polski w 2005 roku wynosił ok. 300 tys. ton o wartości ok. 500 mln euro i był czterokrotnie wyższy niż przed wejściem do Unii. Stanowił on istotne zagrożenie dla producentów trzody i drobiu, ale dla przetwórstwa (i konsumentów) oznaczał dostęp do alternatywnych źródeł zaopatrzenia, szczególnie w okresach wysokich cen żywca.

Sektor mięsny osiąga już duże dodatnie saldo handlu zagranicznego. W 2005 roku wynosiło ono ok. 300 tys. ton i 900 mln euro. Jest ono dwukrotnie wyższe niż przed wejściem do UE, a wskaźnik samowystarczalności sektora zwiększył się do 110% (ze 104% w latach 2000-2002). Wzrost obrotów w handlu zagranicznym łagodził skutki stabilizacji krajowego popytu na mięso. W latach 2004-2005 spożycie tego produktu utrzymało się na poziomie osiągniętym w 2003 roku (ok. 72 kg na 1 osobę).

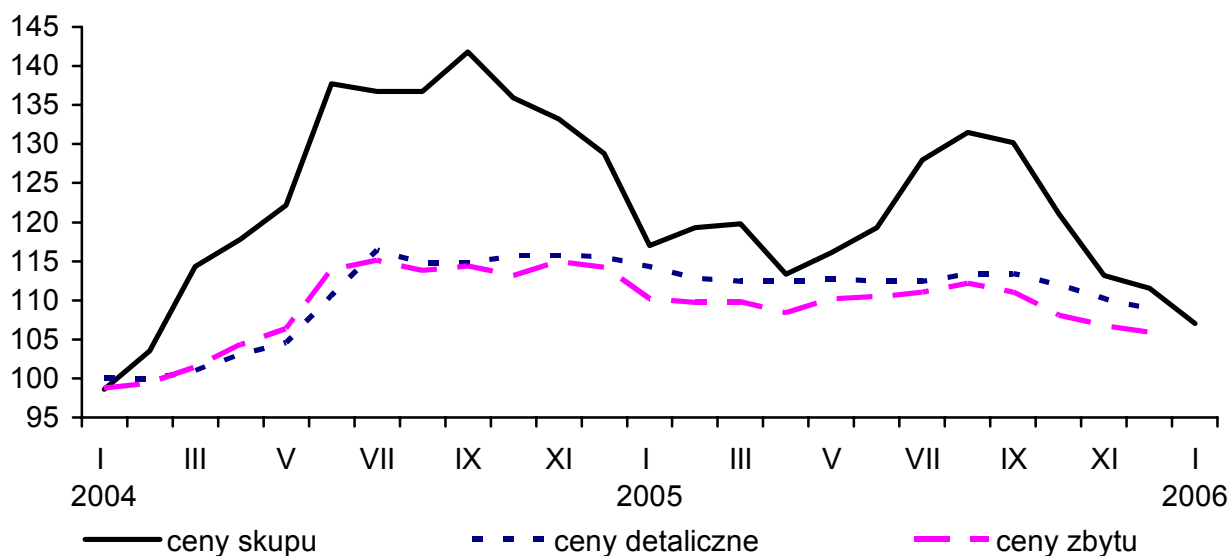
3. Zmiany cen na rynku mięsnym

Rynek mięsny jest klasycznym przykładem zwyczajki cen, zwanej integracyjnym szokiem cenowym. W ciągu kilku pierwszych miesięcy 2004 roku ceny skupu żywca wzrosły aż o 40%, a ceny zbytu przemysłu mięsnego (łącznie z drobiarskim) oraz ceny detaliczne mięsa i przetworów o ok. 15% (rys. II.6). Ceny mięsa wzrastały wolniej i z pewnym opóźnieniem w stosunku do zmian cen skupu. W tym okresie nastąpił spadek udziału przetwórcy w cenie płaconej przez konsumenta, wzrósł udział producenta żywca i nieco obniżyła się marża detaliczna. Po tym szoku cenowym wystąpiła tendencja spadkowa cen skupu żywca, przy znacznie wolniejszym spadku cen zbytu przetwórcy i względnej stabilizacji cen detalicznych. Na przełomie lat 2005/06 ceny skupu żywca były niższe niż w III kw. 2004 roku o ok. 25%, ceny detaliczne o 6%, a ceny zbytu o 7,5%, ale wyższe niż w grudniu 2003 roku odpowiednio o 7, 8 i 6%.

Skala zmian cen (rys. II.7) była bardzo zróżnicowana w poszczególnych segmentach rynku mięsnego. Bardzo duży, trwały, ale coraz wolniejszy był proces drożenia mięsa wołowego. Jego ceny detaliczne są obecnie o ponad 40% wyższe niż w końcówce 2003 roku, a ceny skupu aż o 55%. Jest to niewątpliwie efekt integracji i rosnącego popytu eksporterów. Ten sam efekt, choć w mniejszej skali, wystąpił także na rynku mięsa drobiowego. W I półroczu 2004 roku ceny detaliczne i ceny skupu drobiu wzrosły o ok. 20%, ale w II półroczu tegoż roku obniżyły się one o ok. 10% i znów wzrosły w ostatnich miesiącach. Na rynku tego mięsa ceny były mało stabilne, szczególnie w 2005 roku, w którym najpierw wzrosły o 7%, ale później pod wpływem ptasiej grypy obniżyły się o 25% do poziomu niższego niż przed wejściem do UE. Natomiast duży wzrost

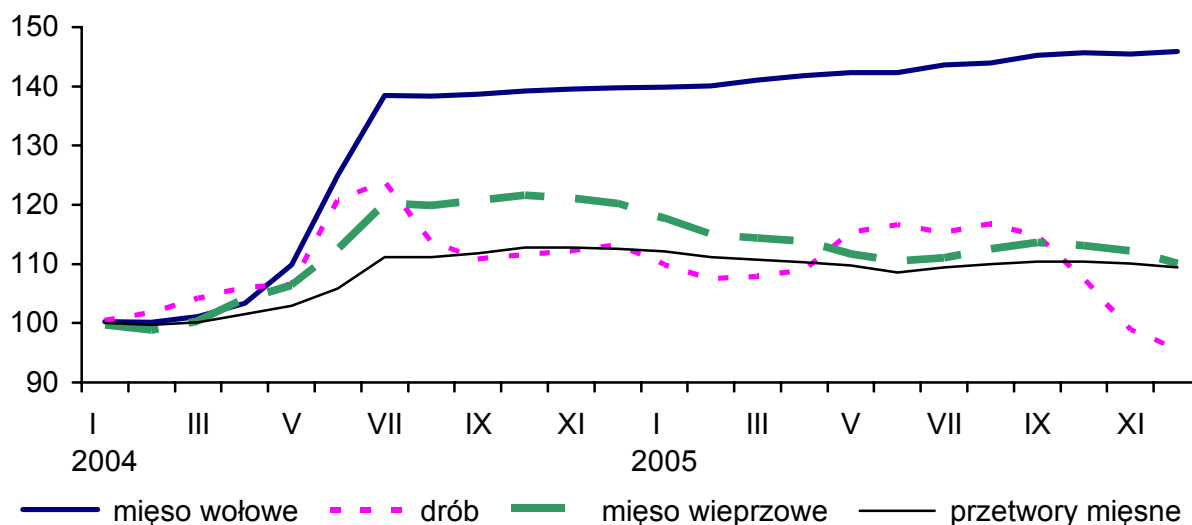
cen na rynku wieprzowiny i przetworów mięsnych wynikał głównie z przebiegu tzw. cyklu świńskiego. Bezpośrednio po wejściu do UE nastąpił cykliczny spadek podaży i wzrost cen, który w następnych miesiącach 2004 roku został zahamowany przez rosnący import. Wejście do UE nie miało więc wpływu na ceny wieprzowiny w okresie zmiany fazy cyklu świńskiego, ale spowodowało, że wzrost cen trzody, a później ich spadek był mniejszy niż w podobnych fazach poprzedniego cyklu.

Rysunek II.6. Rozwój cen na rynku mięsnym (XII 2003 = 100)



Źródło: Biuletyn Statystyczny GUS 2005, nr 1 i 2006, nr 2, niepublikowane dane GUS i obliczenia własne.

Rysunek II.7. Dynamika cen detalicznych mięsa i jego przetworów (XII 2003 = 100)



Źródło: Niepublikowane dane GUS i obliczenia własne.

Ceny krajowe żywca wyrażone w euro (tab. II.1) wskazują, że surowce rzeźne po wejściu do UE aż do III kw. 2005 roku miały stałą tendencję wzrostową, a nasza przewaga cenowa nad producentami z innych krajów starej Unii systematycznie się obniżała. Był to nie tylko skutek dużych podwyżek cen w I półroczu 2004 roku, lecz także stałego wzmacniania waluty krajowej (łącznie prawie o 20%). W końcówce 2005 roku proces wzrostu cen został zahamowany, ale spadek cen trzody i drobiu wyrażonych w euro był mniejszy niż cen krajowych. Stale drożeje bydło rzeźne.

Tabela II.1. Średnie ceny i relacje cen żywca

Wyszczególnienie	Polska						Niemcy
	2003 IV kw.	2004		2005		2006	2006 I
		III kw.	XII	III kw.	XII	I	
1. zł/kg wagi żywej							
trzoda	3,15	4,70	4,41	4,10	3,60	3,41	4,20
bydło	2,55	3,85	3,78	4,17	3,86	3,93	6,15
drób	3,20	3,55	3,22	3,46	2,74	2,61	.
w tym: kurczęta	2,90	3,10	2,92	3,04	2,55	2,48	2,64
2. euro/kg wagi żywej							
trzoda	0,68	1,06	1,07	1,02	0,93	0,89	1,10
bydło	0,55	0,87	0,91	1,04	1,00	1,03	1,61
drób – kurczęta	0,63	0,70	0,71	0,76	0,66	0,65	0,69
3. relacje cen							
trzoda : mieszanka T ₂	3,74	4,86	4,97	5,06	4,50	4,32	6,88
trzoda : pszenica	5,82	9,63	10,60	11,42	9,94	9,07	11,8
drób : DKA Starter	2,81	2,60	2,55	3,00	2,38	2,31	4,20
drób : pszenica	5,91	7,21	7,72	9,64	7,59	6,94	8,50
bydło : trzoda	0,81	0,82	0,86	1,02	1,07	1,15	1,46
bydło : mleko	3,34	4,40	3,85	4,64	3,98	4,13	5,37
4. kurs euro w zł	4,62	4,43	4,14	4,02	3,86	3,82	×

Źródło: Dane GUS i MRiRW oraz obliczenia własne.

Zmiany cen mięsa po wejściu do UE, przy równoczesnym spadku cen zbóż i pasz, radykalnie poprawiły opłacalność produkcji zwierzęcej. Wysokie i niezwykle korzystne dla producentów żywca relacje cen utrzymywały się do jesieni 2005 roku. Dopiero w końcu minionego roku spadek cen trzody i drobiu (o ok. 20-25%) spowodował pogorszenie relacji cen tego żywca do cen pasz, ale ich poziom na początku bieżącego roku był wyższy niż przed wejściem do UE. Wciąż bardzo korzystne dla rolników są relacje cen bydła do cen innych rodza-

jów żywca i mleka. Skutkiem zmian cen żywca i pasz była wysoka dynamika rozwoju produkcji drobiarskiej, skrócenie fazy spadkowej cyklu świńskiego oraz pojawienie się symptomów ożywienia w produkcji żywca wołowego.

