



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

***Ewolucja
ryнку mięsnego
i jej wpływ na proces
transmisji cen***

nr 73

Warszawa 2007



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

***Ewolucja
rynku mięsnego
i jej wpływ na proces
transmisji cen***



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

Ewolucja rynku mięsnego i jej wpływ na proces transmisji cen

Autorzy:

dr hab. Jadwiga Seremak-Bulge

dr hab. Jerzy Rembeza

prof. dr hab. Roman Urban

dr Krystyna Świetlik

dr Hanna Górska-Warsewicz

mgr Danuta Rycombel

mgr Mira Kobuszyńska

mgr Magdalena Talarek



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

Warszawa 2007

Pracę zrealizowano w ramach tematu

Monitorowanie oraz analiza zmian polskiego łańcucha żywnościowego
w zadaniu *Analiza wzajemnych relacji ekonomicznych między poszczególnymi elementami łańcucha żywnościowego*

Celem publikacji jest analiza procesów dostosowawczych jakie miały miejsce na krajowym rynku mięsa w latach 1991-2007 w sferze popytu i podaży, handlu zagranicznym oraz w strukturach produkcyjnych i rynkowych, a także ich wpływu na poziom cen ich relacje oraz proces transmisji w kanałach rynkowych, a także między rynkiem polskim i rynkami zagranicznymi.

Opracowanie komputerowe
Arkadiusz Zalewski

Korekta
Krzysztof Kossakowski

Redakcja techniczna
Leszek Ślipski

Projekt okładki
AKME Projekty Sp. z o.o.

ISBN 978-83-60798-18-8

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

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

Nakład: 500 egz.

Druk: ABM System

Oprawa: UWIPAL

Wstęp	7
1. Zmiana rynkowych uwarunkowań produkcji i przetwórstwa mięsa	9
1.1. Główne ekonomiczne determinanty popytu na mięso	9
1.1.1. Sytuacja dochodowa ludności	9
1.1.2. Zmiany cen detalicznych artykułów mięsnych	16
1.2. Spożycie mięsa i jego przetworów w latach 1990–2007	26
1.2.1. Spożycie według danych makroekonomicznych	26
1.2.2. Spożycie produktów mięsnych według danych mikroekonomicznych.....	31
1.3. Zmiany poziomu wsparcia i regulacji rynku mięsa	40
2. Zmiany krajowej podaży mięsa czerwonego i drobiu oraz ich przetworów	49
2.1. Zmiany w wielkości i efektywności produkcji żywca.....	54
2.1.1. Produkcja żywca wieprzowego i pogłowie trzody chlewnej	54
2.1.2. Pogłowie bydła i produkcja żywca wołowego	57
2.1.3. Produkcja drobiu mięsnego.....	60
2.2. Terytorialne rozmieszczenie produkcji mięsa	63
2.3. Zmiany w rozdysponowaniu wyprodukowanego żywca	67
2.4. Zmiany ubojów zwierząt rzeźnych i drobiu oraz przetwórstwa mięsa	69
3. Handel Zagraniczny Mięsem	77
3.1. Ewolucja obrotów handlowych mięsem czerwonym i drobiem	77
3.2. Handel wieprzowiną.....	84
3.3. Handel wołowiną.....	91
3.4. Handel drobiem	97
4. Zmiany struktur produkcyjnych	105
4.1. Procesy dostosowawcze w sferze produkcji.....	105
4.1.1. Procesy dostosowawcze w sferze produkcji trzody chlewnej.....	105
4.1.2. Procesy dostosowawcze w sferze produkcji bydła	115
4.1.3. Procesy dostosowawcze w sferze produkcji trzody chlewnej.....	122
4.2. Procesy dostosowawcze przetwórstwa mięsnego	127
4.2.1 Przetwórstwo mięsa czerwonego	127
4.2.2 Przetwórstwo drobiu	135
4.3. Zmiany w kanałach dystrybucji.....	140
4.3.1. Tendencje zmian w dystrybucji.....	141
4.3.2. Zmiany w dystrybucji mięsa i jego przetworów	146
4.3.3. Wpływ segmentacji na sprawność kanałów dystrybucji.....	151
4.3.4. Zróżnicowanie kanałów dystrybucji	156
4.3.5. Stosunki w kanałach dystrybucji.....	162
4.3.6. Rola marek jakościowych w budowie przewagi konkurencyjnej	165
5. Rozwój systemu rynkowego	169
5.1. Funkcjonowanie publicznego systemu informacji rynkowej.....	169
5.1.1. Funkcjonowanie publicznego systemu informacji.....	169

5.1.2. Wykorzystanie informacji rynkowej do kreowania i realizacji WPR.....	173
5.2. Instytucje rynkowe działające na rynku mięsa	176
5.2.1. Instytucje administrujące instrumentami regulującymi rynek mięsa	177
5.2.2. Instytucje rynkowe	178
5.2.3. Branżowe organizacje samorządowe	180
6. Transmisja cen na rynku mięsa	183
6.1. Ogólne tendencje cenowe	183
6.2. Powiązania pomiędzy cenami drobiu i żywca wieprzowego, a cenami zbóż.....	187
6.3. Powiązania pomiędzy cenami żywca wieprzowego, wołowego i drobiu	191
6.4. Marże przetwórcze i detaliczne	193
6.5. Transmisja pomiędzy cenami żywca, a cenami produktów mięsnych na rynku polskim...	197
6.6. Powiązania pomiędzy cenami trzody w Polsce i na rynkach zachodnioeuropejskich	207
Podsumowanie i wnioski.....	215
Aneksy	231
Spis tabel	239
Spis wykresów.....	243

Wstęp

Opracowanie jest kolejną, przewidzianą w programie wieloletnim, analizą zmian, jakie nastąpiły na podstawowych rynkach rolnych oraz ich wpływu na relacje ekonomiczne zachodzące między uczestnikami rynku na poszczególnych poziomach łańcucha żywnościowego. Celem opracowania jest analiza procesów dostosowawczych jakie miały miejsce na krajowym rynku mięsa w latach 1991-2007 w sferze popytu i podaży, handlu zagranicznym oraz w strukturach produkcyjnych i rynkowych, a także ich wpływu na ceny, relacje cen oraz proces ich transmisji. Znajomość tych zależności, wydaje się niezbędna dla rozumienia procesów zachodzących na podstawowych rynkach rolnych. Jest to szczególnie ważne obecnie, kiedy polskie rolnictwo włączone zostało do jednolitego rynku europejskiego, a Wspólna Polityka Rolna zmierza stopniowo ku liberalizacji, otwierając wspólnotowe rynki rolno – żywnościowe na rynek światowy, podlegający procesom globalnym.

Wpływ wolnego rynku na rynek żywnościowy został znacznie poszerzony, mimo gwarantowania dochodów rolniczych za pomocą jednolitych płatności powierzchniowych. Stabilizacja rynków rolnych przestała być centralnym punktem Wspólnej Polityki Rolnej, a produkcja i przetwórstwo żywności są obciążone rosnącym ryzykiem. Trafność podejmowania decyzji zależna jest przede wszystkim od znajomości funkcjonowania rynków rolnych, umiejętności przewidywania zmian w podaży i popycie, wiedzy dotyczącej zależności między poszczególnymi poziomami łańcucha marketingowego oraz między rynkami. Efekty podejmowanych decyzji mogą być bardziej korzystne wraz z pełniejszą wiedzą na temat funkcjonowania rynków, lepszym dostępem do informacji i większą sprawnością działania instytucji rynkowych, które powinny ułatwiać elastyczne dostosowywanie się podmiotów rynkowych do zmieniających się uwarunkowań.

Rynek mięsa objęty został pogłębionymi analizami ze względu na jego znaczenie zarówno dla rolnictwa, jak i dla konsumentów. Wartość sprzedaży sektora mięsnego (mięso czerwone oraz drobiarstwo) wyniosła w 2006 r. ponad 34 mld zł, a wartość obrotów rynkowych mięsem i jego przetworami na rynku krajowym na poziomie detalu szacować można na około 40 mld zł.

Udział żywca w wartości produkcji globalnej rolnictwa w 2006 r. wynosił 27,3%, (17,7 mld zł), a w produkcji towarowej rolnictwa prawie 35% (15,9 mld zł). Z produkcją żywca wieprzowego, wołowego i drobiu związanych było w 2005 roku ponad 1 mln gospodarstw. Mięso i jego przetwory kupowane są bardzo często, kilka razy w tygodniu, a wydatki na ich zakupy stanowią ponad 27% wydatków na zakup żywności oraz 7,5-8% całkowitych wydatków gospodarstw domowych. Zatem wahania cen mięsa i jego przetworów decydują zarówno o sytuacji dochodowej rolnictwa, jak i o poziomie zaspokojenia potrzeb konsumentów, a tym samym o ocenie funkcjonowania nie tylko rynku mięsa, ale całego rynku żywnościowego.

Dr Krystyna Świetlik

Dr hab. Jadwiga Seremak-Bulge

Instytut Ekonomiki Rolnictwa

i Gospodarki Żywnościowej – PIB

1. Zmiana rynkowych uwarunkowań produkcji i przetwórstwa mięsa

1.1. Główne ekonomiczne determinanty popytu na mięso

1.1.1. Sytuacja dochodowa ludności

Dochody ludności są jednym z ważniejszych elementów poziomu życia i stanowią obiektywne uwarunkowanie zachowań w sferze konsumpcji. Określają górną granicę poziomu wydatków oraz współdecydują (wraz z innymi czynnikami) o podziale wydatkowanych sum na zaspokojenie poszczególnych potrzeb. Najszerszą kategorią ekonomiczną charakteryzującą rozmiary dochodów w skali makro są dochody do dyspozycji brutto w sektorze gospodarstw domowych, będące sumą dochodów z pracy najemnej i na rachunek własny, z tytułu własności oraz ze świadczeń społecznych. Zmiany ich poziomu i struktury są pochodną zmian produktu krajowego brutto (PKB).

Po wprowadzeniu gospodarki rynkowej spadek dochodów realnych w sektorze gospodarstw domowych utrzymywał się dłużej niż spadek PKB. Przełamanie recesji gospodarczej nastąpiło w 1992 r., natomiast dochody dyspozycyjne obniżały się do 1993 r. i dopiero w 1994 r. odnotowano ich realny wzrost. W 1994 r. tempo wzrostu gospodarczego uległo silnemu przyspieszeniu i na wysokim poziomie utrzymywało się przez trzy następne lata. W latach 1994-1997 PKB zwiększył się o ponad 27%, tj. średniorocznie o 6,2%¹. Pozytywne tendencje wystąpiły na rynku pracy. W końcu 1997 r. stopa bezrobocia wyniosła 10,3%, wobec 16,4% w 1993 r. W latach 1998-2000,

¹ Było to tempo niespotykane w żadnym z krajów przechodzących transformację. Spośród pozostałych krajów Europy szybciej rozwijała się tylko gospodarka Irlandii.

w wyniku kumulowania się niekorzystnych zjawisk wewnętrznych jak i niesprzyjających warunków zewnętrznych² średnioroczne tempo wzrostu gospodarczego zmniejszyło się do 4,3%. Zwolnienie trendów wzrostowych znalazło wyraz w obniżeniu tempa inwestowania, pogorszeniu sytuacji na rynku pracy, zmniejszeniu zatrudnienia w gospodarce i wzroście rejestrowanego bezrobocia. W końcu 2000 r. stopa bezrobocia wzrosła do 15,1%. Także bilans lat 2001-2002 nie był pomyślny dla polskiej gospodarki. Wyraźnie osłabły tendencje wzrostowe. Wielomiesięczne działania, ukierunkowane na zmniejszenie dynamiki popytu wewnętrznego, a mające na celu obniżenie inflacji i poprawę salda wymiany handlowej z zagranicą, doprowadziły do załamania aktywności gospodarczej. O ile w 2000 r. tempo wzrostu gospodarczego kształtowało się na poziomie 4,3%, to w 2001 r. wyniosło zaledwie 1,2%, a w 2002 r. – 1,4%. Rok 2002 był piątym kolejnym rokiem pogarszania się sytuacji na rynku pracy. Stopa bezrobocia, która w końcu 2000 r. wynosiła 15,1%, w 2001 r. wzrosła do 17,5%, a w 2002 r. do 20,0%.

Symptomy poprawy koniunktury i umacniania się trendów wzrostowych wystąpiły w gospodarce w ostatnich miesiącach 2002 r. i były kontynuowane w 2003 r.³ W 2003 r. PKB wzrósł realnie o 3,9%, tj. w stopniu blisko dwukrotnie większym niż w roku poprzednim. O przedakcesyjnym przyspieszeniu zadecydował głównie rosnący popyt konsumpcyjny, pobudzany przez oczekiwane wyższe ceny. Korzystne tendencje wzrostowe wynikające zarówno z wejścia polskiej gospodarki w nową fazę cyklu koniunkturalnego, jak i stymulowane dynamicznie rosnącym popytem eksportowym po akcesji Polski do Unii Europejskiej odnotowano w 2004 r. W 2004 r. po raz pierwszy od 1997 r. nastąpił spadek stopy rejestrowanego bezrobocia (do 19,0%). Wolumen produktu krajowego brutto zwiększył się w stosunku do roku poprzedniego o 5,3% i był o 43,8% wyższy niż w 1995 r. i o 72,4%

² Osłabienie tendencji wzrostowych było w dużej mierze efektem kryzysu rosyjskiego i redukcji eksportu (eksport do Rosji w latach 1998-1999 zmalał o 2/3) oraz restrykcyjnej polityki monetarnej i fiskalnej wprowadzonej w 1999 r. w ramach tzw. „schładzania gospodarki”.

³ Odnotowano ożywienie w produkcji przemysłowej, transporcie i handlu, poprawę wyników w eksporcie, rosnącą efektywność działania podmiotów gospodarczych, przełamywanie tendencji spadkowych w inwestowaniu. Zjawiskom tym towarzyszyła mniej restrykcyjna polityka pieniężna.

wyższy niż w 1991 r., tj. ostatnim, w którym odnotowano jego spadek. Dobra koniunktura makroekonomiczna utrzymała się także w latach 2005-2007, w których przeciętne tempo wzrostu PKB wyniosło 5,4%. Motorem rozwoju gospodarczego w tym okresie była – obok wciąż wysokiego tempa rozwoju eksportu – wysoka dynamika popytu konsumpcyjnego i inwestycji. W rezultacie w okresie 2003-2007 PKB zwiększył się realnie o 28%. Szybkiemu wzrostowi gospodarczemu towarzyszył silny wzrost zatrudnienia i spadek bezrobocia (do ok. 11,0% w końcu 2007 r.).

Tabela 1. Dynamika PKB i dochodów realnych do dyspozycji brutto w sektorze gospodarstw domowych (według danych makroekonomicznych) w latach 1990-2007

Lata	PKB (ceny stałe)	Wynagrodzenia brutto ^a	Emerytury i renty pracownicze brutto ^a	Emerytury i renty rolników indywidualnych ^a	Dochody do dyspozycji brutto ^b
	rok poprzedni = 100				
1990	92,0	75,6	84,9	.	80,0-85,0
1991	93,0	99,7	114,5	.	106,0
1992	102,6	97,3	93,5	.	99,6
1993	103,8	97,1	97,1	.	99,4
1994	105,2	101,7	104,1	111,9	103,5
1995	107,0	102,8	103,2	103,9	106,0
1996	106,0	105,5	102,1	102,8	104,8
1997	106,8	105,9	104,6	105,7	106,9
1998	104,8	103,3	102,2	102,4	104,6
1999	104,5	104,7	103,9	103,7	102,2
2000	104,3	101,0	97,7	97,1	101,0
2000 1990=100	144,2	120,2	123,7	x	139,3
2001	101,2	102,5	104,7	106,4	102,3
2002	101,4	100,7	104,6	101,0	100,4
2003	103,9	103,4	104,1	102,8	101,1
2004	105,3	100,7	100,6	99,0	102,4
2005	103,6	101,8	100,3	99,2	101,7
2006	106,1	104,0	106,2	104,4	103,7
2007	106,5 ^c	106,6 ^c	100,5 ^c	97,0 ^c	103,9 ^c
2007 2000=100	131,4	121,3	122,8	109,9	116,5

^a przeciętne miesięczne realne, do 1993 r. – netto, ^b w sektorze gospodarstw domowych, według danych makroekonomicznych, ^c według projektu ustawy budżetowej na 2008 r.

Źródło: Dane Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS, Roczniki Statystyczne GUS: 2000, 2004 i 2006, Ustawa Budżetowa na 2008 r. oraz obliczenia własne.

Zróżnicowana dynamika zmian PKB w okresie transformacji polskiej gospodarki znalazła odzwierciedlenie w zmianach dochodów ludności z pracy najemnej i świadczeń społecznych (tab. 1). Największy spadek przeciętnego wynagrodzenia realnego nastąpił w 1990 r. (o ponad 24% w porównaniu z 1989 r.). W trzech następnych latach tempo spadku płac realnych było znacznie niższe. Przełamanie tendencji spadkowej odnotowano w 1994 r., w którym przeciętne miesięczne wynagrodzenie realne brutto wzrosło o 1,7%. Lata 1995-1997 stanowiły okres dynamicznego wzrostu realnych wynagrodzeń brutto w gospodarce narodowej (w 1995 r. o 2,8%, w 1996 r. o 5,5% i w 1997 r. o 5,9%). W latach 1998-1999 tempo wzrostu realnego wynagrodzenia uległo spowolnieniu do ok. 4,0%, a w latach 2000-2002 do 1,4%. Głównymi czynnikami hamującymi wzrost płac były dążenia przedsiębiorców do ograniczania kosztów osobowych i duża konkurencja na rynku pracy.

Efektom ożywienia gospodarczego i niskiej dynamiki cen konsumpcyjnych w 2003 r. był wzrost płac realnych o 3,4% w porównaniu z rokiem poprzednim. W 2004 r., wobec narastającej presji inflacyjnej, wynagrodzenia realne wzrosły w dużo mniejszym stopniu niż rok wcześniej, bo o 0,7%. Rosnący poziom aktywności gospodarczej, poprawa sytuacji na rynku pracy oraz nasilający się od początku członkostwa Polski w Unii Europejskiej odpływ siły roboczej w połączeniu z wysokim wzrostem wydajności pracy przyczyniły się do wydatnego wzrostu dochodów pracowników najemnych w latach 2005-2007. W 2005 r. wzrost przeciętnych miesięcznych realnych wynagrodzeń brutto w gospodarce wyniósł 1,8%, w 2006 r. – 4,0%, a w 2007 r. – 6,6% i był najwyższy w całym okresie transformacji. W 2007 r. przeciętne miesięczne płace realne w gospodarce osiągnęły poziom o 21,3% wyższy niż w 2000 r. i o 54,8% wyższy w porównaniu z 1993 r., tj. ostatnim, w którym nastąpił ich spadek. Należy dodać, że wzrost płac w drugiej połowie lat 90. i w pierwszej połowie bieżącej dekady nie zrekompensował głębokiej (ok. 30%) ich obniżki w pierwszych latach transformacji. **Do 2005 r. płace realne były mniejsze niż w końcu lat osiemdziesiątych i dopiero w 2006 r. przewyższyły poziom z 1989 r. (o 2,2%), a w 2007 r. o ok. 10%.**

Spadek realnych dochodów ze świadczeń społecznych w latach 1990-1993 był mniejszy niż z pracy najemnej i wyniósł ok. 12%. W latach 1994-2000 siła nabywcza przeciętnych miesięcznych emerytur i rent pracowniczych

zwiększyła się o 19%, a rolniczych o 30%. W latach 2001-2007 bardziej wzrosły emerytury i renty pracowników (o 22,8%) niż rolników (o 9,9%). W rezultacie w 2007 r. realna wartość przeciętnej miesięcznej emerytury i renty brutto z pozarolniczego systemu ubezpieczeń przewyższyła poziom z 1993 r. o ok. 46%, a emerytur i rent rolników indywidualnych o ok. 43%⁴. W 2007 r. realne emerytury i renty pracownicze były o 29% wyższe niż w 1989 r.

Suma dochodów z tytułu pracy najemnej oraz z tytułu świadczeń emerytalno-rentowych dotyczy ok. 65% ogólnej sumy dochodów do dyspozycji brutto w sektorze gospodarstw domowych. Pozostałą jej część tworzą dochody pozyskiwane z działalności gospodarczej na własny rachunek, w tym w gospodarstwach indywidualnych w rolnictwie (4,8%) i poza rolnictwem (27,5%), dochody z tytułu własności oraz niezarobkowych źródeł innych niż emerytura czy renta (np. zasiłki dla bezrobotnych, stypendia, zapomogi itp.) oraz dochody z tytułu różnego rodzaju transferów⁵. Uwzględniając dynamikę wszystkich kategorii dochodowych GUS szacuje, że **realne dochody do dyspozycji brutto w sektorze gospodarstw domowych (w ujęciu makroekonomicznym) po spadku w latach 1990-1993 o ok. 11,0-16,0%, w latach 1994-2007 zwiększyły się o ok. 55,0%**, przy znacznym zróżnicowaniu średniorocznej dynamiki: od ok. 7,0% w 1997 r. do zaledwie 0,4% w 2002 r. Wyższe tempo wzrostu dochodów osiągnęte było z reguły przy wyższym tempie wzrostu PKB⁶. Szczegółowa analiza tych wielkości w przeliczeniu na 1 mieszkańca wskazuje, że w okresie minionych 17 lat, z wyjątkiem 1997 r. i 2001 r., tempo wzrostu dochodów realnych do dyspozycji brutto w sekto-

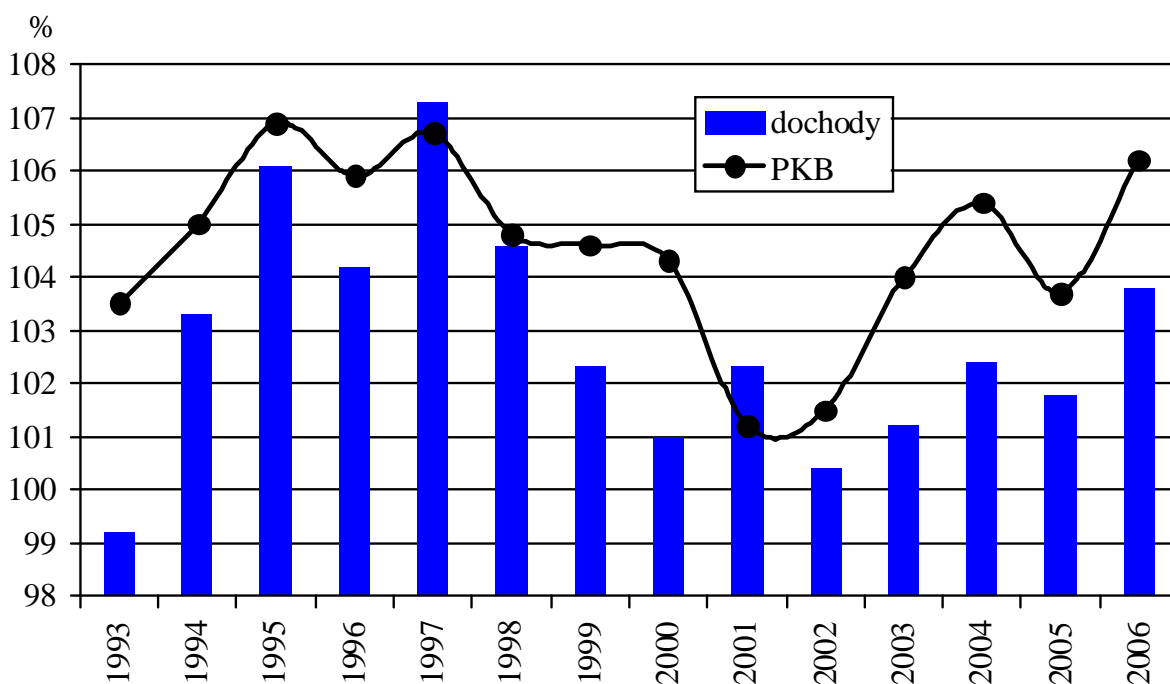
⁴ W końcu III kwartału 2007 r. przeciętna liczba emerytów i rencistów ukształtowała się na poziomie 9,19 mln osób, co oznacza, że dla 24,1% ogólnej liczby ludności Polski emerytury i renty były podstawowym źródłem utrzymania (w 1990 r. – 18,6%).

⁵ Rocznik Statystyczny 2006, GUS, Warszawa 2006, s. 697.

⁶ W latach 1993-2000 przy średniorocznym wzroście PKB wynoszącym 5,5%, dochody realne do dyspozycji brutto gospodarstw domowych wzrastały w tempie 4,7%, natomiast w latach 2001-2003 przy obniżeniu średniorocznego tempa wzrostu PKB do 2,2%, średnioroczny wzrost realnych dochodów kształtował się na poziomie 1,3%. W latach 2004-2006 dochody wzrosły o 8,0% przy wzroście PKB o 15,7%. Sądząc po wstępnym szacunku tempa wzrostu PKB w 2007 r. (6,5%) można przypuszczać, że również w tym roku tempo wzrostu realnych dochodów do dyspozycji brutto gospodarstw domowych będzie wyższe od przeciętnego w latach 2001-2006.

rze gospodarstw domowych było niższe od tempa wzrostu PKB. Oznacza to, że wzrost gospodarczy nie w pełni przekładał się na odpowiednio wyższy wzrost dochodów ludności (wykres 1).

Wykres 1. Dynamika PKB i dochodów realnych do dyspozycji brutto w sektorze gospodarstw domowych w przeliczeniu na 1 mieszkańca w latach 1993-2006 (w %, rok poprzedni = 100)



Źródło: Roczniki Statystyczne 2000 i 2006, GUS, Warszawa 2000 i 2006.

Procesy zmian poziomów dochodów realnych przebiegały odmiennie w różnych grupach społeczno-ekonomicznych ludności. Analiza wyników badań budżetów rodzinnych prowadzonych przez GUS pozwala na następujące konstatacje: po głębokim spadku przeciętnego poziomu dochodów gospodarstw domowych w 1990 r. (o ok. 25% w stosunku do roku poprzedniego) i zamrożeniu w latach 1991-1994, od 1995 r. rozpoczął się ich dynamiczny wzrost, trwający do 1998 r. W latach 1999-2000, wraz ze zwolnieniem tempa wzrostu gospodarczego, sytuacja dochodowa gospodarstw domowych uległa pogorszeniu. W latach 2001-2005 dochody realne gospodarstw domowych rosły w tempie ok. 1,0%, natomiast w latach 2006-2007, pod wpływem silnych tendencji wzrostowych w gospodarce – w tempie powyżej 8,0%, tj. nie notowanym od dziesięciu lat. W 2007 r. osiągnęły one poziom o ok. 49,0% wyższy niż w 1993 r. i o ok. 5% wyższy w porównaniu z 1989 r. Poprawiła się sytuacja dochodowa wszystkich grup społeczno-ekonomicznych ludności, w tym najbardziej prywatnych

wytwórców poza rolnictwem, a najmniej emerytów i rencistów. Lata 2006-2007 przyniosły istotną poprawę sytuacji dochodowej gospodarstw domowych powiązanych z rolnictwem (tab. 2).

Tabela 2. Dynamika dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych⁷ w latach 1990-2006 i w I półroczu 2007 r. (według badań budżetów gospodarstw domowych)

Lata	Gospodarstwa domowe					
	Ogółem	Pracowników	Pracowników użytkujących gosp. rolne	Rolników	Pracujących na własny rachunek	Emerytów i rencistów
1993 1989=100	70,4	70,0	54,1	52,1	.	94,1
Rok poprzedni = 100						
1994	100,6	100,4	102,1	99,8	103,7	99,4
1995	101,9	100,2	105,8	108,7	102,0	101,7
1996	106,4	109,4	102,3	100,7	105,9	105,4
1997	107,6	105,1	106,6	112,3	110,4	107,1
1998	105,2	106,1	102,8	96,9	103,6	103,9
1999	99,9	100,9	97,8	94,7	101,7	100,9
2000	98,9	101,0	99,7	100,0	101,2	94,0
2001	100,1	98,6	100,5	104,3	96,9	103,0
2002	101,1	100,2	99,0	113,5	102,5	101,5
2003	101,6	103,7	101,4	82,5	101,2	102,0
2004	99,8	99,7	99,1	108,7	101,4	98,6
2005 ¹	101,4	101,7	.	110,0	102,5	100,4
2006 ¹	108,5	106,7	.	113,2	112,0	107,6
I półr. 2007 I półr. 2006 = 100	108,2	102,5	.	125,0	107,6	107,1

¹ Szacunki GUS w warunkach porównywalnych z danymi za lata wcześniejsze.

Źródło: Wyniki badań budżetów gospodarstw domowych i obliczenia własne.

Szczegółowa analiza średniorocznych wskaźników zmian dochodów gospodarstw domowych w latach 1993-2007 prowadzi do wniosku, że poza okresami 1996-1998 i 2006-2007, w których tempo wzrostu dochodów realnych gospodarstw domowych wyniosło średnio 7%, w pozostałych latach badanego okresu było relatywnie niskie i kształtowało się na poziomie 0,6%. Do 2006 r.

⁷ Dane dotyczą przeciętnych miesięcznych realnych dochodów, w przeliczeniu na 1 osobę w gospodarstwie domowym; obliczeń dokonano z uwzględnieniem wskaźników cen dla poszczególnych gospodarstw domowych.

realne dochody gospodarstw domowych były mniejsze niż w 1989 r. Niskie tempo przyrostu dochodów hamowało popyt na żywność. Bariere popytu nasilał wysoki poziom bezrobocia i narastające rozwarstwienie dochodowe społeczeństwa.

1.1.2. Zmiany cen detalicznych artykułów mięsnych

W systemie gospodarki centralnie planowanej mięso i jego przetwory, obok artykułów mleczarskich i zbożowych, stanowiły grupę produktów spożywczych korzystających z największych dotacji⁸. Dzięki dotacjom były one relatywnie tanie, a produkcja mięsa – opłacalna dla większości gospodarstw. Urynkowanie gospodarki żywnościowej z dniem 1 sierpnia 1989 r. całkowicie zmieniło ten stan rzeczy. Zlikwidowanie rozdzielnictwa i centralnego cenotwórstwa oraz zaniechanie dotacji wywołało szokującą wręcz skalę podwyżek cen artykułów mięsnych. W okresie sierpień-grudzień 1989 r. łączne ceny detaliczne mięsa, podrobów i przetworów mięsnych podniosły się 10,5 razy, w tym mięsa wieprzowego ponad 14 razy, a wołowego i drobiowego odpowiednio 11,4 i 9 razy. W 1989 r., w stosunku do roku poprzedniego, przy 3,5-krotnym wzroście przeciętnego poziomu cen towarów i usług konsumpcyjnych i nieco ponad 4-krotnym całej żywności, ceny mięsa i jego przetworów zwiększyły się 5,7 razy, co oznacza realny ich wzrost o 62% (wykres 2). Nastąpiło podrożenie mięsa względem wszystkich pozostałych „białkowych” produktów zwierzęcych.

Tylko w pierwszym roku po wprowadzeniu gospodarki rynkowej do gospodarki żywnościowej wzrost cen artykułów mięsnych był znacząco wyższy od stopy inflacji i cen pozostałych grup produktów spożywczych. Od połowy 1990 r. mięso zaczęło relatywnie tanieć. W 1990 r., w porównaniu z 1989 r. realne ceny mięsa i przetworów mięsnych zmalały o 6%, a w trzech kolejnych latach łącznie o 30%, z czego w 1991 r. o 20% (wykres 2 i 3). Głównymi czynnikami sprawczymi tego zjawiska były: relatywnie duża krajowa produkcja i podaż mięsa, w tym zwłaszcza wieprzowego, konkurencyjny import (głównie wołowiny i drobiu) oraz nasilająca się bariera popytu. W 1993 r., w porównaniu z 1989 r., łączne ceny detaliczne mięsa, podrobów i przetworów mięsnych zwiększyły się ponad 15-krotnie,

⁸ W 1988 r. udział dotacji do produktów mięsnych w łącznych dotacjach do żywności wyniósł ok. 30%.

podczas gdy wszystkie towary i usługi konsumpcyjne podrożały średnio ok. 23 razy, a cała żywność ok. 18 razy. Spadek realnych cen mięsa, skorygowanych ogólnym indeksem cen konsumpcyjnych, wyniósł 33%, w tym mięsa wieprzowego ok. 40%, wołowego 21%, a drobiowego 26%. Przetwory mięsne potaniały realnie o 30%, w tym wysokogatunkowe, tj. szynki, polędwice i balerony o 42% (tab. 3 i 4).

Tabela 3. Wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych oraz wybranych grup żywności

Wyszczególnienie	1989	1990	1990- -1993	1994- -1999	2000- -2003	2004- -2006	1990- -2006	I-IX 2007
	Rok poprzedni = 100		1989 =100	1993 =100	1999 =100	2003 =100	1989 =100	I-IX 2006 =100
Towary i usługi konsumpcyjne	351,1	685,8	2260	279,2	119,3	106,7	8034	102,1
Żywność ¹	424,4	675,5	1763	243,6	113,5	109,2	5323	104,0
Mięso i przetwory	568,9	644,1	1516	208,1	107,8	108,1	3676	104,2
Mleko i przetwory	459,1	667,5	2972	251,9	114,0	107,4	9171	102,3
Ryby i przetwory	385,3	723,8	1639	245,1	120,4	105,5	5106	101,6
Jaja	321,8	615,1	2052	138,6	122,9	102,3	3574	103,2

¹ W handlu detalicznym, od 1996 r. łącznie z napojami bezalkoholowymi.

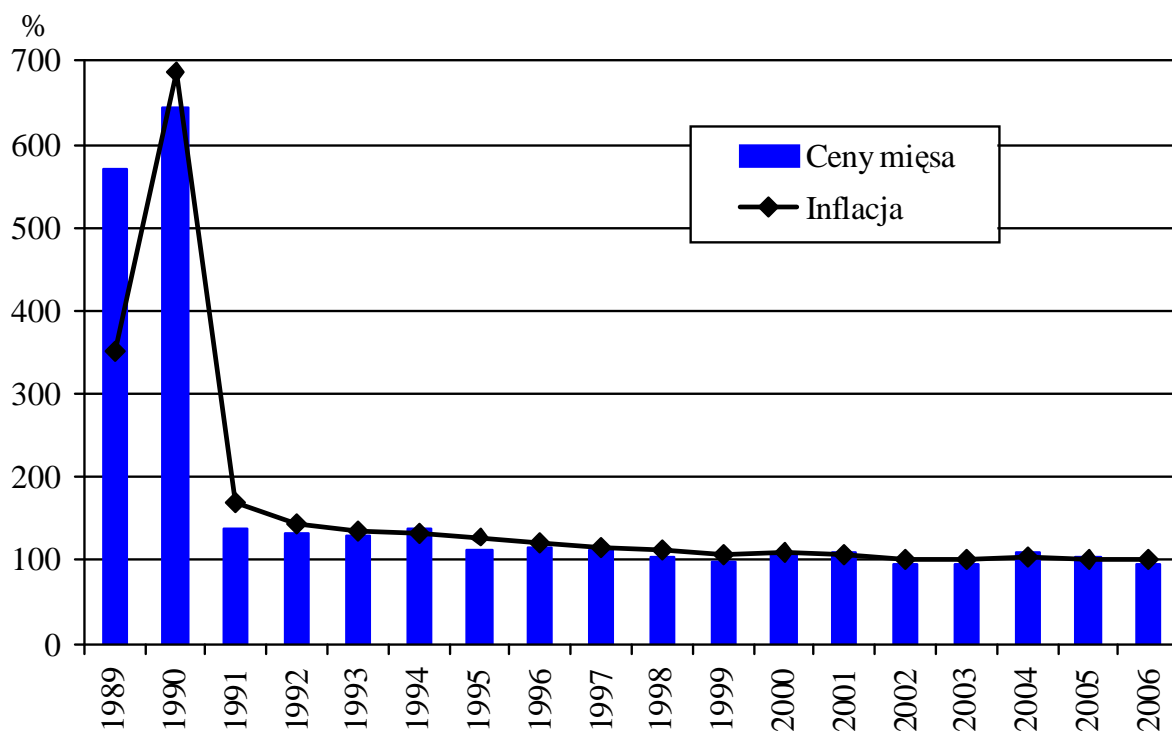
Źródło: Dane GUS i obliczenia własne.

Tabela 4. Wskaźniki cen detalicznych mięsa i przetworów mięsnych

Wyszczególnienie	1989	1990	1990- -1993	1994- -1999	2000- -2003	2004	2005	2006	1990- -2006	I-IX 2007
	rok poprzedni = 100		1989 =100	1993 =100	1999 =100	rok poprzedni = 100			1989 =100	I-IX 2006 =100
Mięso i przetwory	568,9	644,1	1516	208,0	107,8	109,6	102,6	96,1	3676	104,2
Mięso surowe	642,5	581,2	1470	209,0	104,1	112,7	101,9	93,4	3433	107,5
Wieprzowe	645,6	606,3	1376	225,3	108,9	112,2	100,7	96,8	3692	100,8
Wołowe	603,2	564,1	1784	226,8	118,5	124,7	116,5	104,2	7261	103,0
Cielęce	386,1	390,6	993	245,3	117,2	115,8	118,7	107,4	4214	102,7
Drób	580,4	701,0	1671	177,4	94,3	110,3	99,2	86,0	2631	117,9
Pozostałe	625,9	608,6	1666	190,6	108,0	105,0	103,9	100,7	3768	99,5
Podroby surowe	530,9	846,5	1778	197,8	102,9	107,6	103,3	90,0	3619	96,5
Przetwory mięsne	530,9	705,6	1588	207,6	111,3	107,3	103,1	98,4	3995	101,9
Wędliny wysokogatunkowe	492,5	613,3	1322	201,7	111,1	107,0	101,5	98,3	3164	101,4

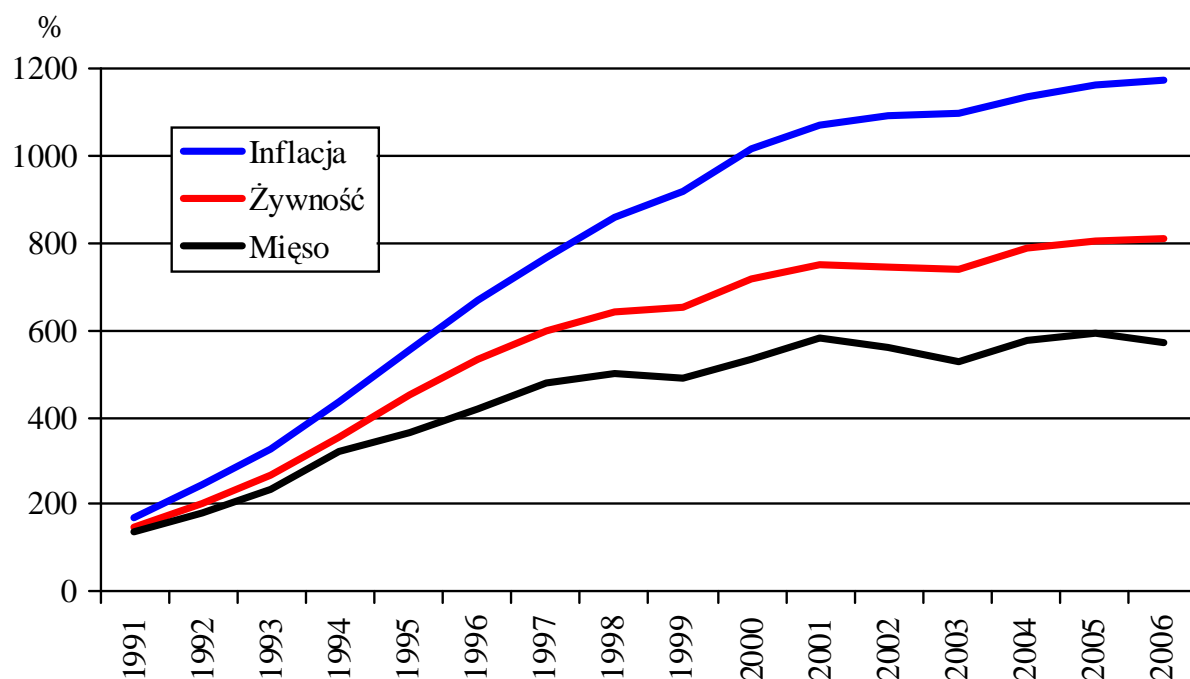
Źródło: Dane GUS i obliczenia własne.

Wykres 2. Dynamika cen mięsa⁹ na tle inflacji (rok poprzedni = 100)



Źródło: Dane GUS.

Wykres 3. Wskaźniki inflacji, cen detalicznych żywności oraz mięsa, podrobów i przetworów mięsnych w latach 1991-2006 (1990 = 100)



Źródło: Dane GUS i obliczenia własne.

⁹ Wskaźniki średniorocznych cen detalicznych mięsa, podrobów i przetworów mięsnych.

Tendencja relatywnego tanienia artykułów mięsnych (podobnie jak całej żywności) utrzymała się do 2006. W latach 1994-2006 (przy podstawie 1993 r. = 100) realne ceny mięsa, podrobów i przetworów mięsnych obniżyły się o 32%. Produkty mięsne potaniały względem wszystkich pozostałych grup żywności, z wyjątkiem jaj (tab. 3 i 4, wykresy 2 i 3).

W poszczególnych latach zmiany cen mięsa były różnokierunkowe i bardzo zróżnicowane pod względem tempa, o czym zadecydowała głównie duża wahliwość produkcji i cen żywca wieprzowego, dominującego na rynku. Znaczne spowolnienie ich dynamiki odnotowano w połowie i w końcu minionej dekady, a także w latach 2002-2003 i w 2006 r., tj. w okresach wzrostowych faz cyklu świńskiego. W latach 1998-1999 zwiększeniu krajowej produkcji mięsa towarzyszyło załamanie eksportu na rynki wschodnie, głównie do Rosji. Skutki kryzysu rosyjskiego odnotowano nie tylko w Polsce, ale i u wszystkich liczących się eksporterów na świecie. W 1999 r. nastąpił bezwzględny spadek cen mięsa, co było niespotykanym na naszym rynku zjawiskiem. W latach 2002-2003 rekordowy poziom produkcji mięsa w Polsce zbiegł się z nasileniem niekorzystnych zjawisk po stronie popytu. Wysokie bezrobocie, stagnacja dochodów realnych, narastające rozwarstwienie dochodowe społeczeństwa i rozszerzenie sfery ubóstwa istotnie wpłynęły na ograniczenie chłonności rynku mięsnego. Ponadto w obawie przed skutkami BSE konsumenci zmniejszyli popyt na wołowinę. Absolutny spadek cen mięsa w latach 2002-2003 o 8,5% był wynikiem rekordowego poziomu produkcji, który zbiegł się z głęboką redukcją cen drobiu związaną m.in. ze spadkiem popytu w obawie przed skutkami ptasiej grypy.

W nielicznych okresach, tj. w latach: 1994, 2001 i 2004 wyższe ceny detaliczne mięsa i jego przetworów przewyższały stopę inflacji (wykres 4 i 5). W 1994 r. w wyniku nieurodzaju podstawowych ziemiopłodów (katastrofalna susza) pogłębił się cykliczny spadek produkcji i podaży trzody chlewnej zapoczątkowany w 1993 r., powodując gwałtowną wyżkę cen żywca (o 56%) i mięsa wieprzowego (o 42%). Istotny spadek produkcji żywca wieprzowego, przy utrzymującej się czwarty rok z rzędu redukcji pogłowia bydła był główną przyczyną podrożenia tych mięs w sezonie 2000/2001. Wejście produkcji trzody w spadkową fazę cyklu w 2004 r. zbiegło się w czasie z akcesją Polski do Unii Europejskiej i wydatnym zwiększeniem popytu eksportowego na polską wołowinę.

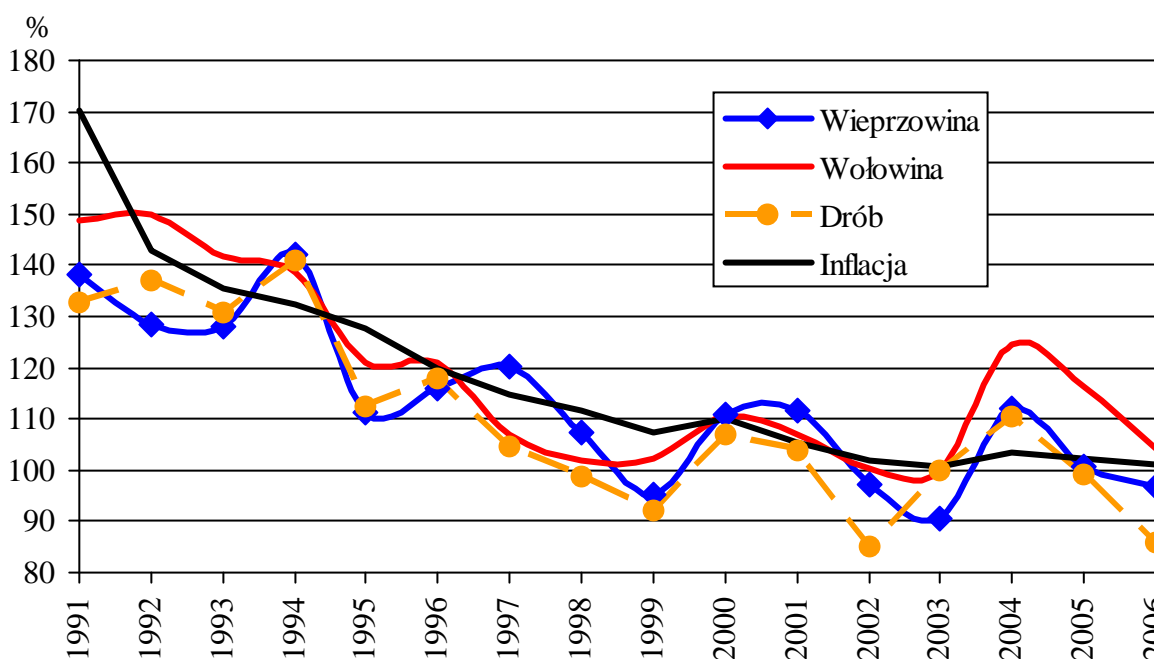
winę oraz drób. Wzmożenie eksportu i spadek podaży mięsa na zaopatrzenie rynku krajowego wywołały silną wzrostową tendencję jego cen. W 1994 r. wzrost realnych cen mięsa wyniósł 3,8%, w 2001 r. – 2,7%, a w 2004 r. – 5,9%. Przyrosty te nie zneutralizowały jednakże redukcji cen w pozostałych podokresach (w latach 1995-2000 o ok. 30%, w latach 2002-2003 o ok. 11%, a w okresie 2005-2006 – o 4,4%).

W rezultacie w 2006 r., w porównaniu z 1989 r., średnie nominalne ceny mięsa, podrobów i przetworów mięsnych zwiększyły się ok. 37 razy, przy ok. 80-krotnym wzroście cen towarów i usług konsumpcyjnych i 53-krotnym – całej żywności. Oznacza to, że w analizowanym okresie artykuły mięsne potaniały względem towarów i usług konsumpcyjnych średnio o 54%, a wobec całej żywności o 30% stając się relatywnie tanim źródłem białka zwierzęcego (tab. 3 i 4, wykresy 2 i 3).

Nierównomierny wzrost cen poszczególnych produktów mięsnych radykalnie zmienił ich strukturę. W ciągu 17 minionych lat nominalne ceny detaliczne mięsa surowego podniosły się 34 razy, podrobów 36 razy, przy ok. 40-krotnym wzroście cen przetworów mięsnych. Relatywne potaniecie mięsa kulinarnego było efektem niskiej dynamiki cen drobiu. Do 1997 r. najwolniej drożała wieprzowina, a od 1998 r. drób. W 2002 r. i 2006 r. doszło do głębokiej bezwzględnej redukcji cen drobiu (po ok. 15%). W efekcie w latach 1998-2006 nominalne ceny detaliczne mięsa drobiowego obniżyły się o 20%, podczas gdy wieprzowego i wołowego wzrosły odpowiednio o 22% i 87%. W latach 1990-2006 ceny drobiu podniosły się 26 razy, tj. w stopniu 1,5-krotnie mniejszym niż wieprzowiny i trzykrotnie mniejszym niż mięsa wołowego. Wydatny wzrost cen wołowiny miał miejsce po integracji Polski z Unią Europejską (tab. 4, wykresy 4-7).

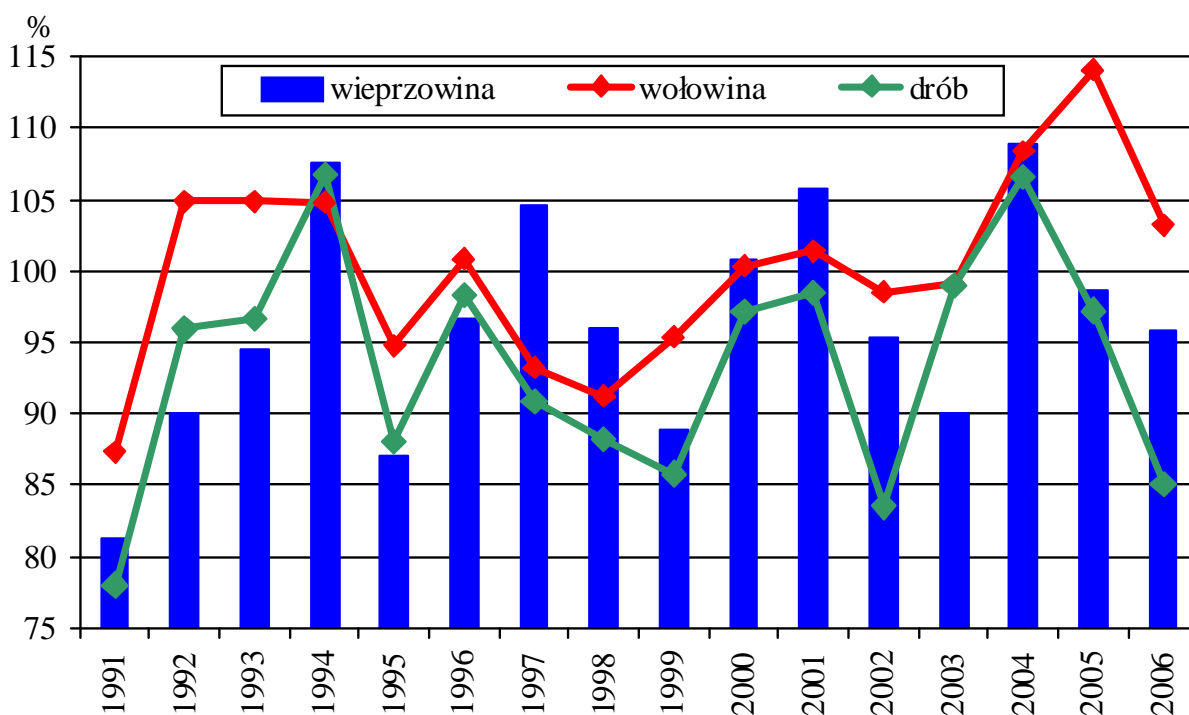
W wymiarze realnym w latach 1990-2006 ceny mięsa surowego, tzw. kulinarnego zmalały średnio o 57%, w tym drobiowego o 67%, wieprzowego o 54%, cielęcego o 48%, a wołowego o 10%. Realne ceny przetworów mięsnych obniżyły się o 50%, a podrobów surowych o 45%. Spośród przetworów mięsnych najbardziej, bo o 61% potaniały realnie wędliny wysokogatunkowe, tj. szynki, polędwice i balerony.

Wykres 4. Wskaźniki inflacji oraz nominalnych cen detalicznych mięsa wieprzowego, wołowego i drobiowego w latach 1991-2006 (rok poprzedni=100)



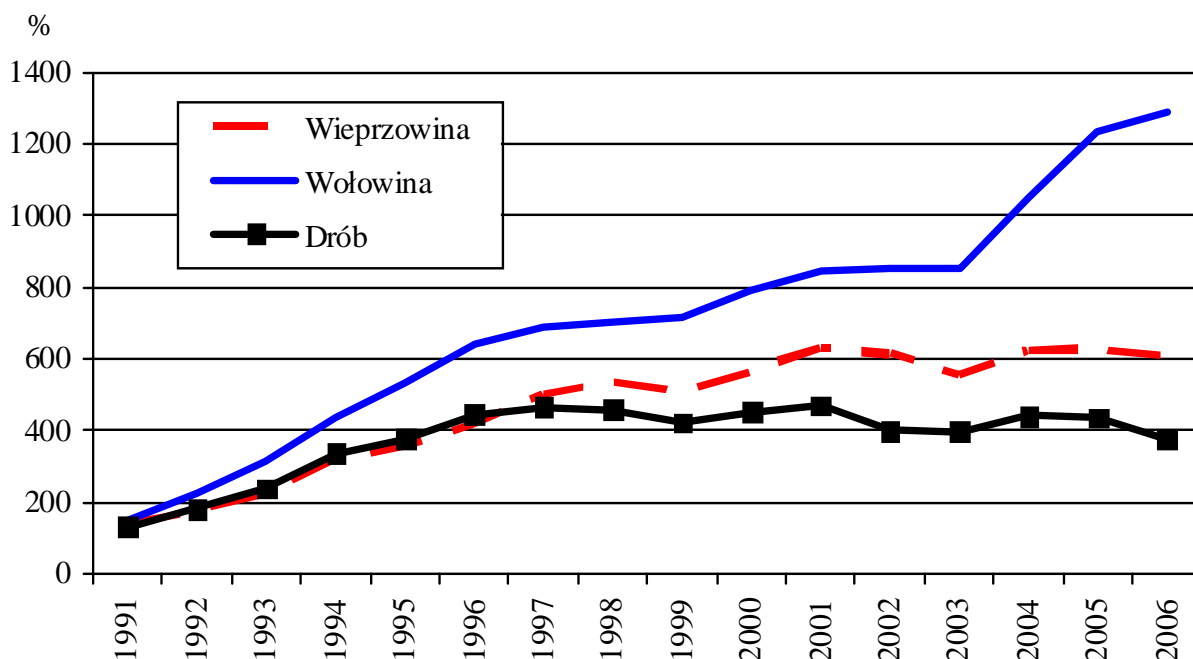
Źródło: Dane GUS i obliczenia własne.

Wykres 5. Wskaźniki realnych cen detalicznych mięsa wieprzowego, wołowego i drobiowego w latach 1991-2006 (rok poprzedni=100)



Źródło: Dane GUS i obliczenia własne.

Wykres 6. Wskaźniki nominalnych cen detalicznych mięsa wieprzowego, wołowego i drobiowego w latach 1991-2006 (1990=100)

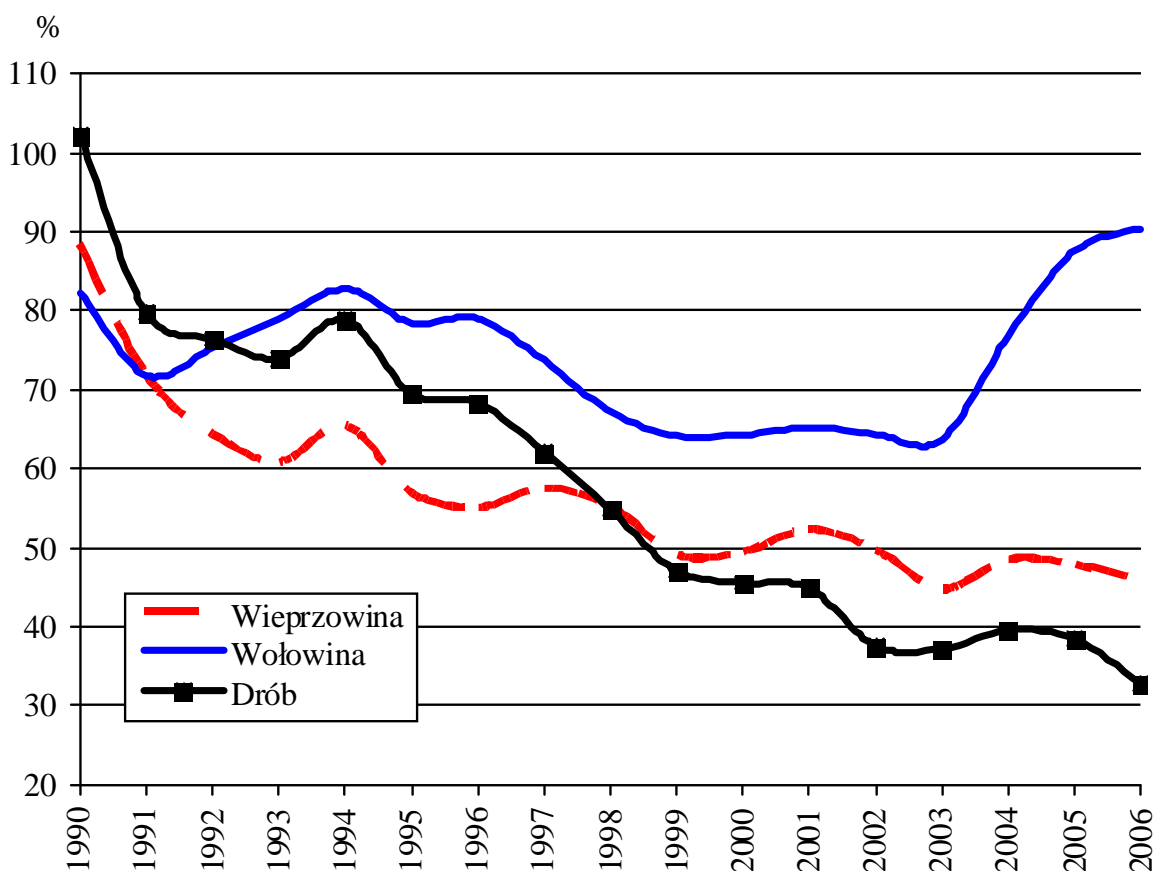


Źródło: Dane GUS i obliczenia własne.

W latach 1999-2006 (przy podstawie 1998=100) przetwory mięsne i wędliny podrożały nominalnie o 20%, przy wzroście cen mięsa surowego o 6,5% i spadku cen podrobów o 6,2%¹⁰. Najbardziej zwiększyły się ceny wędlin podrobowych (o 39%), a najmniej – drobiowych (o 12%). Wzrostowi cen niskogatunkowych przetworów mięsnych sprzyjał rosnący popyt ze strony grup ludności o niskich dochodach, natomiast głównym czynnikiem hamującym tempo drożenia wędlin drobiowych był wzrost produkcji. Przyspieszenie tempa wzrostu cen przetworów mięsnych w latach 1999-2006 nie spowodowało odwrócenia trendu realnego ich tanienia. W 2006 r., w stosunku do 1998 r., realne ceny mięsa, podrobów i przetworów mięsnych zmalały o 17%, w tym mięsa surowego o 22%, a przetworów mięsnych o 12% (tab. 5).

¹⁰ Od 1999 r. w badaniach cen detalicznych GUS uwzględnia znacznie więcej asortymentów produktów mięsnych, w tym zwłaszcza przetworów, niż w latach wcześniejszych. Analiza zmian cen tych wyrobów wskazuje na znaczący ich wzrost w bieżącej dekadzie, przewyższający tempo drożenia pozostałych artykułów mięsnych.

Wykres 7. Wskaźniki realnych cen detalicznych mięsa wieprzowego, wołowego i drobiowego w latach 1990-2006 (1989=100)



Źródło: Dane GUS i obliczenia własne.

Tabela 5. Wskaźniki cen detalicznych przetworów mięsnych w latach 1999-2006

Wyszczególnienie	1999- -2003	2004	2005	2006	2004- -2006	1999- -2006	I-IX 2007
	1998 =100	rok poprzedni=100			2003 =100	1998 =100	I-IX 2006 =100
Przetwory mięsne i wędliny	110,4	107,3	103,1	98,4	108,9	120,2	101,9
Wędliny	109,9	107,9	103,2	98,3	109,5	120,3	101,7
Wędliny wysokogatunkowe i kielbasy trwałe	111,5	107,0	101,5	98,3	106,8	119,1	101,4
Wędliny drobiowe	106,2	105,9	102,0	97,8	105,6	112,1	103,8
Pozostałe wędliny	108,7	108,7	104,4	98,2	111,4	121,1	101,5
Wędliny podrobowe	120,8	109,9	105,7	99,0	115,0	138,9	101,6
Konserwy mięsne	116,2	98,4	101,1	100,2	99,7	115,9	101,8

Źródło: Dane GUS i obliczenia własne.

Powyższe tendencje znajdują potwierdzenie w analizie zmian jednostkowych cen produktów mięsnych. Wynika z niej, że w 2006 r., w porównaniu z 1989 r., ceny wysokogatunkowego mięsa wieprzowego (schab) i wołowego (bez kości z udźca) wzrosły w dużo mniejszym stopniu niż mięs niższego gatunku (żeberka, rostbef). Spośród przetworów mięsnych najbardziej podrożał salceson „włoski” i parówki wieprzowe. Trzykrotnie mniejszą dynamikę od cen salcesonu wykazywały ceny kiełbasy „zwyczajnej”, a 2,5-krotnie mniejszą – szynki wieprzowej gotowanej (tab. 6). Relatywne podrożenie mięs i przetworów niższego gatunku było efektem wysokiego poziomu popytu na takie produkty, odzwierciedlającego zróżnicowanie dochodowe polskiego społeczeństwa.

Tabela 6. Ceny detaliczne wybranych artykułów mięsnych (w zł za 1 kg)

Wyszczególnienie	1989	1990	1993	1999	2001	2003	2004	2006	I-IX 2007
Mięso wieprzowe – schab środkowy z kością	0,47	2,67	5,73	12,31	14,55	12,27	14,15	13,10	13,26
Żeberka wieprzowe	0,14	1,32	3,50	8,19	10,49	9,57	10,53	10,63	10,64
Mięso wołowe z kością (rostbef)	0,22	1,27	3,92	8,93	10,59	10,84	13,75	17,13	17,40
Mięso wołowe bez kości (z udźca)	0,33	1,99	5,82	12,71	14,66	14,46	18,09	21,92	22,55
Kurczę patroszone	0,24	1,35	3,22	5,24	5,90	5,09	5,70	4,90	6,38
Wątroba wieprzowa	0,25	1,29	2,71	4,92	5,69	4,92	5,26	4,99	4,71
Szynka wieprzowa gotowana	0,70	4,39	9,76	17,39	20,34	18,52	19,83	19,64	19,71
Kiełbasa zwyczajna	0,36	1,80	4,15	8,33	9,52	8,32	8,90	8,77	8,82
Parówki wieprzowe	0,19	1,63	3,46	6,58	7,92	7,14	7,95	8,34	8,62
Salceson włoski	0,13	0,95	2,55	6,41	8,10	8,16	8,94	9,02	9,26

Źródło: Dane GUS.

Analiza cen jednostkowych pokazuje wyraźne podrożenie wołowiny względem wieprzowiny. Do 2004 r. nominalne ceny detaliczne mięsa wieprzowego były wyższe niż wołowego. W 1989 r. schab był droższy od wołowiny ponad dwukrotnie, w 1993 r. – o 46%, a w latach 1999-2001 – o 1/3. Wydatny wzrost cen wołowiny po akcesji sprawił, że stała się ona, podobnie jak w większości krajów unijnych, droższa od wieprzowiny. W 2006 r. za 1 kg rostbefu należało zapłacić o 30% więcej niż za 1 kg schabu. Najtańszym rodzajem mięsa stał się kurczak patroszony. O ile

w 1990 ceny 1 kg żeberk wieprzowych i mięsa wołowego z kością (rostbef) były nieco mniejsze od ceny 1 kg kurczaka, to w 2006 r. przewyższały ją odpowiednio 2,2 razy i 3,5 razy. W 1990 r. cena 1 kg wołowiny bez kości stanowiła równowartość ok. 1,5 kg kurczaka, a w 2006 r. – ok. 4,5 kg (tabela 6 i 7). Powyższe rozważania prowadzą do wniosku, że wprawdzie wieprzowina pozostaje podstawowym rodzajem mięsa konsumowanym w Polsce, ale jej wpływ na kształtowanie się cen detalicznych na rynku mięsa znacząco zmalał.

Reasumując, znaczące realne potanie mięsa i jego przetworów w latach 1990-2006 oznaczało korzystną zmianę uwarunkowań rynkowych dla konsumentów. Kształtujące się relacje cenowe stworzyły wyraźne preferencje dla drobiu, osłabiły natomiast znaczenie wołowiny jako substytutu pozostałych rodzajów mięs.

Tabela 7. Relacje cen detalicznych różnych rodzajów mięsa

Wyszczególnienie	1989	1990	1993	1999	2001	2003	2004	2006	2007
Cena 1 kg kurczaka patroszonego świeżego = 1,00									
Mięso wieprzowe – schab środkowy z kością – kg	1,95	1,98	1,78	2,35	2,45	2,41	2,48	2,67	2,08
Żeberka wieprzowe – kg	0,59	0,98	1,09	1,56	1,78	1,88	1,85	2,17	1,67
Mięso wołowe z kością (rostbef) – kg	0,90	0,94	1,22	1,70	1,79	2,13	2,41	3,50	2,73
Mięso wołowe bez kości (z udźca) – kg	1,35	1,47	1,81	2,43	2,48	2,84	3,17	4,47	3,53
Cena 1 kg mięsa wołowego z kością (rostbef) = 1,00									
Mięso wieprzowe – schab środkowy z kością – kg	2,16	2,11	1,46	1,38	1,37	1,13	1,03	0,76	0,76

Źródło: Dane GUS i obliczenia własne.

1.2. Spożycie mięsa i jego przetworów¹¹ w latach 1990-2007

1.2.1. Spożycie według danych makroekonomicznych

Przed urynkowaniem gospodarki żywnościowej poziom i strukturę konsumpcji artykułów mięsnych determinowały zjawiska typowe dla gospodarki nie zrównoważonej, o wyraźnej dominacji podaży nad popytem. Relatywnie niskie i w dużym stopniu dotowane ceny mięsa przy utrzymującej się wysokiej dynamice przychodów pieniężnych ludności powodowały stałe zwiększanie się popytu. Wobec ograniczonych możliwości produkcyjnych i podażowych, pogłębiało to nierównowagę rynkową, czego wyrazem była stosowana od kwietnia 1981 r. do sierpnia 1989 r. reglamentowana sprzedaż mięsa i przetworów. Po urynkowaniu gospodarki żywnościowej w ciągu kilku miesięcy osiągnięto stan równowagi, który był nieosiągalny w systemie gospodarki nakazowo-rozdzielczej. Pojawiły się trwałe nadwyżki produktów, a rynek ujawnił rzeczywiste preferencje nabywców, które znalazły wyraz w zmianach produkcji poszczególnych rodzajów żywca i mięsa.

¹¹ W przeprowadzonej analizie wykorzystano dwa źródła informacji: dane makroekonomiczne uzyskane metodą bilansową oraz wyniki badań budżetów gospodarstw domowych. Dane bilansowe ujmują roczne spożycie mleka i jego przetworów, w ekwiwalencie mleka, bez mleka przerobionego na masło oraz roczne spożycie masła w przeliczeniu na 1 mieszkańca kraju. Dane budżetowe obrazują przeciętne miesięczne spożycie artykułów mleczarskich i masła w przeliczeniu na 1 osobę w gospodarstwie domowym. W danych makroekonomicznych uwzględnione są informacje o produkcji, imporcie, eksporcie, zużyciu na cele nieżywnościowe, a także o stratach poszczególnych artykułów w sferze produkcji, przetwórstwa i obrotu. Wyniki badań budżetów rodzinnych informują o ilościach żywności zakupionej przez gospodarstwo domowe bądź pozyskanej w inny sposób, np. z własnego gospodarstwa rolnego lub działki czy otrzymanej w darze. Nie obejmują one artykułów żywnościowych konsumowanych poza domem, tj. w gastronomii, w placówkach żywienia zbiorowego w zakładach pracy, w stołówkach szkolnych, przedszkolach, szpitalach, sanatoriach itp. Dotyczą więc tylko tych ilości, które zostały przeznaczone do spożycia w obrębie gospodarstwa domowego. Dlatego dane pochodzące z tych dwóch źródeł nie są bezpośrednio porównywalne. Dane makroekonomiczne służą do oceny tendencji zmian w przeciętnym spożyciu żywności na 1 mieszkańca, natomiast wyniki badań budżetów rodzinnych ujawniają zróżnicowanie spożycia w różnych przekrojach, m.in. rzeczowym, społeczno-ekonomicznym i terytorialnym.

Tabela 8. Spożycie mięsa w latach 1988-2006 (w kg na 1 mieszkańca) i jego struktura

Lata	Mięso łącznie z podrobami				Struktura (w %)		
	Ogółem	w tym: mięso bez podrobów			Mięso łącznie z podrobami=100		
		wieprzowe	wołowe	drobiowe	wieprzowe	wołowe	drobiowe
1988	68,3	36,4	17,4	8,1	53,3	25,5	11,9
1989	68,6	37,7	16,3	8,4	55,0	23,8	12,2
1990	68,8	37,7	16,4	7,6	54,8	23,9	11,1
1991	73,5	42,2	15,7	8,2	57,4	21,3	11,2
1992	70,7	42,4	12,7	9,1	60,0	17,9	12,9
1993	67,9	40,8	11,5	9,5	60,1	16,9	13,9
1994	63,1	37,5	9,1	10,7	59,4	14,4	16,9
1995	64,0	39,4	8,8	10,3	61,7	13,7	16,1
1996	65,2	40,4	8,6	10,3	62,0	13,3	15,8
1997	62,3	35,7	8,4	12,5	57,4	13,5	20,9
1998	65,3	38,0	8,2	13,2	58,1	12,5	20,2
1999	67,5	40,0	7,9	14,0	59,3	11,7	20,8
2000	66,1	39,0	7,1	14,7	59,2	10,7	22,2
2001	66,6	38,6	5,6	17,2	58,0	8,3	25,8
2002	69,5	39,2	5,2	19,8	56,2	7,4	28,4
2003	72,1	41,2	5,8	19,7	57,1	8,0	27,3
2004	71,8	39,1	5,3	22,2	54,5	7,4	30,9
2005	71,2	39,0	3,9	23,4	54,8	5,5	32,9
2006	74,3	41,4	4,5	23,7	55,7	6,1	31,9
2007 ^a	76,0	42,0	4,5	24,0	55,3	5,9	31,6

^a Szacunek IERiGŻ-PIB

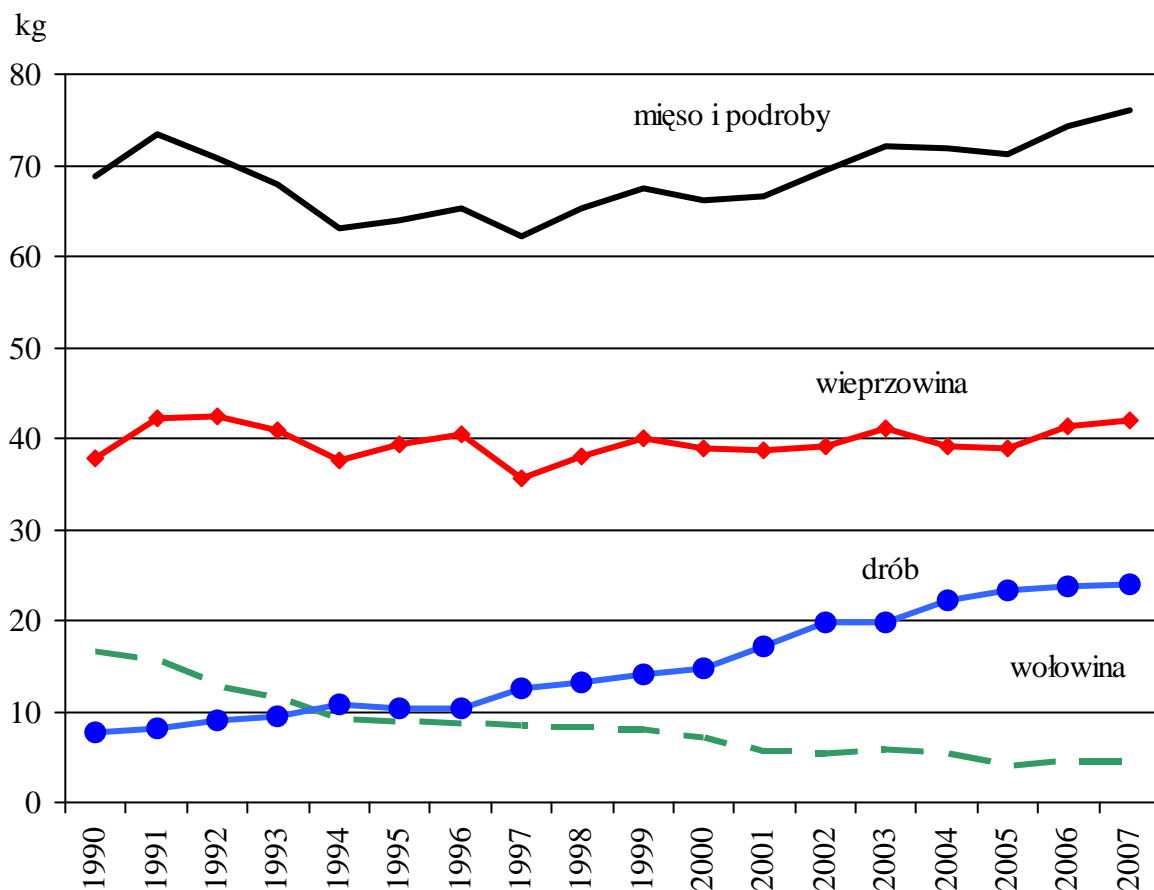
Źródło: Dane GUS i prognozy IERiGŻ-PIB.

Z danych bilansowych GUS wynika, że ogólną tendencją obserwowaną w latach 1990-2007 był wzrost spożycia mięsa, przy dużych wahaniami w poszczególnych latach i istotnych zmianach struktury. Wzrosło głównie spożycie drobiu, a zmalało wołowiny. W 2007 r. spożycie drobiu wyniosło 24 kg w przeliczeniu na 1 mieszkańca i było prawie trzykrotnie większe niż w 1989 r. W tym czasie spożycie mięsa czerwonego obniżyło się z 54,1 kg do 46,5 kg, tj. o 14%. Zdecydowała o tym redukcja spożycia wołowiny z 16,3 kg do 4,5 kg, przy stabilnej konsumpcji wieprzowiny wahającej się od 35,7 kg do 42,2 kg w zależności od cyklu świńskiego. (tab. 8, wykres 8).

W rozwoju konsumpcji mięsa po 1989 r. wyodrębnić można trzy odmiennie okresy. Pierwszy to trzylecie 1990-1992 charakteryzujące się wzrostem popytu, drugi obejmujący lata 1993-1997, w których odnotowano spa-

dek spożycia i trzeci, zapoczątkowany w 1998 r. i trwający do chwili obecnej, w którym nastąpił powrót do tendencji wzrostowej.

Wykres 8. Spożycie mięsa w latach 1990-2007
(wg danych bilansowych, w kg na 1 mieszkańca)¹²



Źródło: GUS i szacunki IERiGŻ-PIB.

W latach 1990-1992, mimo dużego spadku dochodów ludności, społeczeństwo obroniło osiągnięty wcześniej poziom wyżywienia. W tym czasie spożycie mięsa zwiększyło się z 68,6 kg w 1989 r. do rekordowego poziomu 73,2 kg w 1991 r. Wzrost popytu na mięso był wynikiem uwolnienia tej jego części, która nie mogła się ujawnić w warunkach reglamentacji i utrudnionego dostępu do produktu. Dotyczyło to w szczególności wysoko gatunkowych asortymentów mięsa wieprzowego, takich jak szynka czy schab. Wyraźne preferowanie przez rynek krajowy mięsa wieprzowego sprawiło, że w 1992 r. w porównaniu z 1989 r. jego spożycie wzrosło o 4,7 kg na mieszkańca,

¹² 2007 r. – szacunek.

tj. o 12,5%, rekompensując „z nawiązką” głęboki spadek spożycia mięsa wołowego (o 3,6 kg, tj. o ponad 20%). Wzrostowi spożycia wieprzowiny sprzyjał spadek dotowanego w poprzednich latach eksportu. Prawie całą dotychczasową produkcję eksportową (szynek i łopatek w puszkach) wchłonął rynek krajowy. Otwarcie gospodarki, wzrost kursów walut i wysoki poziom popytu wewnętrznego spowodowały natomiast dynamiczny rozwój importu, który początkowo miał charakter importu wyrobów gotowych i wysokoprzetworzonych, a później stał się importem surowcowym, stabilizującym głównie rynek wołowiny i drobiu. Wpłynęło to na powiększenie krajowych łącznych zasobów mięsa i przetworów mięsnych na cele konsumpcyjne.

W 1993 r. zakończył się trzyletni okres względnej stabilizacji rynku mięsnego. Na długotrwałą recesję w chowie bydła nałożyła się faza spadkowa cyklu świńskiego powodując gwałtowny spadek produkcji i wzrost cen żywca oraz mięsa i jego przetworów. Podrożenie mięsa, pogłębiający się spadek dochodów realnych ludności i wzrost pozażywnościowych kosztów utrzymania rodzin nasiliły barierę popytu. W 1993 r. w porównaniu z 1992 r. bilansowe spożycie mięsa zmalało o ok. 3 kg w przeliczeniu na 1 mieszkańca, w tym wieprzowego o 1,6 kg, a wołowego o 1,2 kg, przy niewielkim wzroście konsumpcji drobiu (o 0,4 kg).

W latach 1994-1997 uwarunkowania makroekonomiczne były korzystne dla konsumentów. Wysokie tempo wzrostu gospodarczego dało efekt w postaci przyrostu realnych dochodów ludności, zmalała inflacja, obniżyła się stopa bezrobocia. Były to zjawiska, których rezultatem powinien być wzrost popytu na mięso, gdyż jego elastyczność dochodowa była wciąż wysoka. Wzrostowi popytu krajowego powinno także sprzyjać relatywne tanienie mięsa (w latach 1994-1997 wzrost cen detalicznych mięsa i przetworów był średnio o 1/3 niższy od stopy inflacji). Zjawiska te nie spowodowały jednakże znaczącego ożywienia popytu na rynku mięsnym. Wprawdzie w latach 1995-1996 wystąpiła słaba tendencja wzrostu spożycia mięsa, ale jego poziom był w dalszym ciągu niski. Ponadto w 1997 r. nastąpił kolejny, cykliczny spadek produkcji trzody i duży wzrost cen mięsa (w stopniu przewyższającym stopę inflacji). Możliwości zwiększenia przez konsumentów wydatków na mięso odpowiednio do wzrostu jego cen ograniczały znaczące podwyżki cen pozostałych grup żywności oraz usług bytowych, zwi-

zanych z utrzymaniem mieszkania, nośnikami energii, ochroną zdrowia, komunikacją itp. Istotnym czynnikiem determinującym popyt na mięso było narastające rozwarstwienie dochodowe społeczeństwa. Nasiliła się konkurencja ze strony relatywnie tańszego mięsa drobiowego. W grupach ludności dysponujących wyższym przeciętnym poziomem dochodu odnotowano wyraźne zmiany modelu wyżywienia polegające na zastępowaniu mięsa czerwonego innymi produktami zawierającymi białko (ryby, sery) oraz wyrobami o wyższym stopniu przetworzenia. Konsekwencją tych zjawisk był spadek spożycia mięsa czerwonego w latach 1992-1997 o 11 kg na mieszkańca (tj. o 20%), w tym wieprzowego o 6,7 kg (o 16%), a wołowego o 4,3 kg (o 34%). W 1997 r. konsumpcja wieprzowiny osiągnęła najniższy w całym okresie transformacji poziom – 35,7 kg. Spadkowi spożycia mięsa czerwonego towarzyszył wzrost konsumpcji drobiu z 9,1 kg w 1992 r. do 12,5 kg w 1997 r., tj. o ok. 40%.