4. Produkcja i przetwórstwo mięsa

Produkcja wieprzowiny po wejściu do UE znalazła się w fazie spadkowej cyklu świńskiego. W lipcu 2004 roku pogłowie trzody było o 8,7% mniejsze niż w tym samym okresie roku poprzedniego. W ślad za tym produkcja żywca wieprzowego obniżyła się o ok. 10%, co doprowadziło do wysokich cen trzody w II półroczu 2004 roku i dużego wzrostu zainteresowania rolników produkcją tego mięsa. Nastąpiło silne ożywienie tej produkcji i szybka odbudowa stanu pogłowia trzody, które w lipcu 2005 roku wzrosło o 6,6%, a w grudniu tegoż roku o 7,6% w stosunku do tego samego okresu roku poprzedniego. Skutkuje to wzrostem produkcji i podaży. Produkcja żywca wieprzowego w II półroczu 2005 roku była wyższa niż w tym samym okresie roku poprzedniego o 5%, a w 2006 roku stopa wzrostu tej produkcji wyniesie ok. 10%. W najbliższym szczycie produkcji trzody może ona przekroczyć najwyższy poziom z lat poprzednich, tj. 2,8 mln ton w wadze żywej.

W produkcji wołowiny – po wieloletnim jej spadku – występują pierwsze symptomy ożywienia. W 2004 roku zamiast spodziewanego obniżenia nastąpił niewielki wzrost tej produkcji. W 2005 roku zwiększyło się (o 6,1%) pogłowie cieląt i bydła młodego, co wskazuje, że od 2006 roku możliwa jest wyraźna, choć powolna odbudowa produkcji bydła rzeźnego. Jest to efekt wzrostu cen skupu tego żywca, który nastąpił po wejściu Polski do UE.

Tabela II.2. Produkcja mięsa w Polsce (w tys. ton w wadze poubojowej ciepłej)

Wyszczególnienie	2003	2004	2005 ^a	2006 ^a
Wieprzowe	2 210	1 979	1 974	2 200
Wołowe	309	319	322	350
Drobiowe	860	915	1 038	1 100
Inne	82	70	70	70
Razem	3 461	3 283	3 404	3 720

^a szacunki IERiGŻ-PIB.

Źródło: Rynek mięsa. Stan i perspektywy, nr 29, Analizy Rynkowe 2005, IERiGŻ-PIB; dane GUS i szacunki własne.

Utrzymuje się wysoka dynamika produkcji drobiu rzeźnego. W 2004 roku zwiększyła się ona o 6%, w 2005 roku wzrosła o 15%. W latach następnych dalszy wzrost produkcji tego mięsa zależy głównie od wpływu ptasiej grypy na popyt konsumpcyjny.

Krótki przegląd rozwoju produkcji surowców rzeźnych wskazuje, że jej zmiany były kształtowane głównie przez czynniki wewnętrzne. Decydowały one o cyklicznym spadku produkcji trzody i o wzroście produkcji drobiu. Efektem integracji jest: skrócenie fazy spadkowej cyklu świńskiego, wystąpienie pierwszych symptomów ożywienia w chowie bydła rzeźnego oraz poprawa opłacalności, stwarzająca realne motywacje dla wzrostu produkcji żywca wszystkich gatunków w latach następnych.

Duże zmiany wystąpiły także w przetwórstwie mięsnym. Polegały one przede wszystkim na wielokrotnym zwiększeniu liczby zakładów mających uprawnienia do handlu z innymi krajami UE. W sektorze mięsa czerwonego na początku 2004 roku było 61 takich zakładów, a w lutym 2006 roku uprawnienia takie miało 856 zakładów, w tym do handlu mięsem ponad 750, a przetworami 483. W sektorze drobiarskim liczba zakładów uprawnionych do handlu mięsem zwiększyła się z 40 do 218. Standardy weterynaryjne UE na początku 2006 roku spełniało już 1140 zakładów przetwórstwa mięsnego (łącznie z chłodniami), których profil produkcyjny był bardzo zróżnicowany (tab. II.3). Zmniejsza się natomiast liczba firm małych, które prowadzą działalność dla potrzeb sprzedaży bezpośredniej lub też w tzw. małej skali. Łącznie produkcję i przetwórstwo mięsa w Polsce prowadzi ok. 3500 zakładów. W okresie integrowania z UE nie wystąpiło zjawisko masowej likwidacji zakładów przetwórczych ani w sektorze mięsa białego, ani czerwonego. Nie spełniły się także obawy, że dostosowywanie tych sektorów do standardów UE spowoduje zmniejszenie zatrudnienia w obu tych sektorach i przez to przyczyni się do wzrostu bezrobocia.

W okresie integrowania z UE nastąpiło przyspieszenie procesów uprzemysławiania i koncentracji ubojów zwierząt rzeźnych. W 2004 roku nastąpił dalszy wzrost (o 12%) ubojów w dużych i średnich firmach przemysłowych, duży spadek ubojów w małych zakładach przemysłowych (o 25%) oraz innych ubojów (lokalnych) na cele handlowe (o 20%). Procesy te były kontynuowane, choć w wolniejszym tempie, także w 2005 roku. Wprawdzie w pierwszym kwartale 2005 roku znacząco obniżyły się uboje w dużej i średniej skali (o 20%), ale w kolejnych miesiącach zwiększały się one w tempie ok. 10%. W skali całego 2005 roku uboje w takich firmach zwiększyły się o ok. 5%, przy równoczesnym obniżeniu ubojów lokalnych i w małych firmach przemysłowych

(łącznie o ok. 10%). W okresie ostatnich trzech lat udział dużych i średnich firm w ubojach zwierząt rzeźnych zwiększył się z 35,7 do 51%, obniżył się udział ubojów lokalnych (z 50 do 35%), a małych firm przemysłowych pozostał bez zmian (ok. 14%). Równocześnie szybko rozwija się przemysłowa produkcja mięsa drobiowego (rys. II.8-II.12).

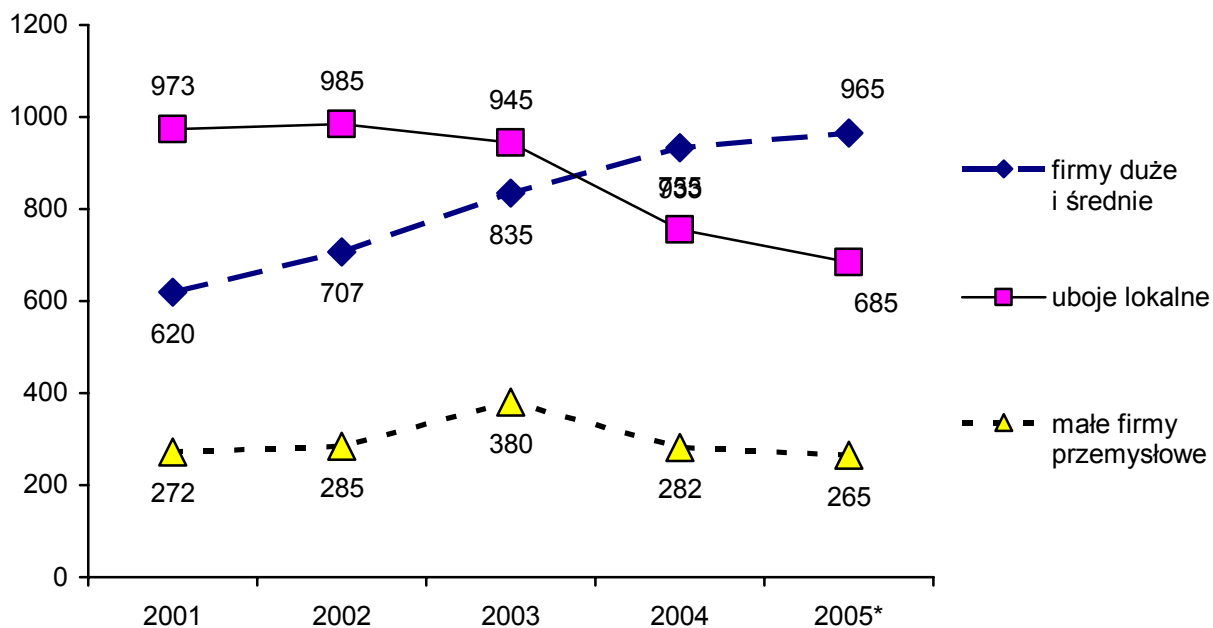
Tabela II.3. Stan dostosowania zakładów mięsnych do standardów UE

Wyszczególnienie	Przemysł mięsny	Przemysł drobiarski	Łącznie
Zakłady uprawnione do handlu z UE			
styczeń 2001	19	29	48
styczeń 2004	61	40	101
styczeń 2005	638	175	813
luty 2006	856 ^a	218	1 074 ^a
w tym: rzeźnie z rozbiorem i przetworami	144	23	167
zakłady rozbioru z przetwórstwem	170	8	178
rzeźnie bez rozbioru	128	16	144
rzeźnie z rozbiorem	148	99	247
zakłady rozbioru	97	72	169
przetwórnice	169	–	169
Chłodnie	66	×	66
Zakłady objęte okresem przejściowym			
styczeń 2004	349	52	401
styczeń 2005	266	58	324
Inne zakłady uprawnione do sprzedaży krajowej ^b			
styczeń 2004	2 751	316	3 067
styczeń 2005	2 193	133	2 326

^a bez chłodni składowych, ^b łącznie z zakładami o małej skali produkcji i uprawnionymi do tzw. sprzedaży bezpośredniej.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Inspekcji Weterynaryjnej oraz P. Meyer: Aktualny stan zakładów przetwórstwa mięsa czerwonego i białego. *Przemysł Spożywczy* 2005, nr 3, s. 20, 21 i 31; J. Leonkiewicz: Sytuacja polskich zakładów przetwórstwa rolno-spożywczego – sektor przetwórstwa mięsnego, *Przemysł Spożywczy* 2004, nr 3, s. 14-17.

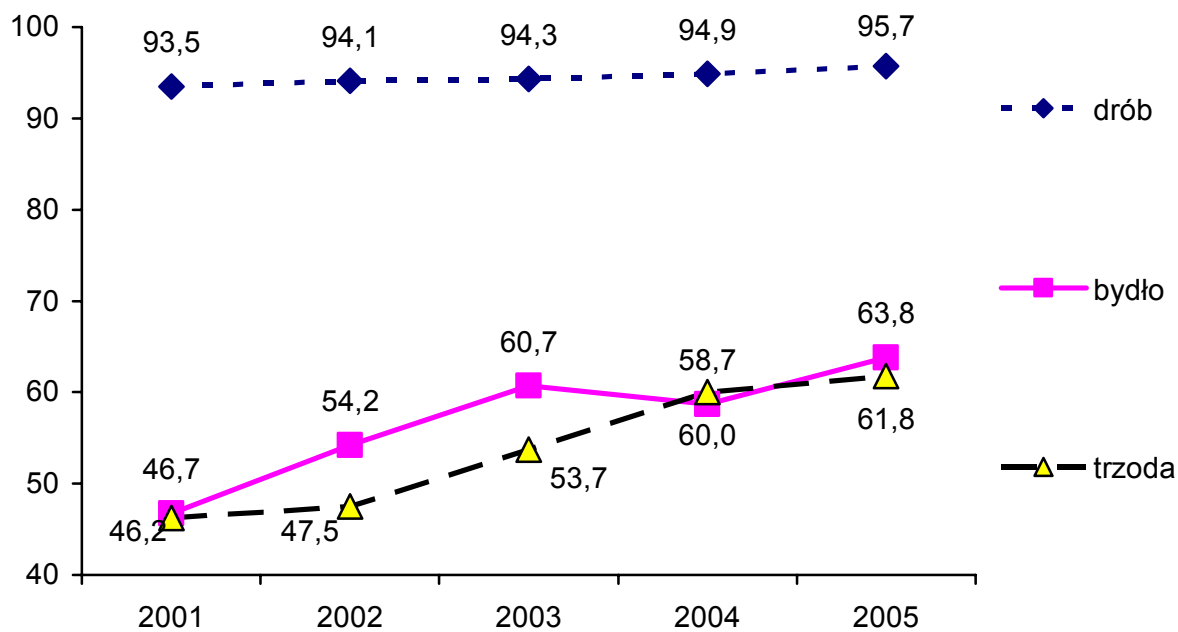
Rysunek II.8. Struktura podmiotowa ubojów zwierząt rzeźnych na cele handlowe (bez samozaopatrzenia)



* przewidywania IERiGŻ-PIB.

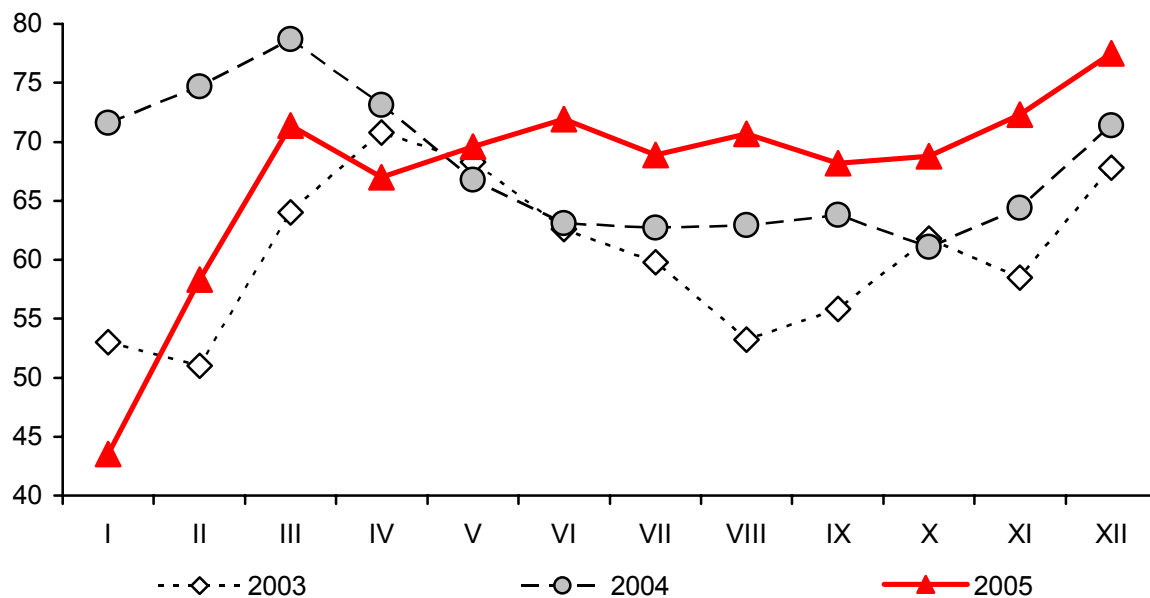
Źródło: Dane GUS i szacunki własne.

Rysunek II.9. Udział ubojów przemysłowych w podaży rynkowej żywności (w procentach)



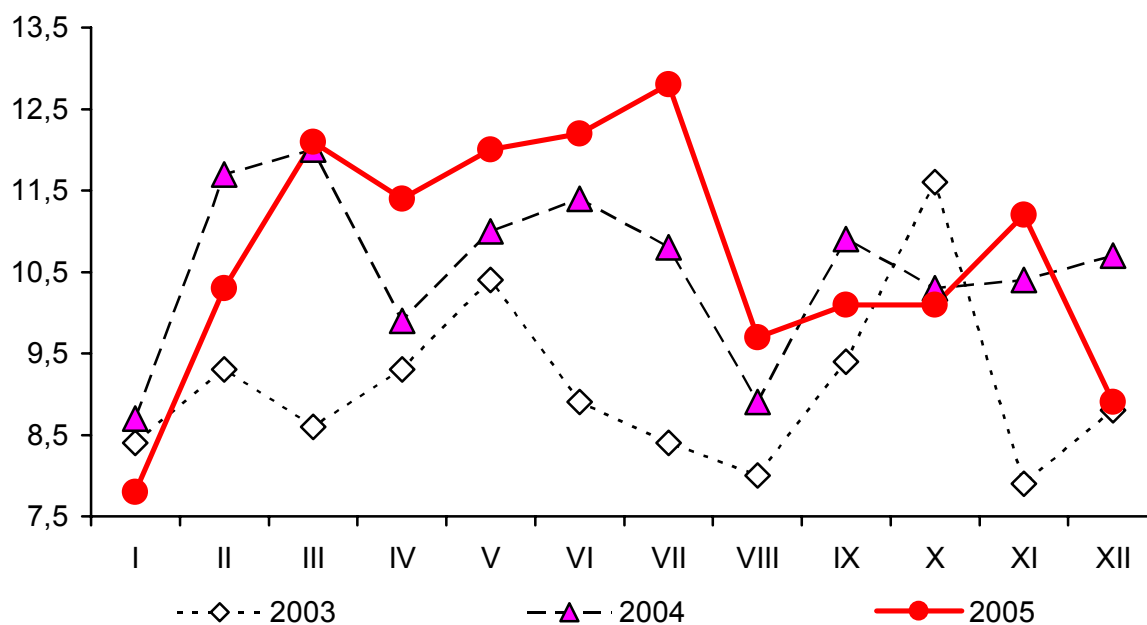
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Rysunek II.10. Uboje przemysłowe trzody w dużych i średnich firmach
(w tys. ton)



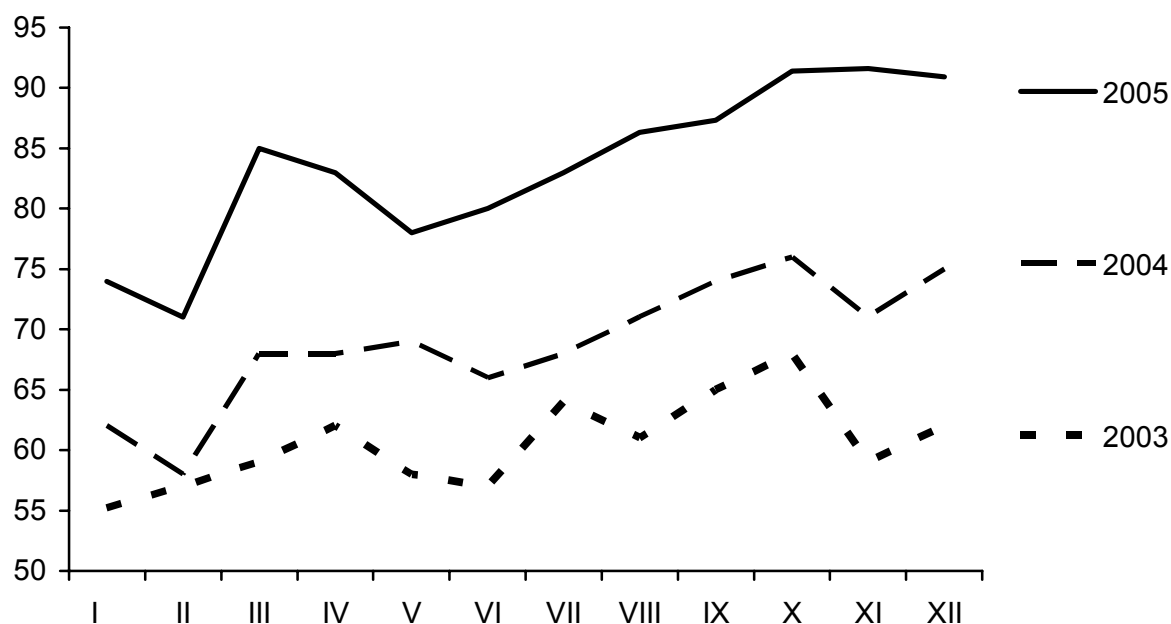
Źródło: Biuletyn Statystyczny GUS 2003, nr 12; 2004, nr 7; 2005, nr 8 i 2006, nr 2.

Rysunek II.11. Uboje przemysłowe bydła i cieląt w dużych i średnich firmach
(w tys. ton)



Źródło: Biuletyn Statystyczny GUS 2003, nr 12; 2004, nr 7; 2005, nr 8 i 2006, nr 2.

Rysunek II.12. Produkcja mięsa drobiowego w dużych i średnich firmach przemysłowych (w tys. ton)



Źródło: Biuletyn Statystyczny GUS 2003, nr 12; 2004, nr 7; 2005, nr 8 i 2006, nr 2.

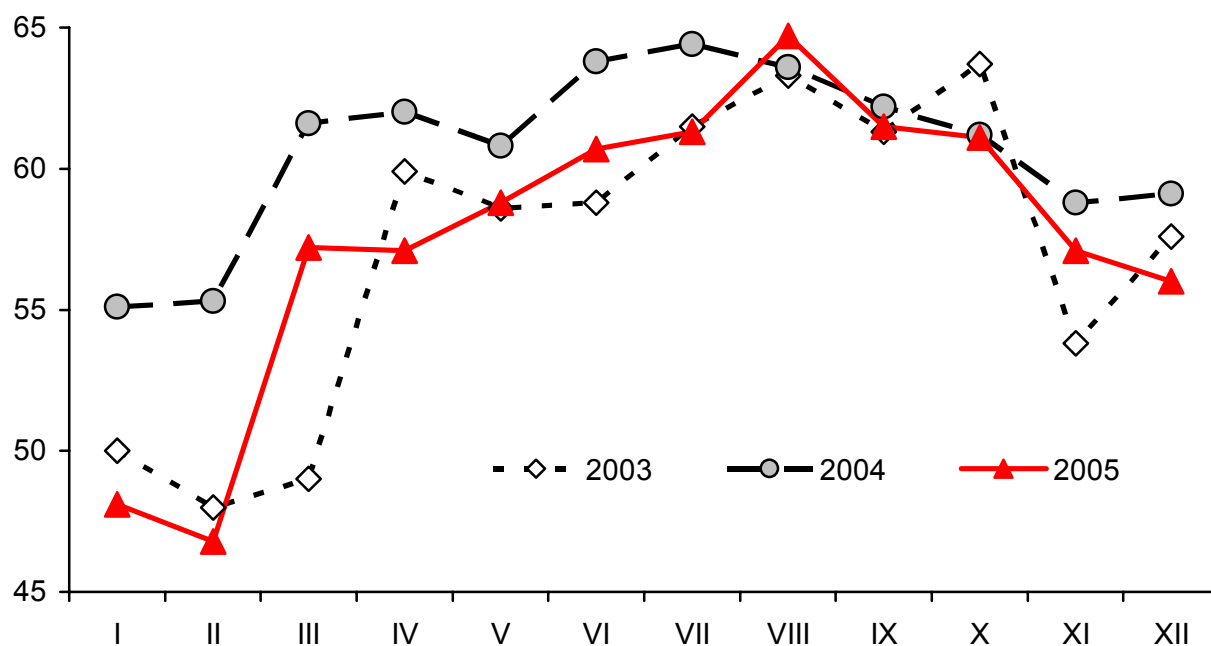
Tabela II.4. Produkcja przemysłu mięsnego^a (w tys. ton)

Wyszczególnienie	2001	2002	2003	2004 ^b	2005 ^b
1. Uboje przemysłowe zwierząt rzeźnych	894,5	975,6	1 210,2	1 191,0	1 230,0
w tym: trzody	751,8	835,4	1 032,8	1 017,2	1 050,0
bydła i cieląt	133,2	135,4	171,7	162,5	170,0
2. Lokalne uboje zwierząt rzeźnych	973,0	985,0	945,0	755,0	675,0
3. Uboje przemysłowe drobiu ^c	634,0	721,0	785,0	845,0	911,0
4. Produkcja przetworów z mięsa czerwonego	998,2	956,4	968,7	1 007,2	975,0
w tym: wędliny	860,1	817,2	801,5	855,8	820,0
konserwy, łącznie z szynkami	47,2	43,4	42,8	39,2	40,0
inne przetwory mięsne	90,9	95,8	124,4	112,2	115,0
5. Produkcja przetworów drobiowych	238,3	269,8	280,6	283,3	305,0
w tym: wędliny	120,1	140,9	161,7	156,3	170,0
konserwy	43,6	44,2	33,4	36,6	40,0

^a bez produkcji mikrofirm, zatrudniających nie więcej niż 9 pracowników; ^b dane nieostateczne; ^c szacunek własny na podstawie statystyki skupu.