W latach 1997-2007 bilansowe spożycie mięsa wzrosło do 76 kg. Kształtujące się relacje cen i preferencje żywieniowe konsumentów stymulowały zwłaszcza popyt na mięso drobiowe, w mniejszym zaś stopniu na wieprzowinę. Odnotowano znaczący, bo około dwukrotny wzrost konsumpcji drobiu (z 12,5 kg do 24 kg), przy ok. 18% wzroście spożycia mięsa wieprzowego (z 35,7 kg do 42 kg). O połowę w tym czasie obniżyła się konsumpcja wołowiny (z 8,4 kg do 4,5 kg). Istotny przyrost konsumpcji drobiu odnotowano w latach 2001-2002, tj. w okresie pogorszenia sytuacji dochodowej ludności i zwiększenia bezrobocia. Dodatkowym czynnikiem sprzyjającym wzrostowi popytu na drób był spadek popytu na wołowinę wynikający z obaw konsumentów przez skutkami BSE. Wzrost spożycia drobiu w latach 2004-2005 w dużej części zrekompensował spadek konsumpcji wołowiny wywołany wysokim wzrostem jej cen po wejściu Polski do Unii Europejskiej. Czynnikiem hamującym tempo wzrostu konsumpcji drobiu w tym okresie były obawy nabywców przed skutkami ptasiej grypy.

W 2007 r. udział mięsa czerwonego w łącznej konsumpcji mięsa i podrobów stanowił 61%, wobec 78,7% w 1989 r. Udział wieprzowiny wynosił 55,3% i był podobny do notowanego na przełomie lat 1989/1990. Udział wołowiny zmalał czterokrotnie: z 23,8% w 1989 r. do 5,9% w 2007 r., przy wzroście udziału drobiu z 12,2% do 31,6%. Wieprzowina utrzymała swoją

dominującą pozycję na rynku mięsa. Do 1994 r. na drugim miejscu plasowała się wołowina, lecz od 1994 r. na drugie miejsce awansował drób. O zmianach tych zdecydowały preferencje żywieniowe nabywców oraz relacje cenowe poszczególnych rodzajów mięs.

1.2.2. Spożycie produktów mięsnych według danych mikroekonomicznych¹³

Zaprezentowane powyżej dane makroekonomiczne ukazują trendy w konsumpcji artykułów mięsnych (wyrażone w ekwiwalencie mięsa), natomiast badania budżetów gospodarstw domowych wskazują na przemiany struktury asortymentowej spożycia oraz ujawniają jego różnicowania w przekroju grup społeczno-ekonomicznych, wysokości dochodów na 1 osobę, wielkości gospodarstw domowych itp.

Wyniki tych badań wskazują na dużą stabilizację łącznego spożycia mięsa, podrobów i przetworów mięsnych w gospodarstwach domowych w latach 1990-2006, na poziomie ok. 65 kg w przeliczeniu na 1 osobę, tj. niższym niż to wynika z rachunków bilansowych (tab. 9).

Wzrostowi konsumpcji mięsa surowego, tzw. kulinarnego towarzyszył znaczący spadek spożycia podrobów. Bardzo wyraźnie wzrosła konsumpcja drobiu, rekompensując spadek spożycia kulinarnej wołowiny. W 2006 r. spożycie mięsa wieprzowego było wyższe niż na początku lat 90. Spożycie przetworów mięsnych, po wzroście w latach 1990-1992, w następnych latach wykazywało tendencję spadkową i w 2006 r. ukształtowało się na poziomie niższym niż 1992 r. Tendencji tej towarzyszył dynamiczny wzrost popytu na wędliny wysokogatunkowe i drobiowe.

¹³ W 2006 r. asortyment mięsa i przetworów, rejestrowany w badaniach budżetów, grupowany był w następujące pozycje: mięso, podroby i przetwory ogółem, w tym: mięso surowe obejmujące mięso wołowe, cielece, wieprzowe, baranie i kozie (świeże, chłodzone lub mrożone), kury, koguty, kurczęta i pozostały drób (świeży, chłodzony lub mrożony), mięso mielone mieszane, pozostałe mięso (świeże, chłodzone i mrożone), podroby, przetwory mięsne i inne produkty zawierające mięso, w tym: wędliny wysokogatunkowe i kielbasy trwałe, wędliny drobiowe, wędliny podrobowe, pozostałe wędliny i konserwy mięsne. Do badań dla celów niniejszej pracy wybrano kilka asortymentów tych produktów, które mają swoje odpowiedniki w badaniach budżetowych z lat wcześniejszych.

Tabela 9. Przeciętne miesięczne spożycie mięsa i jego przetworów w gospodarstwach domowych ogółem (w kg na 1 osobę)

Wyszczególnienie	1989	1990	1992	1993	1994	1997	1998	2000	2002	2003	2004	2006
Mięso i przetwory	5,36	5,37	5,55	5,40	5,02	5,22	5,45	5,47	5,41	5,47	5,43	5,40
Mięso surowe	2,97	2,85	2,95	2,86	2,65	2,83	2,85	2,87	3,08	3,14	3,06	3,08
Wieprzowe	1,38	1,25	1,16	1,16	1,03	1,07	1,15	1,19	1,25	1,40	1,33	1,32
Wołowe	0,45	0,52	0,49	0,43	0,38	0,34	0,33	0,29	0,19	0,19	0,18	0,13
Cielęce	.	.	0,08	0,07	0,05	0,04	0,05	0,04	0,03	0,03	0,02	0,01
Drobiowe	1,03	0,94	1,07	1,04	1,04	1,20	1,31	1,34	1,58	1,49	1,51	1,52
Podroby	0,22	0,26	0,20	0,19	0,16	0,15	0,15	0,14	0,13	0,14	0,14	0,13
Przetwory	2,17	2,26	2,40	2,35	2,21	2,26	2,27	2,25	2,20	2,20	2,23	2,19
Wysokogatunkowe	.	.	0,28	0,29	0,29	0,41	0,42	0,44	0,41	0,43	0,49	0,57
Wędliny drobiowe	0,11	0,13	0,14	0,21	0,21	0,21	0,21

Źródło: Wyniki badań budżetów gospodarstw domowych GUS.

Zmiany struktury spożycia artykułów mięsnych w gospodarstwach domowych w analizowanym okresie były stosunkowo niewielkie. W 2006 r. w porównaniu z 1989 r. nieznacznie zwiększył się udział mięsa surowego w całkowitej konsumpcji tych produktów. Należy zauważyć, że w strukturze spożycia mięsa kulinarnego w gospodarstwach domowych od 1994 roku na pierwszej pozycji plasuje się drób, który zdystansował, dominującą w latach wcześniejszych wieprzowinę. Wyniki badań budżetów wskazują, że polscy konsumenci od lat tradycyjnie wysokie preferencje przyznają wędlinom. W 2006 r. udział przetworów z mięsa czerwonego w łącznej domowej konsumpcji mięsa, podrobów i przetworów mięsnych wyniósł 40,6% i był taki sam jak w 1989 r. i o ok. 3 p.p. mniejszy niż w połowie lat 90. kiedy był najwyższy.

Zmiany te w przekroju poszczególnych grup gospodarstw domowych były zróżnicowane (tab. 10)¹⁴. W latach 1994-2006 konsumpcja mięsa, podrobów i przetworów mięsnych wzrosła w gospodarstwach emerytów i rencistów (o 3%), rolników (o 8%) oraz utrzymujących się z niezarobkowych

¹⁴ Do 1993 r. w badaniach budżetów gospodarstw domowych GUS uwzględniał cztery grupy społeczno-ekonomiczne ludności, w latach 1993-2005 – sześć, a od 2006 r. – pięć. Z tego względu dane o spożyciu w przekroju poszczególnych grup gospodarstw domowych z lat 1993-2006 nie są bezpośrednio porównywalne z danymi za lata wcześniejsze.

źródeł (o 13%), podczas gdy w pozostałych, tj. pracowników i utrzymujących się z pracy na własny rachunek uległa redukcji (o 2-3%).

We wszystkich gospodarstwach domowych odnotowano znaczący wzrost spożycia mięsa surowego, tzw. kulinarnego, w tym głównie wieprzowego i drobiowego, przy ograniczeniu konsumpcji wołowiny. Konsumpcję przetworów mięsnych zwiększyły gospodarstwa rolników oraz osób utrzymujących się z niezarobkowych źródeł, a zmniejszyły pozostałe, tj. pracowników, pracujących na rachunek własny oraz emerytów i rencistów.

W 2006 r., analogicznie jak w ubiegłych latach, reprezentowane w badaniach budżetów grupy społeczno-ekonomiczne gospodarstw domowych charakteryzowały się istotnymi różnicami w ilości i strukturze spożywanych artykułów mięsnych. Najwięcej mięsa i jego przetworów konsumowały gospodarstwa domowe rolników (6,89 kg¹⁵), a najmniej utrzymujące się z niezarobkowych źródeł (4,62 kg). Trzeba dodać, że pod względem łącznego miesięcznego spożycia, gospodarstwom rolników nieznacznie ustępowały gospodarstwa domowe emerytów i rencistów (6,43 kg), a konsumpcję zbliżoną do gospodarstw niezarobkujących realizowały gospodarstwa pracowników (4,82 kg). W 1993 r. spożycie mięsa w gospodarstwach domowych rolników było o 56% większe niż w gospodarstwach niezarobkujących. W 2006 r. dystans ten zmalał na korzyść gospodarstw tej drugiej grupy. Różnice procentowe w całkowitym spożyciu artykułów mięsnych między poszczególnymi gospodarstwami w stosunku do średniego spożycia dla gospodarstw domowych ogółem w 1993 r. i 2006 r. ilustruje tabela 10.

Tabela 10. Relacje spożycia artykułów mięsnych w gospodarstwach domowych

Gospodarstwa domowe	1993 r.	2006 r.
	Przeciętne spożycie dla gospodarstw domowych ogółem = 100	
Pracowników	90,9	89,3
Rolników	118,3	127,6
Utrzymujących się z pracy na rachunek własny	95,2	92,0
Emerytów i rencistów	116,1	119,1
Utrzymujących się z niezarobkowych źródeł	75,4	85,6

Źródło: *Budżety Gospodarstw Domowych GUS*.

¹⁵ W przeliczeniu na 1 osobę na miesiąc.

Analiza budżetów gospodarstw domowych ujawnia istotne zróżnicowanie struktury spożycia artykułów mięsnych w grupach społeczno-zawodowych. W strukturze konsumpcji gospodarstw domowych rolników dominuje mięso wieprzowe (ponad 33% całkowitej ilości konsumowanych artykułów mięsnych). Mięso drobiowe jest szczególnie preferowane przez gospodarstwa niezarobkujące oraz emerytów i rencistów. Przetwory mięsne stanowią największy odsetek produktów mięsnych konsumowanych w gospodarstwach utrzymujących się z niezarobkowych źródeł i pracowniczych, a wysokogatunkowe – w gospodarstwach pracujących na własny rachunek.

Podstawową przyczyną stosunkowo wysokiego przeciętnego spożycia mięsa, w tym zwłaszcza wieprzowiny w gospodarstwach chłopskich jest większe zapotrzebowanie fizjologiczne, wiążące się z pracą fizyczną w gospodarstwie rolnym i trybem życia. Gospodarstwa te, podobnie jak emeryckie, pewną część produktów żywnościowych przeznaczają na potrzeby innych gospodarstw domowych np. swoich dzieci, bądź na żywienie zwierząt, a ponadto mają możliwość korzystania z samozaopatrzenia. Artykuły pobierane z własnego gospodarstwa są traktowane nieporównywalnie mniej oszczędnie od tych, które są kupowane.

Wysokie przeciętne spożycie mięsa i jego przetworów na osobę w gospodarstwach emerytów i rencistów ma swą główną przyczynę w strukturze demograficznej tej grupy. Jest ona, w odróżnieniu od pozostałych grup, reprezentowana przez małe gospodarstwa domowe, 1-2 osobowe i to głównie osób dorosłych. Spożycie żywności maleje w miarę wzrostu wielkości gospodarstwa domowego, co jest uwarunkowane spadkiem dochodów w przeliczeniu na osobę.

Tabela 11. Przeciętne miesięczne spożycie mięsa i jego przetworów w grupach gospodarstw domowych (w kg na 1 osobę)

Wyszczególnienie	1993	1995	1998	2000	2004	2006
Gospodarstwa domowe pracowników						
Mięso, podroby i przetwory	4,91	4,62	4,87	4,88	4,76	4,82
Mięso surowe	2,49	2,36	2,85	2,50	2,62	2,71
Mięso wieprzowe	1,03	0,97	1,03	1,06	1,15	1,17
Mięso wołowe i cielęce	0,49	0,39	0,36	0,31	0,17	0,12
Drób	0,82	0,86	1,09	1,12	1,27	1,33
Podroby	0,19	0,16	0,15	0,13	0,12	0,11
Przetwory mięsne	2,24	2,10	2,10	2,10	2,02	2,00
Gospodarstwa domowe rolników						
Mięso, podroby i przetwory	6,39	6,21	6,64	6,73	6,79	6,89
Mięso surowe	3,76	3,72	3,85	3,93	4,14	4,19
Mięso wieprzowe	1,77	1,73	1,86	2,07	2,24	2,30
Mięso wołowe i cielęce	0,21	0,15	0,19	0,15	0,09	0,09
Drób	1,61	1,68	1,79	1,70	1,75	1,73
Podroby	0,10	0,07	0,08	0,10	0,09	0,10
Przetwory mięsne	2,52	2,42	2,51	2,45	2,56	2,60
Gospodarstwa domowe pracujących na własny rachunek						
Mięso, podroby i przetwory	5,14	4,85	4,98	5,07	4,96	4,97
Mięso surowe	2,76	2,64	2,73	2,79	2,86	2,92
Mięso wieprzowe	1,12	1,10	0,45	1,19	1,34	1,33
Mięso wołowe i cielęce	0,61	0,50	1,16	0,38	0,22	0,19
Drób	0,92	0,95	1,12	1,21	1,27	1,32
Podroby	0,17	0,13	0,12	0,12	0,11	0,11
Przetwory mięsne	2,21	2,08	2,03	2,04	1,99	1,93
Gospodarstwa domowe emerytów i rencistów						
Mięso, podroby i przetwory	6,27	5,91	6,40	6,32	6,41	6,43
Mięso surowe	3,32	3,16	3,29	3,29	3,63	3,69
Mięso wieprzowe	1,17	1,04	1,14	1,18	1,42	1,43
Mięso wołowe i cielęce	0,75	0,61	0,51	0,45	0,27	0,21
Drób	1,20	1,30	1,62	1,65	1,90	1,92
Podroby	0,27	0,21	0,21	0,19	0,19	0,19
Przetwory mięsne	2,68	2,54	2,66	2,57	2,59	2,56
Gospodarstwa domowe utrzymujących się z niezarobkowych źródeł						
Mięso, podroby i przetwory	4,09	3,73	4,39	4,51	4,81	4,62
Mięso surowe	2,07	1,88	2,10	2,18	2,65	2,55
Mięso wieprzowe	0,83	0,72	0,92	0,83	1,07	0,96
Mięso wołowe i cielęce	0,31	0,17	0,25	0,21	0,13	0,08
Drób	0,73	0,74	0,94	1,14	1,42	1,41
Podroby	0,20	0,17	0,19	0,14	0,14	0,14
Przetwory mięsne	1,82	1,68	1,81	0,22	2,01	1,93

Źródło: Budżety Gospodarstw Domowych GUS.

Przy dużej liczbie dzieci w rodzinie spożycie żywności na osobę jest, ze względu na ich mniejsze zapotrzebowanie fizjologiczne, niższe w porównaniu z gospodarstwem osób złożonym z osób dorosłych. Ponadto dochody emerytów i rencistów są stałe i stabilne, a ich poziom po przeliczeniu na osobę jest wyższy niż średni przeliczeniowy dochód większości pozostałych grup gospodarstw domowych¹⁶. Jest także prawdopodobne, że część żywności rejestrowanej w tych gospodarstwach jako spożyta trafia w rzeczywistości jako dar do osób nie będących ich członkami, a także jest wykorzystywana do karmienia zwierząt domowych.

Relatywnie niskie spożycie mięsa i jego przetworów w gospodarstwach utrzymujących się z niezarobkowych źródeł spowodowane jest niskimi dochodami przypadającymi na 1 osobę w rodzinie.

Badania budżetów gospodarstw domowych uwidaczniają istotne różnice w wysokości spożycia mięsa i jego przetworów między gospodarstwami domowymi o najwyższych i najniższych dochodach. W 2006 r. gospodarstwa najzamożniejsze spożywały ok. 40% więcej produktów mięsnych niż gospodarstwa o najniższych dochodach, w tym drobiu o 26%, przetworów mięsnych o 38%, a wędlin wysokogatunkowych 3-krotnie więcej. Różnice te były mniejsze niż w latach 90. (tab. 12).

W latach 1993-2006 odnotowano spadek udziału samozaopatrzenia w konsumpcji artykułów mięsnych w gospodarstwach domowych. W gospodarstwach domowych rolników najbardziej obniżył się udział konsumpcji naturalnej drobiu, co miało związek z istotnym ograniczeniem przydomowego chowu na rzecz produkcji fermowej. Wzrosło samozaopatrzenie w wędliny. Mimo stopniowej redukcji samozaopatrzenia w mięso, jego udział w gospodarstwach domowych powiązanych z rolnictwem jest wciąż wysoki (tab. 13).

¹⁶ W 2006 roku gospodarstwa domowe emerytów dysponowały dochodem o 11% wyższym od przeciętnego (w przeliczeniu na 1 osobę).

Tabela 12. Przeciętne miesięczne spożycie artykułów mięsnych na osobę w gospodarstwach domowych według grup kwintylowych w 1994 r. i 2006 r.

Wyszczególnienie	Grupa kwintylowa	
	I	V
	1994 r.	
Mięso, podroby i przetwory mięsne	3,73	6,41
Przetwory mięsne	1,66	2,77
Wysokogatunkowe	0,11	0,56
	2006 r.	
Mięso, podroby i przetwory mięsne	4,40	6,14
Mięso surowe	2,51	3,50
Mięso drobiowe	1,30	1,64
Wędliny i pozostałe przetwory	1,80	2,49
Wędliny wysokogatunkowe	0,29	0,88

Źródło: Wyniki badań budżetów gospodarstw domowych GUS.

Tabela 13. Udział samozaopatrzenia w spożyciu artykułów mięsnych (w %)

Artykuły mięsne	Gospodarstwa domowe									
	Ogółem					Rolników				
	1993	1995	2000	2004	2006	1993	1995	2000	2004	2006
Mięso, podroby i przetwory	16,3	16,6	11,8	9,6	8,9	60,6	58,9	59,0	54,8	50,4
Mięso wieprzowe	24,1	25,0	19,3	15,8	15,2	80,9	80,9	77,8	75,9	71,7
Drób	38,5	37,3	21,8	13,3	11,2	91,9	92,3	80,0	65,1	55,5
Przetwory	5,1	4,9	4,5	4,0	4,6	26,1	25,6	27,8	30,1	31,2

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

W 2006 r. przeciętne miesięczne wydatki gospodarstw domowych na mięso, podroby i przetwory mięsne stanowiły 7,4% całkowitych wydatków i 27,3% wydatków na żywność. Odsetki te z uwagi na spadek realnych cen mięsa były mniejsze niż na początku lat 90 (tab. 14).

Tabela 14. Udział przeciętnych miesięcznych wydatków na mięso w całkowitych wydatkach gospodarstw domowych oraz wydatkach na żywność

Wy- szczegół- nienie	Gospodarstwa domowe						
	Ogółem	Pracowników	Pracowników użytkujących gospodarstwo rolne	Rolników	Pracują- cych na rachunek własny	Emerytów i renci- stów	Utrzymujących się z niezarobko- wych źródeł
	1993						
A	14,1	13,3	16,3	17,9	11,6	14,2	15,0
B	32,4	32,4	32,4	34,8	32,1	31,7	29,6
	2000						
A	8,9	7,9	11,0	13,3	7,2	9,5	10,2
B	28,7	28,5	29,8	31,9	28,3	28,4	27,4
	2004						
A	7,9	7,0	10,4	12,4	6,4	8,4	8,9
B	28,3	27,5	30,3	32,7	27,5	28,3	27,6
	2006						
A	7,4	6,8	.	11,5	5,9	8,1	7,9
B	27,3	26,8	.	32,8	26,3	27,5	26,1

A – Wydatki na mięso, podroby i przetwory mięsne w % całkowitych wydatków.

B – Wydatki na mięso, podroby i przetwory mięsne w % wydatków na żywność.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

W 2006 r., w porównaniu z 1993 r., nominalne wydatki gospodarstw domowych na mięso i jego przetwory wzrosły średnio 2,4 razy, a realne utrzymały się na takim samym poziomie (wzrosły o 0,1%). Wzrosła realna wartość spożycia artykułów mięsnych w gospodarstwach chłopskich (o 5,9%) emerytów i rencistów (o 3,4%) oraz utrzymujących się z niezarobkowych źródeł (o 13,4%), a obniżyła – w gospodarstwach pozostałych, tj. pracowniczych (2,8%) i utrzymujących się z pracy na własny rachunek (o 2,5%). Zmiany te były zgodne z kierunkami zmian ilościowego spożycia artykułów mięsnych.

Powyższe rozważania prowadzą do następujących konstatacji:

- Bilansowe spożycie mięsa w Polsce, które w latach 1990-2002 wahało się w przedziale 62,3 kg – 73,5 kg na mieszkańca, w ostatnich latach wykazywało wyraźną tendencję wzrostową i w 2006 r. wyniosło 76 kg. Równocześnie następowały istotne zmiany jego struktury polegające na obniżeniu spożycia mięsa wołowego, przy wydatnym wzroście konsumpcji drobiu.

- Relatywne potaniecie mięsa i poprawa sytuacji dochodowej ludności nie spowodowały zwiększenia łącznej konsumpcji mięsa, podrobów i przetworów mięsnych w gospodarstwach domowych¹⁷.
- Stabilizacji łącznego spożycia mięsa towarzyszyły zmiany strukturalne zgodne z kierunkami strukturalnych zmian bilansowej konsumpcji. Odnotowano stopniowy wzrost konsumpcji mięsa kulinarnego, przy równoczesnym ograniczeniu konsumpcji przetworów mięsnych, z wyjątkiem wędlin wysokogatunkowych i drobiowych.
- Utrzymały się znaczne różnice w ilości konsumowanych artykułów mięsnych między poszczególnymi grupami gospodarstw domowych. W 2006 r., analogicznie jak w latach wcześniejszych, wyższe od przeciętnego spożycie mięsa było w gospodarstwach rolników oraz emerytów i rencistów, a niższe w gospodarstwach pozostałych, tj. pracowników, pracujących na rachunek własny oraz utrzymujących się z niezarobkowych źródeł.
- Od 1994 r. utrzymuje się stały układ preferencji różnicujący strukturę spożycia mięsa w grupach społeczno-zawodowych ludności. W gospodarstwach rolników i pracujących na własny rachunek dominuje mięso wieprzowe, a w pozostałych, w tym szczególnie emeryckich i niezarobkujących – drób.
- Podstawowym czynnikiem limitującym poziom spożycia mięsa wewnątrz wszystkich grup społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych jest dochód, lecz w miarę upływu czasu znaczenie tego czynnika słabnie.
- Stopniowo maleje znaczenie samozaopatrzenia w konsumpcji produktów mięsnych, jednakże jest ono wciąż wysokie, zwłaszcza w gospodarstwach domowych powiązanych z rolnictwem.
- Systematycznie obniża się udział wydatków na mięso w budżetach rodzin.

¹⁷ Trzeba pamiętać, że badania budżetów gospodarstw domowych nie dotyczą artykułów mięsnych spożytych w zakładach gastronomicznych, w placówkach żywienia zbiorowego w zakładach pracy, szkołach, przedszkolach, itp. Zwiększenie ilości zakładów gastronomicznych różnego typu oraz wydatków gospodarstw domowych na gastronomię wskazują na znaczny wzrost zainteresowania konsumentów żywnością poza domem. Można przypuszczać, że z uwagi na potaniecie mięsa, zwiększył się również jego udział w żywności zbiorowej zamkniętej (szpitale, internaty itp.). Stąd całkowite, bilansowe spożycie mięsa jest większe, niż na to wskazują dane budżetowe.

1.3. Zmiany poziomu wsparcia i regulacji rynku mięsa¹⁸

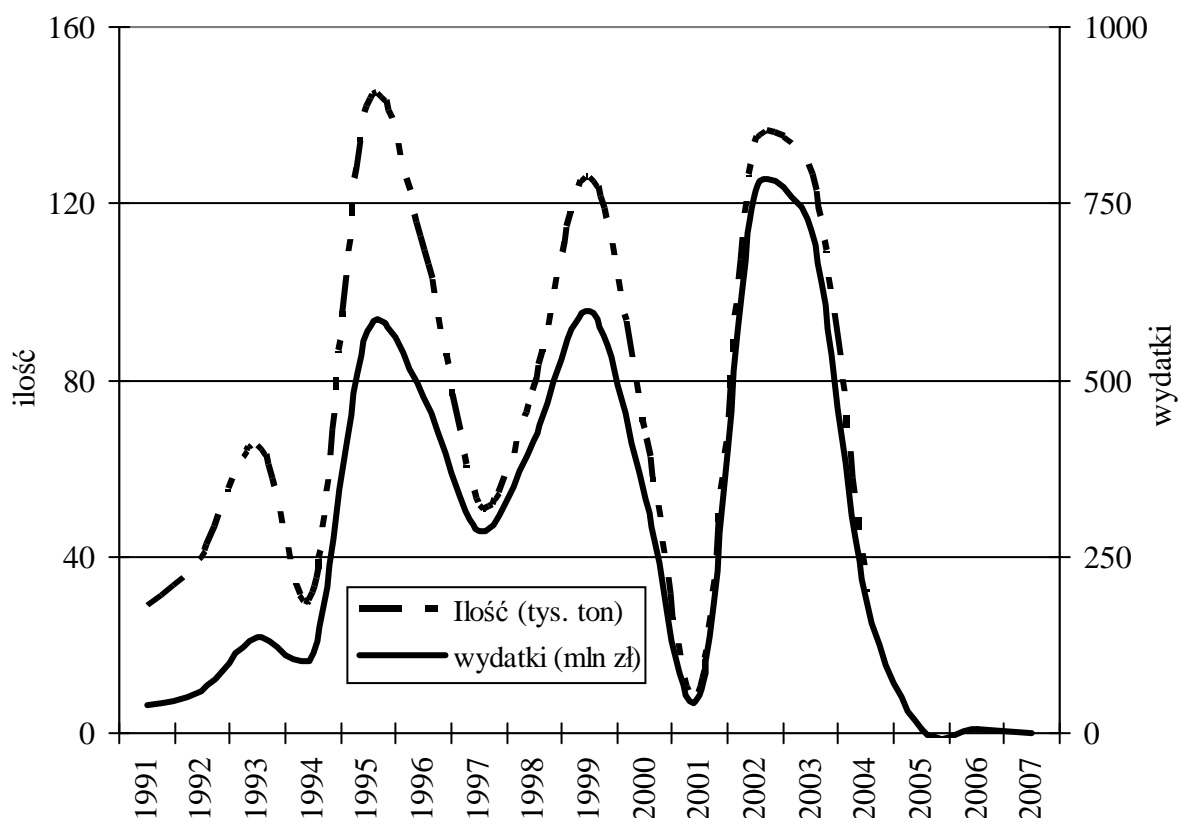
Wrażliwość rynku wieprzowiny powodowała, że od początku przemian rynkowych rynek ten objęty był działaniami interwencyjnymi. Agencja Rynku Rolnego¹⁹, od początku swego działania dokonywała zakupów interwencyjnych półtuszy wieprzowych w okresach nadwyżek podaży, które następnie sprzedawała na rynku krajowym w okresach niedoboru mięsa, lub na eksport po cenach umożliwiającym ich wywóz z kraju. Pod koniec przygotowań do integracji z Unią Europejską zakupy interwencyjne w coraz większym zakresie zastępowane były dopłatami do eksportu, aby przygotować polskich uczestników rynku do form interwencji stosowanych na rynku wieprzowiny w ramach WPR.

Interwencja na rynku wieprzowiny była jednym z głównych obszarów działań ARR. W latach 1991-2004 wydatki na zakupy interwencyjne wynosiły średnio ponad 340 mln zł rocznie, a przeciętna wielkość zakupów wynosiła ponad 74 tys. ton. Rozmiary interwencji w okresach szczytowych dochodziły do 130-170 tys. ton, w tym zakupy interwencyjne do 126-142 tys. ton i miały wówczas około 6% udział w rocznej produkcji. W okresach wzmożonej interwencji udział ten dochodził nawet do 30% podaży rynkowej. W latach niskiej podaży zakupy interwencyjne wahały się od 9 do blisko 70 tys. ton półtuszy wieprzowych. Wydatki poniesione na regulacje rynku wieprzowiny do akcesji wahały się w granicach 40-770 mln zł, a po akcesji spadły do 6-10 mln zł rocznie, przeznaczanych na subwencje do eksportu.

¹⁸ Aktualnie regulacje rynku mięsa nastawione są przede wszystkim na zagwarantowanie bezpieczeństwa zdrowotnego produkowanej żywności pochodzenia zwierzęcego oraz zapewnienie produkowanym przetworom określonej jakości handlowej. Na rynku wieprzowiny i wołowiny regulacje te obejmują jednolity system klasyfikacji półtuszy EUROP oraz system identyfikacji zwierząt umożliwiający monitorowanie produkcji, przetwórstwa i dostaw żywca oraz mięsa i jego przetworów (traceability). Uzupełniają je wymogi dotyczące dobrostanu zwierząt. W chowie drobiu obok systemu monitorowania produkcji i obrotu drobiem regulacje obejmują także wymogi jakościowe oraz dotyczące dobrostanu ptaków.

¹⁹ Celem Agencji Rynku Rolnego powołanej w czerwcu 1990 r. było prowadzenie działań interwencyjnych na podstawowych rynkach rolnych w celu ich stabilizowania. Obecnie ARR pełni rolę agencji płatniczej w zakresie wspólnotowych regulacji rynkowych.

Wykres 9. Działania interwencyjne ARR na rynku wieprzowiny



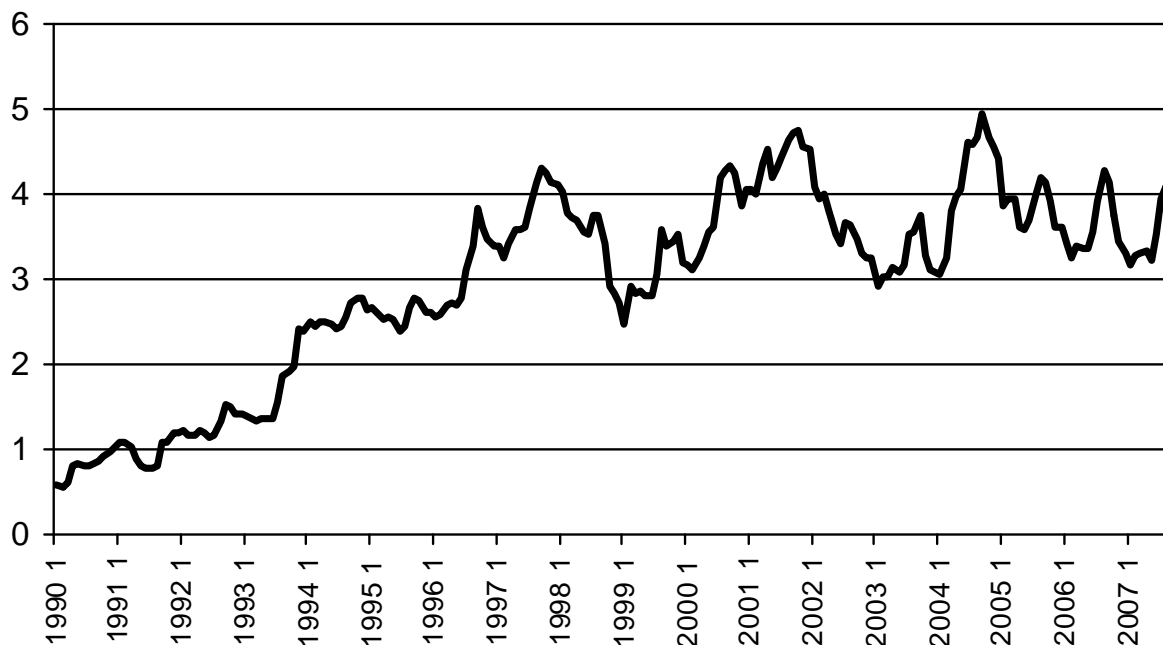
Źródło: Dane ARR.

Decyzje o rozpoczęciu działań interwencyjnych oraz wysokości cen interwencyjnych podejmowane były przez rząd, na wniosek prezesa Agencji, w oparciu o analizę sytuacji rynkowej, z uwzględnieniem możliwości finansowych budżetu, a także wyników negocjacji z organizacjami rolniczymi. Długotrwałość podejmowania decyzji, czasami poprzedzanych protestami rolniczymi, a także brak stałych zasad ustalania poziomu cen interwencyjnych obniżały skuteczność działań interwencyjnych. Mimo, że Agencja była okresowo największym operatorem na rynku wieprzowiny, nie udało się ustabilizować tego rynku, aczkolwiek zmienność cen skupu żywca wieprzowego została zmniejszona o 5%²⁰. Przed akcesją ceny skupu żywca wieprzowego wahały się cyklicznie w znacznie szerszych granicach niż po integracji, kiedy rozmiary interwencji były nieporównywalnie mniejsze. Ożywienie obrotów handlowych między krajami członkowskimi po akcesji spo-

²⁰ S. Stańko, Koreferat do referatu pt. Ewolucja funkcjonowania rynku mięsa i jej wpływ na proces transmisji cen, wygłoszony na konferencji Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej, Pułtusk 12-14.12.2007 r.

wodowało, że ceny żywca wieprzowego na rynku krajowym nie spadły do bardzo niskiego poziomu z lat 2002-2003, mimo symbolicznej interwencji²¹.

Wykres 10. Ceny skupu żywca wieprzowego (zł/kg)



Źródło: Dane GUS.

Tabela 15. Interwencja na rynku wieprzowiny

Lata	Zakupy interwencyjne				Udział w produkcji %
	Razem		średnio w roku		
	tys. ton	mln zł	tys. ton	mln zł	
1991-1994	166,1	350,8	41,5	87,7	2,1
1995-1996	251,1	1042,6	125,6	521,3	6,2
1997-1998	129,1	699,8	64,6	349,9	3,3
1999	126,0	598,5	126,0	598,5	6,0
2000-2001	75,6	386,3	37,8	193,1	2,0
2002-2003	260,2	1478,2	130,1	739,1	6,1
2004	32,3	192,5	32,3	192,5	1,6
2005-2007	*	23,3	*	7,8	*
1991-2004	1040,4	4771,9	74,3	340,9	3,0

Źródło: Dane ARR, Agencja Rynku Rolnego 1990-2005, ARR Warszawa 2005.

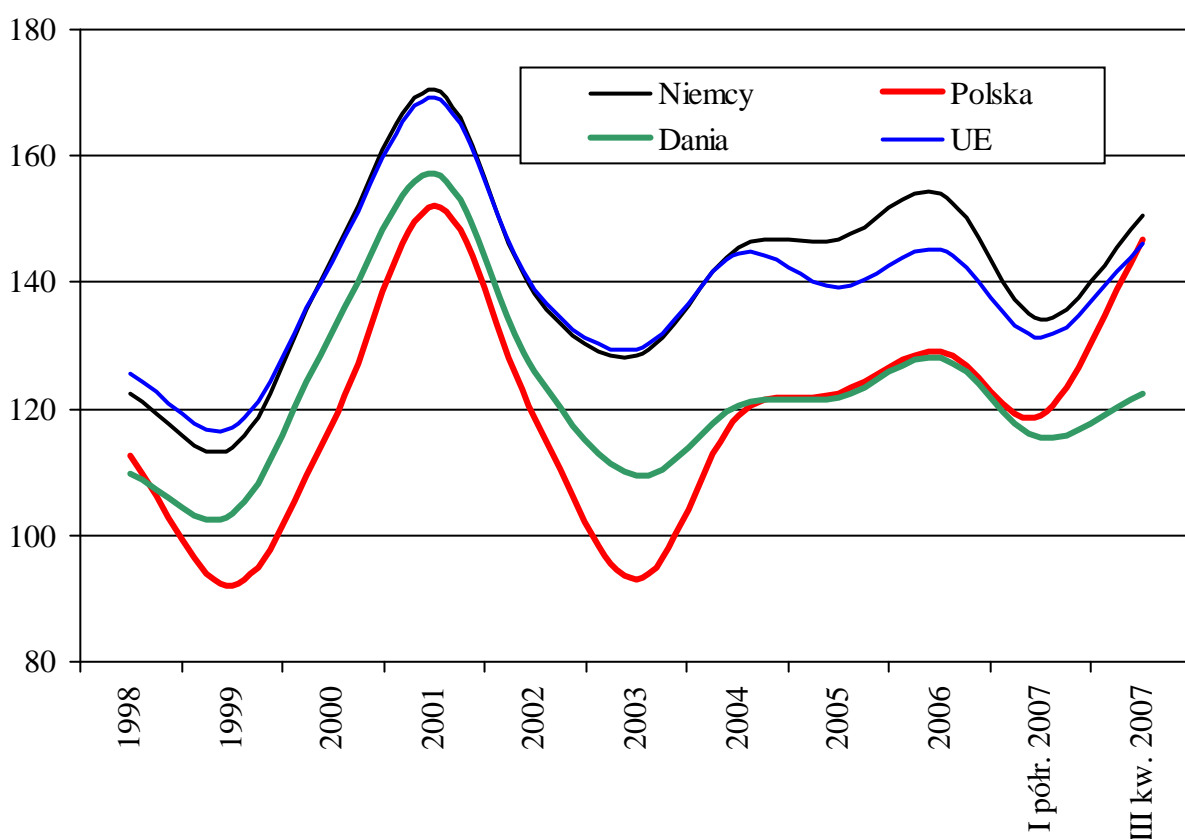
²¹ Wprowadzie w latach 2006-2007 rolnicy wymusili na rządzie zakup półtuszy wieprzowych przez Agencję Rezerw Materiałowych, ale praktycznie nie wywarły one wpływu na sytuację rynkową, ponieważ wielkość zakupów była niewielka (około 10 tys. ton), prowadzona w niektórych regionach i rozciągnięta w czasie.