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS 2000, 2003 i 2004; niepublikowane dane GUS; Rynek drobiu i jaj. Stan i perspektywy, nr 28, Analizy Rynkowe 2005, IERiGŻ-PIB.

Rysunek II.13. Produkcja wędlin w dużych i średnich firmach przemysłowych
(w tys. ton)



Źródło: Biuletyn Statystyczny GUS 2003, nr 12; 2004, nr 7; 2005, nr 8 i 2006, nr 2.

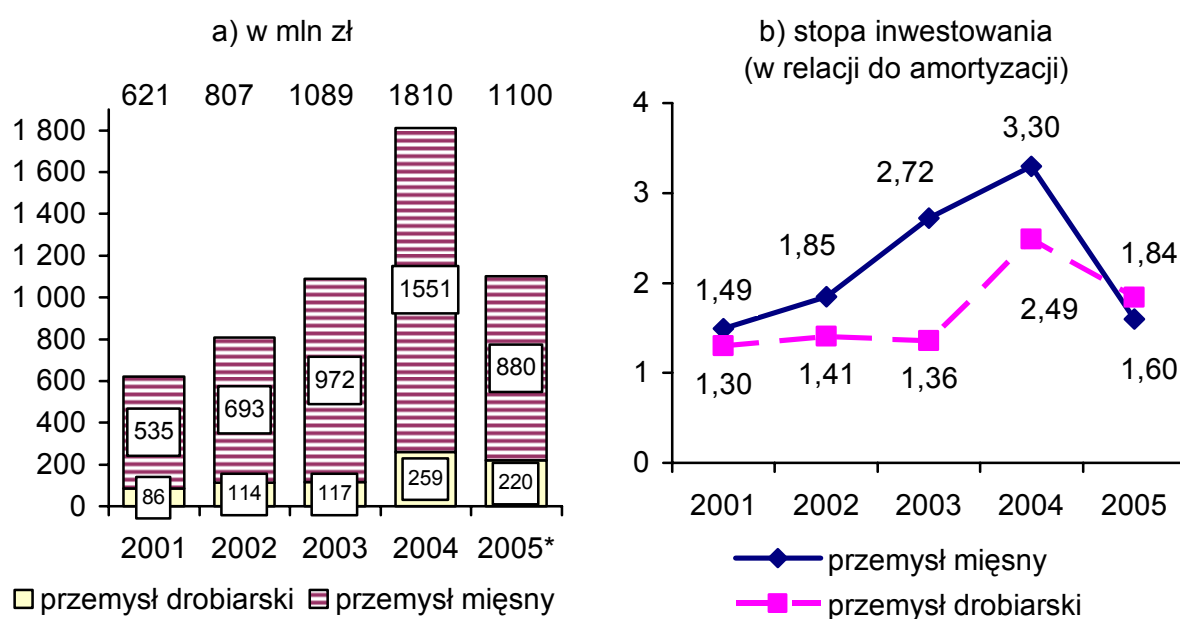
Mniejsze były zmiany w produkcji przetworów mięsnych (tab. II.4), która w 2004 roku (podobnie jak w 2003 roku) zwiększyła się o 3%. W 2005 roku, a zwłaszcza w pierwszych trzech miesiącach, nastąpił znaczący spadek produkcji wędlin w dużych i średnich firmach przemysłowych (o 10,5%), a w kolejnych miesiącach był on mniejszy (rys. II.13). W całym 2005 roku obniżyła się ona o ok. 4-5%. Równocześnie stale wzrasta produkcja przetworów drobiowych. Produkcja przetworów mięsnych dostosowuje się do zmian struktury krajowego popytu na te produkty. Polegają one na szybkim wzroście popytu na przetwory wysokogatunkowe, głównie wędzonki, i na przetwory drobiowe, przy równoczesnym ograniczaniu spożycia tańszych wędlin, w większości produkowanych przy zastosowaniu tzw. wysokowydajnych technologii.

5. Stan ekonomiczny przedsiębiorstw

Jedną z głównych cech przetwórstwa mięsnego w okresie integrowania z UE był wysoki poziom inwestowania. W tym okresie firmy mięsne i drobiarskie inwestowały zarówno w dostosowywanie swoich zakładów do standardów weterynaryjnych UE, jak i kontynuowały inwestycje modernizacyjne, poprawiające konkurencyjność sektora. Istotne jest także to, że procesy dostosowawcze do standardów UE były bardzo opóźnione, szczególnie w sektorze przetwórstwa

mięsa czerwonego. Ich przyspieszenie nastąpiło dopiero w drugiej połowie 2002 roku i trwało przez następne dwa lata. Zmniejszenie aktywności inwestycyjnej firm dokonało się z chwilą kończenia procesów dostosowawczych zakładów do standardów unijnych, tj. w 2005 roku. Najwyższy poziom inwestycji w przetwórstwie mięsnym osiągnęły w 2004 roku (1,8 mld zł), w którym były trzykrotnie wyższe od średniej z lat 2000-2002 i trzykrotnie przekraczały wartość rocznej amortyzacji (rys. II.14). W 2005 roku były one już prawie dwukrotnie niższe niż w roku poprzednim, ale ich poziom był wciąż wysoki, podobny jak w 2003 roku.

Rysunek II.14. Inwestycje w przemyśle mięsnym i drobiarskim



* szacunek na podstawie danych za I półrocze.

Źródło: Niepublikowane dane GUS i obliczenia własne.

Proces integrowania z UE nie wpłynął na strukturę podmiotową sektora mięsnego. W ostatnich trzech latach nie zmieniła się istotnie liczba firm przemysłowych, a zatrudnienie w tych firmach ma nawet słabą tendencję wzrostową (por. tab. II.5). To ostatnie zjawisko jest efektem procesu uprzemysławiania przetwórstwa mięsnego, które spowodowało znaczący wzrost obrotów, mierzonej wartością sprzedaży produktu tego sektora. W cenach bieżących w 2004 roku zwiększyły się one o 28%, a w 2005 roku o dalsze 4-5%. Wartość obrotów w cenach stałych w ciągu dwóch lat zwiększyła się o ponad 20%.

Tabela II.5. Mierniki stanu ekonomiczno-finansowego przemysłu mięsnego i drobiarskiego (przedsiębiorstw zatrudniających ponad 9 osób)

Wyszczególnienie	Rok	Produkcja			Razem (średnio)
		mięsa czerwonego	mięsa drobiowego	przetworów mięsnych	
Liczba firm przemysłowych w tym: firm objętych sprawozdawczością finansową	2003	878	189	501	1 568
	2003	499	124	279	902
	2004	533	133	297	963
	2005 ^a	504	131	281	916
Zatrudnienie w tys. osób w tym: w firmach objętych sprawozdawczością finansową	2003	56,0	17,6	33,7	107,3
	2003	50,0	15,5	28,6	94,1
	2004	49,7	17,6	29,5	96,8
	2005 ^a	47,5	18,8	34,5	100,8
Produkcja w cenach bazowych w mln zł w tym: firm objętych sprawozdawczością finansową	2003	12 695	4 943	6 341	23 979
	2003	10 849	4 156	5 599	20 604
	2004	13 243	5 366	6 690	25 299
	2005 ^a	6 567	2 733	3 631	12 931
Przychody ze sprzedaży w mln zł	2003	12 612	5 061	6 896	23 569
	2004	15 593	6 419	8 248	30 260
	2005 ^a	7 602	3 285	4 445	15 322
Wynik netto w mln zł	2003	72	36	93	201
	2004	171	52	134	357
	2005 ^a	181	47	159	387
Kapitał własny w mln zł	2003	2 055	552	1 169	3 776
	2004	2 429	705	1 205	4 339
	2005 ^b	2 429	797	1 534	4 760
Inwestycje w mln zł	2003	610	117	362	1 089
	2004	940	259	611	1 810
	2005 ^a	281	103	138	522
Rentowność netto w procentach	2003	0,6	0,7	1,4	0,8
	2004	1,1	0,6	1,4	1,2
	2005 ^b	1,7	1,5	3,2	2,1
ROE w procentach	2003	3,5	6,4	8,0	5,3
	2004	7,0	5,6	9,3	8,2
	2005 ^b	10,1	13,2	18,9	13,7
Płynność bieżąca	2003	1,02	1,03	1,05	1,03
	2004	0,91	1,03	0,84	0,92
	2005 ^b	0,99	0,99	1,11	1,02
Stopa inwestowania	2003	2,09	1,36	2,47	2,08
	2004	2,88	2,50	3,56	3,00
	2005 ^a	1,66	1,84	1,28	1,57

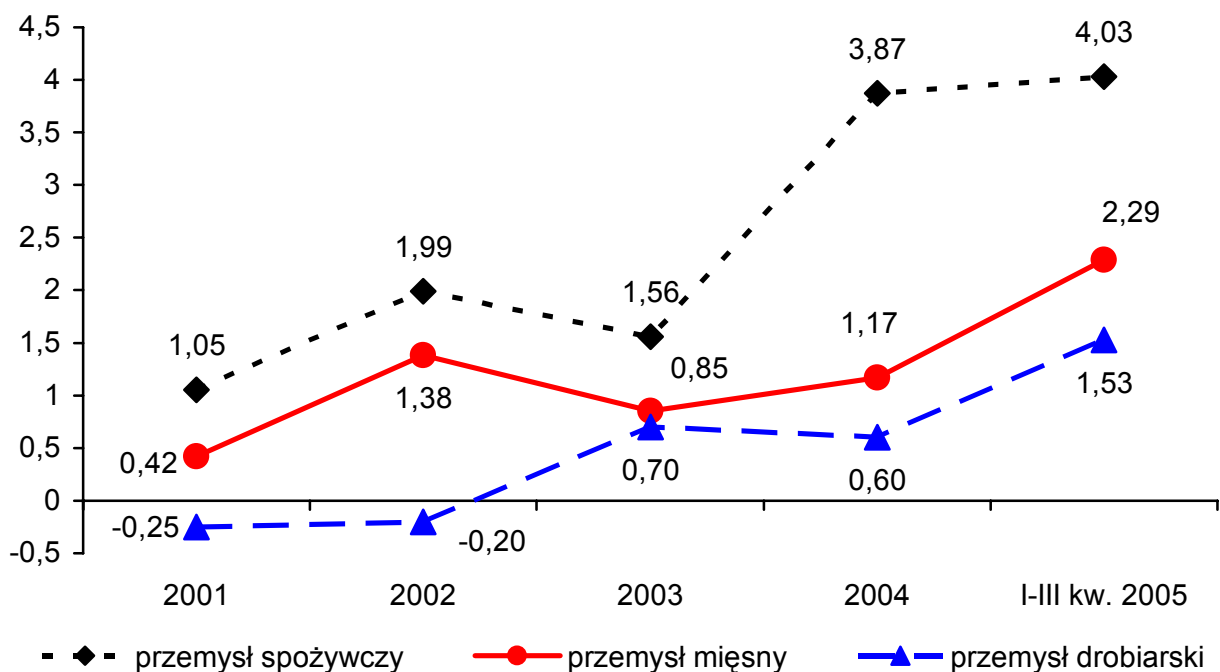
^a I półrocze, ^b I-III kw.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Produkcja i przetwórstwo mięsa od wielu lat należy do działów produkcji żywności o najniższej rentowności i niskiej płynności finansowej. Wyniki i stan finansowy tego przemysłu poprawiły się dopiero w 2005 roku (rys. II.15), gdyż:

- rentowność netto zwiększyła się ponad dwukrotnie i osiągnęła poziom (2,1%) zapewniający finansowanie działalności operacyjnej i inwestycyjnej, a także stopę zysku (ROE 13,7%) nieco wyższą niż w całym przemyśle spożywczym (12,8%),
- poprawiła się płynność finansowa, choć jest ona wciąż bardzo niska (1,02), a środki własne w obrocie są niezwykle małe (tylko 0,1 mld zł),
- obniżył się względny poziom długoterminowego zadłużenia firm, które od kilku lat jest wysokie, ponad trzykrotnie wyższe od amortyzacji, ale równocześnie przy niskim udziale kredytów w finansowaniu działalności operacyjnej (ok. 25%); jest ona finansowana głównie (w 73%) przez zobowiązania handlowe i skarbowe,
- wartość kapitału własnego przedsiębiorstw zwiększyła się o 25% (z 3,8 do 4,8 mld zł).

Rysunek II.15. Rentowność netto przetwórstwa mięsnego na tle wyników przemysłu spożywczego (w procentach przychodów)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Poprawa wyników i stanu finansowego przemysłu mięsnego zmniejszyła zagrożenia dla zdolności prowadzenia działalności gospodarczej, które wystąpiły w okresie przyspieszonej realizacji programów dostosowawczych do standardów Unii Europejskiej.

6. Konkluzje

Stan sektora mięsnego po wejściu do UE wyraźnie się poprawił. Jest on niewątpliwie beneficjentem integracji. Utrzymane zostało – mimo wzrostu cen – relatywnie wysokie spożycie mięsa, szybko rozwija się eksport, poprawia się saldo handlu zagranicznego. Przyspieszony został proces uprzemysławiania ubojów przemysłowych, gwałtownie wzrosła liczba potencjalnych eksporterów. Poprawiła się sytuacja finansowa firm przetwórczych. Wzrost cen skupu i spadek cen zbóż, który nastąpił po integracji, stworzył silne motywacje do zwiększenia produkcji wszystkich głównych gatunków żywca, co przy równoczesnym przejściu do fazy wzrostowej cyklu świńskiego spowoduje zwiększenie produkcji mięsa w Polsce do rekordowego poziomu (ok. 4 mln ton w 2007 roku). Zmienia to relacje podaży i popytu, co już skutkuje znaczącym spadkiem cen skupu żywca wieprzowego, a ostatnio – w wyniku zagrożenia ptasią grypą – także drobiowego. W ślad za tym obniżają się ceny mięsa (przetwórcy i detaliczne), prawdopodobnie do poziomu z 2003 roku (poza wołowinę). Stwarza to dobre podstawy do wzrostu spożycia mięsa w Polsce (do ok. 75 kg w 2006 roku), przyspieszenia rozwoju eksportu oraz ograniczania importu wieprzowiny i drobiu.

Takie zmiany w otoczeniu rynkowym są korzystne dla przetwórstwa mięsnego. Wzrost podaży żywca, zwłaszcza trzody, będzie skutkować zwiększonymi ubojami przemysłowymi, szczególnie w dużych i średnich firmach (o ok. 20% w 2006 roku), osiągających wymagane standardy unijne. Równocześnie niższe ceny żywca i rosnący eksport do innych krajów UE umożliwią zwiększenie marży przetwórczej i obniżenie kosztów stałych na jednostkę wartości sprzedaży. Mniejsze będą także potrzeby inwestycyjne. Są to zjawiska, które wskazują, że przemysł mięsny może osiągnąć dalszy znaczący wzrost obrotów i rentowności (nawet do ok. 3,5%), poprawić płynność finansową i obniżyć zadłużenie długoterminowe. Natomiast w trudnej sytuacji znalazł się sektor drobiarski. Z powodu zagrożenia ptasią grypą obniżyły się ceny drobiu, zarówno płacone producentom, jak i detaliczne, maleje popyt na mięso drobiowe. Zjawiska te muszą wywołać przejściowy spadek produkcji tego mięsa, a w ślad za tym obniżenie obrotów oraz dochodów rolników i przetwórców. Możliwe są bankructwa słabszych ekonomicznie producentów mięsa drobiowego.

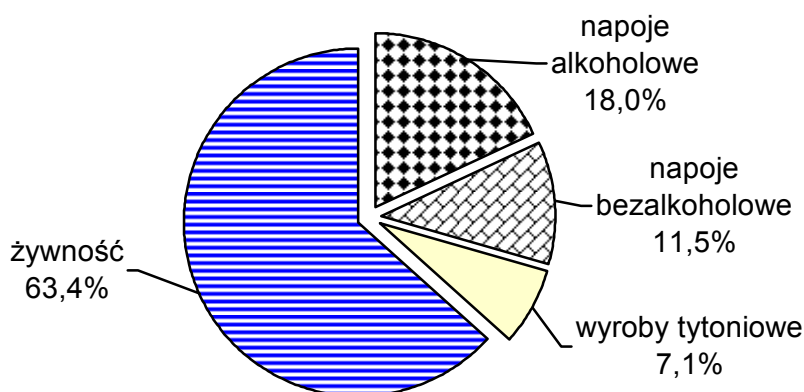
III. Sektor napojów alkoholowych i bezalkoholowych

1. Pozycja producentów napojów w gospodarce żywnościowej

Jedną z cech rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej jest szybki rozwój produkcji napojów alkoholowych i bezalkoholowych. Zjawisko to wystąpiło głównie przed wejściem Polski do UE. W okresie transformacji szczególnie szybko rozwijała się produkcja piwa, soków i napojów owocowo-warzywnych oraz innych napojów bezalkoholowych.

Pozycja sektora napojów w gospodarce żywnościowej – często niedoceniana – wynika przede wszystkim z dużego udziału tej grupy towarowej w wydatkach ludności. W 2004 roku wydatki na zakup napojów alkoholowych i bezalkoholowych stanowiły 30% wydatków ludności na produkty gospodarki żywnościowej oraz prawie 10% wartości spożycia z tzw. dochodów osobistych ludności. Wartość spożycia napojów alkoholowych stanowi 18% wydatków ludności na zakup żywności, napojów i wyrobów tytoniowych, a udział napojów bezalkoholowych w tych wydatkach wynosi 11,5% (rys. III.1). Producenci napojów obsługują więc prawie 1/3 krajowego rynku towarów spożywczych.

Rysunek III.1. Struktura spożycia żywności, napojów i wyrobów tytoniowych w 2004 roku (w procentach wartości w cenach zakupu)

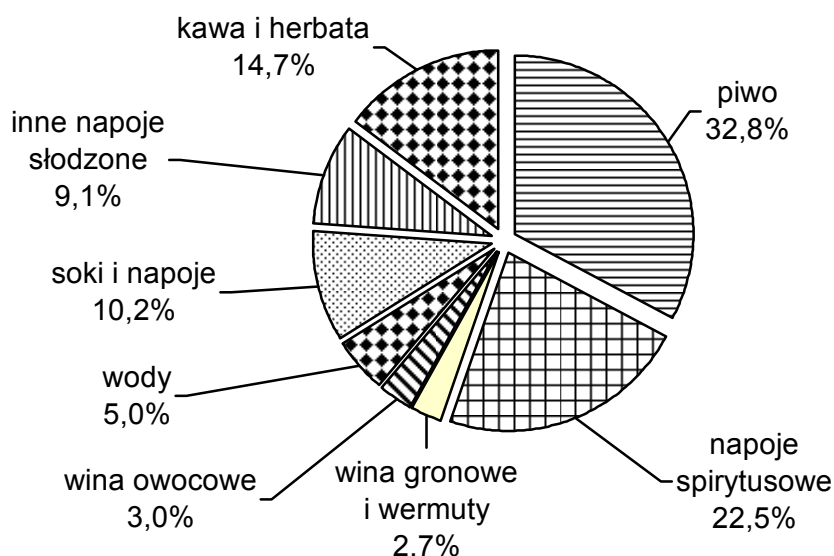


Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

W strukturze krajowego rynku napojów o wartości 44 mld zł (w 2004 roku) największy udział mieli producenci piwa (33%), napojów spirytusowych (22,5%) oraz dostawcy kawy, herbaty i kakao (15%). Na tym rynku relatywnie

słaba jest pozycja producentów wód mineralnych i stołowych oraz soków i napojów owocowo-warzywnych; ich udział wynosił łącznie tylko 15% (rys. III.2).

Rysunek III.2. Struktura spożycia napojów w 2004 roku
(w procentach wartości w cenach zakupu)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Duży udział napojów w wydatkach ludności wynika częściowo z obciążeń podatkowych. Wartość napojów składa się bowiem z trzech równych części: ok. 15 mld zł stanowią podatki pośrednie (VAT i akcyza), ok. 16,5 mld zł koszty i zysk producentów i prawie 17 mld zł marże handlowe. W wartości napojów alkoholowych (27 mld zł) te trzy części wynosiły: podatki pośrednie 12,5 mld zł, koszty producenta ok. 9 mld zł, marże handlowe – 5,5 mld zł. Podatki są więc głównym czynnikiem cenotwórczym i znaczącym źródłem zasilania budżetu państwa; stanowią one ok. 8% dochodów budżetowych.

Produkcja napojów – mimo wysokich obciążeń podatkowych – jest już znaczącą częścią przemysłu spożywczego. Jest ona przedmiotem działalności 6 branż tego przemysłu, tj. sokowniczego, napojów bezalkoholowych, przetwórstwa kawy oraz spirytusowego, piwowarskiego i winiarskiego. Wartość produkcji tych branż w cenach realizacji przekracza 29 mld zł, a w cenach bazowych (netto, tj. bez podatków pośrednich) ok. 16,5 mld zł. Wartość dodana brutto w 2004 roku osiągnęła kwotę 17,6 mld zł, tj. 1,9% produktu krajowego brutto, w tym podatki prawie 13 mld zł. Producenci napojów zatrudniają ponad 40 tys. osób i angażują kapitał o łącznej wartości 16,2 mld zł, w tym kapitał własny 7,1 mld zł (tab. III.1).