W Unii Europejskiej głównym mechanizmem podtrzymywania cen wieprzowiny na rynku wewnętrznym są regulacje handlowe wraz z wysokimi cłami importowymi, kontyngentami preferencyjnymi, systemem licencji importowych i eksportowych oraz subwencjami eksportowymi, uruchamianymi w okresach głębokiej destabilizacji. Rynek wieprzowiny w Unii Europejskiej należy do rynków, na których w zasadzie nie prowadzi się interwencji na rynku wewnętrznym. Jedynym mechanizmem stosowanym na rynku wewnętrznym w okresach głębokiej destabilizacji są dopłaty do prywatnego magazynowania – uruchamiane przez Komisję, jeśli ceny zbytu spadną poniżej ceny referencyjnej, jednolitej dla wszystkich krajów. Cena ta od roku 1999 wynosi 1509 euro/t. Dopłaty do prywatnego magazynowania nie zawsze są uruchamiane, nawet jeśli w niektórych krajach ceny skupu żywca są niższe od cen referencyjnych. Np. w Polsce od akcesji Polski do UE ceny skupu rzadko osiągały poziom cen referencyjnych, a mimo to Komisja dotychczas nie uruchamiała dopłat do prywatnego magazynowania. Uważa się bowiem, że przede wszystkim swobodny handel między krajami członkowskimi powinien prowadzić do łagodzenia nadmiernych wahań cen. Dopiero w październiku 2007 roku zdecydowano się uruchomić ten instrument, kiedy wysokie ceny zbóż silnie zdestabilizowały rynek wieprzowiny we wszystkich krajach europejskich, w tym także w krajach będących czołowymi producentami żywca wieprzowego, a więc w Niemczech, Danii i Holandii. W listopadzie program ten zawieszono, uruchamiając w zamian program subwencjonowania eksportu, aby ułatwić wywóz zgromadzonych zapasów poza obszar Unii.

Rynek wieprzowiny należał i należy do rynków korzystających w małym stopniu ze wsparcia rynkowego. Wprowadzając reformę Mac Shary'ego uznano, że sektor wieprzowiny i drobiu będzie głównym beneficjentem reformy WPR na rynku zbóż i obniżek ich cen. Wydatki na regulacje rynku wieprzowiny w UE w latach 1990-2006 wynosiły średnio w roku około 250 mln euro (przy wahaniami od 124 do 480 mln euro) i stanowiły nie więcej niż 0,3-1,1% wydatków sekcji Gwarancji i Orientacji funduszu FEOGA ponoszonych na Wspólną Politykę Rolną. Jeszcze mniejszy udział miały wydatki na regulacje rynku drobiu, które zmalały

z około 200-300 mln euro rocznie na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku do 80-90 mln euro w latach dwutysięcznych. W sumie łączne wydatki Unii na regulacje rynku wieprzowiny i drobiu stanowią nie więcej niż 1% budżetu Sekcji Gwarancji i Orientacji FEOGA. Z doświadczeń Unii Europejskiej wynika, że podstawową metodą zapobiegającą skutecznie destabilizacji rynku wieprzowiny i drobiu jest stabilizowanie rynku zbóż.

Wykres 11. Ceny skupu żywca wieprzowego (euro/100 kg wbc)



Źródło: Dane Komisji Europejskiej.

Wejście Polski do Unii Europejskiej w zasadzie nie zmieniło sytuacji konkurencyjnej Polski. Polska obok Danii należy do najtańszych producentów żywca wieprzowego w UE, a cykliczne zmiany cen oraz głębokość wahań cen w Polsce są podobne jak w Niemczech, Danii czy Holandii, mimo że skala produkcji, stopień powiązań integracyjnych zarówno pionowych jak i poziomych różnią się zasadniczo. Mimo, że zakres działań interwencyjnych w Polsce był o wiele większy i wykonywany przy pomocy bardziej radykalnych instrumentów niż w UE-15, wahania cen w Polsce nie były mniejsze niż w Niemczech, czy w Danii i Holandii. Potwierdza to, że

zwiększanie obszaru wolnego handlu i dynamizacja obrotów handlowych jest skuteczniejszym narzędziem ograniczającym głębokość cyklicznych wahań cen niż zakupy interwencyjne, zwłaszcza na rynku charakteryzującym się tak wysoką płynnością jak rynek mięsa.

Działania interwencyjne na rynku wołowiny przed akcesją prowadzone były na znacznie mniejszą skalę. Wprawdzie w latach 1991-1997 zakupy interwencyjne ćwierci wołowych były prowadzone systematycznie, ale w niewielkich ilościach. Łącznie w tym okresie Agencja Rynku Rolnego zakupiła na zapasy interwencyjne około 90 tys. ton ćwierci wołowych, a więc około 3% wyprodukowanego żywca wołowego, wydając na ten cel prawie 1 mld zł. Zakupione przez Agencję ćwierci następnie sprzedawano po niższych cenach z przeznaczeniem na eksport. W latach następnych zakupy interwencyjne na rynku wołowiny nie były prowadzone. Jedynie w 2001 roku ze względu na drastyczny sudek cen wywołany reperkusjami epidemii BSE w Unii Europejskiej zakupiono ponad 51 tys. ton ćwierci wołowych, a więc ponad 17% krajowej podaży.

Tabela 16. Interwencja na rynku wołowiny

Lata	Zakupy interwencyjne				Udział w produkcji %
	Razem		średnio w roku		
	tys. ton	mln zł	tys. ton	mln zł	
1991-1997	89,3	552,4	22,3	138,1	2,9
1998-2000	0,4	0,0	0,2	0,0	0,0
2001	51,3	323,5	51,3	323,5	17,5
2002-2003	0,6	0,0	0,3	0,0	0,1
2004	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2005-2007	0,0	83,4	0,0	83,4	0,0
1991-2004	141,6	959,3	10,1	68,5	2,2

Źródło: Dane ARR, Agencja Rynku Rolnego 1990-2005, ARR, Warszawa 2005.

W sumie zakupy interwencyjne ćwierci wołowych nieco łagodziły trudności ze zbytem żywca wołowego w sytuacji kurczącego się popytu na wołowinę w latach, w których tych zakupów dokonywano, ale nie wywarły większego wpływu na kształtowanie się poziomu równowagi rynkowej w tym segmencie rynku mięsa, zwłaszcza że prowadzone były doraźnie, a procesy dostosowawcze na rynku wołowiny przebiegały żywiołowo i podporządkowane były przemianom zachodzącym na rynku mleka.

Rynek drobiu nie był wspierany jakimikolwiek działaniami interwencyjnymi, chociaż producenci żywca drobiowego wielokrotnie tego się domagali ze względu na znaczne spadki cen.

Po akcesji rynek wołowiny objęty został Wspólną Polityką Rolną, która aktualnie obejmuje: dopłaty bezpośrednie do produkcji wołowiny oraz regulacje handlowe i dopłaty do prywatnego magazynowania. Podstawowym instrumentem podtrzymującym ceny na wspólnotowym rynku wołowiny podobnie, jak na rynku wieprzowiny i drobiu są regulacje handlowe wraz z wysokimi cłami importowymi, kontyngentami preferencyjnymi, systemem licencji importowych oraz eksportowych, a także subwencjami eksportowymi. Znacznie niższe ceny żywca wołowego w Polsce niż w innych krajach członkowskich powodują, że dotychczas szybko rozwijał się eksport przede wszystkim żywego bydła do starych krajów członkowskich, a polscy eksporterzy nie korzystali z subwencji eksportowych. W 2007 roku polscy eksporterzy zaczynają korzystać z subwencji eksportowych, a ich wartość może przekroczyć 15 mln zł do końca roku.

Dopłaty do prywatnego magazynowania wołowiny, które zastąpiły zakupy interwencyjne mogą być uruchomione przez Komisję Europejską, jeśli ceny rynkowe są niższe niż 103% ceny referencyjnej, a rynkowi grozi głęboka destabilizacja. Od 2002 roku cena referencyjna wynosi 2224 euro/t klasy R3. Dotychczas nie było potrzeby korzystania z tego instrumentu dla podtrzymywania rynku wołowiny, który w skali całej Unii cechuje niedobór podaży w stosunku do popytu.

Dopłaty bezpośrednie w niektórych krajach członkowskich zostały w całości włączone do jednolitych płatności obszarowych (Niemcy, Irlandia, Luksemburg, Włochy, Wielka Brytania, a z nowych krajów członkowskich Czechy, Cypr, Estonia, Malta i Polska), jednakże w większości krajów (w tym 10 krajów z UE-15 i 5 nowych krajów członkowskich) zachowano powiązanie części dopłat bezpośrednich z produkcją bydła mięsnego²². Pozwala to poszcze-

²² Zgodnie z Rozp. Rady nr 1254/1999 stosowane były jednolite dla wszystkich krajów członkowskich specjalne premie wołowe (210 euro/szt), premie do krów mamek (200 euro/szt), premie ubojowe do bydła dorosłego (80 euro/szt), premie ubojowe dla cieląt (50 euro/szt), premie za ekstensyfikację produkcji (100 euro/szt, jeśli obsada przeżuwaczy na 1 ha powierzchni pa-

gólnym państwom na zróżnicowane wspieranie produkcji żywca wołowego, w zależności od uwarunkowań podażowo-popytowych danego kraju²³.

W Polsce do 2006 roku wypłacano jednolite płatności powierzchniowe niezależnie od uprawianych roślin i utrzymywanych zwierząt, bowiem Polska przyjęła uproszczony system wypłaty dopłat bezpośrednich. Jedy- nym warunkiem było utrzymanie użytków rolnych (w tym także trwałych użytków zielonych) w dobrej kulturze rolnej. Od 2007 roku wysokość do- płaty do 1 ha trwałych użytków zielonych uzależniona jest od posiadania minimalnej obsady przeżuwaczy. Posiadacze gospodarstw rolnych utrzymu- jący co najmniej 0,3 SD/ha trwałych użytków zielonych otrzymywać będą jednolitą płatność powierzchniową do łąk i pastwisk w pełnej wysokości. Rolnicy nie spełniający tego warunku otrzymają jedynie dopłatę bezpośred- nią, bez płatności uzupełniających. W 2007 r. uzupełniająca dopłata zwie- rzęca wynosi 116,29 euro/ha trwałych użytków zielonych.

Rynek wołowiny w Unii Europejskiej należy dotychczas do najsilniej wspieranych. W latach 1990-2004 wydatki na regulacje rynku wołowiny wynosiły średnio w roku ponad 5,3 mld euro (z wahaniami od 3 do ponad 8 mld euro), a więc ponad 14% budżetu Sekcji Gwarancji i Orientacji FE- OGA. Po roku 2000 znaczną część wydatków stanowiły wypłaty specjal- nych środków rekompensujących rolnikom straty poniesione z tytułu BSE.

szowej nie była większa niż 1,4 sztuki dużej), które były wypłacane w ramach limitów krajo- wych. Zgodnie z Rozp. Rady nr 1782/2003 państwa członkowskie miały prawo do wyłączenia z jednolitych płatności powierzchniowych od 40 do 100% należnych płatności z tytułu chowu bydła i powiązania ich z produkcją wołowiny i cielęciny.

²³ Możliwe jest stosowanie następujących opcji:

- 100% premii ubojowej do cieląt, którą można powiązać z wypłatą premii dla krów mamek lub specjalną premią wołową,
- 100% premii do krów mamek i równocześnie 40% premii ubojowej dla bydła do- rosłego (byczków, jałówek >8 m-cy, krów),
- maksimum do 75% specjalnej premii wołowej, z tytułu chowu zwierząt płci mę- skiej, której nie można wiązać z premiami dla krów mamek.

Reasumując interwencja na rynku wewnętrznym wieprzowiny powinna być prowadzona tylko w sytuacjach wyjątkowych. Z taką sytuacją mamy do czynienia po zbiorach zbóż w 2007 roku, kiedy bardzo wysokie ceny zbóż naruszyły długookresową równowagę cen. Na rynku drobiu interwencja, ze względu na bardzo krótki cykl produkcji i możliwość bardzo szybkiej reakcji na zmieniający się popyt, w ogóle mija się z celem. Także na rynku wołowiny interwencja powinna być prowadzona jedynie w sytuacjach nadzwyczajnych np. wywołanych epizootcjami.

Dr hab. Jadwiga Seremak-Bulge
Prof. dr hab. Roman Urban
Mgr Mira Kobuszyńska
Mgr Magdalena Talarek
Instytut Ekonomiki Rolnictwa
i Gospodarki Żywnościowej – PIB

2. Zmiany krajowej podaży mięsa czerwonego i drobiu oraz ich przetworów

Polska z produkcją 3,5-3,7 mln ton mięsa²⁴ jest dużym producentem oraz coraz bardziej liczącym się konsumentem mięsa. Pod względem globalnej produkcji mięsa zajmujemy 6 miejsce po Niemczech, Francji, Hiszpanii, Włoszech i Wielkiej Brytanii. Pod względem produkcji mięsa na mieszkańca zajmujemy 7 miejsce, ustępując na liście rankingowej tylko Danii, Irlandii, Holandii, Hiszpanii, Francji i Austrii. Natomiast pod względem poziomu spożycia mięsa Polska ze spożyciem poniżej 72 kg/mieszkańca w 2004 roku plasowała się pod koniec drugiej dziesiątki (18 miejsce) poszerzonej Unii.

Polska należy do krajów dysponujących znacznymi nadwyżkami mięsa. Wskaźnik samowystarczalności w produkcji mięsa należy w Polsce do najwyższych w poszerzonej Unii i w 2004 roku przekraczał 123%.

Tabela 17. Produkcja²⁵ i globalne spożycie mięsa oraz wskaźnik samowystarczalności w 2004 r.

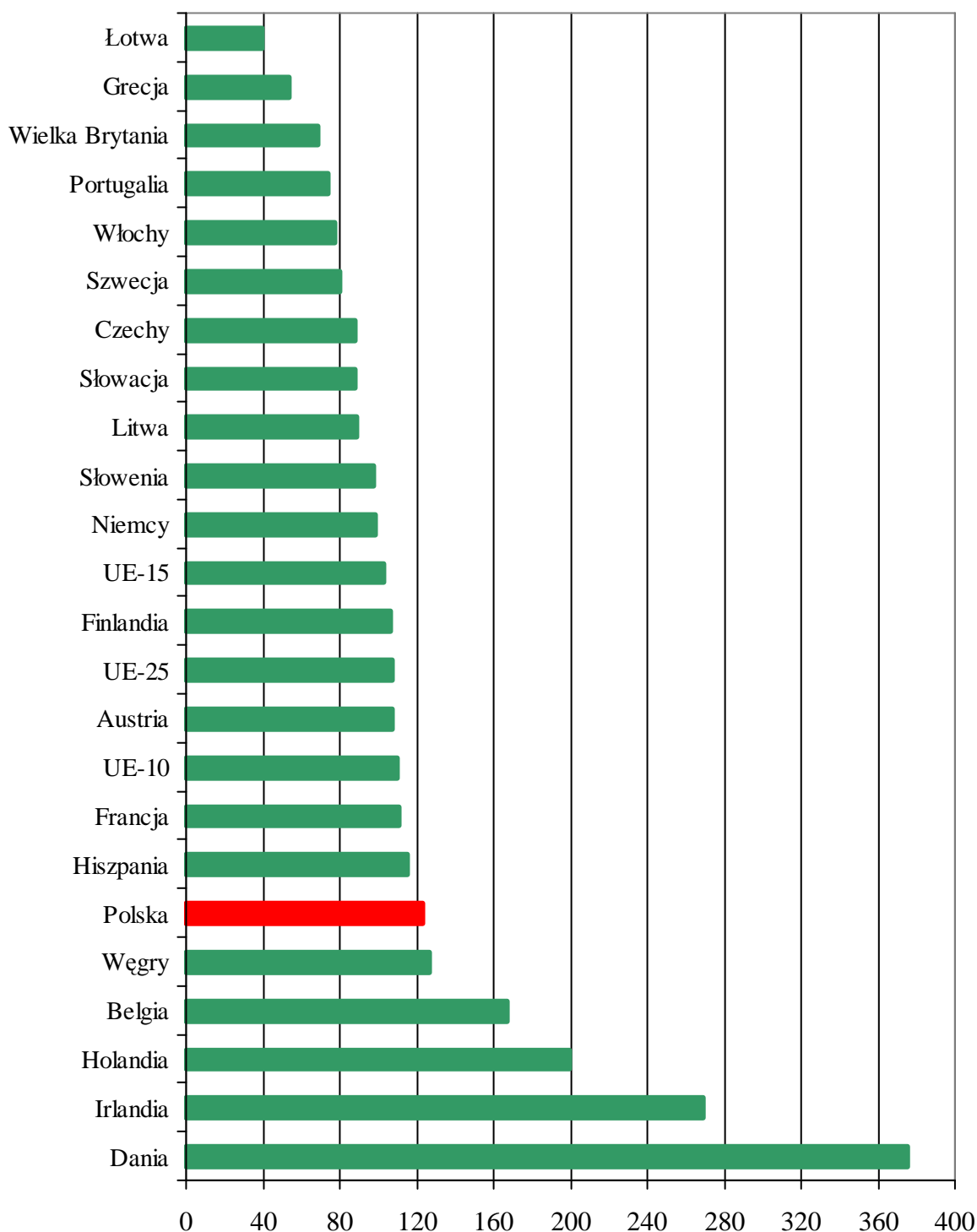
Wyszczególnienie	UE-25	UE-15	UE-10	Polska
Produkcja (tys. ton)	44752	38483	7134	3381
na 1 mieszkańca kg	98,8	103,9	76,8	88,5
Spożycie (tys. ton)	41844	35672	6853	2742
na 1 mieszkańca kg	92,4	96,3	73,8	71,8
Wskaźnik samowystarczalności %	106,9	107,9	104,1	123,3

Źródło: Vieh und fleisch marktbilanz 2006, ZMP Bonn, obliczenia własne.

²⁴ Produkcja brutto w wadze poubojowej ciepłej.

²⁵ W wadze bitej ciepłej zgodnie z metodyką Eurostatu.

Wykres 12. Wskaźnik samowystarczalności w produkcji mięsa (%)



Źródło: *Vieh und fleisch marktbilanz 2006, ZMP Bonn, obliczenia własne.*

Spośród krajów UE-15 tylko w Danii i krajach Beneluksu – specjalizujących się w produkcji zwierzęcej na eksport – nadwyżka mięsa nad zapotrzebowaniem krajowym jest znacznie wyższa niż w Polsce, a w Hiszpanii, Francji i Austrii podobna, jednakże przy znacznie wyższym poziomie spożycia (od 100-123 kg/osobę, z wyjątkiem Holandii, gdzie konsumuje się poniżej 90 kg/mieszkańca).

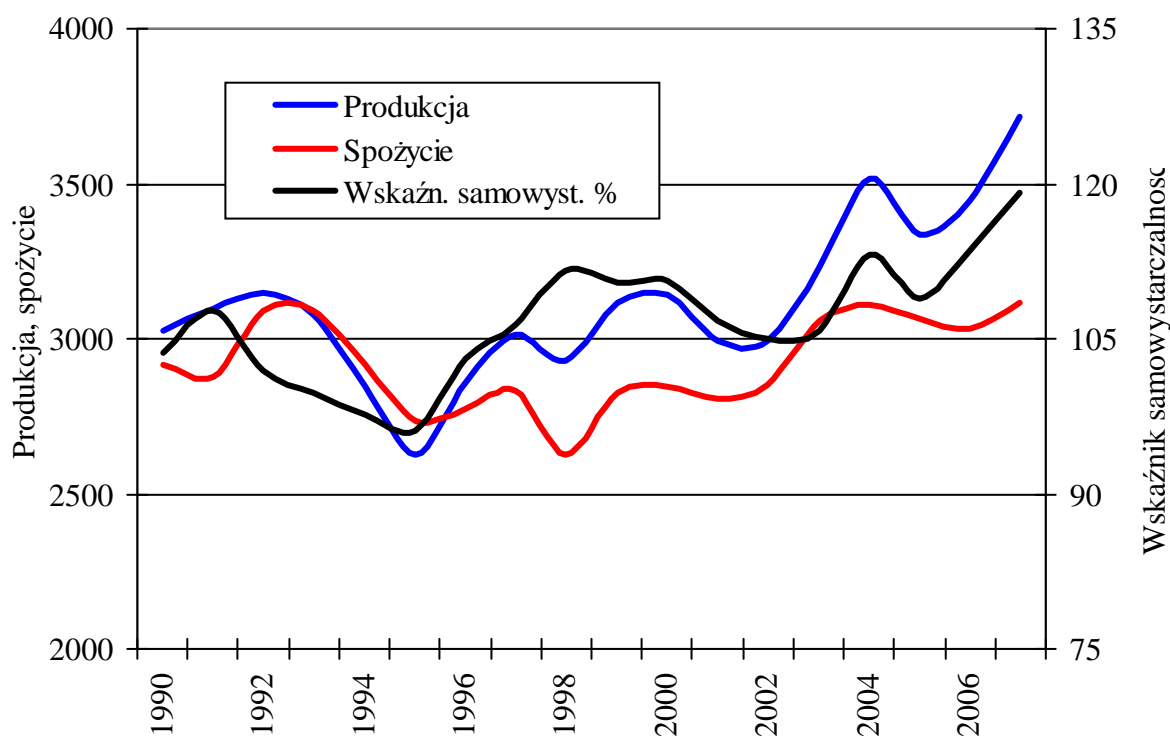
Z nowych krajów członkowskich tylko Węgry dysponowały podobną nadwyżką podaży nad popytem. Unia jako całość dysponuje nadwyżkami mięsa szacowanymi na około 7%, ale w 15 krajach członkowskich produkcja krajowa jest niewystarczająca dla pokrycia zapotrzebowania krajowego. W tym tak duże kraje importerskie jak Wielka Brytania, Włochy, Szwecja, gdzie 20-30% krajowego popytu pokrywane jest importem, Niemcy, które mimo tego, że należą do największych producentów mięsa w Unii Europejskiej nie są pod tym względem samowystarczalne, jak i małe kraje takie jak Cypr, Luksemburg, Estonia, Malta, Łotwa, czy Grecja, które od 50 do ponad 90% zapotrzebowania krajowego pokrywają importem. W Unii Europejskiej eksport i import mięsa odbywa się więc przede wszystkim między krajami członkowskimi.

W Polsce i urealnienie popytu krajowego na mięso w pierwszych latach transformacji systemowej pod wpływem mechanizmu rynkowego oraz zachwianie opłacalności pod wpływem skokowego wzrostu cen zbóż i pasz, wywołały głęboki spadek produkcji mięsa, który wyprzedzał obniżkę konsumpcji. Dodatkowymi czynnikami mającymi wpływ zarówno na spadek produkcji, jak i spożycia mięsa były: utrudniony dostęp do rynków zagranicznych oraz zaostrzenie konkurencji o klienta, któremu od początku lat dziewięćdziesiątych oferowano coraz bogatszą ofertę różnorodnych produktów żywnościowych i nie tylko. Po początkowej euforii wywołanej uwolnieniem cen oraz zniesieniem reglamentacji mięsa zmalała produkcja wszystkich bez wyjątku gatunków mięs. W 1994 r. globalna produkcja mięsa wyrażona w wadze białej osiągnęła najniższy poziom wynoszący nieco ponad 2,6 mln ton, tj. o 14% niższy od produkcji z 1990 r., a wskaźnik samowystarczalności obniżył się ze 107% do 97-96% w latach 1993-1994.

Od 1995 roku rozpoczął się stopniowy wzrost produkcji mięsa, którego dynamika wprawdzie wahała się pod wpływem cykli świńskich, ale w wyniku wzrostu eksportu i postępującą liberalizacją handlu z Unią Europejską stopniowo rosła. W rezultacie produkcja mięsa przekroczyła w latach 2006-2007 3,7 mln ton i była o około 23% większa niż w 1990 roku. Wzrost produkcji mięsa z reguły wyprzedzał przyrost spożycia, które od 1995 roku do 2002 roku prawie nie zmieniło się, a wskaźnik samowystar-

czalności zwiększył się z około 98% w latach 1992-1994 do 114-123% w latach 2005-2007, a więc powyżej poziomu z przełomu lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX wieku.

Wykres 13. Produkcja i spożycie mięsa oraz wskaźnik samowystarczalności w Polsce



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Tabela 18. Produkcja i spożycie mięsa (średnio w roku tys. ton wbc)

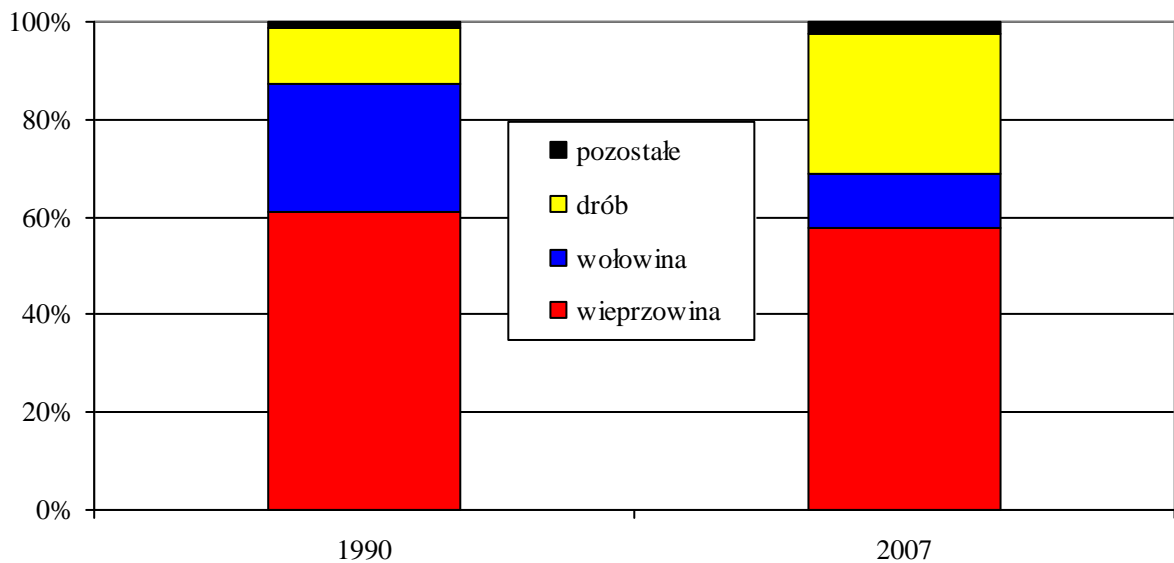
Okres	Produkcja	Spożycie	Wskaźnik samowystarczalności (%)
1989-1991	3091	2961	104,4
1992-1994	2851	2912	97,9
1995-2002	3036	2827	107,4
2003-2007	3544	3112	113,9
1989-2007	3149	2937	107,2

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Procesy dostosowawcze, które w pierwszym rządzie dotyczyły zmian w wielkości produkcji i jej efektywności, w poszczególnych segmentach rynku mięsa przebiegały odmiennie. Szczególnie intensywnie przebiegały one w segmencie żywca wołowego i drobiowego. Stosunkowo niewielkie zmiany dotyczyły natomiast produkcji żywca wieprzowego – podstawowego

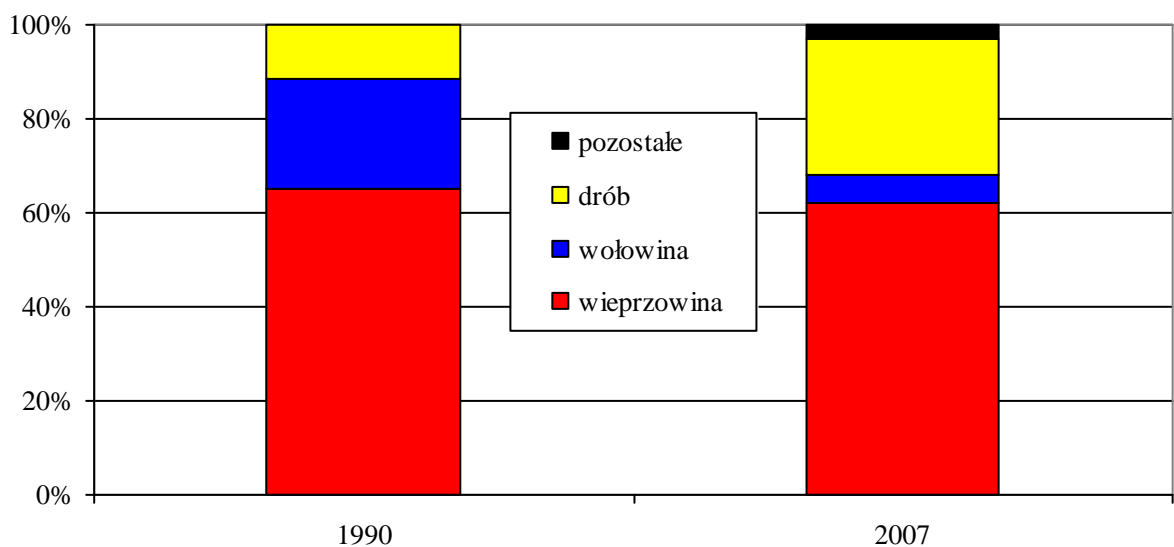
gatunku mięsa produkowanego w Polsce. W efekcie w trakcie analizowanych lat zmieniła się struktura produkcji. Wprawdzie nadal dominuje w niej wieprzowina z około 60% udziałem, ale udział drobiu wzrósł w latach 1990-2007 z około 10% w 1993 roku do prawie 30% w 2005 roku, kosztem wołowiny której udział zmalał w tym czasie z 26% do około 11%. W strukturze spożycia udział wieprzowiny był o około 5% wyższy niż w produkcji, natomiast udział wołowiny spadł do nieco ponad 6%.

Wykres 14. Struktura produkcji mięsa



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Wykres 15. Struktura spożywanego mięsa



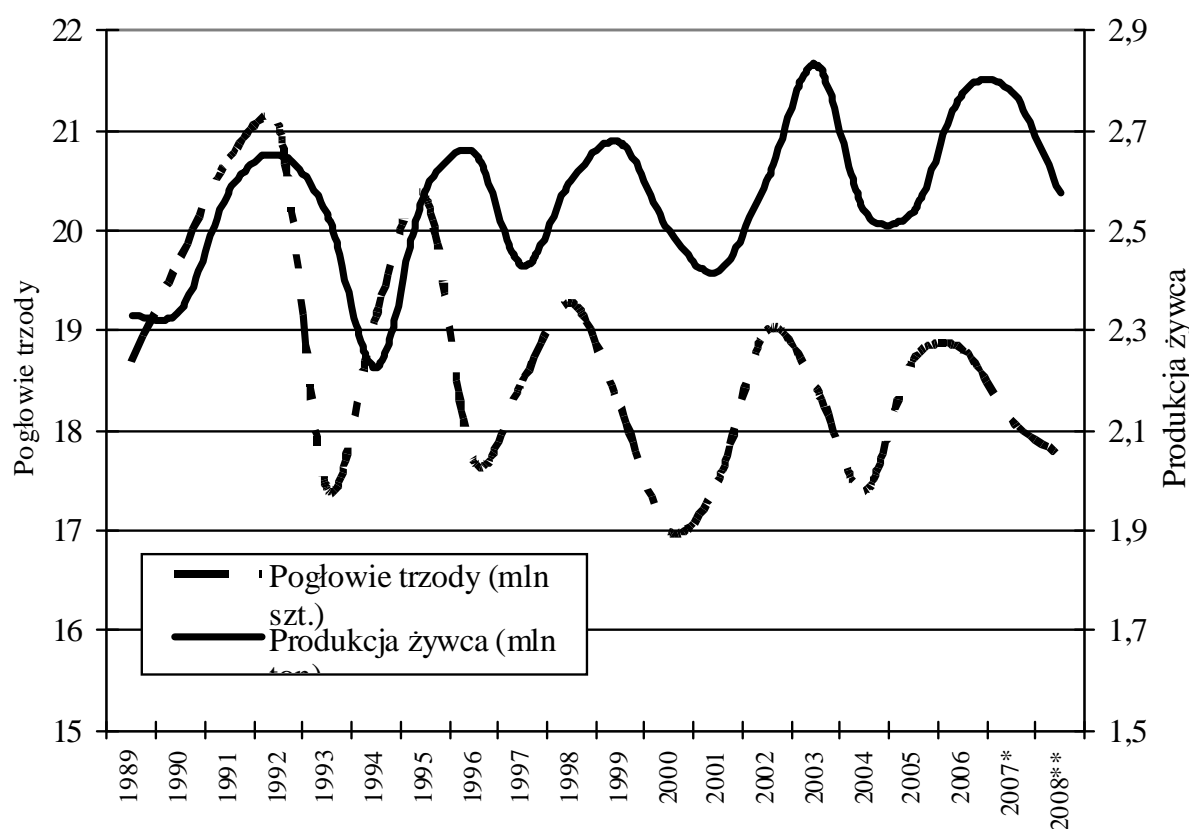
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

2.1. Zmiany w wielkości i efektywności produkcji żywca

2.1.1. Produkcja żywca wieprzowego i pogłowie trzody chlewnej

Wprawdzie pogłowie trzody chlewnej ulega cyklicznym zmianom pod wpływem zmian opłacalności chowu trzody, do których impuls dają szoki cenowe na rynku zbóż²⁶, ale produkcja żywca wieprzowego w latach 1990-2007 uległa stosunkowo najmniejszym zmianom.

Wykres 16. Pogłowie i produkcja trzody chlewnej



* dane wstępne, ** szacunek

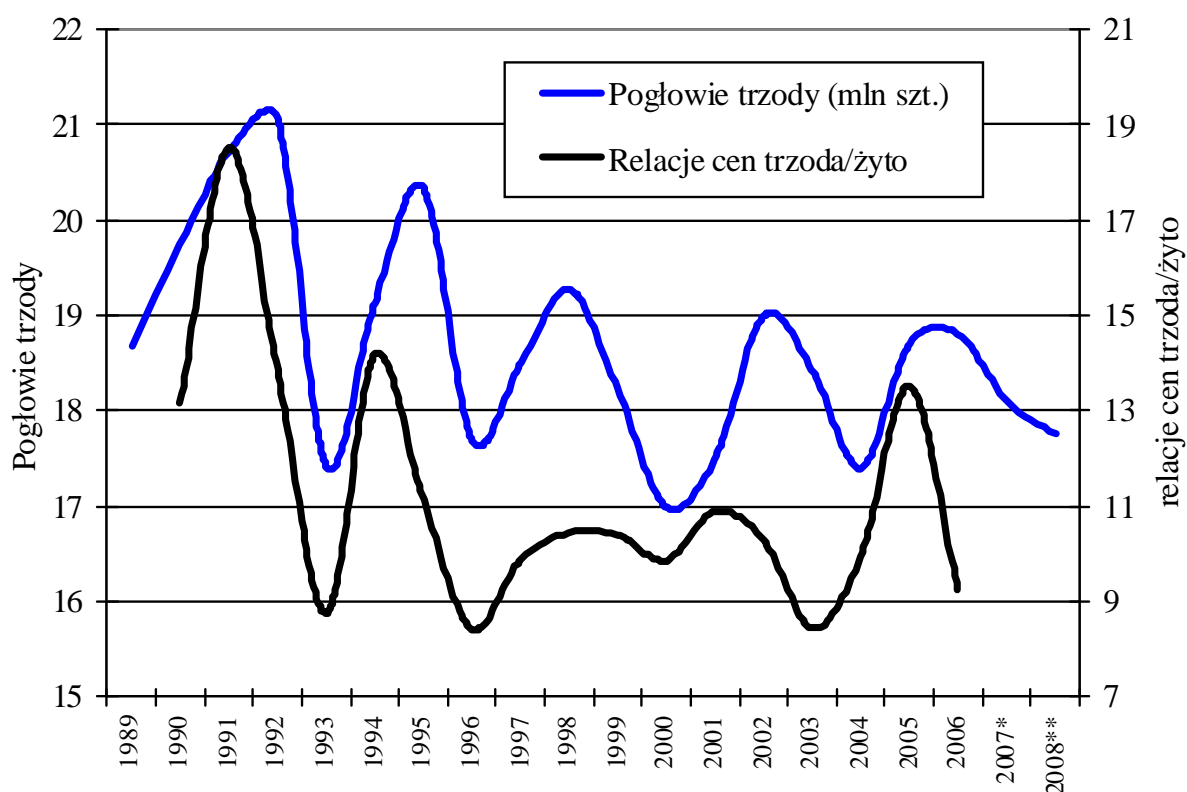
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

W kolejnych cyklach świńskich, których w latach 1990-2007 było 5 o długości od 4 do 3 lat każdy, produkowano średnio w roku 2557 ton żywca wieprzowego, przy wskaźniku zmienności wynoszącym 6,2%. Po-

²⁶ Zgodnie z teorią cyklu świńskiego przyczyną cyklicznych wahań są różnice funkcji podaży i funkcji popytu na żywiec. Podaż żywca jest funkcją relacji cen żywca i paszy w danym miesiącu + przesunięcie w czasie, (Podt = Fret + 18 m-cy), popyt na żywiec jest funkcją ceny w danym miesiącu (Popt = fct).

czynając od 1997 roku następował stopniowy wzrost produkcji żywca wieprzowego w kolejnych cyklach, wyłącznie w efekcie stopniowej poprawy efektywności chowu świń, zwiększenia rotacji stada oraz obniżenia ciężaru ubijanych tuczników. W rezultacie w cyklu 2005-2008 średnioroczna produkcja żywca wieprzowego była o około 140 tys. ton większa niż w latach 1990-1993, mimo mniejszego o około 1,4 mln sztuk pogłowia świń.

Wykres 17. Pogłowie trzody chlewnej i relacje cen trzody do cen żyta



* dane wstępne, ** szacunek

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Przy pogłowiu trzody chlewnej wahającej się średnio w cyklu produkcyjnym w granicach 18-18,3 mln sztuk, uboje wzrosły w latach 2005-2007 do blisko 24 mln sztuk rocznie, podczas gdy w 1990 roku wynosiły 22 mln sztuk. Produkcja żywca od 1 sztuki statystycznej wzrosła do 145 kg, a od 1 maciory do 1,5 tony, wobec odpowiednio 128 kg i 1,3 tony na początku lat dziewięćdziesiątych.

Tabela 19. Pogłowie trzody chlewnej i produkcja żywca wieprzowego w kolejnych cyklach świńskich (średnio w roku)

Wyszczególnienie	1990- -1993	1994- -1996	1997- -2000	2001- -2004	2005- -2007	
Pogłowie trzody chlewnej (tys. szt.)	19740	19059	18246	18082	18344	
w tym macior	1908	1841	1758	1746	*	
Produkcja żywca (tys. ton)	2526	2486	2552	2597	2667	
Uboje trzody chlewnej (tys. szt.)	22145	22045	23094	23380	23952	
Średni ciężar ubijanych szt. (kg)	114	113	110	111	111	
Ubój/sztukę statystyczną (kg)	1,12	1,16	1,27	1,29	1,31	
Produkcja żywca (kg)	od 1 szt. statyst.	128	130	140	144	145
	od 1 maciory	1324	1351	1451	1487	*

Źródło: Obliczenia własne na podstawie raportu „Rynek mięsa stan i perspektywy” od nr 1-33, IERiGŻ, ARR, MRiRW, Warszawa 1992-2007.

Mimo wyraźnego postępu, było to jednak znacznie mniej niż w krajach przodujących w produkcji żywca wieprzowego. Średnio w UE-15 produkcja żywca od 1 sztuki statystycznej w 2003 roku wynosiła prawie 190 kg (od 156 kg w Portugalii do 214 kg w Belgii), przy podobnym ciężarze ubijanych tuczników. Decyduje o tym znacznie szybsza rotacja stada, możliwa przede wszystkim dzięki wyższym przyrostom tuczników. W 2004 roku liczba ubojów przypadających na 1 sztukę statystyczną w UE-15 wynosiła prawie 1,7, podczas gdy w Polsce nieco ponad 1,3. Jeśli do tego uwzględnić lepsze wyniki rozrodu i mniejsze obciążenie stada produkcyjnego stadem podstawowym, to różnica w sprawności technologicznej produkcji żywca wieprzowego, mierzona wielkością produkcji żywca od 1 maciory, między Polską, a starymi krajami członkowskimi wzrasta do 30 i więcej procent na niekorzyść Polski.

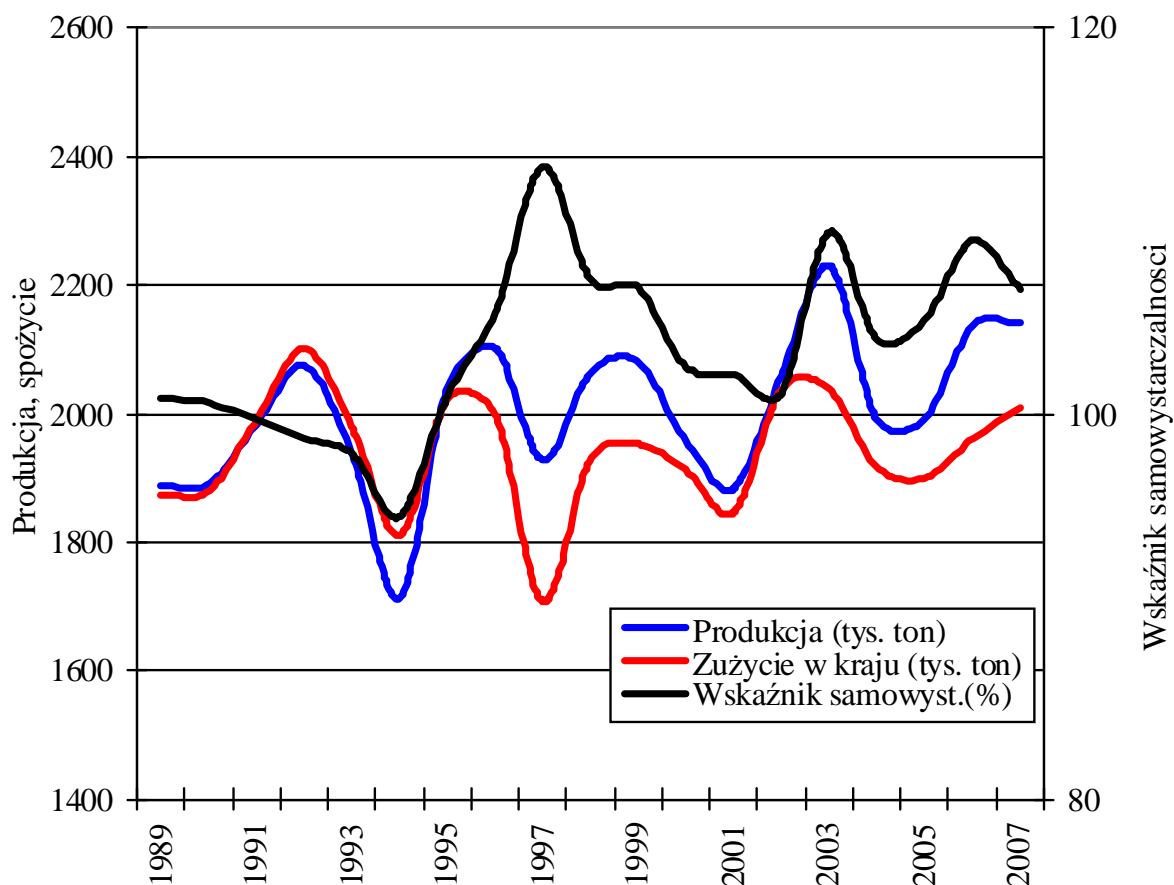
Tabela 20. Pogłowie trzody chlewnej i produkcja żywca wieprzowego w 2004 r.

Wyszczególnienie	UE-25	UE-15	UE-10	UE-9
Pogłowie trzody chlewnej (tys. szt.)	151144	122680	28464	11068
Produkcja żywca (tys. ton)	27189	23115	4083	1539
Uboje trzody chlewnej (tys. szt.)	242881	204146	38735	15572
Średni ciężar ubijanych sztuk (kg)	112	113	105	99
Ubój/sztukę statystyczną (kg)	1,61	1,66	1,36	1,41
Produkcja żywca od 1 sztuki statyst. (kg)	180	188	143	139

Źródło: *Vieh und fleisch marktbilanz 2006, ZMP Bonn.*

Analiza przebiegu krzywych produkcji i spożycia mięsa wieprzowego wskazuje, że amplituda cyklicznych wahań podaży i popytu nie zmalała z czasem, a wskaźnik samowystarczalności na rynku wieprzowiny od 1995 roku wynosił od 101 do 112%. Wobec stosunkowo długiego cyklu produkcji tuczników, jedynym skutecznym sposobem dostosowania popytu do podaży pozostają ceny.

Wykres 18. Produkcja i spożycie wieprzowiny oraz wskaźnik samowystarczalności w Polsce



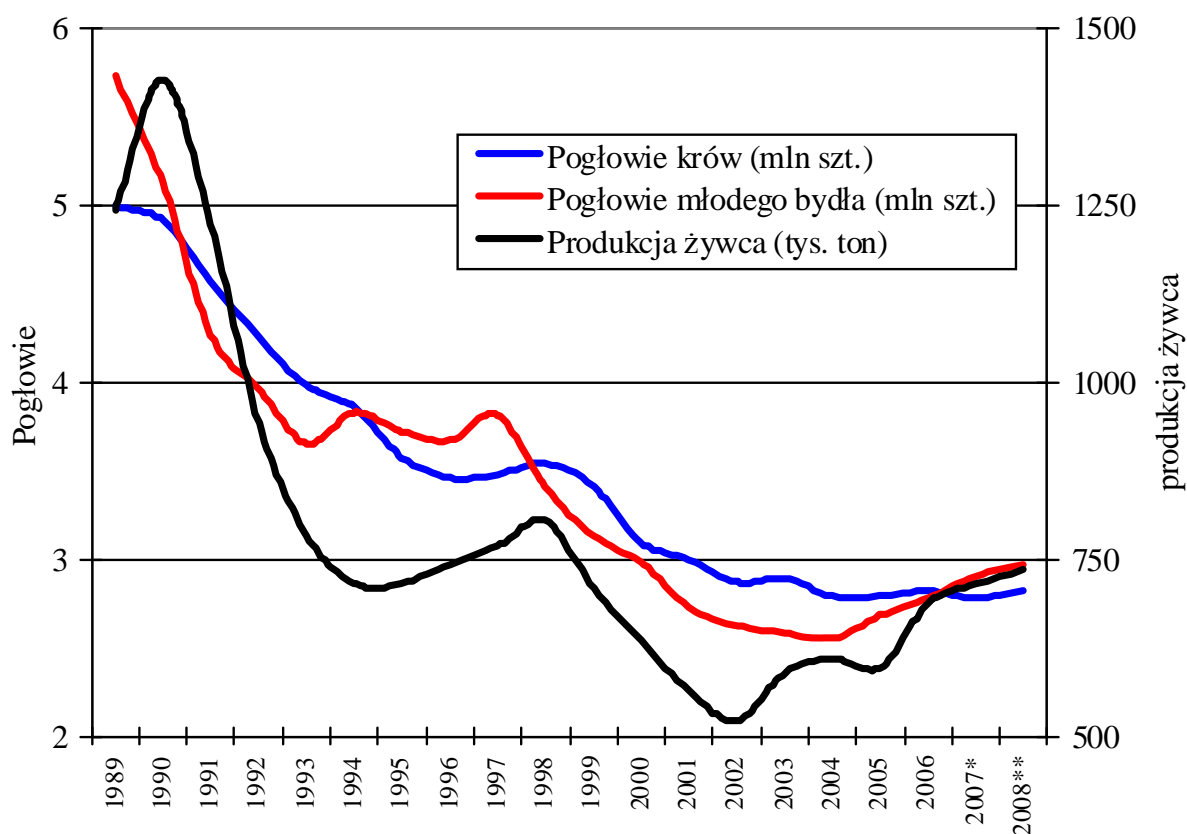
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

2.1.2. Pogłowie bydła i produkcja żywca wołowego

Ograniczanie pogłowia krów i związanego z tym odchowu młodzięży na remont stad, a także ograniczenie zainteresowania produkcją wołowiny wysokiej jakości na eksport spowodowało, że produkcja żywca wołowego od początku lat dziewięćdziesiątych drastycznie spadała.

W minionym 17-leciu można wyodrębnić 4 okresy różniące się dynamiką zmian. Szczególnie dynamiczny spadek następował do 1994 roku, kiedy w ciągu 4 lat pogłowie młodego bydła zmalało aż o 36%. Od 1994 do 1997 roku pogłowie to utrzymywało się w granicach 3,7-3,8 mln sztuk, a od 1998 roku dynamika ograniczania pogłowia młodego bydła uległa ponownemu przyspieszeniu, które trwało aż do 2004 roku. W sumie w ciągu 15 lat pogłowie młodego bydła zmniejszone zostało o 55%. W tym czasie pogłowie krów zmalało o 32%, ale liczba urodzonych cieląt aż o 42% na skutek wyraźnego obniżenia płodności krów. Liczba cieląt urodzonych w roku od 100 krów zmalała z około 90 w pierwszej połowie lat 90. do 76-77 sztuk w latach dwutysięcznych.

Wykres 19. Pogłowie bydła i produkcja żywca wołowego



* dane wstępne, ** szacunek

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Tabela 21. Pogłowie bydła i produkcja żywca wołowego (średnio w roku)

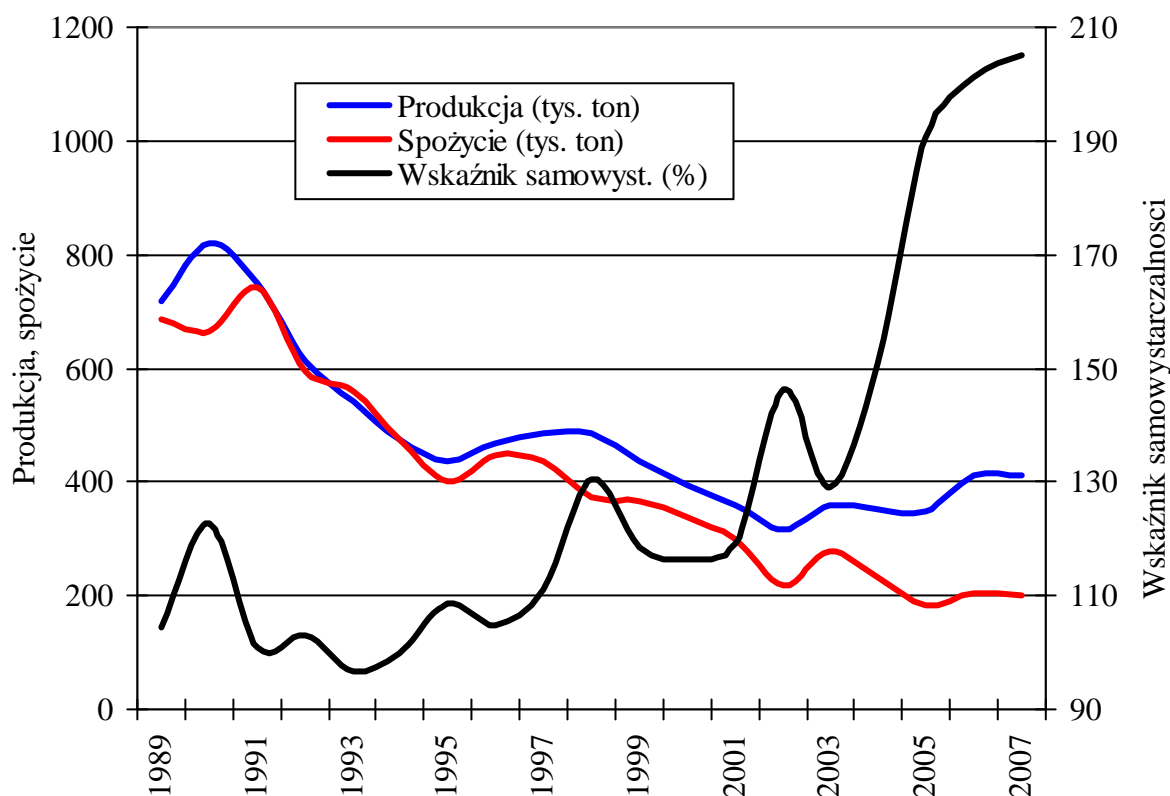
Wyszczególnienie	1989-1993	1994-1997	1998-2004	2005-2007
Pogłowie bydła ogółem (tys. szt.)	9098	7361	5953	5646
w tym krowy	4547	3598	3090	2809
młode bydło	4551	3764	2863	2837
Z tego do 1 roku	2605	2319	1464	1638
pow. 1 roku	1945	1445	1399	1199
Produkcja żywca wołowego (tys. ton)	1125	737	634	684
Ubój (tys. szt.)	2958	2064	1479	1295
Średni ciężar ubijanych zwierząt kg	380	357	429	528
Ubój/1 sztukę statystyczną kg	0,33	0,28	0,25	0,23
Ilość urodzonych cieląt (tys. szt.)	4042	3280	2374	2131
Ilość urodzeń/krowę (szt.)	0,89	0,91	0,77	0,76

Źródło: Obliczenia własne na podstawie raportu „Rynek mięsa stan i perspektywy” od nr 1-33, IERiGŻ, ARR, MRiRW, Warszawa 1992-2007.

Uboje bydła zmniejszyły się z blisko 3 mln sztuk rocznie w latach 1989-1993 do około 1,5 mln sztuk średnio w latach 1998-2004, a liczba ubijanych zwierząt w przeliczeniu na sztukę statystyczną z 0,33 do 0,23. Produkcja żywca wołowego zmalała w tym czasie o 44% na skutek zwiększenia ciężaru ubijanych zwierząt z 380 do prawie 430 kg.

W 2005 roku odwróciła się tendencja i rozpoczął się wzrost liczebności młodego bydła, w reakcji na znacząco wyższe ceny wołowiny po akcesji do UE. Dotyczy to przede wszystkim młodego bydła do 1 roku. Nadal pogarsza się płodność krów, a liczba urodzonych cieląt zmalała do nieco ponad 2,1 mln sztuk rocznie. Jednakże znaczny wzrost ciężaru ubijanych zwierząt wskazuje, że zwiększa się zainteresowanie rolników odchowem bydła mięsnego do wysokich ciężarów końcowych, jednocześnie maleje udział najmłodszych zwierząt w ubojach. Przyczynia się do tego mniejsze zainteresowanie produkcją żywca wołowego w starych krajach członkowskich i obniżki cen cieląt uzyskiwanych w eksporcie. Ta tendencja utrzymać się powinna w latach następnych, wobec pogłębiającego się niedoboru w Unii i rosnącego wywozu wołowiny.

Wykres 20. Produkcja i spożycie wołowiny i cielęciny oraz wskaźnik samowystarczalności w Polsce



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Do najniższego poziomu, wynoszącego zaledwie 522 tys. ton, produkcja żywca wołowego spadła w 2002 roku. W latach następnych stopniowo wzrastała i w 2007 roku osiągnęła prawdopodobnie 735 tys. ton.

Wzrost produkcji wołowiny, przy postępującym spadku spożycia krajowego doprowadził do skokowego wzrostu wskaźnika samowystarczalności, który w latach 2006-2007 przekroczył 200%. Oznacza to że krajowa produkcja wołowiny 2-krotnie przewyższała zapotrzebowanie rynku krajowego. W krótkim okresie warunkiem rozwoju produkcji wołowiny wysokiej jakości jest rozwój eksportu, jednakże w dłuższym czasie, bez rozwoju rynku krajowego, stabilny rozwój produkcji wołowiny wysokiej jakości będzie trudny do utrzymania.

2.1.3. Produkcja drobiu mięsnego

Po załamaniu produkcji drobiu tuż po transformacji systemu gospodarczego od 1994 r. rozpoczął się dynamiczny wzrost produkcji żywca dro-

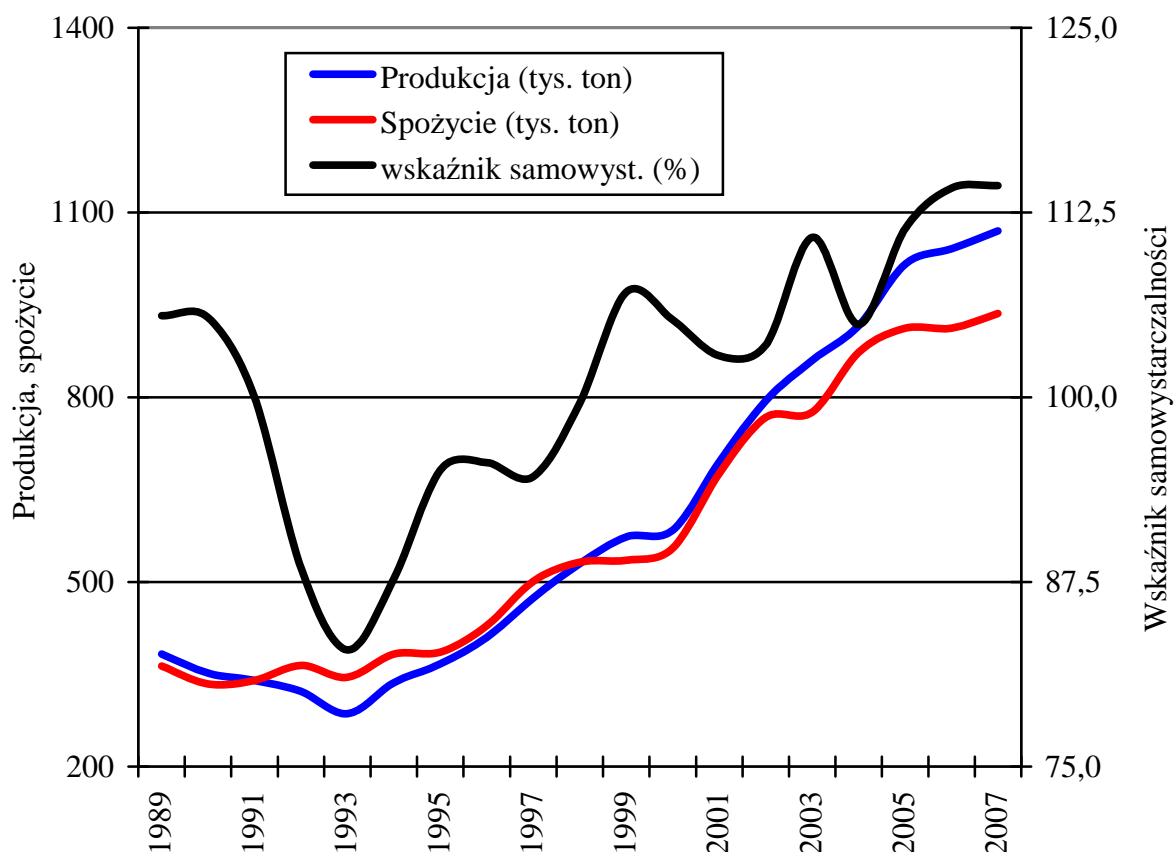
biowego, która do roku 2000, a więc w ciągu 6 lat została podwojona. Na następne podwojenie produkcji polskiemu drobiarstwu trzeba było kolejnych 7 lat. Szacuje się, że produkcja żywca drobiowego wyniesie w 2007 r. niespełna 1,1 mln ton i będzie prawie 4-krotnie większa niż w 1994 r., kiedy wynosiła zaledwie 286 tys. ton. Mimo dynamicznego wzrostu spożycia stopniowo rosła nadwyżka produkcji nad zapotrzebowaniem krajowym. W latach 2006-2007 wskaźnik samowystarczalności produkcji drobiarskiej przekroczył 114%, podczas gdy do 1998 r. konieczny był import drobiu dla uzupełnienia rynku krajowego. Eksport staje się więc coraz ważniejszym sposobem zagospodarowania nadwyżek żywca drobiowego. Cały przyrost produkcji drobiu obejmował wyłącznie fermową produkcję kurcząt i indyków, która w latach 1993-2005 rosła średnio w roku o ponad 12%. Produkcja gęsi wahała się bowiem wokół 22 tys. ton rocznie \pm 2 tys. ton w zależności od zapotrzebowania eksportowego, a produkcja kaczek zmalała z 15 tys. ton w 1992 roku do zaledwie 4 tys. ton w latach 2006-2007. Wielkość przyzagrodowej produkcji drobiu szacowana jest na około 150 tys. ton rocznie, a jej udział w całkowitej produkcji drobiu zmalał z 37% w 1993 r. do około 10% po 2000 r.

Tabela 22. Produkcja drobiu (tys. ton wbc)

Wyszczególnienie	1989- -1993	1994- -2000	2001- -2004	2005- -2007
Produkcja drobiu ogółem	341	466	816	1042
Produkcja drobiu ogółem	479	664	1166	1500
w tym produkcja przyzagrodowa	150	130	100	152
fermowa	329	534	1067	1348
z tego kurczęta	190	291	778	993
indyki	21	109	251	320
gęsi	17	22	24	22
kaczki	11	6	6	4
kury poselekcyjne	9	8	8	9

Źródło: Obliczenia własne na podstawie raportu „Rynek mięsa stan i perspektywy” od nr 1-33, IERiGŻ, ARR, MRiRW, Warszawa 1992-2007.

Wykres 21. Produkcja i spożycie mięsa drobiowego



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Produkcja kurcząt bojlerów w 2007 roku przekroczyła 1 mln ton wagi żywej, wobec 175 tys. ton w 1992 roku, a produkcja indyków zwiększyła się w tym czasie 15-krotnie do ponad 320 tys. ton. Do 2005 roku produkcja kurcząt brojlerów rosła średnio w roku o ponad 14%, a indyków o ponad 25%. W latach 2006-2007 dynamika wzrostu produkcji tych dwóch podstawowych kierunków produkcji drobiarskiej zmalała odpowiednio do 2,5-5% rocznie. W rezultacie dynamika przyrostu całkowitej produkcji mięsa drobiowego zmalała do 3,3-3,4%.

Tabela 23. Zmiany produkcji żywca i powierzchni użytków rolnych

Lata	Produkcja żywca (tys. ton wagi żywej)	Użytki rolne (UR) mln ha	Produkcja żywca z 1 ha UR w kg
1990	4348	18,7	232
1995	3845	18,6	206
2000	4136	18,4	224
2005	4714	15,9	296

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Zmiana struktury produkowanego żywca oraz poprawa jej sprawności technologicznej doprowadziła do wzrostu produkcji żywca z jednostki powierzchni. W 2005 roku produkcja żywca z 1 ha użytków rolnych wyniosła prawie 300 kg i była o 44% większa niż w 1995 roku, kiedy osiągnęła swoje minimum (206 kg). Umożliwiło to zwiększenie globalnej produkcji żywca o 23%, mimo zmniejszenia w tym czasie powierzchni użytków rolnych o około 15%.

2.2. Terytorialne rozmieszczenie produkcji mięsa²⁷

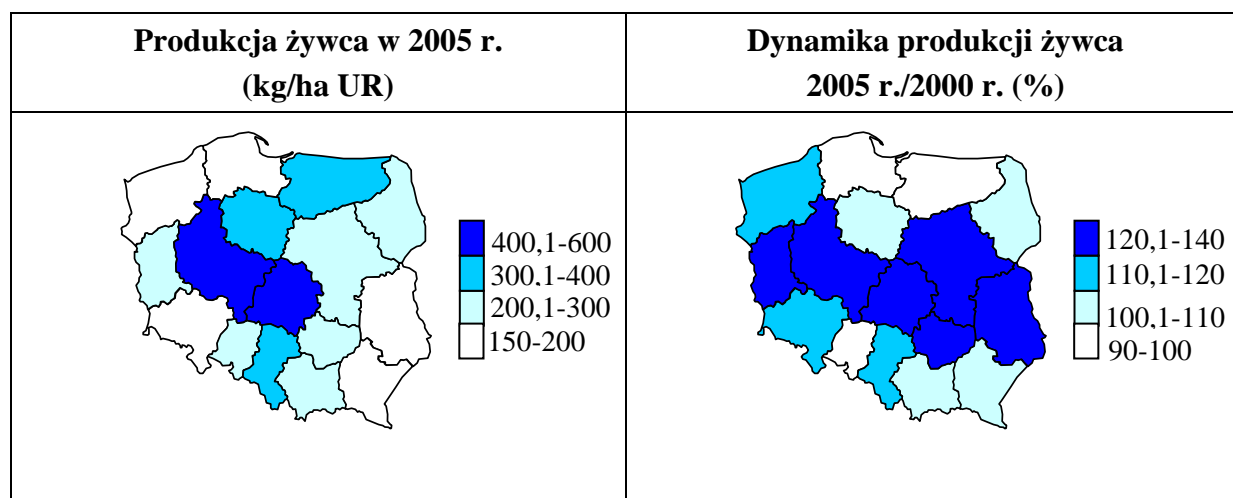
Intensyfikacja produkcji była zróżnicowana regionalnie. W latach 2000-2005 najsilniej, bo o 60-70% zwiększyła się produkcja żywca z 1 ha użytków rolnych w woj. łódzkim i świętokrzyskim. Dzięki dynamicznemu rozwojowi produkcji drobiu i żywca wieprzowego możliwe było zwiększenie globalnej produkcji żywca w tych województwach o 30-36%, mimo wyłączenia z rolniczego użytkowania 15-25% powierzchni ziemi.

W siedmiu województwach (wielkopolskie, zachodniopomorskie, lubuskie, dolnośląskie, lubelskie, mazowieckie, śląskie), dzięki zwiększeniu produkcji żywca z 1 ha użytków rolnych o 30-50%, całkowita produkcja żywca zwiększona została w tym czasie o 13-25%, mimo zmniejszenia powierzchni użytków rolnych o 10-20%. W czterech województwach (kujawsko-pomorskie, małopolskie, podkarpackie, podlaskie) produkcja żywca praktycznie nie zmieniła się w analizowanym czasie, mimo ograniczenia powierzchni użytków rolnych o 10-20%, dzięki wzrostowi produkcji żywca z jednostki powierzchni o 12-28%. W trzech województwach (warmińsko-mazurskie, pomorskie, opolskie) produkcja żywca zmalała w latach 2000-2005 o 2,5-6,2%. Z tego tylko w województwie opolskim było to rezultatem zmniejszenia produkcji żywca z jednostki powierzchni pod wpływem głębokiej redukcji produkcji żywca wołowego i trzody chlewnej, przy bardzo słabej dynamice produkcji drobiarskiej. W tym województwie, a także

²⁷ Reforma administracyjna, która nastąpiła w 1999 roku, umożliwia prześledzenie zachodzących zmian terytorialnych dopiero od przełomu lat dziewięćdziesiątych XX wieku i lat dwutysięcznych. Wprawdzie najbardziej intensywne procesy dostosowawcze podaży mięsa do obniżonego popytu miały miejsce w pierwszej połowie lat siedemdziesiątych, ale można sądzić, że przestrzenny przebieg tych procesów nie odbiegał od zmian zachodzących po 1998 roku.

w województwach podlaskim, warmińsko-mazurskim, kujawsko-pomorskim oraz wielkopolskim intensywnie rozwija się produkcja mleka.

Tabela 24. Terytorialne zróżnicowanie produkcji żywca i jej dynamiki



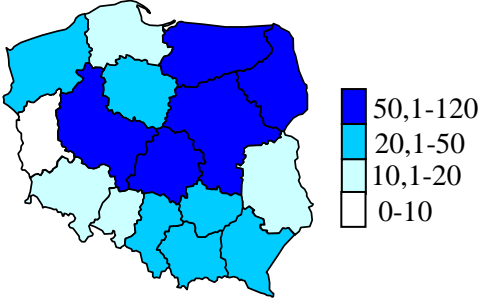
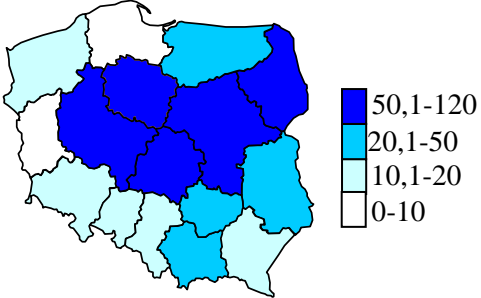
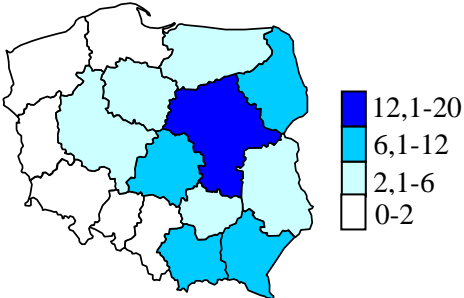
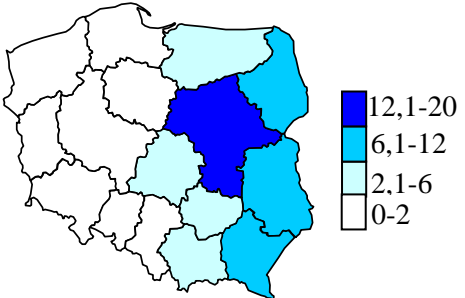
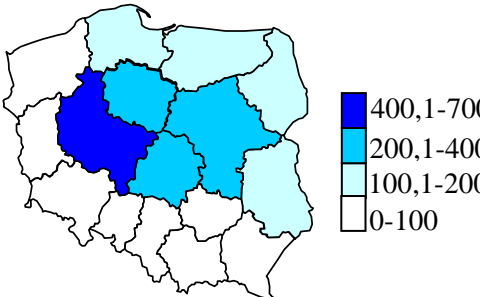
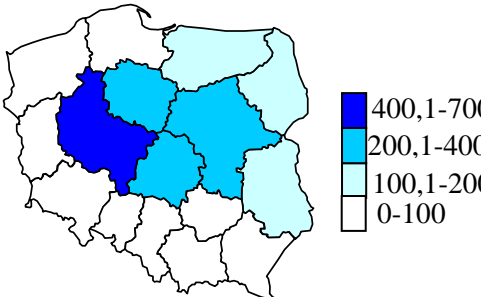
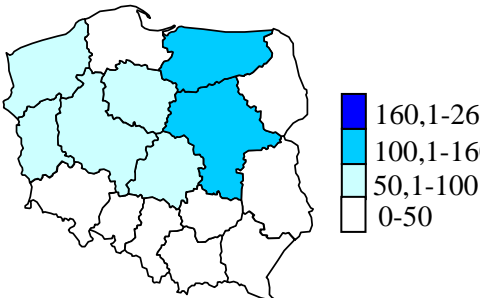
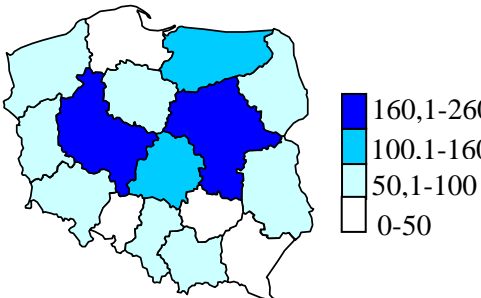
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Ranking województw pod względem produkcji żywca z 1 ha użytków rolnych w latach 2000-2005 uległ niewielkim zmianom, zmienił się jednak poziom produkcji oraz wielkość przedziałów.

Produkcja drobiu wzrosła we wszystkich województwach, ale najbardziej intensywnie rozwijała się w województwie wielkopolskim, łódzkim i pomorskim (o 113 do 166%). Z tych województw oraz z województwa warmińsko-mazurskiego, gdzie produkcja drobiu silnie rozwinęła się w latach wcześniejszych w 2005 roku pochodziło ponad 52% produkcji krajowej.

Intensywny rozwój produkcji drobiarskiej w województwie wielkopolskim sprawił, że to województwo nie tylko stało się centrum produkcji drobiarskiej (prawie 18% udział w krajowej produkcji), ale w 2005 roku nadal nie miało sobie równych pod względem całkowitej produkcji żywca z 1 ha użytków rolnych (600 kg/ha UR). Była to produkcja 2-krotnie większa od średniej krajowej oraz 3-krotnie wyższa w porównaniu z najsłabszymi pod tym względem województwami (dolnośląskie, lubelskie, podkarpackie, pomorskie, zachodniopomorskie).

Tabela 25. Terytorialne zróżnicowanie produkcji bydła, trzody chlewnej i drobiu (tys. ton)

Produkcja bydła bez cieląt w 2000 r.	Produkcja bydła bez cieląt w 2005 r.
	
Produkcja cieląt w 2000 r.	Produkcja cieląt w 2005 r.
	
Produkcja trzody chlewna w 2000 r.	Produkcja trzody chlewnej w 2005 r.
	
Produkcja drobiu w 2000 r.	Produkcja drobiu w 2005 r.
	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2005 roku najmniej żywca z 1 ha użytków rolnych wyprodukowano w województwach, w których w przeszłości dominowały gospodarstwa państwowe oraz w województwach o najsilniej rozdrobnionej strukturze agrarnej. W tych pierwszych przekształcone gospodarstwa wielkopowierzchniowe rozwijają przede wszystkim produkcję zbożową w gospodarstwach bezinwentarzowych. W Polsce południowej małe gospodarstwa poszukują źródeł zwiększania dochodów poza rolnictwem i rezygnują z rozwoju produkcji żywca.

Wielkopolska pozostaje krajowym centrum produkcji żywca wieprzowego (prawie 27% krajowej produkcji). W tym województwie oraz w województwie kujawsko-pomorskim, łódzkim i mazowieckim w 2005 roku wyprodukowano prawie 60% krajowej produkcji żywca wieprzowego. Spośród województw przodujących w produkcji żywca wieprzowego tylko w województwie łódzkim zwiększono wolumen tej produkcji (o 18%), a w pozostałych został on zmniejszony, lub utrzymał się prawie na tym samym poziomie. W latach 2000-2005 najbardziej intensywnie rozwijano produkcję żywca wieprzowego w województwie świętokrzyskim i lubelskim. Natomiast w województwie podlaskim i warmińsko-mazurskim, gdzie dynamicznie rozwija się produkcja mleka, chów trzody chlewnej został ograniczony aż o 15-21%. W pozostałych województwach dynamika zmian produkcji trzody chlewnej w latach 2000-2005 mieściła się w granicach od -9% do +11%.

Przeciwstawne tendencje obserwowane są w produkcji żywca wołowego. Na ogół w tych województwach, w których rozwija się dynamicznie produkcja drobiu i żywca wieprzowego maleje produkcja żywca wołowego i cieląt. I odwrotnie, rozwojowi produkcji żywca wołowego towarzyszy znacznie słabszy rozwój produkcji drobiarskiej i stagnacja lub spadek produkcji żywca wieprzowego. W analizowanych latach produkcja żywca wołowego została zwiększona w województwie kujawsko-pomorskim, łódzkim, mazowieckim, podlaskim i wielkopolskim, ma to jednak raczej związek z intensyfikacją wymiany stad bydła mlecznego. Są to bowiem województwa, gdzie dynamicznie rozwija się towarowa produkcja mleka. Dominacja mlecznego użytkowania bydła sprawia, że w tych województwach uboje cieląt są ograniczane znacznie wolniej niż w województwach pozo-

stałych, a w województwie lubelskim nawet wyraźnie wzrosły. Jedynym wyjątkiem jest województwo wielkopolskie, gdzie obok produkcji mleka rozwija się także mięsne użytkowanie bydła, na co wskazuje zwiększenie produkcji żywca wołowego, przy głębokim spadku produkcji (ubojów) cieląt (prawie o 60%).

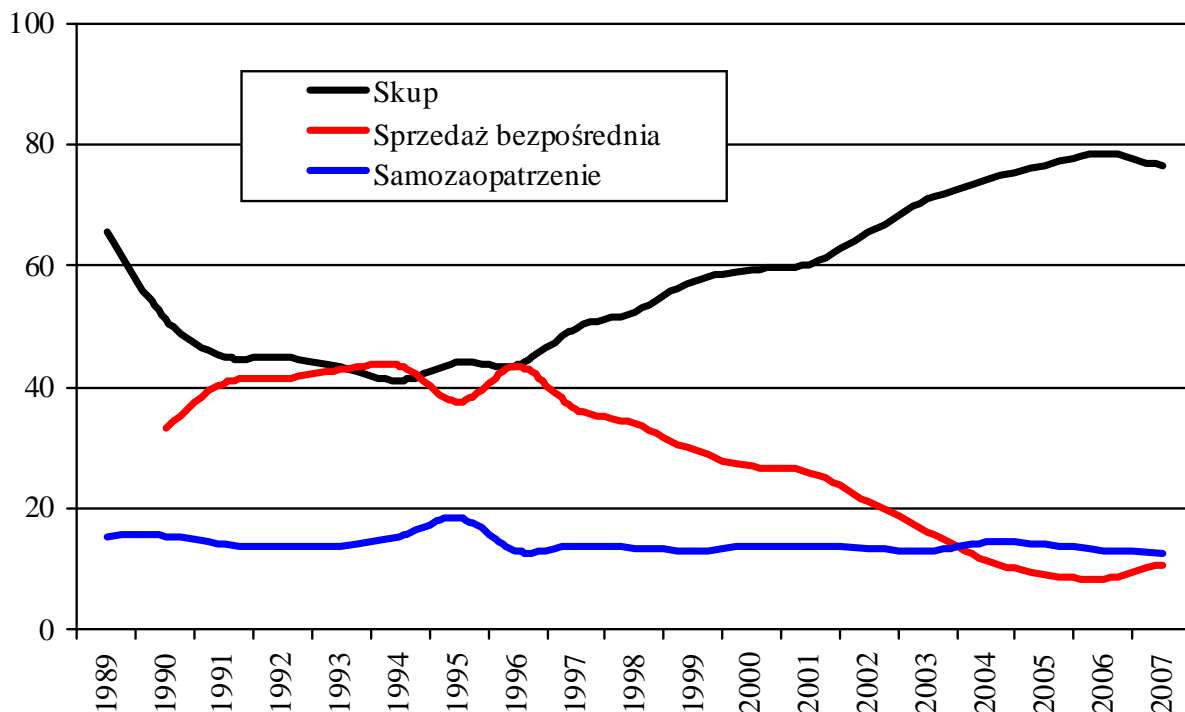
2.3. Zmiany w rozdysponowaniu wyprodukowanego żywca

Poddanie sektora mięsnego działaniu mechanizmu rynkowego spowodowało znaczące zmiany w rozdysponowaniu krajowej produkcji. W pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych ograniczony został skup zwierząt, stanowiący źródło zaopatrzenia przemysłu mięsnego, na rzecz sprzedaży bezpośredniej, która stała się równoważnym źródłem zaopatrzenia krajowego rynku w mięso w sytuacji, kiedy rynek ten poszukiwał nowego poziomu równowagi, a dotychczasowe struktury zaopatrzenia i zbytu uległy rozpadowi. Przede wszystkim dotyczyło to żywca wieprzowego, ale również na rynku żywca wołowego i drobiu sprzedaż bezpośrednia odgrywała znaczącą rolę w procesie dostosowywania podaży do zmieniającego się popytu. Stopniowy rozwój rynku mięsa, poprawa efektywności jego funkcjonowania, doskonalenie działania instytucji i struktur rynkowych sprawiły, że w latach następnych skup stopniowo odbudowywał swój udział w obrotach rynkowych, a w chwili obecnej ma w nich większy udział niż przed rozpoczęciem urynkowania gospodarki. Jednak pomiędzy poszczególnymi branżami są istotne różnice, na co decydujący wpływ ma zaawansowanie przemian strukturalnych i procesu koncentracji przede wszystkim w sferze produkcji.