Tabela III.1. Podstawowe informacje o przemyśle napojów w 2004 roku

Wyszczególnienie	sokowniczy	napojów bealkoholowych	przetwórstwo kawy i herbaty	spirytusowy	winiarski	piwny	razem napoje	przemysł spożywczy
Zatrudnienie (tys. osób)	6,2	14,2	4,4	5,8	2,9	9,9	43,4	395,3
Wartość produkcji (w mld zł)								
– w cenach realizacji	2,8	4,1	1,9	8,5	1,3	10,1	28,7	132,8
– w cenach bazowych	2,5	3,3	1,6	2,4	0,8	5,9	16,5	104,0
Wartość dodana brutto (w mld zł)	0,8	1,7	0,8	7,0	0,8	6,5	17,6	53,0
w tym: podatki	0,3	0,8	0,4	6,1	0,7	4,4	12,7	30,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Relacje sektora napojowego (w procentach) do całego przemysłu spożywczego wynosiły (w 2004 roku):

- ponad 40% zysku brutto,
- ok. 25% w wartości dodanej brutto i w podatkach,
- ok. 20% wartości produkcji w cenach realizacji, majątku trwałego i kapitału własnego,
- ponad 15% wartości produkcji w cenach bazowych,
- nieco ponad 10% zatrudnienia.

Pozycja sektora napojowego w Polsce jest podobna jak w krajach Unii Europejskiej. W UE-15 ten sektor reprezentuje 15,2% wartości sprzedaży (w cenach bazowych) całego przemysłu spożywczego, 18% wartości dodanej i ok. 10% zatrudnienia.

2. Rynek napojów w okresie integrowania z UE

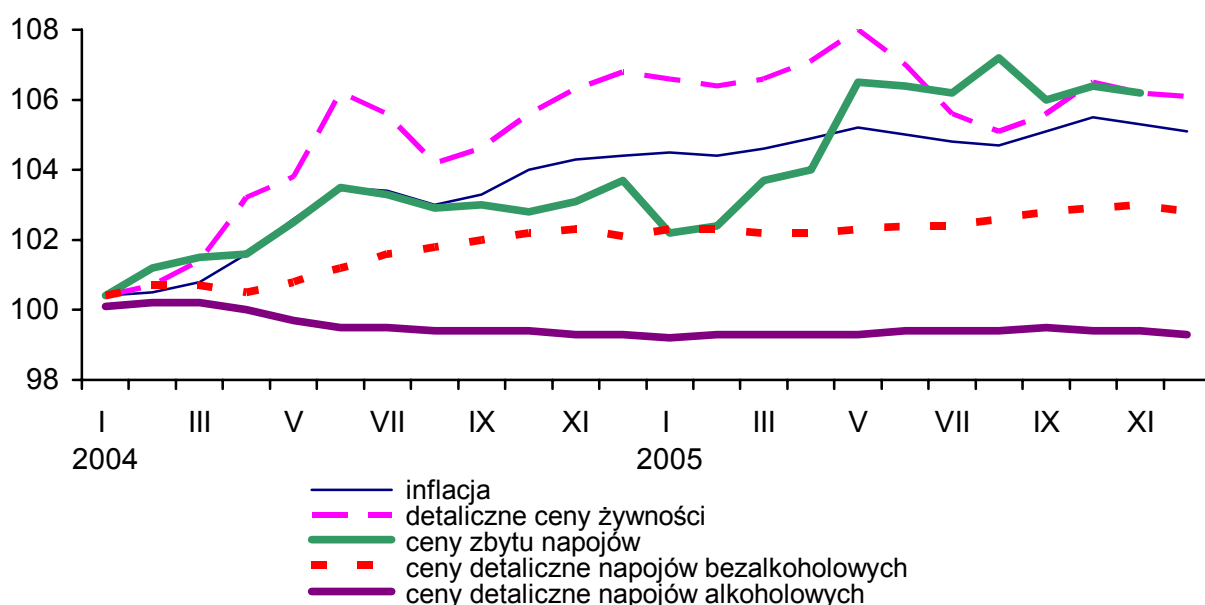
Wejście Polski do UE nie miało większego wpływu na warunki prowadzenia działalności w sektorze napojów, zarówno alkoholowych, jak i bezalkoholowych. Wspólna Polityka Rolna tylko w niewielkim stopniu dotyczy producentów surowców zużywanych w produkcji napojów. Z tego punktu widzenia istotny jest tylko unijny system regulacji zbóż (dopłaty bezpośrednie, ceny interwencyjne), który spowodował obniżenie cen surowców zużywanych w produkcji spirytusu i słodu. Po wejściu do UE nie zmienił się system podatków

pośrednich (akcyzy i VAT), stanowiących duże obciążenie producentów napojów alkoholowych. Ujawniły się natomiast skutki różnic w poziomie tych stawek między sąsiednimi krajami UE. W Polsce stawki te są z reguły wyższe niż w nowych, sąsiadujących z nami, krajach członkowskich Unii, ale wciąż niższe niż w Niemczech czy też w krajach skandynawskich. W tej sytuacji ważne dla sektora mogło być tylko otwarcie dużego unijnego rynku zbytu dla naszych producentów napojów oraz zniesienie ograniczeń w imporcie napojów z innych krajów UE.

W ostatnich trzech latach (2003-2005), tj. w okresie poprzedzającym wejście do UE i w pierwszych dwóch latach po przystąpieniu do Unii, w sektorze napojów zmiany były znacznie mniejsze niż w innych działach gospodarki żywnościowej. Dotyczy to takich zjawisk jak: ceny, popyt eksportowy, zagrożenie importem, popyt krajowy i produkcja napojów.

Na rynku napojów nie wystąpiło zjawisko zwane integracyjnym szokiem cenowym (rys. III.3). Od grudnia 2003 roku detaliczne ceny napojów alkoholowych wykazywały bardzo słabą tendencję spadkową, a napojów bezalkoholowych systematycznie wzrastały, ale w tempie tylko nieco ponad 0,1% miesięcznie. Ceny tych napojów na poziomie konsumenta relatywnie potaniały, gdyż w ciągu dwóch lat ceny żywności oraz ceny detaliczne dóbr i usług konsumpcyjnych wzrosły o ponad 5%. Równocześnie następował systematyczny wzrost cen zbytu napojów przez producentów (o ok. 3% rocznie), co oznacza, że w okresie integrowania z UE znacząco obniżyły się marże handlowe.

Rysunek III.3. Indeksy cen na rynku napojów na tle cen żywności i inflacji (grudzień 2003 = 100)



Źródło: Dane GUS.

W sektorze napojów – podobnie jak w całej gospodarce żywnościowej – wejście do UE stworzyło warunki dla wzrostu eksportu. Wartość eksportu napojów w ciągu dwóch lat zwiększyła się ponad dwukrotnie (ze 105 do 245 mln euro). W podobnej skali wzrósł także import (z 52 mln euro do 114 mln euro). W tym okresie najszybciej rozwijał się eksport piwa, wód mineralnych i napojów orzeźwiających (tab. III.2). Po stronie importu znaczący był tylko wzrost zakupów zagranicznych napojów spirytusowych. Wszystkie główne działy produkcji napojów – poza sektorem win gronowych (i słodowniczym) – mają dodatnie saldo handlu zagranicznego i są eksporterami netto. Jednakże względny poziom obrotów i powiązań z zagranicznymi (w tym unijnymi) rynkami zbytu w sektorze napojów jest kilkakrotnie mniejszy niż innych działów gospodarki żywnościowej. Eksport napojów stanowi tylko ok. 3,5% całego eksportu rolno-spożywczego oraz tylko 6% wartości produkcji sektora w cenach bazowych. Ten ostatni wskaźnik (rys. III.4) jest wyższy tylko w sektorze napojów spirytusowych (13,3%) i napojów orzeźwiających (9,5%). W żadnym dziale produkcji napojów udział eksportu w sprzedaży nie osiąga poziomu notowanego w całej gospodarce żywnościowej (16,5%). Sektor napojów jest wciąż zorientowany głównie na obsługę rynku krajowego. Wejście do UE nie zmieniło tego stanu, choć też wykazało, że w następnych latach możliwe jest dalsze zwiększanie sprzedaży na rynkach zagranicznych niektórych napojów, szczególnie spirytusowych i orzeźwiających. Równocześnie import napojów jest mały, nie stanowi zagrożenia dla krajowych producentów i jest wyłącznie (poza winami gronowymi) uzupełnieniem krajowej oferty napojów, głównie spirytusowych.

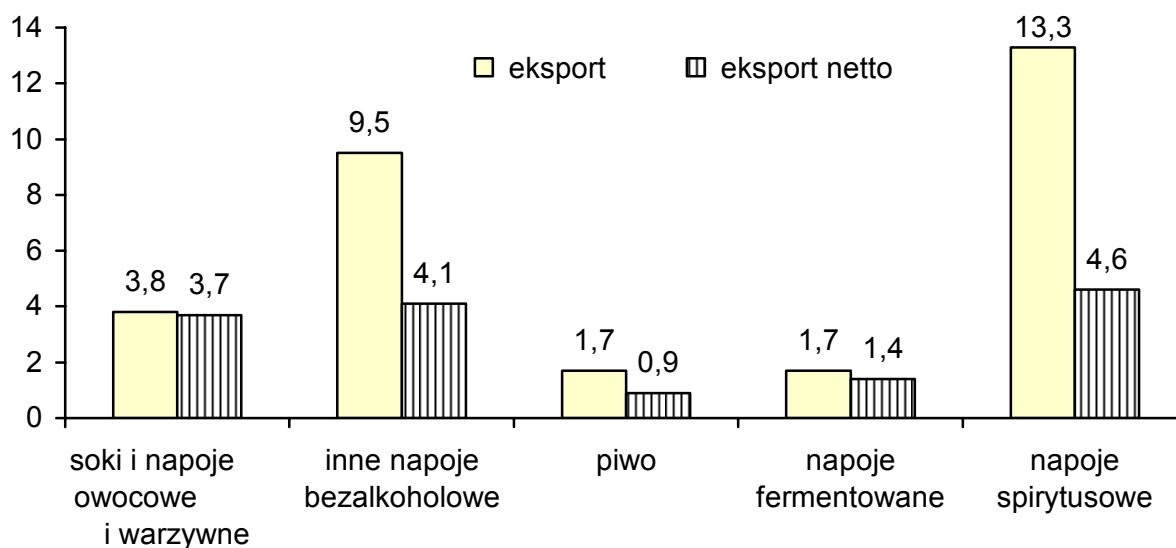
Tabela III.2. Handel zagraniczny napojami

Wyszczególnienie	Eksport		Import	
	2003	2005 ^a	2003	2005 ^a
Napoje bezalkoholowe (w mln euro)	47,1	140,0	19,0	47,0
Soki, nektary i napoje owocowe i warzywne (w mln l)	51,0	60,0	1,5	2,0
Wody mineralne (w mln l)	31,2	55,0	3,4	3,0
Napoje orzeźwiające (w mln l)	76,9	105,0	24,6	25,0
Napoje alkoholowe (w mln euro)	58,1	98,5	33,1	66,9
Piwo (w tys. ton)	19,4	33,0	19,3	8,0
Napoje fermentowane (w tys. ton)	1,0	1,2	0,2	0,6
Napoje spirytusowe (w tys. ton)	23,8	24,0	8,9	20,0

^a wstępny szacunek na podstawie wyników 11 miesięcy.

Źródło: IERiGŻ-PIB na podstawie danych Ministerstwa Finansów i Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Rysunek III.4. Udział eksportu napojów w wartości ich sprzedaży w cenach bazowych (w procentach)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

W okresie integrowania z UE zwiększyła się wartość krajowego rynku napojów, ale kierunki i skala zmian były różne w poszczególnych segmentach tego rynku. W tym okresie (tab. III.3) nastąpiły bowiem następujące zmiany w spożyciu napojów:

Tabela III.3. Spożycie napojów w Polsce (w l/osobę)

Wyszczególnienie	2000	2003	2005 ^a
Soki	15,1	17,3	14,8
Nektary i napoje owocowo-warzywne	4,9	13,5	14,6
Wody mineralne	33,9	55,2	55,1
Napoje orzeźwiające	49,7	61,4	68,2
Wina i miody pitne	12,0	11,3	9,2
w tym: gronowe i wermuty	2,6	2,6	3,7
Piwo	66,9	74,6	86,5
Napoje spirytusowe 100°	2,0	2,4	2,4

^a szacunki IERiGŻ-PIB na podstawie danych za 11 miesięcy.

Źródło: GUS i IERiGŻ-PIB.

- kontynuowany był szybki wzrost spożycia piwa i napojów orzeźwiających (po ok. 5% rocznie),
- zahamowany został trend wzrostowy spożycia soków i wód mineralnych przy równoczesnym dalszym zwiększeniu spożycia nektarów i napojów owocowo-warzywnych,

- nastąpił gwałtowny wzrost dostaw i spożycia win gronowych, ale przy równie dużym obniżeniu spożycia win owocowych i innych napojów fermentowanych,
- zahamowany został przejściowy wzrost spożycia napojów spirytusowych, wywołany obniżką akcyzy w IV kw. 2002 roku.

Oznacza to także, że nastąpiły znaczące zmiany struktury krajowego popytu na napoje, zarówno alkoholowe, jak i bezalkoholowe. Tak dużych zmian strukturalnych nie odnotowano w innych segmentach rynku żywnościowego.

3. Stan ekonomiczny producentów napojów

Zmiany przemysłowej produkcji napojów (tab. III.4) odzwierciedlają rozwój krajowego rynku tych napojów. I tak po wejściu do UE nastąpił dalszy znaczący wzrost produkcji piwa i napojów orzeźwiających, a wolniejszy także nektarów i napojów owocowo-warzywnych. Równocześnie obniżyła się krajowa produkcja win i napojów fermentowanych oraz soków owocowo-warzywnych, przy stabilizacji produkcji wód mineralnych i napojów spirytusowych.

Tabela III.4. Produkcja napojów w Polsce (w mln l)

Wyszczególnienie	2000	2003	2004	2005 ^a
Soki pitne	599,4	707,2	608,5	625,0
Nektary i napoje owocowo-warzywne	191,2	518,7	538,4	560,0
Wody mineralne	1 324,9	2 147,1	2 019,0	2 100,0
Napoje orzeźwiające	1 950,4	2 396,9	2 538,3	2 600,0
Razem napoje bezalkoholowe	4 065,9	5 769,9	5 704,2	5 885,0
Piwo	2 539,4	2 862,2	3 185,1	3 390,0
Wina i napoje fermentowane	392,2	363,1	323,6	237,3
Napoje spirytusowe 100°	77,5	93,8	104,0	94,0
w tym: wódki czyste	66,5	79,6	86,9	80,0
Razem ^b napoje alkoholowe 100°	251,5	280,5	302,1	292,0
Spirytus surowy	173,0	220,0	230,0	280,0
Spirytus rektyfikowany	102,2	127,8	153,5	160,0
Spirytus odwodniony ^c	51,5	76,2	48,5	90,0
Spirytus skażony	20,8	23,8	44,4	60,0

^a szacunki na podstawie wyników przedsiębiorstw dużych i średnich, tj. zatrudniających więcej niż 49 osób; ^b przyjmując zawartość alkoholu: piwo 5%, wina 12%; ^c według C. Możejki: *Rozwój biopaliw szansą dla gorzelnictwa i rolnictwa w Polsce*, Przemysł Fermentacyjny i Owocowo-Warzywny 2006, nr 2, s. 14.

Źródło: GUS i materiały IERiGŻ-PIB.

Nowe zjawiska wystąpiły w sektorze spirytusowym. Są one związane głównie z rozwojem niespożywczych zastosowań alkoholu etylowego. Do tych zjawisk należy przede wszystkim zaliczyć wyraźne przyspieszenie w 2005 roku – po wieloletnim zastoju (od 1998 roku) – rozwoju produkcji spirytusu odwodnionego. Z danych o produkcji w dużych i średnich firmach wynika, że w minionym roku produkcja spirytusu odwodnionego przekroczyła najwyższy poziom z lat dziewięćdziesiątych. Informacje te wskazują także na znaczący wzrost produkcji spirytusu skażonego i rektyfikowanego, a w ślad za tym również spirytusu surowego, głównie zbożowego. Oznacza to, że rozwój sektora biopaliw zmienia strukturę działalności przemysłu spirytusowego i otwiera przed nim nowe perspektywy rozwoju.

Struktura podmiotowa całego sektora napojów jest dość stabilna, a w okresie integrowania z UE w zasadzie się nie zmieniła. W latach 2003-2005 nastąpił tylko, głównie w wyniku dużego obniżenia produkcji, spadek liczby firm winiarskich, a zwiększyła się liczba producentów alkoholu etylowego. W tym okresie w sektorze napojów nastąpił niewielki spadek zatrudnienia, przy dużej stabilności wartości produkcji i obrotów (tab. III.5). Nie zmienił się także stopień koncentracji, mierzony zarówno przeciętną wartością obrotów jednej firmy, jak i udziałem w rynku największych producentów.

Przeciętny stan finansowy sektora napojów jest dobry i bezpieczny, a w okresie integrowania z UE poprawiła się większość mierników tego stanu. Wysokie są przede wszystkim mierniki rentowności, gdyż w 2005 roku: rentowność netto wynosiła 8,5% przychodów w cenach bazowych (w 2003 roku – 3,4%), a ROE – prawie 20% (w 2003 roku – 8,1%). Wyraźnie poprawiła się i osiągnęła bezpieczny poziom bieżąca płynność finansowa. Wszystkie te mierniki są wyraźnie wyższe niż w całym przemyśle spożywczym, w którym w 2005 roku wynosiły: rentowność netto 3,8%, ROE -12%, płynność bieżąca 1,31. Zwiększyła się także wartość kapitału własnego (o 5,5%). Poprawa wszystkich tych mierników w sektorze napojów była podobna jak w całym przemyśle spożywczym, co powoduje, że stan finansowy producentów napojów jest wciąż znacznie lepszy niż innych działów produkcji żywności. Tylko aktywność inwestycyjna tego sektora jest mniejsza niż całego przemysłu spożywczego.

Sektor napojów cechuje jednak duże zróżnicowanie głównych mierników stanu finansowego (rys. III.5, tab. III.6). Każdy z działów produkcji napojów wykazał wzrost wskaźników rentowności, ale równocześnie miały one dużą zmienność. Najmniej stabilne były one w przemyśle spirytusowym (od -9,5% do +13,2%) i piwowarskim (od -2,6% do +15,8%). Obecną sytuację finansową producentów napojów można ocenić następująco:

Tabela III.5. Stan ekonomiczny producentów napojów

Wyszczególnienie	Rok	Producenci					Razem (średnio)	
		soków	napojów bezalkoholowych	napojów spirytusowych	alkoholu	piwa		wina
Liczba firm przemysłowych w tym: firm objętych sprawozdawczością finansową	2003	50	148	29	45	50	62	384
	2003	35	83	26	17	45	44	250
	2004	42	80	27	21	40	48	258
	2005 ^a	34	81	26	22	42	35	240
Zatrudnienie w tys. osób w tym: w firmach objętych sprawozdawczością finansową	2003	6,2	14,2	4,1	1,6	9,9	2,9	38,9
	2003	5,5	12,4	4,0	1,2	9,8	2,6	35,5
	2004	5,8	12,0	3,8	1,3	8,7	2,4	34,0
	2005 ^a	6,1	11,7	3,7	1,3	8,7	1,8	33,3
Produkcja w cenach bazowych w mln zł w tym: w firmach objętych sprawozdawczością finansową	2003	2 359	3 220	1 354	653	5 767	788	14 141
	2003	2 352	3 219	1 461	582	5 800	734	14 148
	2004	2 513	3 328	1 851	569	5 765	967	14 993
	2005 ^a	1 238	1 669	753	273	3 064	260	7 257
Przychody ze sprzedaży w mln zł	2003	2 654	3 418	4 768	1 359	8 446	1 551	22 196
	2004	2 662	3 509	5 470	1 402	8 075	1 559	22 677
	2005 ^a	1 360	1 777	2 385	594	4 255	465	10 836
Wynik netto w mln zł	2003	-26	140	-27	66	440	-5	593
	2004	87	152	266	85	774	30	1 394
	2005 ^a	48	12	23	15	429	4	531
Kapitał własny w mln zł	2003	1 081	1 231	713	235	3 268	218	6 746
	2004	1 126	1 317	734	258	2 990	260	6 685
	2005 ^a	1 386	1 267	795	544	2 894	232	7 118
Inwestycje w mln zł	2003	186	357	51	29	645	22	1 290
	2004	171	.	46	19	612	.	1 257
	2005 ^a	45	147	24	5	300	9	530

^a I półrocze.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

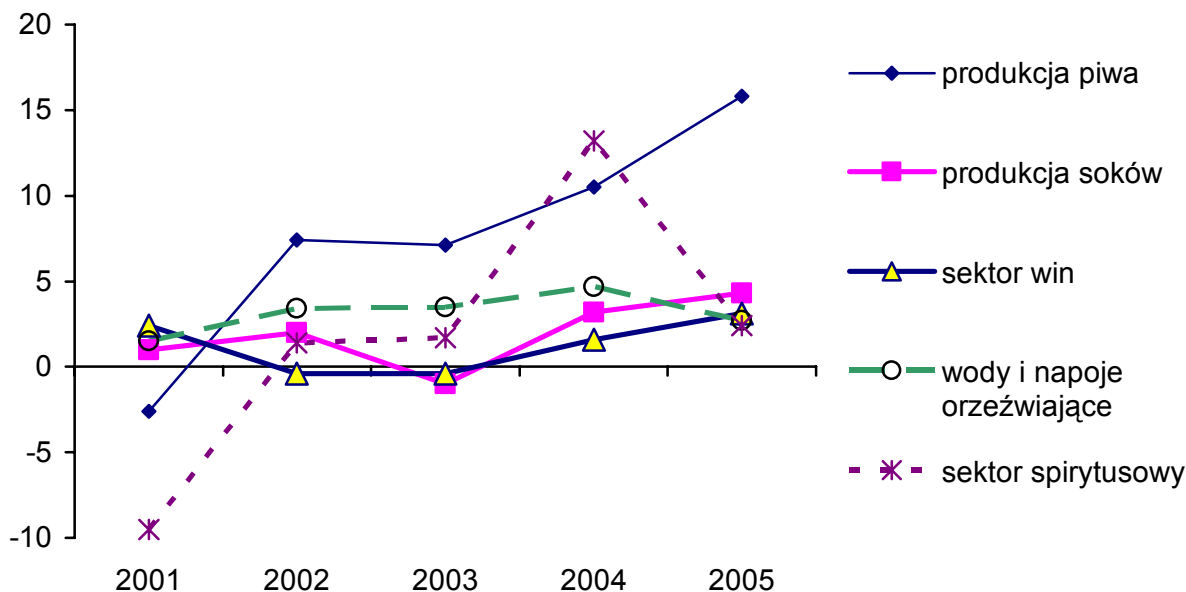
Tabela III.6. Wskaźniki finansowe producentów napojów

Wyszczególnienie	Rok	Producenci						Razem (średnio)
		soków	napojów bezalkoholowych	napojów spirytusowych	alkoholu	piwa	wina	
Rentowność netto w procentach	2003	-1,0	3,9	-1,7	9,5	7,1	-0,4	3,4
	2004	3,2	4,1	13,8	11,6	10,5	1,6	8,5
	2005 ^b	4,3	2,7	3,4	0,1	15,8	3,1	8,5
ROE w procentach	2003	-2,4	11,4	-3,8	27,9	13,5	-2,1	8,1
	2004	7,8	11,5	36,3	32,8	21,6	7,2	20,8
	2005 ^b	7,1	6,5	6,9	0,3	36,8	6,2	19,3
Płynność bieżąca	2003	1,04	1,21	1,36	1,44	0,95	1,06	1,12
	2004	1,09	1,07	1,32	1,44	1,07	1,02	1,14
	2005 ^b	1,39	1,37	1,59	1,86	1,18	1,48	1,37
Stopa inwestowania	2003	1,74	1,48	0,87	1,52	1,53	0,61	1,49
	2004	1,27	.	0,80	0,87	1,41	.	1,39
	2005 ^a	0,63	1,20	0,85	0,47	1,20	0,75	1,10

^a I półrocze, ^b I-III kw.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Rysunek III.5. Rentowność produkcji napojów w procentach przychodów w cenach bazowych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

- trwałą zdolność generowania dużych zysków ma przemysł piwowarski, w którym ROE przekroczyło 30% i stale poprawia się bieżąca płynność finansowa; jest to także branża o bezpiecznym poziomie inwestowania,
- stabilne i bezpieczne wskaźniki finansowe osiągają producenci soków i innych napojów bezalkoholowych, w których są one podobne jak w całym przemyśle spożywczym; w ostatnim roku dotyczy to także sektora winiarskiego, w którym spadek produkcji doprowadził do wyeliminowania z rynku najmniej efektywnych producentów,
- niestabilna i niska jest zdolność generowania zysków w sektorze spirytusowym, ale podmioty tego sektora mają wciąż bardzo wysoką płynność finansową i wolne zasoby kapitału, które łagodzą skutki dużych wahań koniunktury.