W produkcji drobiarskiej zmiany były mniejsze ze względu na znaczne zaawansowanie procesu koncentracji produkcji jeszcze przed urynkowaniem gospodarki. Już na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych udział skupu w rozdysponowaniu krajowej produkcji drobiu dochodził do 85%. W następnych 3 latach udział ten zmalał o około 20 punktów procentowych, ale od 1994 roku zaczął ponownie wzrastać i w 2005 roku przekroczył 92%. Jednakże nadal bezpośrednia sprzedaż drobiu przejściowo zwiększa swój udział w rozdysponowaniu produkcji krajowej w okresach znacznych nadwyżek podaży i głębokiego spadku cen. Mimo postępującej integracji część producentów nadal broni się w ten sposób przed nadmiernym spadkiem docho-

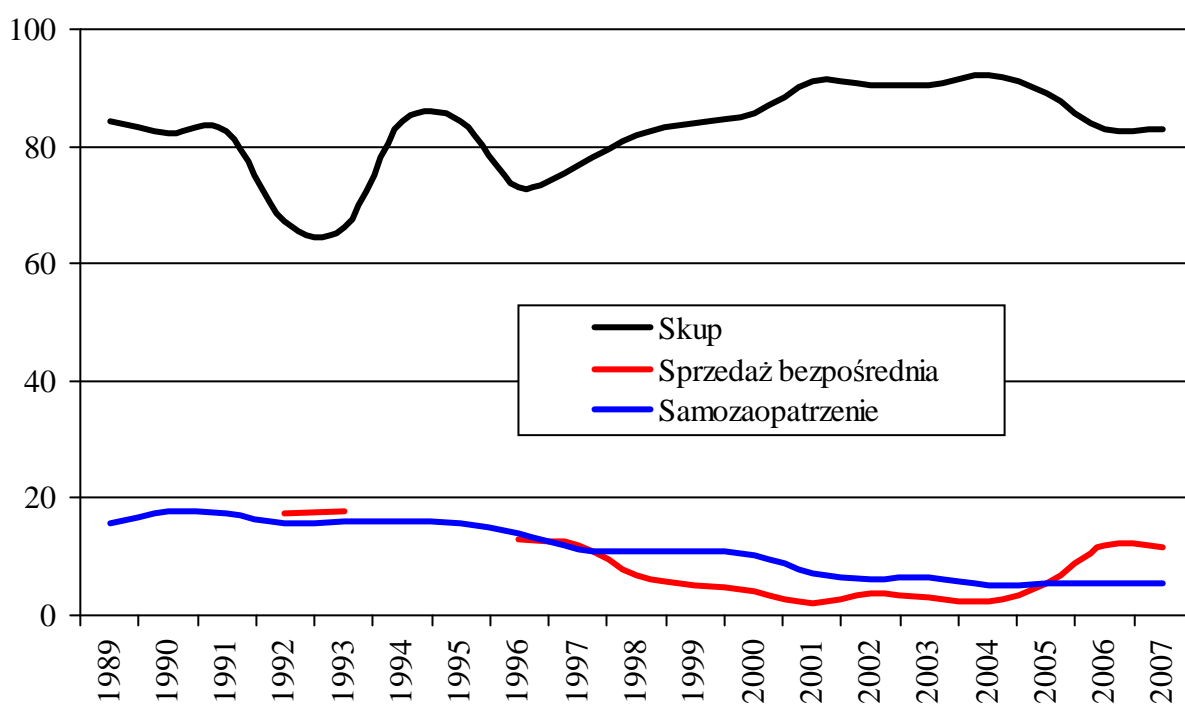
dów. Udział samozaopatrzenia w rozdysponowaniu krajowej produkcji drobiu zmalał do nieco ponad 5% i jak można przypuszczać będzie malał nadal.

Wykres 22. Udział w rozdysponowaniu produkcji żywca wieprzowego (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wykres 23. Udział w zużyciu krajowym drobiu (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Niewielkie zmiany zaszły także w rozdysponowaniu produkcji żywca wołowego, mimo że ta produkcja należy do najbardziej rozdrobnionych. Bydło prawie w całości tradycyjnie było i jest kierowane do skupu. W Polsce wołowina przede wszystkim wykorzystywana jest w przetwórstwie do produkcji przetworów mięsnych, a spożycie kulinarnej wołowiny jest niewielkie.

W produkcji trzody chlewnej udział skupu w rozdysponowaniu produkcji krajowej na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX wieku wynosił około 66% i w pierwszych latach po wprowadzeniu rynkowego systemu gospodarczego zmalał do 41% na rzecz sprzedaży bezpośredniej. Aż do roku 1996 udział skupu i sprzedaży bezpośredniej w zagospodarowaniu żywca wieprzowego był zbliżony i wahał się w granicach 41-44% produkcji krajowej. Dopiero po 1997 roku skup – stanowiący podstawę zaopatrzenia przemysłu mięsnego – zaczął zwiększać swój udział w zagospodarowaniu krajowej produkcji wieprzowiny, kosztem sprzedaży bezpośredniej. W 2006 roku udział skupu w rozchodach wzrósł do prawie 80%, podczas gdy udział sprzedaży bezpośredniej zmalał do 8-9%. Natomiast prawie nie zmienił się udział samozaopatrzenia w rozdysponowaniu krajowej produkcji wieprzowiny, który od lat utrzymuje się w granicach 13,5-15% i jak można przewidywać na podobnym poziomie utrzyma się w najbliższych latach.

2.4. Zmiany ubojów zwierząt rzeźnych i drobiu oraz przetwórstwa mięsa

Zmianom w sferze produkcji, a zwłaszcza rozdysponowania mięsa czerwonego odpowiadały intensywne zmiany w sferze ubojów zwierząt i przetwórstwa mięsa. W ciągu prawie 20 lat przekształceń polskiej gospodarki mięsnej rozwój przetwórstwa miał różny charakter, dynamikę i kierunki zmian. Można wyróżnić trzy etapy rozwoju:

1. Obejmujący pierwszą fazę przekształceń systemowych (do 1992 roku);
2. Polegający na utrwalaniu mechanizmu rynkowego (1993-2003);
3. Wiążący się z dostosowaniem sektora do integracji z UE i pierwsze lata po wejściu do UE (od 2004 roku).

W etapie pierwszym przetwórstwo mięsa na skalę przemysłową przegrywało konkurencję z małymi prywatnymi ubojniami i masarniami. W tym okresie uboje przemysłowe zwierząt rzeźnych obniżyły się o ponad 50%, a uboje drobiu i produkcji przetworów mięsnych o ok. 20-25%.

Tabela 26. Produkcja przemysłu mięsnego (tys. ton)

Rok	Uboje			Produkcja przetworów		
	razem	przemysłowe	lokalne	razem	wędliny	konserwy*
1988	2193	2003	190	936	799	123
1990	1890	1427	463	956	714	118
1992	1736	1056	680	772	669	102
1995	1741	869	872	843	756	84
1999	2115	1015	1100	968	856	89
2000	1956	871	1085	948	857	85
2001	1868	895	973	937	799	47
2002	1921	976	945	970	886	80
2003	2155	1210	945	976	802	50
2004	1900	1315	585	1035	856	50
2005	1655	1205	450	1011	825	48
2006	bd	1411	bd	1060	863	52
2007	bd	1412	bd	1093	885	55

* z szynkami

Źródło: Roczniki statystyczne rolnictwa GUS, niepublikowane dane GUS.

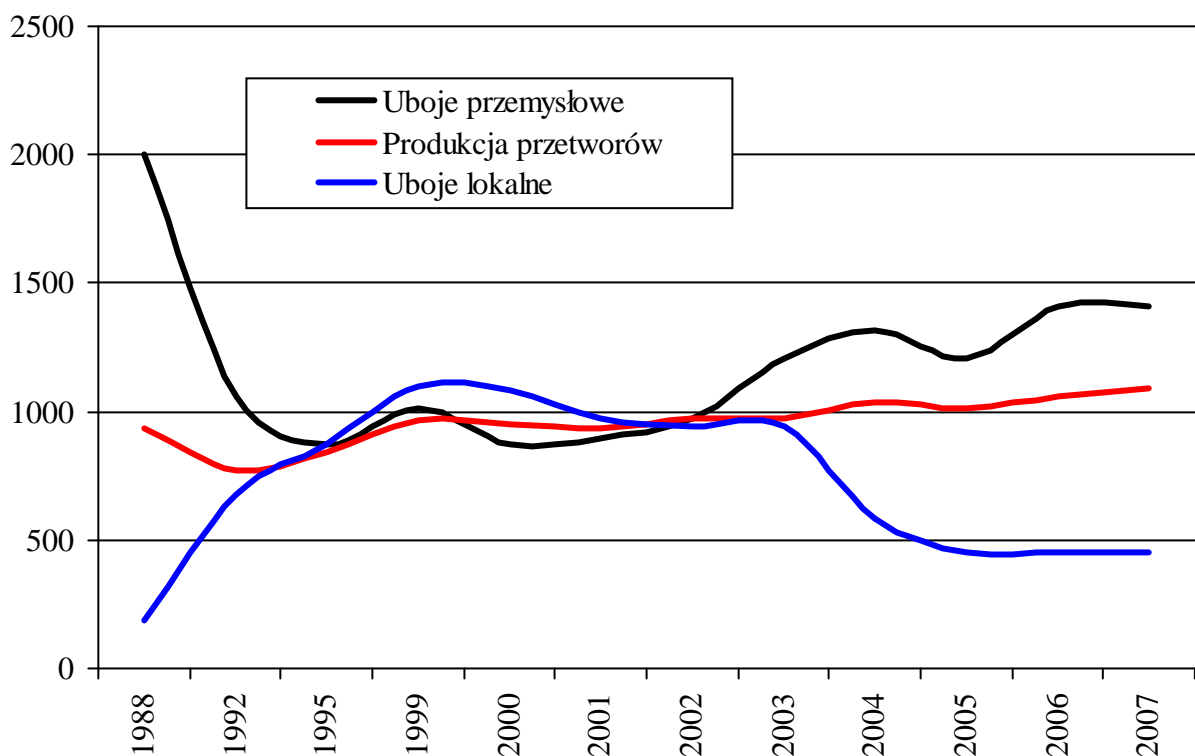
Produkcja ta została przejęta przez lokalne ubojnie i przetwórnice, a ich udział zwiększył się:

- w ubojach zwierząt na cele handlowe do ok. 50%,
- w ubojach drobiu do ok. 25%,
- w produkcji wędlin do ok. 50% (z ok. 30% w 1988 r.).

Rzeźnie przemysłowe ograniczały swoją działalność także w następnych latach i dopiero w końcu lat dziewięćdziesiątych zahamowany został proces rozdrobnienia ubojów. Wyraźna tendencja uprzemysławiania tej fazy przetwórstwa mięsnego zarysowała się dopiero w okresie przygotowań do integracji pod wpływem dostosowywania standardów weterynaryjnych do wymagań UE.

Znacznie mniejsze zmiany dotyczyły produkcji przetworów z mięsa. Po przejściowym spadku w latach 1992-1994 wolumen ich produkcji zaczął powoli wzrastać i w 2003 roku i zrównał się z poziomem z przełomu lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX wieku. Po akcesji do Unii produkcja przetworów mięsnych przekroczyła 1 mln ton i w 2007 r. zbliżyła się do 1,1 mln ton. Przyczyną jest większy eksport głównie do krajów członkowskich, który może być swobodnie prowadzony w ramach jednolitego rynku europejskiego.

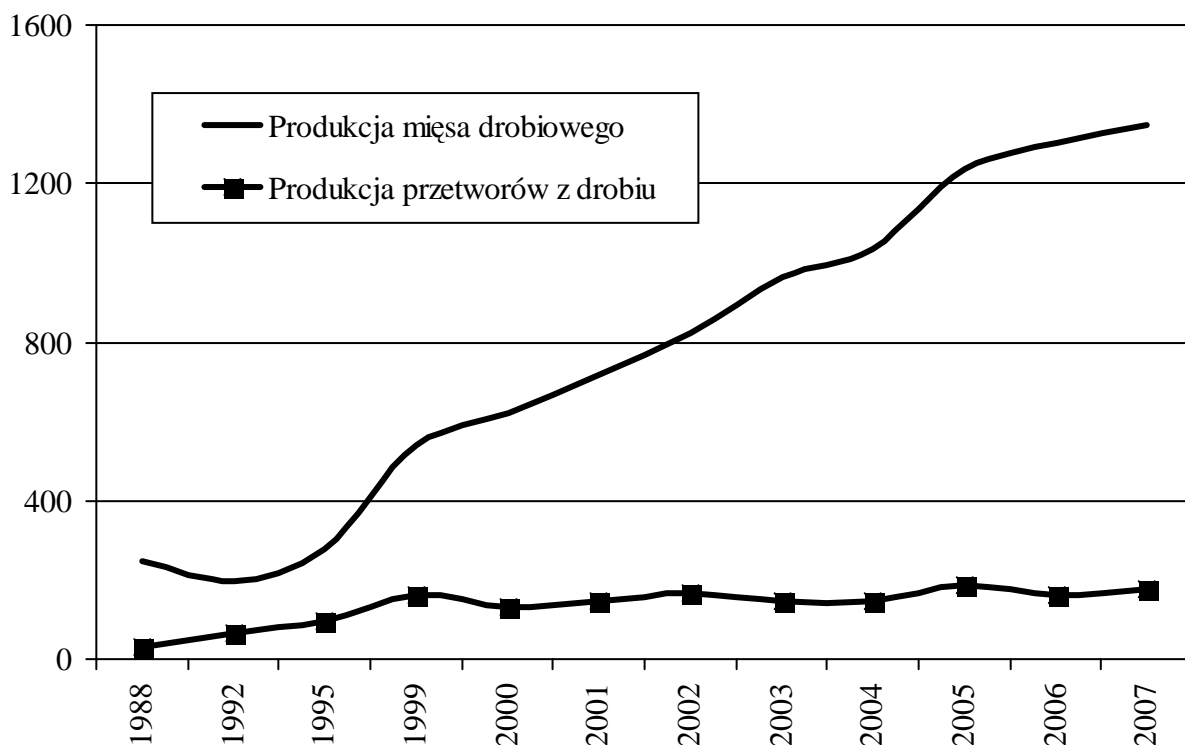
Wykres 24. Produkcja przemysłu mięsnego (tys. ton)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W tym samym czasie zarysowała się też wyraźna tendencja do szybkiego wzrostu produkcji i przemysłowych ubojów drobiu, którym towarzyszył również wzrost produkcji przetworów drobiowych, aczkolwiek nie tak dynamiczny. W okresie od 1995 do 2007 r. produkcja mięsa drobiowego została zwiększona prawie 5-krotnie, a produkcja przetworów drobiowych blisko 2-krotnie.

Wykres 25. Produkcja przemysłu drobiarskiego (tys. ton)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela 27. Produkcja przemysłu drobiarskiego (tys. ton)

Wyszczególnienie	1992	1995	1999	2000	2003	2004	2005	2006	2007
Mięso drobiowe	199	276	539	619	965	1035	1237	1305	1350
Przetwory drobiowe	63	95	162	129	144	144	185	160	175

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Pod koniec lat dziewięćdziesiątych poziom rozwoju przemysłowego przetwórstwa mięsa czerwonego był niższy od stanu z końca lat osiemdziesiątych. Świadczy o tym o połowę niższy niż w 1988 roku poziom ubojów przemysłowych, które w 1999 r. były jeszcze nieco niższe od ubojów lokalnych. Niższa niż w końcu lat osiemdziesiątych była także produkcja konserw mięsnych, a tylko nieco wyższa produkcja wędlin.

Towarzyszyło temu jednak niebywałe poszerzenie oferty rynkowej. Na rynku mięsnym ubóstwo asortymentowe szybko zostało zastąpione bogactwem asortymentowym. Wszystkie działy przetwórstwa mięsnego rozbudowały ofertę towarową przy równoczesnej poprawie jakości i atrakcyjności handlowej. Nastąpiło upowszechnienie technologii, głównie tzw. wysokowydajnych, których efektem było rozszerzenie asortymentu wyrobów

mięsnych. Sprzyjało temu upowszechnienie nowych dodatków i materiałów pomocniczych, rozwój porcjowania i paczkowania produktów mięsnych. Te zmiany technologiczne umożliwiły także wydłużenie trwałości przetworów mięsnych i mięs kulinarnych. Wymagały tego przede wszystkim szybko rozwijające się sieci handlowe, które warunkowały możliwość sprzedaży w tym nowoczesnym kanale dystrybucji, nowoczesnymi opakowaniami umożliwiającymi wydłużenie okresów przydatności do spożycia i zmniejszenie kosztów sprzedaży.

Nowym zjawiskiem, szczególnie w kilku ostatnich latach, jest stopniowy powrót do tradycyjnych technologii przetwórstwa oraz większe zainteresowanie konsumentów żywnością ekologiczną. Tworzą one nisze rynkowe i są wyrazem zmęczenia części krajowych nabywców wyrobami wytwarzanymi z zastosowaniem wysokowydajnych technologii. Towarzyszy temu wzrost popytu i produkcji żywności wygodnej, umożliwiającej szybkie przygotowanie posiłku. Prowadzi to do wzrostu stopnia obróbki mięsa kulinarnego oraz do rozwoju produkcji półfabrykatów i gotowych dań.

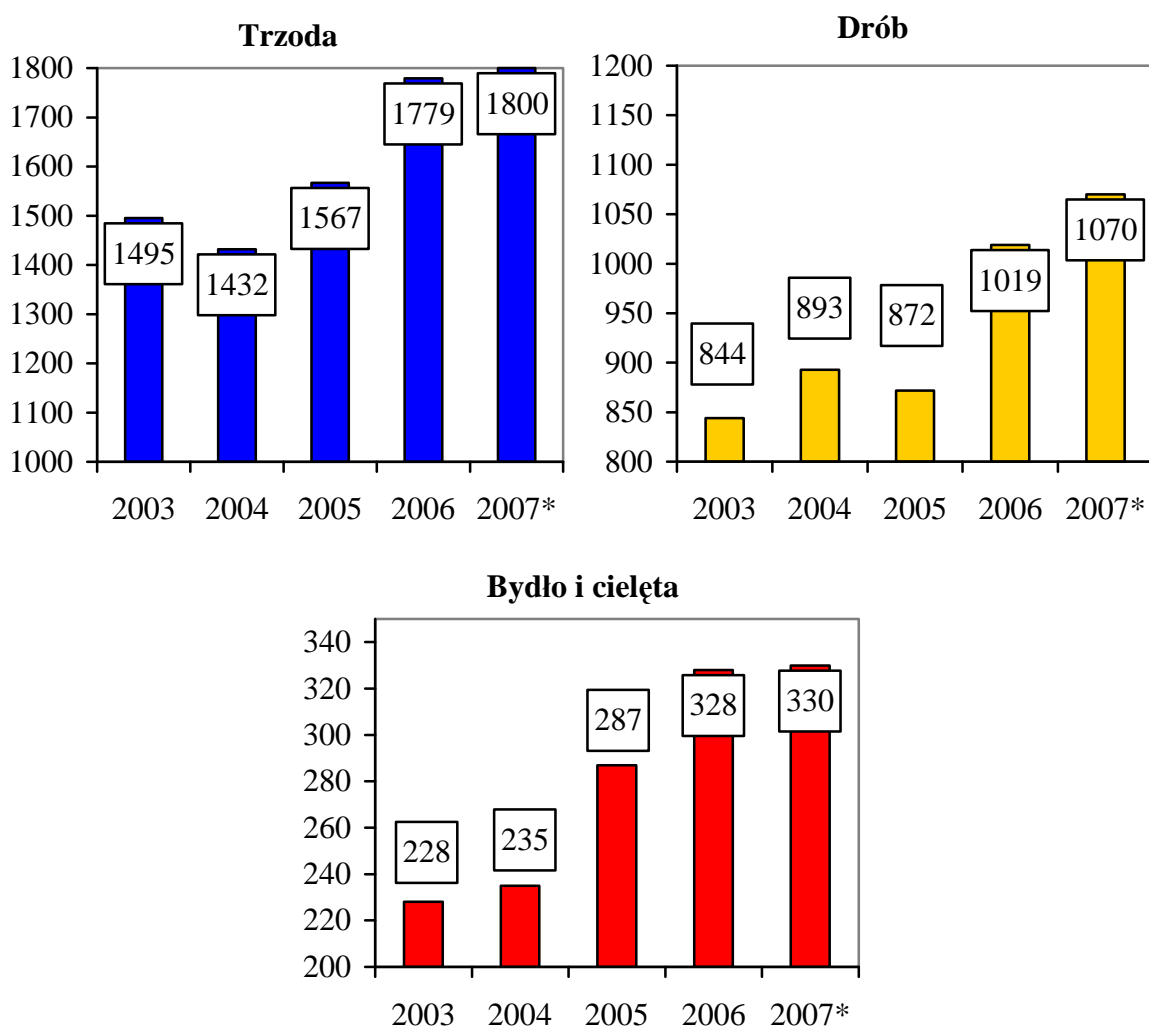
Rozwój przetwórstwa mięsa czerwonego przyspieszyły przygotowania i wejście Polski do UE²⁸. W bieżącej dekadzie stałą tendencją sektora mięsnego jest uprzemysławianie ubojów zwierząt rzeźnych, kontynuowana jest także szybka tendencja wzrostowa przemysłu drobiarskiego. W latach 2003-2006 uboje przemysłowe trzody zwiększyły się o 19%, a bydła i cieląt o prawie 50%. W konsekwencji udział ubojów przemysłowych w zagospodarowaniu wyprodukowanego żywca wieprzowego zwiększył się z 67,5 do 82%, a wołowego i cielęcego z 64 do 82%. Znacznie wyższy i prawie niezmienny był stosunek ubojów przemysłowych do produkcji żywca drobiowego, który od kilku lat wynosi ponad 98%.

Mimo postępu istotną cechą ubojów przemysłowych zwierząt rzeźnych nadal jest ich duże rozproszenie. W latach 2003-2006 uboje w dużych i średnich firmach mięsnych zwiększyły się o 32%, ale ich udział w całko-

²⁸ W ocenie rozwoju sektora przetwórczego trzeba brać pod uwagę, że dane statystyczne GUS nie spełniają wymogów ciągłości i porównywalności. Do 1999 roku dotyczą one produkcji przemysłowej w firmach zatrudniających więcej niż 5 pracowników, a w bieżącej dekadzie informują one o produkcji firm zatrudniających więcej niż 9 osób.

witych ubojach przemysłowych zwierząt rzeźnych tylko nieznacznie przekracza 50%. Udział firm mikro wynosi aż 33%, a małych przemysłowych – ok. 15%. W latach 2003-2006 znacząco wzrosły uboje zwierząt w firmach mikro (o 34%), a w małych firmach przemysłowych są one bardzo zmienne. Ich poziom w 2006 r. był wprawdzie niższy niż w 2003 roku (o 20%), ale wyższy niż w latach 2004-2005 (o 25%).

Wykres 26. Całkowite uboje przemysłowe trzoda, drobiu oraz bydła i cieląt (w tys. ton wagi poubojowej)

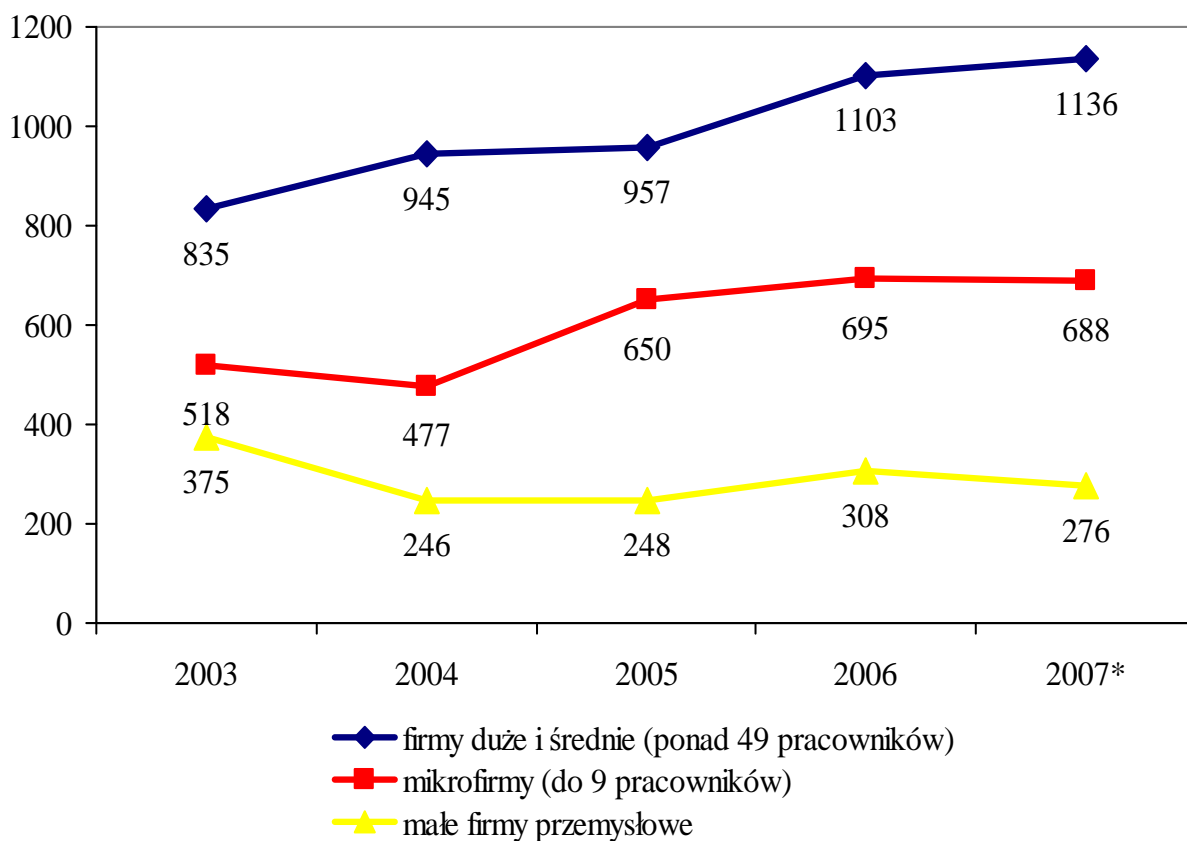


* prognoza

Źródło: Niepublikowane dane GUS.

Przetwórstwo mięsa w firmach przemysłowych, zatrudniających ponad 9 osób, tj. bez mikrofirm, charakteryzowało się stałym wzrostem ubojów zwierząt, szczególnie bydła. Od 2001 roku uboje te zwiększyły się prawie o 60%, w tym bydła i cieląt o 67%. Jeszcze szybciej rozwijało się przetwórstwo mięsa drobiowego, którego przerób w latach 2001-2006 zwiększył się o 82,5%, przy czym od 2005 roku nastąpiło wyraźne spowolnienie rozwoju tego przetwórstwa, a produkcja przetworów drobiowych, szczególnie wędlin załamała się. Dość stabilna na poziomie ok. 35 tys. ton jest tylko produkcja konserw drobiowych.

Wykres 27. Struktura podmiotowa ubojów przemysłowych



* prognoza

Źródło: Dane GUS i szacunki własne.

W przemysłowym przetwórstwie mięsa czerwonego notujemy:

- powolny wzrost produkcji wędlin (poza 2005 r.) w tempie ok. 2-3% rocznie,
- niewielkie ożywienie w produkcji konserw mięsnych, przy czym dotyczy to wyłącznie produkcji szynki i łopatek konserwowych,

- dość szybki wzrost produkcji innych przetworów mięsnych, w tym głównie wyrobów garmażeryjnych i dań gotowych.

Łączna produkcja przetworów z mięsa czerwonego rozwija się w tempie ok. 4% rocznie. Po akcesji do Unii produkcja przetworów mięsnych przekroczyła 1 mln ton i w 2007 roku zbliży się do 1,1 mln ton. Przyczyną jest większy eksport głównie do krajów członkowskich, który może być swobodnie prowadzony w ramach jednolitego rynku europejskiego. Jednakże stale obniża się ich relacja do ubojów przemysłowych i całego przemysłowego przetwórstwa tego mięsa. Oznacza to, że szybciej rozwija się przemysłowa produkcja mięsa kulinarnego, a także mięsa przerobowego, zużywanego w innych zakładach przetwórczych i w gastronomii.

3. Handel Zagraniczny Mięsem

3.1. Ewolucja obrotów handlowych mięsem czerwonym i drobiem

Polska od lat była eksporterem netto mięsa, a nadwyżka eksportu nad importem w latach osiemdziesiątych XX wieku wahała się od 30 do 140 tys. ton w ekwiwalencie wagi bitej schłodzonej rocznie. Poddanie sektora mięsnego działaniu mechanizmu rynkowego i dostosowywanie się sektora mięsnego do nowego poziomu równowagi spowodowało, że Polska przestała być eksporterem netto mięsa czerwonego i drobiu, a stała się ich importerem netto, o pogłębiającym się ujemnym saldzie obrotów. W latach 1992-1994 deficyt w handlu zagranicznym wzrósł trzykrotnie i wyniósł 129,4 tys. ton. Dopiero w połowie lat 90. odzyskano pozycję eksportera netto.

Od 1995 roku utrzymywały się tendencje wzrostowe w polskim handlu zagranicznym mięsem czerwonym i drobiem. W latach 1995-2006 eksport rósł średnio w roku o 17,9%, a import o 14,3%. W 2006 r. wpływy z eksportu wieprzowiny, wołowiny i drobiu wyniosły 1,6 mld euro i były ok. 6-krotnie większe niż w 1995 r. Wartość importu w 2006 roku osiągnęła 481 mln euro i była ok. 4-krotnie większa niż w 1995 r. W rezultacie dodatnie saldo obrotów handlowych sektora mięsnego wzrosło w tym okresie z ok. 160 mln euro do ok. 1,2 mld euro, a więc 7,5-krotnie. Udział mięsa i jego przetworów w eksporcie artykułów rolo-spożywczych zwiększył się z 13,8% w 1995 r. do 18% w 2006 r., a w imporcie z 4,7% do 8,7%.

Dynamika eksportu i importu mięsa czerwonego oraz drobiu była bardzo zróżnicowana w poszczególnych podokresach:

- W latach 1995-1998 wpływy z eksportu rosły znacznie szybciej niż wydatki na import. Umożliwiły to duże możliwości zbytu mięsa w Rosji,

powodowane sukcesywnym spadkiem produkcji zwierzęcej w tym kraju i łatwym dostępem do rynku. Umożliwiło to uzyskanie dużego przyrostu wpływów z eksportu wieprzowiny i wołowiny (o ponad 100%). Nieco mniejszy przyrost wpływów z eksportu drobiu (o około 80%) ograniczał szybki przyrost jego spożycia, który musiał być częściowo pokrywany rosnącym importem. Wydatki na import drobiu wzrosły w tym czasie o 28%, a na import wieprzowiny o 24%. Jednakże dzięki zmniejszeniu importu wołowiny o prawie 85% całkowite wydatki na przywóz mięsa i jego przetworów wzrosły tylko o 13,5%.

- W latach 1998-2001 wpływy z eksportu obniżyły się o ok. 29%, a wydatki na import były o ok. 39% mniejsze, na co decydujący wpływ wywarł kryzys gospodarczy w Rosji. Kryzys ten spowodował gwałtowne pogorszenie opłacalności eksportu i wpływy ze sprzedaży polskiej wieprzowiny spadły o ok. 45%. Jednocześnie w UE-15 wystąpiło BSE bydła, które w Europie zmniejszyło zaufanie konsumentów do tego gatunku mięsa, a w konsekwencji głęboką obniżkę cen. Wpływy z eksportu produktów wołowych obniżyły się o blisko 40%. Wzrosły jedynie wpływy z eksportu drobiu, nie były one jednak w stanie skompensować spadku eksportu wieprzowiny i wołowiny. W wyniku trudności z eksportem mięsa czerwonego wzrosły nadwyżki na rynku krajowym, co hamowało import. Zwłaszcza, że rynek mięsa był chroniony wysokimi cłami, a import mięsa wołowego, wieprzowego i drobiowego odbywał się głównie w ramach kontyngentów minimalnego dostępu do rynku (WTO) na warunkach preferencyjnych.
- W latach 2001-2004 nastąpił trzykrotny wzrost wydatków na zakup wieprzowiny i dwukrotny wzrost wydatków na zakup drobiu w rezultacie zawarcia między Polską, a Unią porozumienia o liberalizacji handlu, tzw. „opcji dwóch zer”²⁹. Zgodnie z tym porozumieniem państwa

²⁹ Zgodnie z porozumieniem, kontyngent bezcłowy na import mięsa wieprzowego z UE-15 do Polski wynosił 30 tys. ton i w każdym roku wzrastał o 3 tys. ton, na import przetworów wieprzowych 1 tys. ton i wzrastał o 100 ton rocznie, na import mięsa drobiowego 20 tys. ton i wzrastał o 2 tys. ton oraz na import przetworów drobiowych 1 tys. ton i rósł o 100 ton. Natomiast Polska uzyskała bezcłowe kontyngenty na eksport do UE-15 w następującej wysokości: 178 tys. sztuk cieląt, 153 tys. sztuk bydła opasowego, 1750

członkowskie w ramach kontyngentów ilościowych mogły sprzedawać do Polski mięso i przetwory wieprzowe oraz drobiowe bez cła, pod warunkiem, że nie były do nich stosowane subsydia. Te kontyngenty obowiązywały równolegle z kwotami WTO, co w praktyce stwarzało dogodne warunki do wzrostu importu. Natomiast wykorzystanie przyznanych Polsce przez UE-15 kontyngentów preferencyjnych było niskie, gdyż często na eksport nie zezwalały obowiązujące w UE-15 przepisy weterynaryjne. W rezultacie przyrost wydatków na import mięsa czerwonego i drobiowego był 2,5-krotnie większy od przyrostu wpływów z jego eksportu.

- Po integracji dynamika wzrostu przychodów z eksportu wyprzedza tempo wzrostu wydatków na przywóz mięsa i jego przetworów, pod wpływem pełnej liberalizacji obrotów z krajami członkowskimi. Zwłaszcza w 2006 r. gdy przyrost wpływów z eksportu mięsa czerwonego i drobiowego wyniósł ok. 31%, a wydatków na ich import ok. 6%. W całym analizowanym 11-leciu nie było tak korzystnych relacji między wzrostem eksportu i importu. Łącznie w latach 2004-2006 wpływy z eksportu tych trzech gatunków mięsa wzrosły dwukrotnie, a wydatki na import były ok. 1,5 razy większe. Przyczyniły się do tego w dużym stopniu znacznie wyższe ceny ze sprzedaży wieprzowiny, wołowiny i drobiu uzyskiwane na jednolitym rynku europejskim.

sztuk trzody chlewnej, 30 tys. ton mięsa wieprzowego z możliwością jego zwiększania o 3 tys. ton rocznie, 16 tys. ton mięsa wołowego z możliwością zwiększania eksportu w ramach tego kontyngentu o 1,6 tys. ton rocznie, 36 tys. ton mięsa drobiowego z możliwością zwiększania go o 3,6 tys. ton rocznie, 16 tys. ton kiełbas i przetworów wieprzowych.

Tabela 28. Handel wieprzowiną, wołowiną i drobiem w tys. ton w ekwiwalencie mięsa

Wyszczególnienie	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Handel wieprzowiną																	
Eksport	32	60	20	20	33	93	152,7	221,2	171,5	211,7	143,2	87,6	85,7	254,5	209,5	279,7	368,6
Import	36	72	44	55	115	54	48,0	49,6	76,6	50,4	52,8	41,3	57,0	54,0	126,6	207,1	178,2
Saldo	-4	-12	-24	-35	-82	39	104,9	171,6	94,9	161,3	90,4	34,8	28,7	200,0	82,9	72,9	190,2
Handel wołowiną																	
Eksport	143	95	93	37	41	48	49,0	64,4	129,2	67,4	56,6	57,4	107,8	92,5	118,0	174,0	207,9
Import	2	48	72	50	42	12	24,6	8,7	1,6	0,4	2,0	0,0	3,7	5,2	7,0	10,0	9,6
Saldo	141	47	19	13	1	36	24,4	55,7	127,6	67,0	54,6	57,4	104,1	87,3	111,0	164,0	198,3
Handel drobiem																	
Eksport	21,3	16,8	13,2	15,8	14,8	18,2	25,9	38,2	48,7	41,5	46,4	44,8	58,1	108,0	129,2	186,4	215,2
Import	0,6	17,0	55,8	74,7	61,2	36,5	45,0	65,6	51,5	12,8	19,6	29,0	31,3	23,7	88,1	81,8	88,8
Saldo	20,7	-0,2	-42,6	-58,9	-47,7	-18,3	-19,1	-27,4	-2,8	28,7	19,1	15,8	26,8	84,3	41,1	104,6	126,4
Mięso czerwone i drób ogółem																	
Eksport	196,3	171,8	126,2	72,8	88,8	159,2	227,6	323,8	349,4	320,6	246,2	189,8	251,6	455,0	456,7	640,1	791,7
Import	38,6	137,0	171,8	179,7	218,2	102,9	117,6	123,9	129,7	63,6	74,4	70,3	92,0	82,9	221,7	298,9	276,6
Saldo	157,4	34,8	-45,6	-106,9	-129,4	56,3	110,0	199,9	217,9	257,0	171,8	119,3	159,6	372,1	235,0	341,2	515,1

Źródło: Na podstawie Raportów Handlu Zagranicznego Artykułami Rolno-Spożywczymi, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW.

Rosnące obroty mięsem i jego przetworami zarówno po stronie importu jak i eksportu wskazują, że handel zagraniczny odgrywa coraz większą rolę w utrzymaniu równowagi popytowo-podażowej na rynku krajowym. Jednakże w latach 1995-2006 stabilizujący wpływ handlu zagranicznego na rynek krajowy był w znacznym stopniu osłabiany przez słabe powiązanie instrumentów stosowanych w regulacjach handlu zagranicznego mięsem z interwencją prowadzoną na rynku wewnętrznym. Przykładem jest sektor wieprzowiny, w którym były podejmowane działania interwencyjne, a jednocześnie liberalizowano handel zagraniczny tym gatunkiem mięsa. Istotnym powodem był również słaby dostęp do stref wolnego handlu tworzonych przez ugrupowania gospodarcze, w tym między innymi UE-15. Dlatego nastąpiło uzależnienie polskiego eksportu od rynku rosyjskiego, który był znacznie bardziej liberalny. Jednak po 1998 roku Rosja również zaczęła stosować coraz aktywniej taryfowe i poza taryfowe instrumenty ochrony własnego rynku.

Tabela 29. Wskaźniki zmian wartości importu i eksportu (w %)

Wyszczególnienie	1998 1995=100	2001 1998=100	2004 2001=100	2005 2004=100	2006 2005=100
Eksport ogółem	101,5	-29,3	114,5	152,3	131,4
Wieprzowina	105,7	-45,4	116,5	138,0	154,6
Wołowina	108,7	-36,8	106,4	173,5	129,0
Drób	80,7	21,7	120,8	145,9	112,6
Import ogółem	13,5	-39,5	288,2	152,9	106,2
Wieprzowina	24,5	-44,8	295,2	176,7	106,9
Wołowina	-84,6	-73,7	37,8	167,5	98,7
Drób	28,7	-26,7	217,9	103,5	106,5

Źródło: Na podstawie Raportów Handlu Zagranicznego Artykułami Rolno-Spożywczymi. IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW.