Zjawiska te oznaczają, że stan ekonomiczny wszystkich grup producentów napojów nie stwarza większych zagrożeń dla dalszego prowadzenia i rozwijania ich działalności.

4. Konkluzje i wnioski

Ocena sytuacji w sektorze napojów wskazuje, że działał on w warunkach dużej stabilizacji rynku, kształtowanej głównie przez czynniki wewnętrzne, nie mające bezpośredniego związku z wejściem Polski do UE. Na rozwój rynku napojów bezalkoholowych miały niewątpliwie wpływ warunki klimatyczne

(chłodne lato w 2004 i 2005 roku) oraz przejściowe obniżenie dynamiki wzrostu dochodów (w II półroczu 2004 roku i w I półroczu 2005 roku). Po wejściu do UE kontynuowane były tendencje zmian struktury popytu na napoje alkoholowe, do czego przyczynił się także gasnący efekt obniżki akcyzy na wyroby spirytusowe, która ożywiła popyt na te napoje w 2003 i 2004 roku. Z wejściem do Unii można tylko wiązać zmiany w sektorze winiarskim; zwiększona podaż win gronowych i aktywność rynkowa producentów piwa spowodowały obniżenie popytu (i podaży) na wina owocowe i inne napoje fermentowane. Istotne jest także, że rozwój handlu zagranicznego nie osiągnął skali, która mogłaby mieć większy wpływ na rynek i produkcję innych napojów alkoholowych i napojów bezalkoholowych. Na rynku wszystkich rodzajów napojów nastąpiła stabilizacja, a poprawę wyników i stanu finansowego osiągnięto nie przez wzrost obrotów czy też podwyżki cen, lecz raczej w drodze poprawy efektywności prowadzonej działalności.

Dalszy rozwój sektora zależy przede wszystkim od tempa wzrostu chłonności rynku krajowego. Z tego punktu widzenia sytuacja jest najbardziej przejrzysta na rynku napojów bezalkoholowych. Popyt na te napoje charakteryzuje się wysoką elastycznością dochodową, przekraczającą 1,00, co oznacza, że wzrost dochodów ludności o 1% skutkuje wzrostem popytu o ponad 1%. W związku z tym prognozy IERiGŻ-PIB i Rady Gospodarki Żywnościowej przewidują, że krajowy rynek napojów bezalkoholowych może się rozwijać w tempie ok. 3% rocznie, w tym najszybciej soków i napojów owocowo-warzywnych (ok. 4,5% rocznie), a najwolniej słodzonych napojów orzeźwiających (ok. 2,5% rocznie). Do roku 2013 łącznie spożycie napojów bezalkoholowych może się zwiększyć do 200 l/osobę, tj. do ok. 7,5 mld l (z 5,8 mld l w 2005 roku)².

Bardziej złożona jest sytuacja na krajowym rynku napojów alkoholowych. Będzie się ona niewątpliwie kształtować pod wpływem dotychczasowych tendencji rozwojowych, stopniowego przenikania do Polski europejskich wzorców konsumpcji i polityki podatkowej państwa. Wszystkie te trzy zjawiska wskazują, że w następnych latach nieuchronny jest wzrost spożycia i krajowego popytu na:

- wina gronowe, których spożycie w Polsce jest bardzo niskie (ok. 3,5 l) i do 2013 roku może i powinno się zbliżyć do obecnego poziomu w Czechach (ok. 6,5 l),

² Por. B. Nosecka: *Raport o stanie i perspektywach rozwoju sektora napojów bezalkoholowych w Polsce*. RGŻ, Warszawa 2005, s. 32.

- piwo, którego spożycie wykazywało szybką tendencję wzrostową i zbliża się stopniowo do poziomu notowanego w krajach o podobnych wzorcach konsumpcji napojów alkoholowych (Niemiec, Wielkiej Brytanii). W tej sytuacji nieuniknione jest obniżenie dynamiki rozwoju krajowego rynku piwa (do ok. 2% rocznie) i dlatego trudno oczekiwać, aby w ciągu kilku lat spożycie tego napoju przekroczyło poziom Wielkiej Brytanii (97 l w 2002 roku).

W przyszłości nie ma większych szans na rozwój krajowego rynku win owocowych i napojów spirytusowych. Te sektory stają raczej przed problemem utrzymania obecnego poziomu spożycia. Będzie to trudne, ale możliwe, gdyż wina owocowe są wciąż najtańszym źródłem alkoholu, a przez to są konkurencyjnym cenowo substytutem piwa i mocnych napojów alkoholowych, szczególnie w grupach o najniższych dochodach. Natomiast spożycie napojów spirytusowych wynoszące ok. 3 l 100° alkoholu (łącznie z szarą strefą), tj. ok. 7,5 l napoju 40°, nie różni się istotnie od poziomu osiąganego w innych krajach naszej strefy klimatycznej, np. w Niemczech wynosi 6,5 l w masie produktu. Ponadto ograniczenie szarej strefy powinno skutkować wzrostem spożycia napojów spirytusowych z legalnych źródeł.

Realny jest dalszy wzrost eksportu wszystkich rodzajów napojów. Możliwe jest przede wszystkim utrzymanie wysokiej dynamiki dostaw do sąsiednich krajów takich napojów jak: soki i napoje owocowo-warzywne, napoje orzeźwiające i piwo. Trudno jednak oczekiwać, aby eksport piwa i wód mineralnych przekroczył 5% produkcji, a soków i napojów orzeźwiających 10% produkcji. Sektory te – mimo wzrostu eksportu – będą wciąż zorientowane głównie na rynek krajowy. Większe możliwości eksportowe mają producenci napojów spirytusowych. Polskie wódki są już znane na rynkach wielu krajów rozwiniętych. Część producentów ma zagranicznych inwestorów strategicznych, mających własne kanały dystrybucji w innych krajach. Ponadto w wielu krajach UE obniża się spożycie wina i piwa, a wzrasta konsumpcja mocnych napojów alkoholowych. Są to zjawiska, które rokują szanse na zwiększenie ich eksportu nawet do poziomu 20-25% produkcji krajowej napojów spirytusowych.

Dodatkowe szanse dla sektora spirytusowego stwarza rozwój biopaliw, a w ślad za tym wzrost popytu na spirytus odwodniony. Rozwój tego segmentu rynku wymusza sytuacja na rynku paliw, ochrona środowiska i potrzeba zmniejszenia zależności od dużych dostawców zagranicznych, wykorzystujących tę zależność do celów politycznych. W ślad za tym wprowadza się progi minimalnego dodatku biopaliw do benzyn silnikowych i oleju napędowego oraz ulgi w ich obciążeniu akcyzą. Równocześnie jednak koszt wytworzenia biopaliw – mimo wysokich cen ropy – jest wyższy od kosztów produkcji i stosowania paliw ropopochodnych. Wymaga to poszukiwania możliwości obniżki kosztów pro-

dukcji spirytusu, co można osiągnąć głównie przez stosowanie tanich surowców i koncentracji ich przerobu na spirytus.

Produkcja spirytusu odwodnionego w 2005 roku zbliżyła się do 100 mln l 100°, a w ciągu kilku najbliższych lat jego zużycie w produkcji benzyn silnikowych powinno się zbliżyć do ok. 500 mln l. W Polsce głównym surowcem w produkcji spirytusu są zboża, zwłaszcza żyto, a w niewielkim stopniu także melasa i ziemniaki. Wejście do Unii Europejskiej poprawiło ekonomiczne warunki produkcji spirytusu zbożowego, gdyż obniżyły się ceny zbóż. Po zbiorach 2005 roku cena skupu żyta wynosiła ok. 250 zł/t, a na targowiskach obniżała się nawet poniżej 200 zł/t. W tym okresie była więc możliwość pozyskania surowca do przerobu na spirytus po cenie ok. 200-220 zł/t, tj. 0,60-0,70 zł/l spirytusu surowego. Pozasurowcowe koszty zmienne produkcji spirytusu surowego można oszacować na ok. 0,50 zł/l, a koszty stałe i zysk – ok. 0,40 zł/l.

Nowe możliwości produkcji taniego spirytusu dla sektora biopaliw stwarza reforma rynku cukru. Jej skutkiem będzie bowiem obniżenie produkcji cukru i buraków cukrowych oraz przyznanie plantatorom tych buraków dodatkowej dopłaty w wysokości 64% przewidywanej obniżki ceny skupu. Dopłatę tę otrzymają również plantatorzy buraków, którzy zrezygnują z ich uprawy dla potrzeb produkcji cukru. W tej sytuacji możliwe będzie pozyskanie tego surowca dla sektora biopaliw po cenie niższej niż 100 zł/t. Trudno natomiast oczekiwać, aby opłacalna była produkcja spirytusu z ziemniaków, gdyż ceny tego produktu zbliżyły się już do cen żyta. Konkurentem dla sektora biopaliw opartego o tradycyjne surowce rolnicze może być natomiast spirytus wytwarzany z celulozy lub też z roślin uprawianych w innych strefach klimatycznych (m.in. z trzciny cukrowej) lub też import taniego spirytusu wytwarzanego z tych roślin.

Rozwój produkcji biopaliw opartej o produkty rolnictwa jest korzystny dla tego działu naszej gospodarki. Korzyści te wynikają nie tyle z możliwości uzyskania dodatkowych dochodów ze sprzedaży produktów rolnych producentom spirytusu, lecz przede wszystkim z tytułu wyłączenia z obrotu części podaży rolnictwa, co zapobiegnie nadmiernym spadkom cen tych produktów zużywanych na cele spożywcze lub paszowe. Ma to szczególne znaczenie w latach, w których zbiory są wyższe od przeciętnych. Rozwój sektora biopaliw jest korzystny także dla przemysłu spirytusowego, gdyż wzrost produkcji spirytusu odwodnionego o ok. 400 mln l 100° zwiększy wartość sprzedaży tego przemysłu o ok. 0,8-1,0 mld zł (w cenach bazowych), tj. o ok. 40%.