Od maja 2004 r. znacząco zmieniły się warunki w handlu zagranicznym wieprzowiną, wołowiną i drobiem:

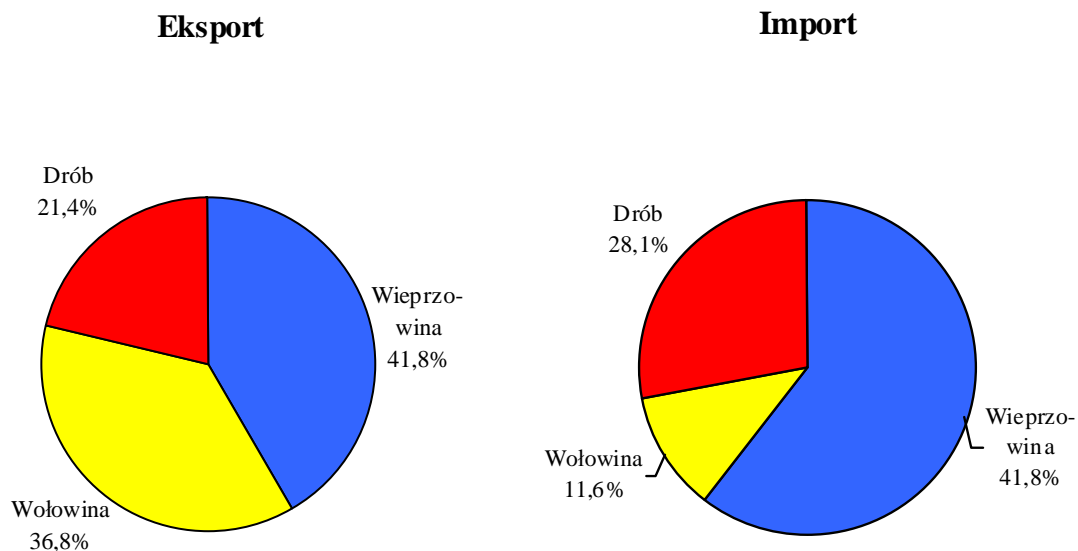
- Polska przyjęła taryfę celną UE, w której poziom stawek celnych dla każdego z tych trzech gatunków mięsa jest zróżnicowany według asortymentów. Im wyższy gatunkowo asortyment tym wyższa stawka celna. Pozwalają one na skuteczniejszą ochronę rynku krajowego przed importem z państw trzecich niż jednolita stawka celna dla danego gatunku mięsa, która obowiązywała do maja 2004 r.;

- Zaistniała możliwość subsydiowania eksportu do państw trzecich mięsa wołowego i drobiowego oraz drobiu żywego, a także przetworów wieprzowych. Jednocześnie nastąpiła rezygnacja ze sprzedaży eksportowej półtuszy wieprzowych z zapasów ARR po znacznie niższych cenach, które były przez Polskę stosowane do maja 2004 r. Wydatki na subsydia są finansowane z budżetu UE i limitowane przez Światową Organizację Handlu (WTO). Komisja Europejska decyduje o stawkach subsydiów, produktach do których mogą być one stosowane i wydatkach ponoszonych przez kraje członkowskie na subsydia. Podstawę systemu subsydiowania stanowią pozwolenia na przywóz i wywóz produktów, które umożliwiają kontrolę przywozów i wywozów;
- Na nowych zasadach sprzedaży do państw trzecich skorzystali eksporterzy drobiu i wołowiny, gdyż przed akcesją Polski do UE wywóz tych produktów nie był subsydiowany. Udział subsydiowanego eksportu w eksporcie drobiu żywego do państw trzecich wzrósł z 19,7% w 2004 r. do 77,6% w 2005 r., w eksporcie mięsa wołowego z 28,1% do 90,1%. W eksporcie mięsa drobiowego był on bardzo niski i wynosił 0,2-1,9%, gdyż możliwe było subsydiowanie jedynie mrożonych tuszek kurcząt, których sprzedaż na rynki państw trzecich była mała³⁰.

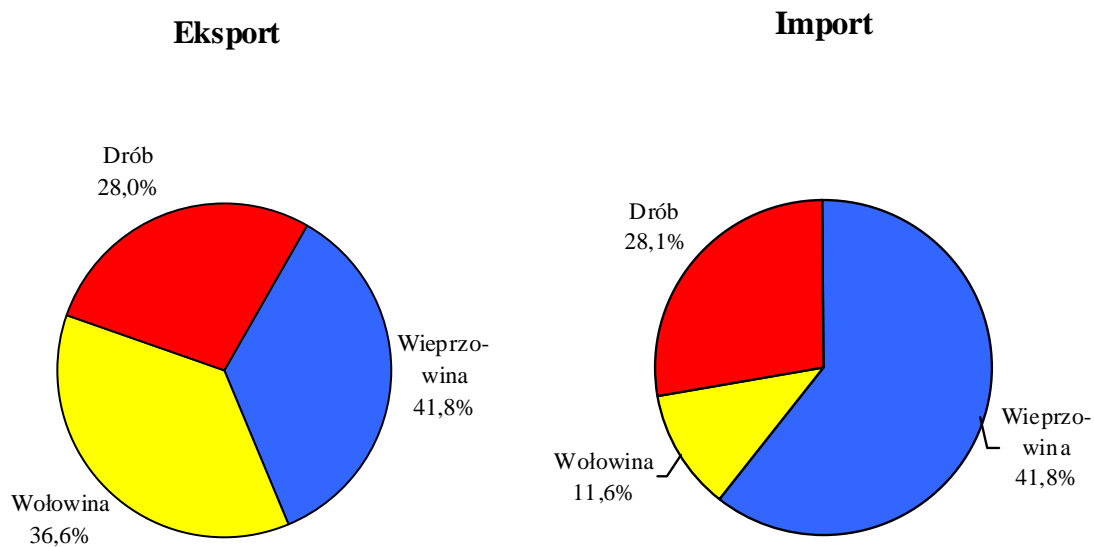
Po akcesji Polski do UE istotnie zmieniła się struktura geograficzna i towarowa handlu zagranicznego mięsem. Zmniejszyło się znaczenie państw WNP jako rynków zbytu dla polskiego mięsa, a wzrosło znaczenie poszerzonej Unii. W 2006 r. udział UE w eksporcie mięsa i przetworów wieprzowych wynosił około 61%, w eksporcie produktów wołowych i drobiowych około 90%. Również import tych trzech gatunków mięsa pochodzi głównie z państw członkowskich. Udział wieprzowiny w ogólnych wpływach z eksportu mięsa czerwonego i drobiu obniżył się z około 42% w 1995 r. do 35% w 2006 r., a drobiu zwiększył się z ok. 21% do 28%. Natomiast w strukturze towarowej importu nastąpił wzrost udziału wieprzowiny (z ok. 60% do 72%) i spadek udziału wołowiny oraz drobiu.

³⁰ D. Rycombel, P. Szajner, Analiza zasięgu i poziomu subsydiowania eksportu rolno-spożywczego [w:] Ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności po wejściu do UE. Program Wieloletni 2005-2009, IERiGŻ-PIB, zeszyt nr. 37, str. 55-75.

Wykres 28. Udział wieprzowiny, wołowiny i drobiu w eksporcie i imporcie (%)
1995



2006



Źródło: Na podstawie Raportów Handel Zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi IERiGŻ, ARR, MRiRW.

Tabela 30. Polski handel zagraniczny wieprzowiną, wołowiną i drobiem w latach 1995-2006 w mln euro

Wyszczególnienie	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ekspert ogółem	271,5	398,1	519,8	547,0	363,9	385,1	387,0	415,1	638,2	830,2	1264,5	1661,8
Wieprzowina	113,5	210,0	309,1	233,5	149,5	148,1	127,5	106,5	226,2	276,1	380,9	589,0
Wołowina	99,9	105,8	116,8	208,5	128,3	136,3	131,7	172,0	166,5	271,9	471,8	609,0
Drób	58,1	82,3	93,9	105,0	86,1	100,7	127,8	136,6	245,5	282,2	411,8	463,8
Import ogółem	111,0	162,6	158,9	126,0	80,0	96,4	76,2	124,5	128,2	295,8	452,3	480,6
Wieprzowina	67,3	83,8	89,4	83,8	65,4	76,9	46,2	72,9	82,8	182,6	322,7	345,1
Wołowina	12,4	32,3	10,2	1,9	1,2	2,7	0,5	1,4	2,1	19,4	32,5	32,1
Drób	31,3	46,5	59,3	40,3	13,4	16,8	29,5	50,2	43,3	93,8	97,1	103,4
Saldo	160,5	235,5	360,9	421,0	283,9	288,7	310,8	290,6	510,0	534,4	812,2	1181,2

Źródło: Na podstawie Raportów Handel Zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi IERiGŻ, ARR, MRiRW.

3.2. Handel wieprzowiną

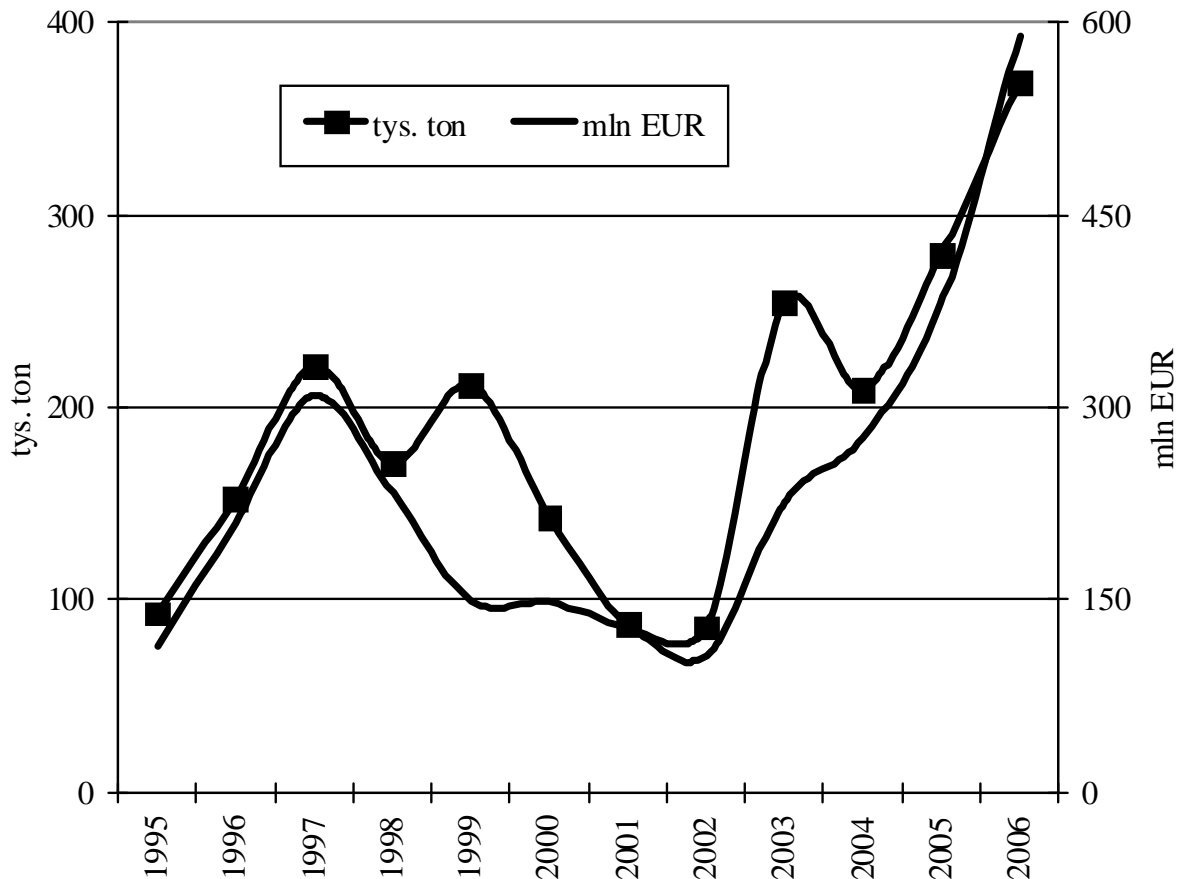
Polska tylko w okresie transformacji gospodarki była importerem netto produktów wieprzowych. Od połowy lat 90. nadwyżka eksportu nad importem sukcesywnie rosła – z 171 tys. ton średnio w latach 1995-1999 do 206 tys. ton w latach 2000-2003 i 363 tys. ton w latach 2004-2005. Jednak dodatkowo saldo obrotów handlu zagranicznego wieprzowiną, w wyrażeniu wartościowym, podlegało dużym wahanom i nie wykazywało wyraźnego trendu wzrostowego. W latach 2000-2003 wynosiło ono 44,3 mln euro i było trzykrotnie mniejsze niż średnio w latach 1995-1999. Jego wzrost do ok. 132 mln euro nastąpił dopiero w latach 2004-2006.

Ekspert

W latach dziewięćdziesiątych XX wieku o poziomie eksportu mięsa wieprzowego decydowały zapasy Agencji Rynku Rolnego. Dominowały w nim mrożone półtusze wieprzowe, sprzedawane po niskich cenach. Dlatego wpływy z ich wywozu były bardzo niskie. Dla przykładu w 1999 r. eksport mięsa wieprzowego wyniósł ok. 90 tys. ton i był ponad pięciokrotnie większy niż w 1998 r., ale wpływy z jego sprzedaży wzrosły tylko 2,5-krotnie (tab. 29). Przed akcesją Polski do UE zaistniała konieczność reduk-

cji zapasów mięsa wieprzowego i w 2003 r. po raz ostatni realizowany był jego eksport z subsydiami.

Wykres 29. Eksport wieprzowiny



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Od maja 2004 r. Polska stosuje zasady regulacji rynku wieprzowiny obowiązujące w UE, zgodnie z którymi, eksport mięsa do państw trzecich nie może być subsydiowany bez zgody Komisji Europejskiej. Mimo to eksport mięsa wieprzowego wzrósł z 44 tys. ton średnio w latach 2000-2003 do 157 tys. ton w latach 2004-2006, a uzyskiwane ceny były dwukrotnie wyższe (1,5-1,6 euro/kg). W tym okresie udział państw UE-25 w eksporcie mięsa wieprzowego wzrósł z 29% do 64%.

Tabela 31. Eksport oraz import mięsa i przetworów wieprzowych
w mln euro

Wyszczególnienie	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Eksport ogółem	113,5	210,0	309,1	233,5	149,5	148,1	127,5	106,5	226,2	276,1	380,9	589,0
mięso wieprzowe	30,6	51,6	52,5	23,3	55,8	55,5	47,7	35,1	160,2	169,0	245,1	356,0
przetwory	80,2	149,5	253,3	205,9	87,7	88,8	77,2	69,8	59,7	87,2	95,9	123,0
Import ogółem	67,3	83,8	89,4	83,8	65,4	76,9	46,2	72,9	82,8	182,6	322,7	345,1
mięso wieprzowe	59,0	70,0	53,5	65,0	57,6	65,2	33,1	67,1	71,5	150,2	274,9	302,0
przetwory	1,5	3,3	12,0	5,4	4,4	4,5	4,4	5,5	5,6	7,7	11,0	15,1
Saldo obrotów ogółem	46,2	126,2	219,7	149,7	84,1	71,2	81,3	33,6	143,4	93,5	58,2	243,9
mięsem wieprzowym	-28,4	-18,4	-1,0	-41,7	-1,8	-9,7	14,6	-32,0	88,7	18,8	-29,8	54,0
przetworami	78,7	146,2	241,3	200,5	83,3	84,3	72,8	64,3	54,1	79,5	84,9	107,9

Źródło: Na podstawie Raportów Rynek Mięsa IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW.

Nastąpiły zmiany w strukturze towarowej eksportowanego mięsa. Wzrósł w nim udział elementów wieprzowych (schabów, boczków, szynek) oraz półtuszy chłodzonych. W latach 1995-2006 nastąpił spadek udziału przetworów we wpływach z eksportu produktów wieprzowych – z około 78% średnio w latach 1995-1998 do 26% w latach 2003-2006. W II połowie lat 90. sprzedaż kielbas do Rosji decydowała o poziomie wpływów z eksportu przetworów wieprzowych. W latach 1995-1998 Polska eksportowała przeciętnie w roku 104 tys. ton kielbas. Kryzys gospodarczy w Rosji i brak polityki proeksportowej w naszym kraju uwzględniającej między innymi, konkurencyjność subsydiowanych przetworów oferowanych na tym rynku przez UE sprawiły, że eksport kielbas obniżył się z 158 tys. ton w 1997 r. do 7,5 tys. ton w 2003 r. Po akcesji Polski do UE eksport kielbas zaczął ponownie wzrastać, ale ich głównym rynkiem zbytu stały się państwa członkowskie. W latach 2003-2006 eksport kielbas zwiększył się do ok. 25 tys. ton, a Polska była ich eksporterem netto w handlu z UE-25. Udział państw trzecich w eksporcie kielbas i konserw stopniowo zmniejszał się, mimo możliwości ich subsydiowania, gdyż Komisja Europejska redukowała stawki subsydiów do ich wywozu.

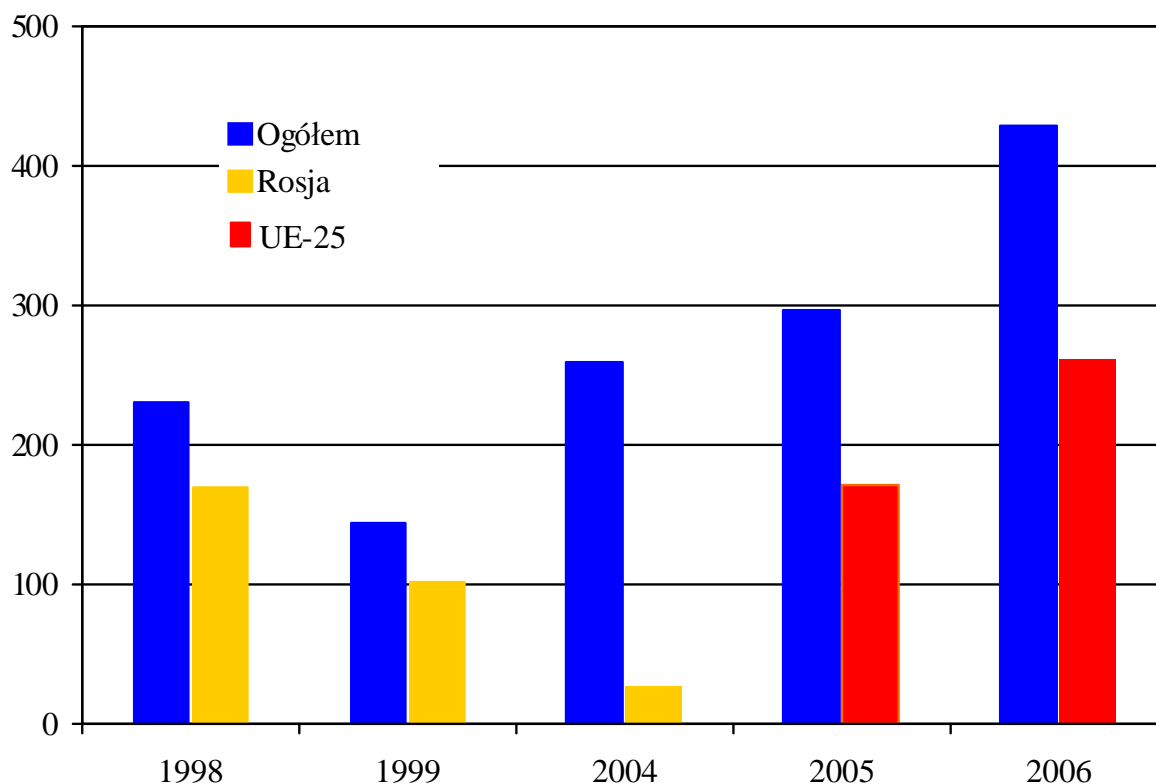
Tabela 32. Eksport i import mięsa wieprzowego i kielbas wg kierunków
(w tys. ton)

Wyszczególnienie	1997	1998	1999	2003	2004	2005	2006
Eksport							
Mięso wieprzowe	38,8	16,1	89,9	199,7	147,1	159,9	230,4
w tym:							
UE	0,3	0,0	0,1	27,2	43,0	85,1	147,9
Europa Śr-Wsch.	38,5	15,6	88,6	172,5	104,1	51,8	43,0
W tym: Rosja	24,5	9,7	67,8	79,9	28,7	.	.
Kielbasy	157,7	129,4	72,2	7,5	11,2	16,7	25,4
w tym:							
UE	0,8	0,7	1,2	1,7	6,4	13,5	19,4
Europa Śr-Wsch.	156,7	128,4	68,1	5,8	4,6	2,9	3,5
W tym: Rosja	147,7	116,8	56,0	3,6	2,1	.	.
Import							
Mięso wieprzowe	29,1	56,7	42,5	46,7	102,3	169,5	164,4
w tym:							
UE	19,6	49,6	29,2	38,0	101,2	169,5	162,7
pozostałe kraje	9,5	7,1	13,3	8,7	1,1	0,0	1,7

Źródło: Na podstawie Raportów Handel zagraniczny artykułami rolno-żywnościowymi, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW.

Zmianom struktury towarowej eksportu towarzyszyły zmiany w jego strukturze geograficznej. W II połowie lat 90. Rosja była głównym rynkiem zbytu polskiej wieprzowiny, mimo malejących wpływów uzyskiwanych z eksportu do tego kraju. W 1998 r. wpływy ze sprzedaży mięsa i przetworów wieprzowych do Rosji wynosiły 169 mln euro i obniżyły się do 28 mln euro w 2004 r. Restrykcje stosowane przez Rosję w odniesieniu do polskiego mięsa i jego przetworów, spowodowały konieczność poszukiwania przez eksporterów innych alternatywnych rynków zbytu w tym regionie (Białoruś, Ukrainy), a także w Azji. Większa atrakcyjność cenowa i łatwiejszy dostęp do rynków zbytu w UE-25 sprawiły, że od maja 2004 r. sprzedaż do państw członkowskich zaczęła stopniowo decydować o poziomie wpływów z eksportu wieprzowiny. W 2005 r. wpływy z eksportu mięsa i przetworów wieprzowych do UE-25 wynosiły ok. 170 mln euro, a w 2006 roku wzrosły o kolejne 53%. Udział UE-25 w eksporcie tych produktów zwiększył się z około 57% do 61%.

Wykres 30. Wpływy z eksportu mięsa i przetworów wieprzowych do Rosji i wpływy z ich eksportu do UE-25 w mln euro



Źródło: Na podstawie Raportów Handlu Zagranicznego Artykułami Rono-Spożywczymi.

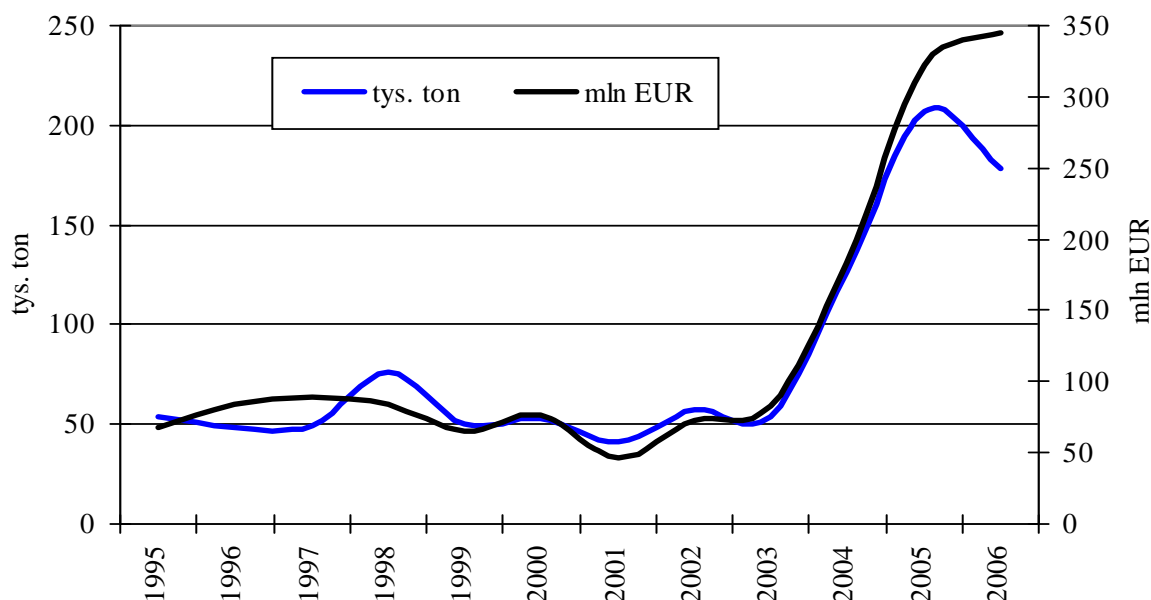
Import

W latach 1990-2006 nie było istotnych zmian w strukturze towarowej i geograficznej importu produktów wieprzowych do Polski. W imporcie dominowało mięso, sprowadzane z UE-15. Przetwory wieprzowe miały marginalne znaczenie. Znaczący wzrost importu nastąpił po akcesji Polski do UE. Wysokiej krajowej produkcji wieprzowiny towarzyszył większy jej import. W latach 2004-2006 r. wynosił on średnio w roku 171 tys. ton i był tylko o 119 tys. ton większy niż w latach 2000-2003 i o 114 tys. ton większy niż w II połowie lat 90.

Polska importowała z państw członkowskich głównie elementy wieprzowe, których ceny są wyższe od cen póltusz, w tym zwłaszcza póltusz mrożonych. Dlatego w latach 1995-2002 w obrotach handlu zagranicznego mięsem wieprzowym występował niewielki deficyt, wynoszący od 1 do 42 mln euro. Dopiero od 2003 r. wydatki na import mięsa wieprzowego zaczęły

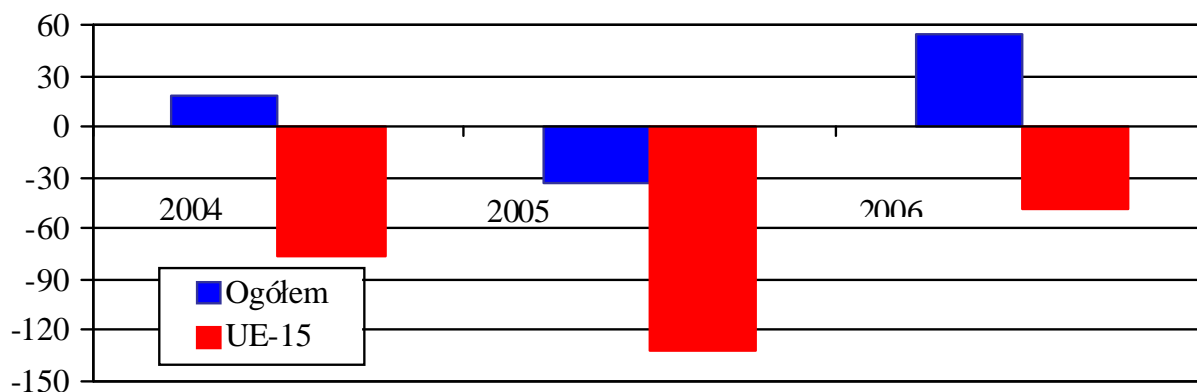
być mniejsze od wpływów z jego eksportu (z wyjątkiem 2005 r.). W 2006 r. dodatnie saldo obrotów handlu zagranicznego mięsem wieprzowym wyniosło 54 mln euro i było trzykrotnie większe niż w 2004 r. Polska była eksporterem netto wieprzowiny wyłącznie w handlu z nowymi członkami Unii Europejskiej i z krajami trzecimi. W latach 2004-2006 wartość eksportu do tych państw wzrosła z około 70 do 242 mln euro i niwelowała deficyt w handlu z UE-15. Ujemne saldo obrotów handlu zagranicznego mięsem wieprzowym z UE-15 wzrosło z 76 mln euro w 2004 r. do 133 mln euro w 2005 r., a w 2006 r. wynosiło ono 49 mln euro.

Wykres 31. Import wieprzowiny



Źródło: Na podstawie Raportów Handlu Zagranicznego Artykułami Rolno-Spożywczymi.

Wykres 32. Saldo obrotów handlu zagranicznego mięsem wieprzowym z UE-15 w mln EUR



Źródło: Na podstawie Raportów Handlu Zagranicznego Artykułami Rolno-Spożywczymi.

Udział Polski w handlu wewnętrznym wieprzowiną w UE-25

Polska jest jednym z większych producentów wieprzowiny w UE-25, ale jest bardzo małym jej eksporterem netto w handlu z państwami członkowskimi. Udział eksportu w produkcji wieprzowiny wzrósł z około 4% w 2002 r. do ok. 14% w 2006 r., jednak jest dużo niższy w porównaniu z Belgią (około 59%), Danią (około 62%), Holandią (około 47%), czy Francją (około 20%).

Eksport mięsa wieprzowego z nowych państw członkowskich do Wspólnoty zwiększył się w latach 2004-2005 z 87 do 162 tys. ton, w tym z Polski z 43 do 85 tys. ton, a udział Polski w eksporcie wewnętrznym wieprzowiny wzrósł z 1 do 2%. Znacznie większy był udział Polski w imporcie wewnętrznym wieprzowiny i wynosił odpowiednio 3% i 4,6%³¹. Zakupy mięsa wieprzowego we Wspólnocie dokonane przez nowe państwa członkowskie były znacznie większe od eksportu i dynamiczniej rosły. W latach 2004-2005 wynosiły one odpowiednio 339 i 566 tys. ton, w tym dokonane przez Polskę 101 i 170 tys. ton. Większy był też udział Polski we wspólnotowym eksporcie wieprzowiny i jej przetworów do krajów trzecich (około 8%).

W Unii Europejskiej ważną rolę odgrywają również obroty wewnętrzne trzodą chlewną. Polska dotychczas ma ograniczony dostęp do rynków zbytu żywych świń w UE-25, gdyż nie jest dotychczas krajem w pełni wolnym wolnym od choroby Aujeszky'ego. Nie ma natomiast żadnych ograniczeń w przywozie żywych świń do Polski. W latach 2004-2005 import tych zwierząt do Polski z UE-25 wynosił ok. 160 tys. sztuk rocznie, natomiast ich wywóz do państw członkowskich wzrósł z zaledwie 4,5 do prawie 40 tys. sztuk tj. do 0,4% eksportu wewnętrznego trzody chlewnej. Istniały natomiast możliwości zbytu żywych świń w Rosji, która wprowadziła zakaz importu z Polski mięsa i jego przetworów, ale nie dotyczył on żywca wieprzowego. Polska z wywozem 100 tys. sztuk w 2004 r. i 187 tys. sztuk w 2005 r. stała się jednym z większych eksporterów trzody chlewnej z UE-25 do państw trzecich, a jej udział w eksporcie tych zwierząt do państw trzecich wzrósł do około 26%.

³¹ W latach 2004-2005 eksport wewnętrzny mięsa wieprzowego wzrósł z 3600 do 3839 tys. ton, a import wewnętrzny z 3419 do 3635 tys. ton.

3.3. Handel wołowiną

W latach 1990-2006 Polska była eksporterem netto żywca, mięsa i przetworów wołowych, przy postępującym spadku krajowej produkcji i konsumpcji tego gatunku mięsa. Na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku w wyniku redukcji pogłowia bydła rósł jego eksport. Jednocześnie zwiększył się import bydła z państw postradzieckich oraz subsydiowanego mięsa wołowego z zapasów interwencyjnych UE-15. W latach 1990-1994 wysokiemu eksportowi wołowiny (82 tys. ton rocznie) towarzyszył relatywnie wysoki jej import (43 tys. ton). Dodatkowo saldo obrotów handlu zagranicznego wynosiło przeciętnie w roku 44 tys. ton i było najniższe w całym analizowanym okresie. Od II połowy lat 90. realizację eksportu ułatwiał sukcesywny spadek konsumpcji wołowiny. Obniżył się również jej import. W latach 1995-2006 wpływy z eksportu produktów wołowych rosły o ok. 18% rocznie, a więc o ok. 2 punkty procentowe powyżej dynamiki wzrostu eksportu wieprzowiny. Średnioroczne tempo wzrostu wydatków na import wynosiło ok. 9% i było o 7 punktów procentowych mniejsze od tempa wzrostu importu wieprzowiny. W rezultacie rosło dodatkowo saldo handlu zagranicznego w sektorze wołowiny, w tym zwłaszcza po akcesji Polski do UE. W latach 2004-2006 wynosiło ono średnio w roku ok. 158 tys. ton, a jego wartość 423 mln euro i było o 59% większe niż w latach 2000-2003 i dwukrotnie większe niż w latach 1995-1999.

Eksport

Na polski eksport produktów wołowych, w tym zwłaszcza na jego strukturę towarową, duży wpływ miała sytuacja popytowo-podażowa w tym sektorze produkcji zwierzęcej w UE-15 oraz zmiany w warunkach handlu z państwami członkowskimi. W latach 90. były one określone w zawartych między Polską i UE-15 umowach bilateralnych, a od maja 2004 r. regulowane są unijnymi przepisami sanitarnymi, transportowymi i standardami handlowymi.

W latach 90. Umowa o Stowarzyszeniu, a na początku obecnej dekady Umowa o Liberalizacji Handlu (tzw. opcja dwóch zer) przyznawały znacznie większe kontyngenty taryfowe i preferencje celne dla żywca wołowego niż dla mięsa. W ramach kontyngentów taryfowych mogły być eksportowa-

ne wyłącznie cielęta i bydło opasowe. Bydło rzeźne sprzedawane było na pozaunijne rynki zbytu, w tym głównie do państw bałkańskich. Warunki określone w umowach bilateralnych decydowały o dominowaniu żywca wołowego w eksporcie produktów wołowych do UE.

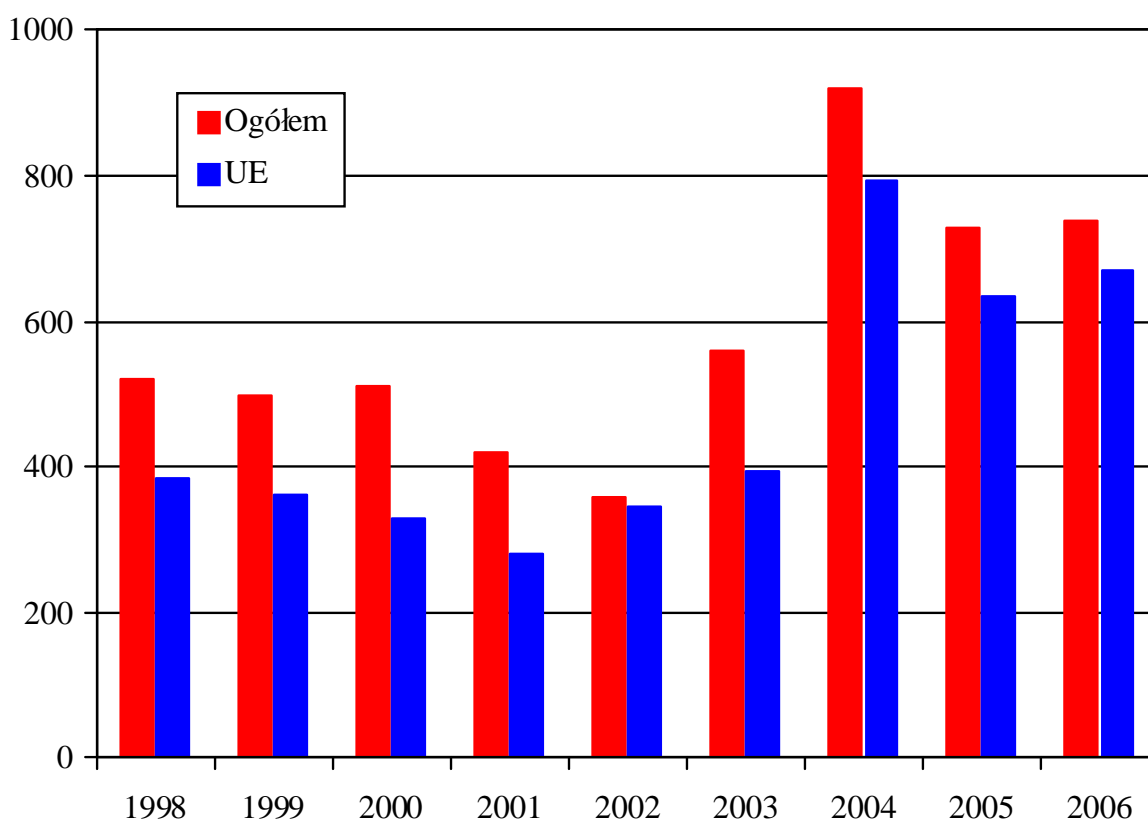
Eksport bydła i cieląt rósł sukcesywnie – z 378 tys. sztuk średnio w latach 1995-1997 do 785 tys. sztuk w latach 2004-2006 (tab. 31). Udział UE w jego eksporcie zwiększył się z 74% do 86%. Przez wiele lat cielęta z Polski były sprzedawane do UE-15, gdzie przeznaczano je do dalszego chowu. W państwach piętnastki sprzyjało temu podtrzymywanie cen wołowiny oraz dopłaty bezpośrednie powiązane z chowem bydła mięsnego, które zachęcały do zakupu cieląt, zwłaszcza po niskich cenach. Polska, po zniesieniu ceł i kontyngentów taryfowych w handlu z UE, mogła sprzedawać do państw członkowskich wszystkie kategorie wiekowo-użytkowe bydła. Jednocześnie Komisja Europejska uwzględniając malejącą samowystarczalność UE w produkcji wołowiny, w końcu 2005 r. podjęła decyzję o zaniechaniu subsydiowania eksportu bydła rzeźnego do państw trzecich. W 2006 r. eksport bydła na poza unijne rynki zbytu wyniósł prawie 62 tys. sztuk i był o 52% mniejszy niż w 2005 r. i dwukrotnie mniejszy niż w 2004 r. Mimo większej liczby sprzedanego bydła do państw członkowskich, jego udział we wpływach z eksportu produktów wołowych do UE-25 zmniejszył się z ok. 52% w 2004 r. do ok. 34% w 2006 r. W najbliższych latach udział żywego bydła we wpływach z eksportu produktów wołowych prawdopodobnie będzie nadal malał, gdyż od 2007 r. dopłaty bezpośrednie nie są już tak ściśle związane z produkcją bydła mięsnego, jak to miało miejsce w poprzednich latach. Wpływie to prawdopodobnie na mniejsze zainteresowanie zakupem żywego bydła, w tym przede wszystkim cieląt. Jednocześnie w Polsce nastąpiło powiązanie dopłat do trwałych użytków zielonych ze stanem pogłównia przeżuwaczy, co powinno zachęcać do zmniejszenia ubojów cieląt i zwiększania odchowu bydła do wysokich ciężarów końcowych.

Tabela 33. Eksport bydła oraz mięsa wołowego (średnio w okresie)

Wyszczególnienie	1990- -1991	1992- -1994	1995- -1997	1998- -2000	2001- -2003	2004- -2006
Eksport bydła i cieląt (w tys. sztuk)	687	326,6	377,5	497	506,5	795,2
Eksport mięsa i konserw wołowych (w tys. ton)	28,5	18,6	20,3	38,3	42,9	112,9

Źródło: Na podstawie Raportów Handel Zagraniczny Artykułami Rolno-Spożywczymi.

Wykres 33. Eksport bydła i cieląt (w tys. szt.)

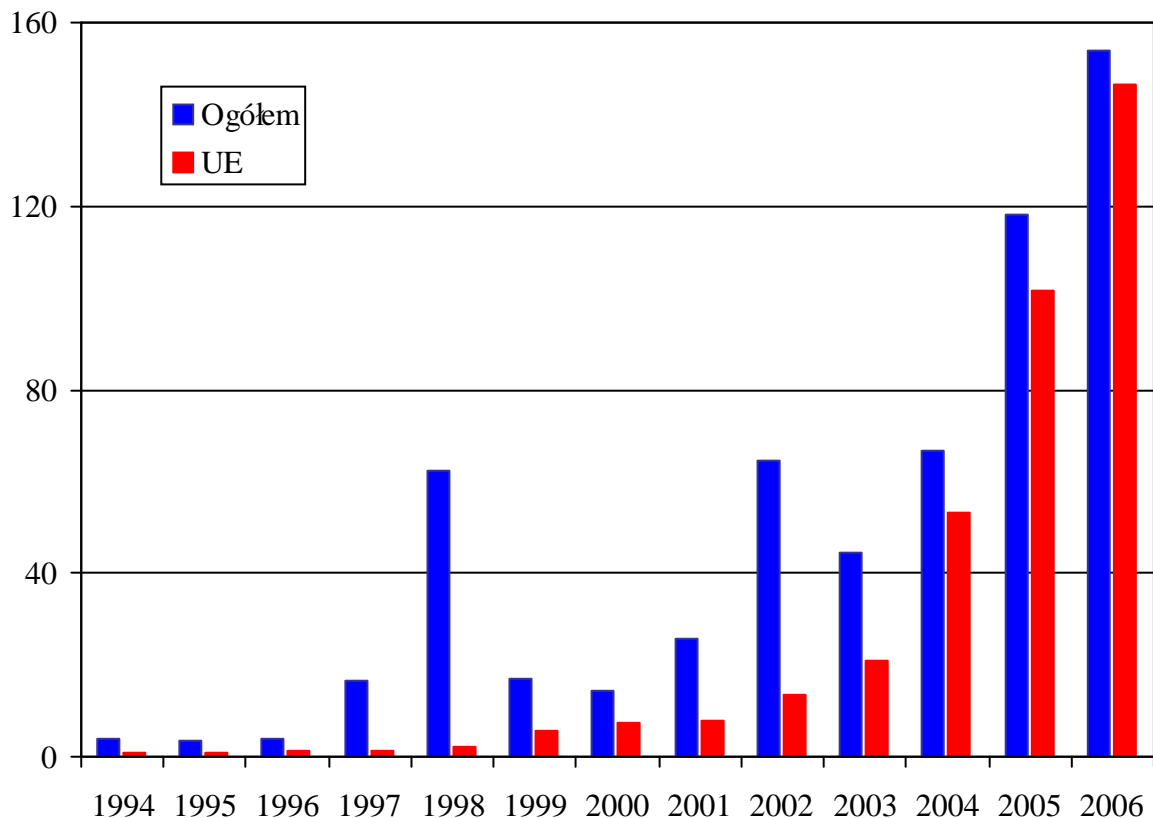


Źródło: Na podstawie Raportów Handlu Zagranicznego Artykułami Rolno-Spożywczymi.

Samowystarczalność UE-15 w produkcji wołowiny miała również bardzo duży wpływ na polski eksport tego gatunku mięsa. W pierwszej połowie lat 90. UE-15 dysponowała dużymi zapasami mięsa wołowego i chroniła własny rynek przed jego importem wysokimi cłami i niskimi kontyngentami taryfowymi. Unia Europejska dzięki zapasom wołowiny była największym eksporterem w Europie. Polska wołowina w eksporcie do państw WNP, mimo niskich cen, nie mogła konkurować z wysoko subsydiowaną

wołowiną z UE. Eksport tego gatunku mięsa był niewielki (3-4 tys. ton rocznie), natomiast rozwijał się eksport przetworów wołowych (z 10 tys. ton do 19 tys. ton rocznie). W II połowie lat 90. stopniowy spadek zapasów w UE-15, wynikający z ograniczenia interwencji na tym rynku, zwiększył szanse Polski na eksport mięsa wołowego do państw WNP, w tym do Rosji. Wzrósł on średnio w roku z ponad 14 do prawie 26 tys. ton. Wyjątkiem był 1998 r. i lata 2002-2003, kiedy nastąpił wzrost eksportu mięsa wołowego do 63-65 tys. ton. Pojawienie się przypadków BSE u bydła w UE-15 w 1997 i 2001 roku spowodowało spadek zainteresowania importerów tym gatunkiem mięsa. W Polsce zaistniała konieczność uruchomienia skupu interwencyjnego wołowiny i jej zapasy w następnych latach były przeznaczane na eksport do państw WNP. W II połowie lat 90. większemu eksportowi mięsa wołowego towarzyszył spadek eksportu przetworów wołowych z prawie 17 do ponad 2 tys. ton.

Wykres 34. Eksport mięsa wołowego, w tym do UE w tys. ton



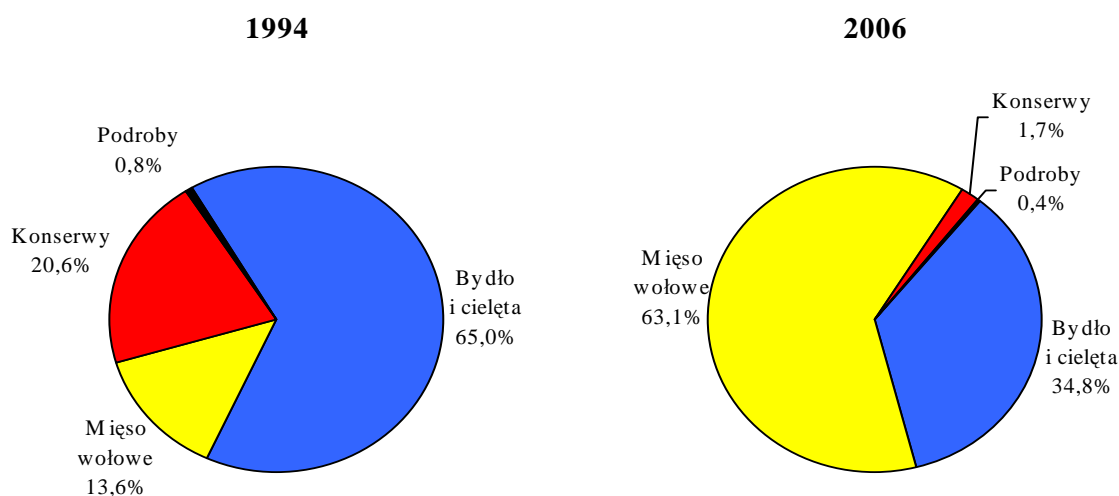
Źródło: Na podstawie Raportów Handlu Zagranicznego Artykułami Rolno-Spożywczymi.

Akcesja Polski do UE nastąpiła w warunkach malejącej samowystarczalności UE-15 w produkcji wołowiny, a istniejące różnice cen tego gatunku mięsa w Polsce i innych krajach piętnastki sprzyjały rozwijaniu eksportu. W latach 2004-2006 eksport mięsa wołowego wzrósł z 67 do 154 tys. ton, w tym do UE-15 z 51 do 138 tys. ton i do UE-10 z prawie 2 do 9 tys. ton. Udział UE-25 we wpływach z eksportu mięsa wołowego zwiększył się z 87% do 97%.

Wzrost krajowych cen skupu bydła, po akcesji do UE, zmniejszył konkurencyjność cenową polskiej wołowiny w eksporcie o państw trzecich. W celu poprawy jej konkurencyjności stosowane były subsydia. Wspierano nimi głównie droższe asortymenty mięsa wołowego (ćwierci z osobników męskich). W 2006 r. Komisja Europejska kilkakrotnie redukowała stawki subsydiów, co znalazło odzwierciedlenie w spadku eksportu mięsa wołowego do państw trzecich. Wyniósł on 7,7 tys. ton i był dwukrotnie mniejszy niż w latach 2004-2005.

Większe możliwości zbytu mięsa wołowego w UE i większa atrakcyjność cenowa tych rynków zbytu spowodowały znaczące zmiany w strukturze towarowej polskiego eksportu produktów wołowych. W 2006 r. udział mięsa wołowego we wpływach z ich eksportu wynosił ponad 63% i był o 47 punktów procentowych większy w porównaniu do 1994 r. W latach 1994-2006 udział żywca wołowego i cielęcego obniżył się z 65 do 35%, a przetworów i podrobów z 21 do 2%.

Wykres 35. Struktura towarowa eksportu produktów wołowych (%)

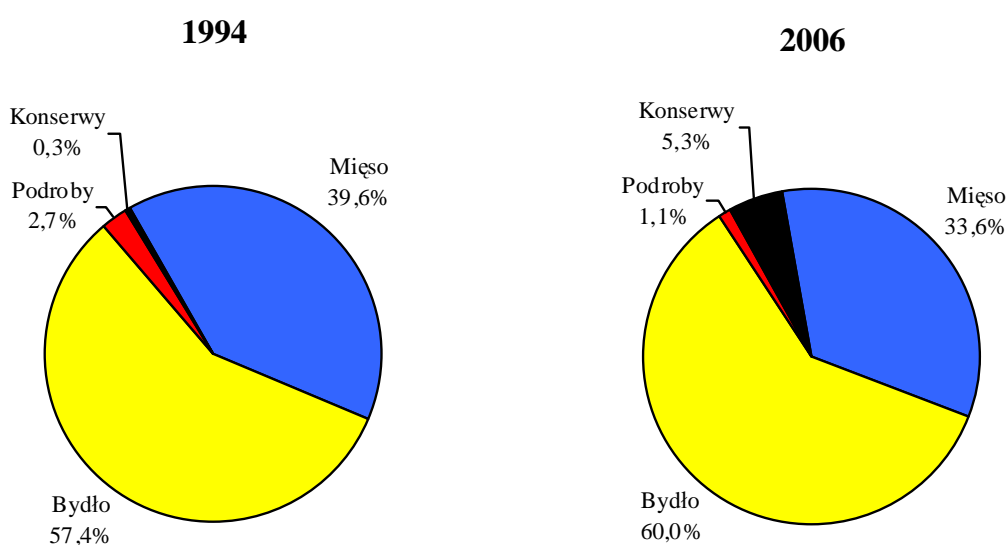


Źródło: Na podstawie Raportów Handlu Zagranicznego Artykułami Rolno-Spożywczymi.

Import

Spadek popytu krajowego na wołowinę nie sprzyjał wzrostowi importu tego gatunku mięsa. Zwłaszcza, że wraz z redukcją zapasów wołowiny w UE-15 wyczerpały się możliwości jej zakupu po niskich cenach. W latach 2004-2006 import mięsa wołowego wynosił ok. 3-4 tys. ton w ciągu roku, a jego ceny były czterokrotnie wyższe od cen wołowiny wysoko subsydiowanej sprowadzanej do Polski w I połowie lat 90. Dlatego mimo dużo mniejszych zakupów mięsa wołowego, w 2006 r. jego udział w wydatkach na import produktów wołowych wyniósł 34% wobec 40% w 1994 r. Największy wpływ na poziom wydatków ponoszonych na import produktów wołowych miał zakup bydła. W 2006 r. udział bydła w imporcie produktów wołowych wynosił 60% i był o 2,4 punkty procentowe większy niż w 1994 r. Istotne różnice występowały w kategoriach wiekowo-użytkowych bydła sprowadzanym z zagranicy i kierunków importu. W I połowie lat 90. Polska importowała głównie bardzo tanie bydło rzeźne z Litwy, Łotwy, Estonii. W następnych latach redukcja zakupów bydła przyczyniła się do spadku importu produktów wołowych. Dopiero zniesienie ceł w handlu z UE spowodowało ponowny wzrost importu żywego bydła. Było to bydło hodowlane, którego ceny są dużo wyższe od cen bydła rzeźnego. Dlatego wydatki na import produktów wołowych wzrosły z 1,6 mln euro średnio w latach 2000-2003 do 28 mln euro w latach 2004-2006.

Wykres 36. Struktura towarowa importu produktów wołowych (%)



Źródło: Na podstawie Raportów Handlu Zagranicznego Artykułami Rolno-Spożywczymi.

Udział Polski w handlu wewnętrznym wołowiną w UE-25

Polska jest małym producentem wołowiny, ale wśród państw członkowskich jest jednym z większych jej eksporterów netto. Udział Polski w eksporcie wewnętrznym tego gatunku mięsa jest znacznie większy od udziału w eksporcie wewnętrznym wieprzowiny. W latach 2004-2005 w eksporcie wewnętrznym UE-25 uczestniczyło średnio w roku 3760 tys. sztuk bydła, a udział Polski w tym eksporcie wynosił ok. 19%. W eksporcie bydła z UE-25 do państw trzecich występowała tendencja spadkowa i był on 11-krotnie mniejszy od eksportu wewnętrznego (347 tys. sztuk). W latach 2004-2005 z naszego kraju pochodziło 31% bydła eksportowanego do krajów trzecich. Polska kupowała w państwach członkowskich średnio w roku ponad 32 tys. sztuk bydła i w niewielkim procencie uczestniczyła w imporcie wewnętrznym tych zwierząt (0,9%).

Udział Polski w eksporcie wewnętrznym mięsa wołowego UE-25 wynosił 6%. Polska, mając dodatnie saldo obrotów tym gatunkiem mięsa w wysokości 89 tys. ton, była w latach 2004-2005 jednym z większych eksporterów netto. Najwyższe dodatnie saldo obrotów mięsem wołowym miała Irlandia (286 tys. ton) oraz Niemcy (178 tys. ton). Francja będąc największym producentem wołowiny w UE-25 stała się importerem netto tego gatunku mięsa, utrzymując pozycję eksportera netto w żywym bydle.

3.4. Handel drobiem

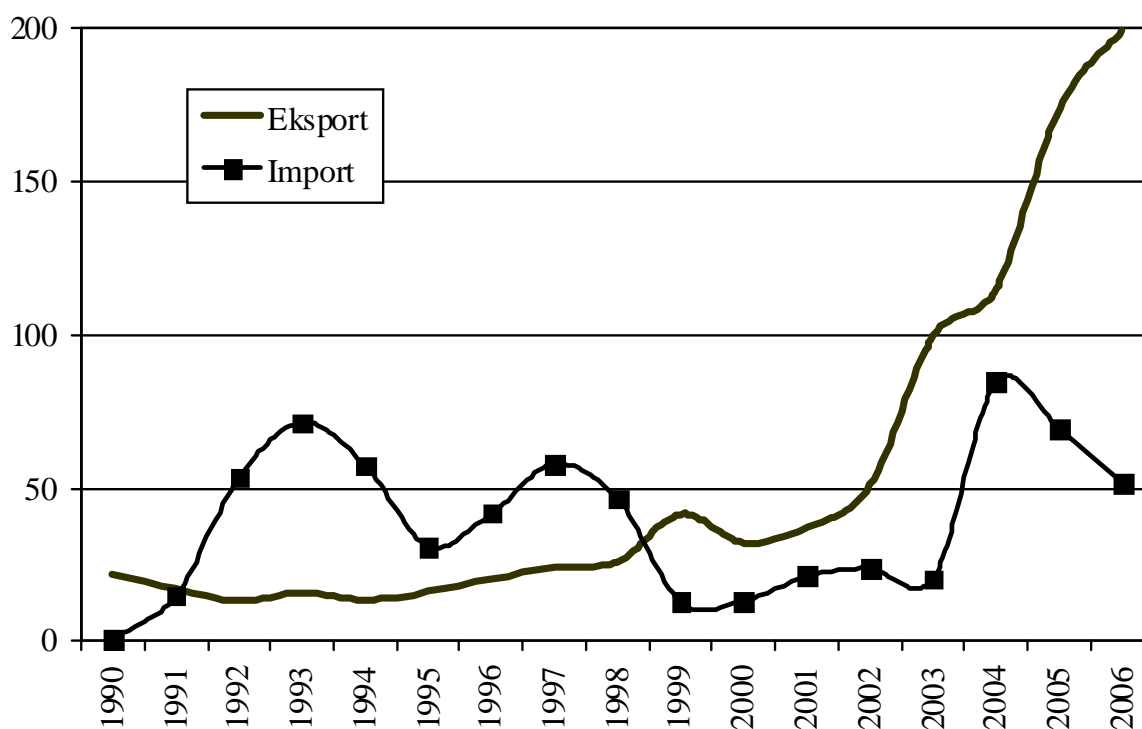
Wpływy z eksportu drobiu rosły znacznie szybciej niż pozostałych dwóch gatunków mięsa. W latach 1995-2006 ich średnioroczne tempo wzrostu wynosiło ok. 21% i było o ok. 5 punktów procentowych większe od tempa wzrostu wpływów z eksportu wieprzowiny i o ok. 3 punkty procentowe większe od tempa wzrostu eksportu wołowiny. Wydatki na import drobiu rosły o 11,5% rocznie, a więc o 4,5 punktów procentowych wolniej od wzrostu wydatków na import wieprzowiny. Dodatnie saldo obrotów handlu zagranicznego drobiem wzrosło z około 20 mln euro w 1995 r. do prawie 370 mln euro w 2006 roku, a więc 18,5-krotnie. Polscy importerzy kupowali na rynkach zagranicznych tanie asortymenty mięsa drobiowego, a sprzedawali asortymenty drogie. Dlatego saldo obrotów handlu zagranicznego dro-

biem było dodatnie nawet wówczas, kiedy wolumen jego importu był większy od wolumenu eksportu. W latach 1995-1998 wynosiło ono średnio w roku 34 mln euro, mimo że występowała nadwyżka importu nad eksportem w wysokości ok. 17 tys. ton rocznie.

Eksport

W latach 1990-2006 eksport produktów drobiowych wzrósł z około 21 do 215 tys. ton. Udział eksportu w produkcji drobiu zwiększył się z około 5 do 20%, mimo szybkiego wzrostu jego spożycia. W strukturze towarowej eksportu dominowało mięso drobiowe. W I połowie lat 90. jego eksport wynosił średnio w roku prawie 20 tys. ton, w czym mięso gęsi i kaczek miało około 90% udział. Stopniowy rozwój fermowej produkcji brojlerów kurcząt, a także brojlerów indyków umożliwił wzrost eksportu mięsa drobiowego, do 40 tys. ton w II połowie lat 90. i do 123 tys. ton w latach 2001-2006. Zmieniła się struktura towarowa eksportowanego mięsa drobiowego. Wzrósł w niej udział przede wszystkim mięsa kurcząt, a także indyków – z około 10% w pierwszej połowie lat 90. do ponad 80% w latach 2004-2007.

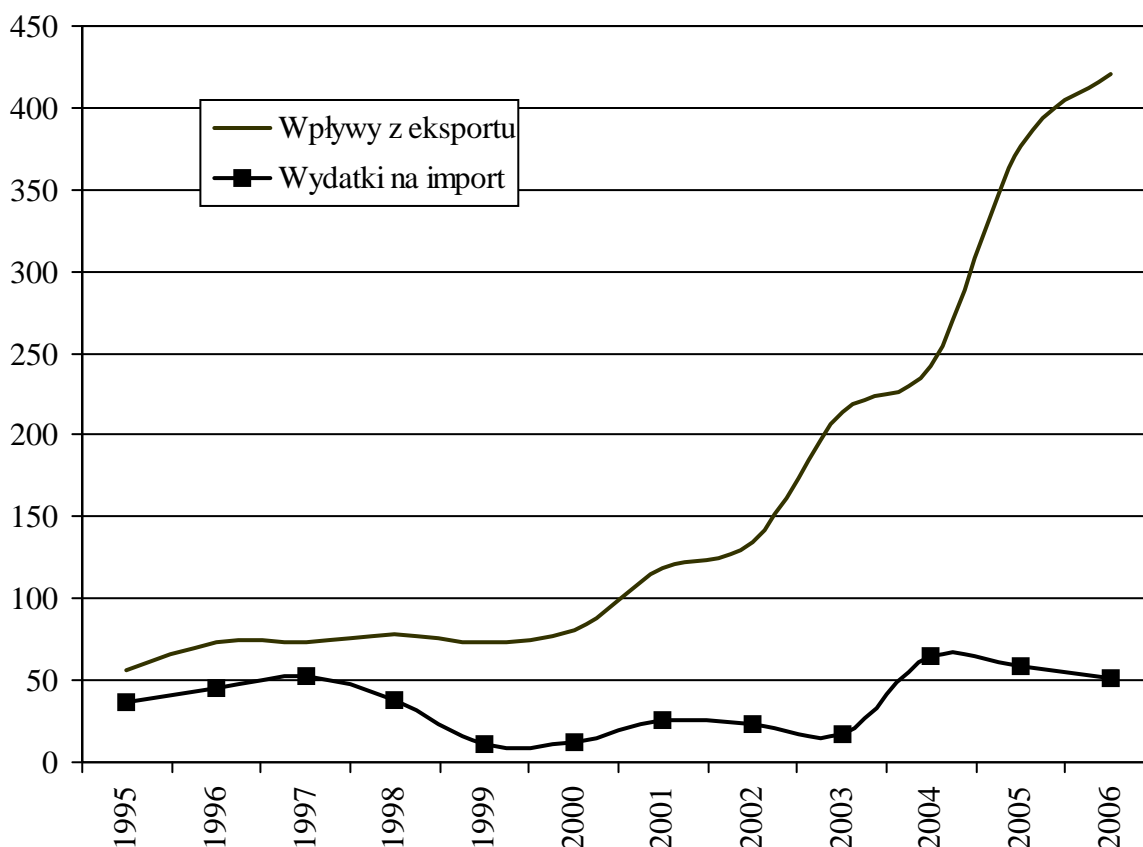
Wykres 37. Eksport i import mięsa i podrobów drobiowych w tys. ton



Źródło: Na podstawie Raportów Handel Zagraniczny Produktami Rolno-Spożywczymi.

W latach 90. głównymi rynkami zbytu mięsa drobiowego była UE-15, w tym Niemcy, które w ramach kontyngentów taryfowych kupowały mięso gęsi oraz Francja, do której było eksportowane mięso kaczek. W 2001 r. epidemia ptasiej grypy w UE-15 spowodowała duży spadek produkcji drobiu. W państwach piętnastki zwiększyły się możliwości zbytu mięsa kurcząt. Dzięki różnicom cen drobiu w Polsce i w UE-15, jego eksport był opłacalny nawet poza obowiązującymi kontyngentami taryfowymi. W 2003 roku eksport mięsa drobiowego wyniósł 101 tys. ton i był dwukrotnie większy niż w 2002 roku. Po akcesji Polski do UE nadal utrzymywały się tendencje wzrostowe w jego eksporcie do państw członkowskich. W latach 2004-2006 eksport mięsa drobiowego zwiększył się 115 do 200 tys. ton, a wpływy ze sprzedaży z 242 do 420 mln euro.

Wykres 38. Wpływy z eksportu i wartość importu mięsa drobiowego (w mln EUR)



Źródło: Na podstawie Raportów Handel Zagraniczny Produktami Rolno-Spożywczymi.

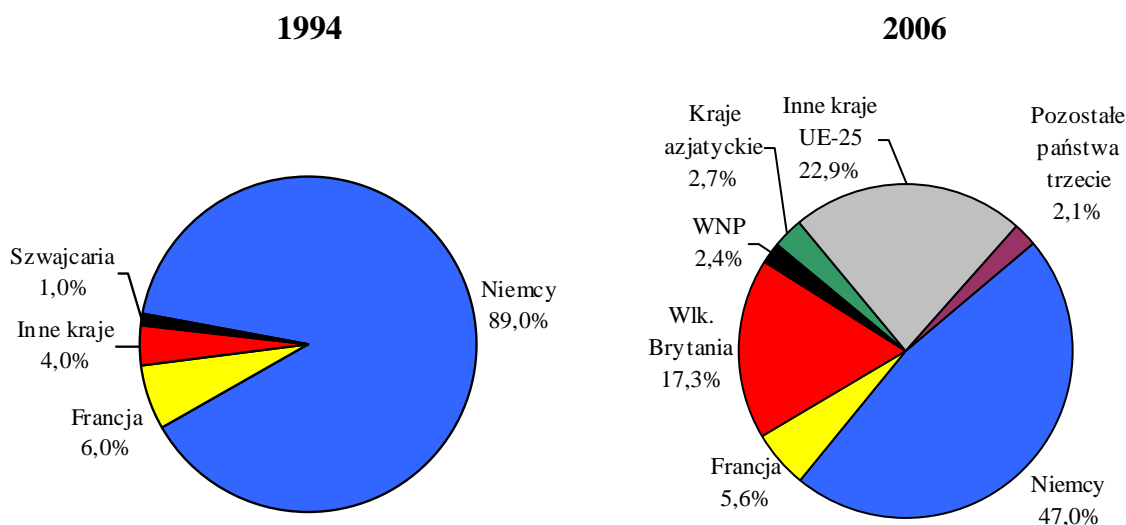
Udział UE-25 w uzyskiwanych wpływach wzrósł z 88% do 93%. Niemcy pozostały nadal największym rynkiem zbytu, ale pojawili się nowi

odbiorcy produktów drobiowych: Wlk. Brytania, Czechy, Holandia, Słowacja oraz kraje azjatyckie.

W obecnej dekadzie nastąpiły zmiany w strukturze towarowej eksportu produktów drobiowych. Z eksportu mięsa drobiowego nadal pochodzi ok. 90% wpływów, ale wzrósł wywóz przetworów drobiowych i żywego drobiu (piskląt). W latach 90. eksport przetworów drobiowych wynosił zaledwie 0,7 do 2,4 tys. ton rocznie, a w latach 2001-2006 zwiększył się do 7-14 tys. ton rocznie. Istotnym czynnikiem dynamizującym wywóz było większe zaufanie konsumentów w UE-15 do mięsa drobiowego poddanego obróbce termicznej.

W latach 2004-2006 wpływy z eksportu żywego drobiu (piskląt) wyniosły ok. 14 mln euro rocznie i były 3,5-krotnie większe niż w latach 2001-2003, gdyż od maja 2004 r. polscy eksporterzy mogli ubiegać się o subsydia do piskląt sprzedawanych na rynki państw trzecich (głównie do WNP).

Wykres 39. Struktura geograficzna eksportu mięsa drobiowego (%)



Źródło: Na podstawie Raportów Handlu Zagranicznego Artykułami Rolno-Spożywczymi.

Import

W latach 1990-2006 w importowanych produktach drobiowych dominowało mięso, którego wolumen podlegał dużym wahaniom, wynikającym z:

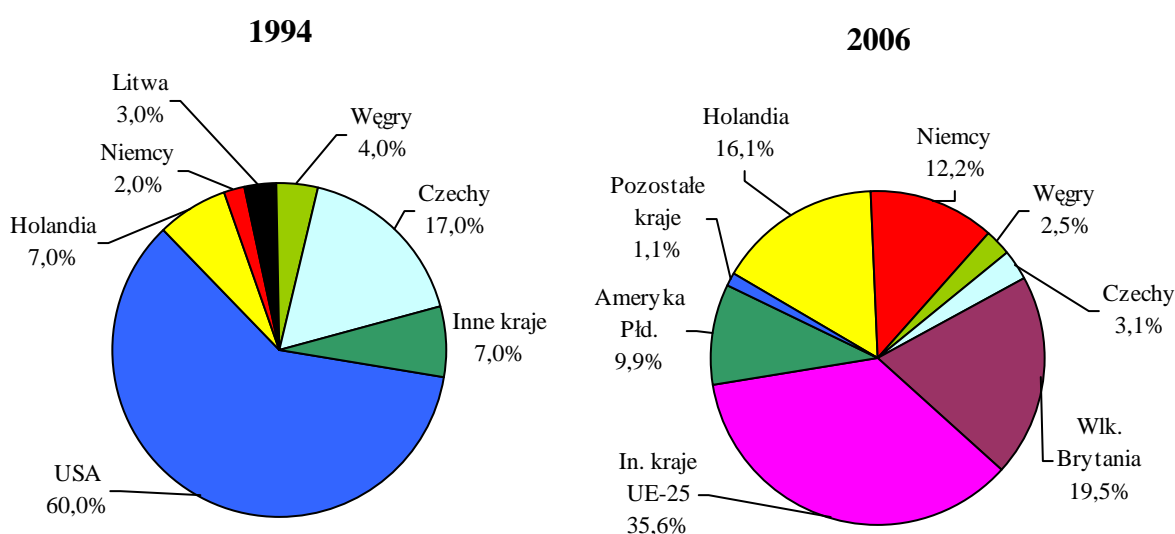
- preferencji celnych przyznanych przez Polskę Stanom Zjednoczonym. Po niższych stawkach celnych Polska importowała amerykańskie mrożone udka kurcząt, których ceny były bardzo niskie. W latach 1990-1998 import produk-

tów drobiowych wynosił średnio w roku 45 tys. ton i był o 21 tys. ton większy od eksportu. Jednocześnie rosła krajowa produkcja drobiu i utrzymujący się wysoki import zakłócał równowagę popytowo-podażową,

- ograniczenia importu drobiu na preferencyjnych warunkach tylko do kwot minimalnego dostępu do rynku, w ramach których mógł być realizowany po niższych cenach oraz stawkach celnych. W latach 1999-2003 nastąpił spadek importu produktów drobiowych średnio do 23 tys. ton średnio w roku, który był o 37 tys. ton mniejszy od eksportu,
- zniesienia ceł w handlu z UE-25, które umożliwiło zakup w państwach członkowskich tanich elementów mięsa drobiowego wykorzystywanych w przetwórstwie (korpusów, łapek kurzych). W latach 2004-2006 import produktów drobiowych ponownie wzrósł do 86 tys. ton rocznie, ale był on o 91 tys. ton mniejszy od eksportu.

Zmieniła się struktura geograficzna importu. Stany Zjednoczone utraciły pozycję największego eksportera drobiu na polski rynek, a ich miejsce zajęły państwa członkowskie: Wielka Brytania, Włochy, Holandia, Niemcy. Na liście państw, z których Polska sprowadzała drób pojawiły się także kraje Ameryki Południowej (Brazylia, Argentyna), gdyż Unia przyznała im kontyngenty preferencyjne.

Wykres 40. Struktura geograficzna importu mięsa drobiowego (%)



Źródło: Na podstawie Raportów Handlu Zagranicznego Artykułami Rolno-Spożywczymi.

W imporcie produktów drobiowych ważną pozycją były pisklęta, stąd wolumen wywozu (wyrażony w tonach) był niski, ale wydatki na ich zakup relatywnie wysokie. W konsekwencji udział żywego drobiu w wartości przywozu produktów drobiowych wynosił latach 2004-2006 przeciętnie 34% rocznie.

Udział Polski w handlu drobiem w UE-25

W UE-25 kolejne epidemie ptasiej grypy uniemożliwiają odbudowę produkcji drobiarskiej do poziomu z przed kryzysu. W celu pokrycia popytu na rynkach państw członkowskich, główni eksporterzy ograniczyli sprzedaż tego gatunku mięsa na rynek światowy. W latach 2004-2006 dysponowali oni mniejszymi nadwyżkami drobiu niż w II połowie lat 90. Stworzyło to dogodne warunki do umocnienia pozycji Polski na rynku niemieckim. W latach 2004-2006 udział Polski w imporcie mięsa drobiowego (bez przetworów) do Niemiec wzrósł z 11% do 16% kosztem Francji (spadek z 15% do 11%) oraz Węgier (spadek z 8,5% do 5,5%). Polska z eksportem 148 tys. ton była drugim po Holandii eksporterem mięsa drobiowego na rynek niemiecki.

Polska z importem prawie 90 tys. ton rocznie w latach 2004-2006 była stosunkowo małym importerem produktów drobiowych w porównaniu do innych państw członkowskich. Wielka Brytania importowała w tych latach około 392 tys. ton, a Hiszpania 111 tys. ton drobiu rocznie.

Podsumowanie

W latach 1990-2006 zdecydowanie wzrosły obroty handlu zagranicznego mięsem drobiowym i jego przetworami. Wolumen eksportu w 2006 roku wyniósł prawie 800 tys. ton w ekwiwalencie mięsa i był 4-krotnie większy niż na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku. Wzrost importu w tym czasie był około 2-krotny, tj. do około 300 tys. ton rocznie w latach 2005-2006. Nadwyżka eksportu nad importem wzrosła w 2006 roku do około 500 tys. ton, podczas gdy w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych Polska była importerem netto mięsa i jego przetworów. Dodatkowo saldo handlu zagranicznego sektora mięsnego wzrosło w 2006 roku do prawie 1,2 mld euro, podczas gdy w połowie lat dziewięćdziesiątych XX wieku wynosiło około 200 mln euro.

Dynamicznemu rozwojowi eksportu i importu towarzyszyły zmiany w strukturze geograficznej i towarowej obrotów handlowych produktami wieprzowymi, wołowymi i drobiowymi. Były one spowodowane przede wszystkim włączeniem Polski do jednolitego rynku europejskiego i objęciem wspólnotowymi regulacjami rynkowymi w wyniku akcesji Polski do UE oraz mniejszymi możliwościami zbytu w Rosji. Państwa UE-25 zaczęły dominować w eksporcie i w imporcie wieprzowiny, wołowiny i drobiu, zmniejszyła się zależność Polski od rynku rosyjskiego.

W latach 2004-2006 główni eksporterzy drobiu i wołowiny w UE-15 dysponowali mniejszymi nadwyżkami podaży tych dwóch gatunków mięsa. Dostęp do rynków zbytu państw piętnastki był łatwiejszy, a jednocześnie konkurencja na rynkach zbytu w nowych państwach członkowskich mniejsza. Natomiast nadwyżki podaży wieprzowiny w UE-15 były większe i koncentrowały się u tradycyjnych jej eksporterów, posiadających duże doświadczenie marketingowe i własne sieci handlowe. Dlatego mimo utrzymującej się różnicy cen wieprzowiny w Polsce i w UE-15 oraz rosnącej produkcji tego gatunku mięsa, wzrost wydatków na zakup produktów wieprzowych był większy niż na import drobiu i wołowiny. W handlu zagranicznym mięsem wieprzowym z państwami piętnastki występował deficyt.

Polska jest liczącym się producentem mięsa czerwonego i drobiu w UE-25, ale mimo znacznego wzrostu eksportu do krajów członkowskich wciąż w niewielkim stopniu uczestniczymy w handlu wewnętrznym poszczególnymi gatunkami mięsa. Udział Polski w eksporcie wewnętrznym wieprzowiny w UE-25 był bardzo mały i znacznie mniejszy od udziału w imporcie wewnętrznym. Niskie spożycie wołowiny w Polsce sprawia natomiast, że wysoki był udział naszego kraju w eksporcie wewnętrznym wołowiny, mimo że jesteśmy bardzo małym jej producentem.

Dr hab. Jadwiga Seremak-Bulge

Prof. dr hab. Roman Urban

mgr Mira Kobuszyńska

Instytut Ekonomiki Rolnictwa

i Gospodarki Żywnościowej – PIB

Dr Hanna Górska-Warsewicz

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego

4. Zmiany struktur produkcyjnych

4.1. Procesy dostosowawcze w sferze produkcji

4.1.1. Procesy dostosowawcze w sferze produkcji trzody chlewnej

Chów trzody chlewnej w odróżnieniu od innych kierunków produkcji zwierzęcej nie przeżywał tak głębokiego załamania produkcji, czy znacznego wzrostu popytu po poddaniu rynku żywnościowego działaniu mechanizmu rynkowego. Spożycie wieprzowiny od przełomu lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych wahało się od 38 do 42 kg/mieszkańca, a produkcja żywca wieprzowego mieściła się w granicach 2,5-2,8 mln ton rocznie w zależności od fazy cyklu świńskiego. Nie oznacza to, że zmieniające się uwarunkowania rynkowe produkcji wieprzowiny nie wpłynęły na zmianę struktur produkcyjnych. Od początku lat dziewięćdziesiątych struktury produkcyjne wytwarzające żywca wieprzowy uległy znacznym zmianom, aczkolwiek w porównaniu z bydłem mlecznym, a zwłaszcza drobiem przebiegały stosunkowo wolno.

Przed wszystkim ubywało gospodarstw z trzodą chlewną, których liczba zmalała od 1990 roku o połowę, do nieco ponad 700 tys. w 2005 r., z czego ponad 425 tysięcy utrzymywało lochy. Producentów trzody chlewnej ubywało znacznie szybciej niż gospodarstw w ogóle³². W rezultacie udział gospodarstw z trzodą chlewną zmalał w 2005 roku do prawie 42%,

³² W tym czasie liczba gospodarstw ogółem zmalała o 16%, w tym gospodarstw użytkujących co najmniej 1 ha użytków rolnych o 22%.

podczas gdy w 1990 roku prawie 63% gospodarstw użytkujących co najmniej 1 ha użytków rolnych chowało świnie.

Zmieniła się struktura własnościowa producentów trzody chlewnej. O ile w 1990 roku ponad 27% pogłowia znajdowało się w gospodarstwach uspołecznionych, to w 2005 roku zaledwie 9% pogłowia utrzymywanych było w gospodarstwach osób prawnych (prawie 1,7 mln sztuk). Producentami trzody chlewnej prawie w 99% są gospodarstwa indywidualne, które w 2005 roku miały prawie 91% udział w pogłowie świń. Statystyczne gospodarstwo indywidualne utrzymywało w latach 2002-2005 średnio w roku około 23 świń i produkowało nieco ponad 3 tony żywca wieprzowego rocznie. W 1990 roku było to odpowiednio 10,3 sztuki i 1,2 tony. W gospodarstwach osób prawnych przeciętne stado przekraczało w 2005 roku 2100 sztuk, a produkcja żywca wieprzowego w przeliczeniu na gospodarstwo wyniosła ponad 286 ton. Było to o połowę mniej niż w gospodarstwach uspołecznionych w 1990 r.

Tabela 34. Pogłowia oraz liczba gospodarstw utrzymujących trzodę chlewną

Rok	Ogółem	W tym w gospodarstwach			
		Indywidualnych	Osób prawnych		
			razem	w tym publicznych	spółek i spółdzielni
Pogłowia trzody ogółem (tys. sztuk)					
1990	19464	13948	5516	4488	92
1996	17677	15152	2525	710	1815
2002	18269	17241	1388	.	.
2005	17718	16044	1674	.	.
Liczba gospodarstw z trzodą (tys.)					
1990	1361	1359	2,20	0,89	1,32
1996	1090	1088	2,10	0,635	1,471
2002	761	760	1,10	.	.
2005	702	701	0,79	.	.
Przeciętna wielkość stada trzody chlewnej (sztuk)					
1990	14,3	10,3	2507	5071	70
1996	16,2	13,9	1199	1118	1234
2002	24,5	22,7	1262	.	.
2005	25,3	22,9	2116	.	.

Źródło: Dane GUS, obliczenia własne.

Tabela 35. Pogłowie oraz gospodarstw utrzymujące trzodę chlewną w 2003 r.

Wyszczególnienie	UE-25	UE-15	UE-10	W tym	
				UE-9	Polska
Liczba gospodarstw (tysiący)	2044	464	1621	878	743
w tym % ze stadami do 9 sztuk	65,9	55,6	69,0	92,1	51,2
10-99	23,7	19,3	25,0	7,3	44,5
100-199	2,4	5,5	1,5	0,2	2,9
200-999	3,9	14,7	0,7	0,2	1,3
<1000	1,7	6,9	0,1	0,2	0,1
Pogłowie trzody (mln sztuk)	142709	112727	29982	11376	18606
w tym % w stadach do 9 sztuk	2,6	0,5	10,2	17,7	5,6
10-99	9,8	2,8	35,9	12,6	50,2
100-199	4,7	3,3	10,3	2,4	15,0
200-999	26,4	29,7	14,1	9,1	17,2
<1000	56,5	63,8	29,1	57,1	12,0
Sztuk/gospodarstwo	70	243	19	13	25

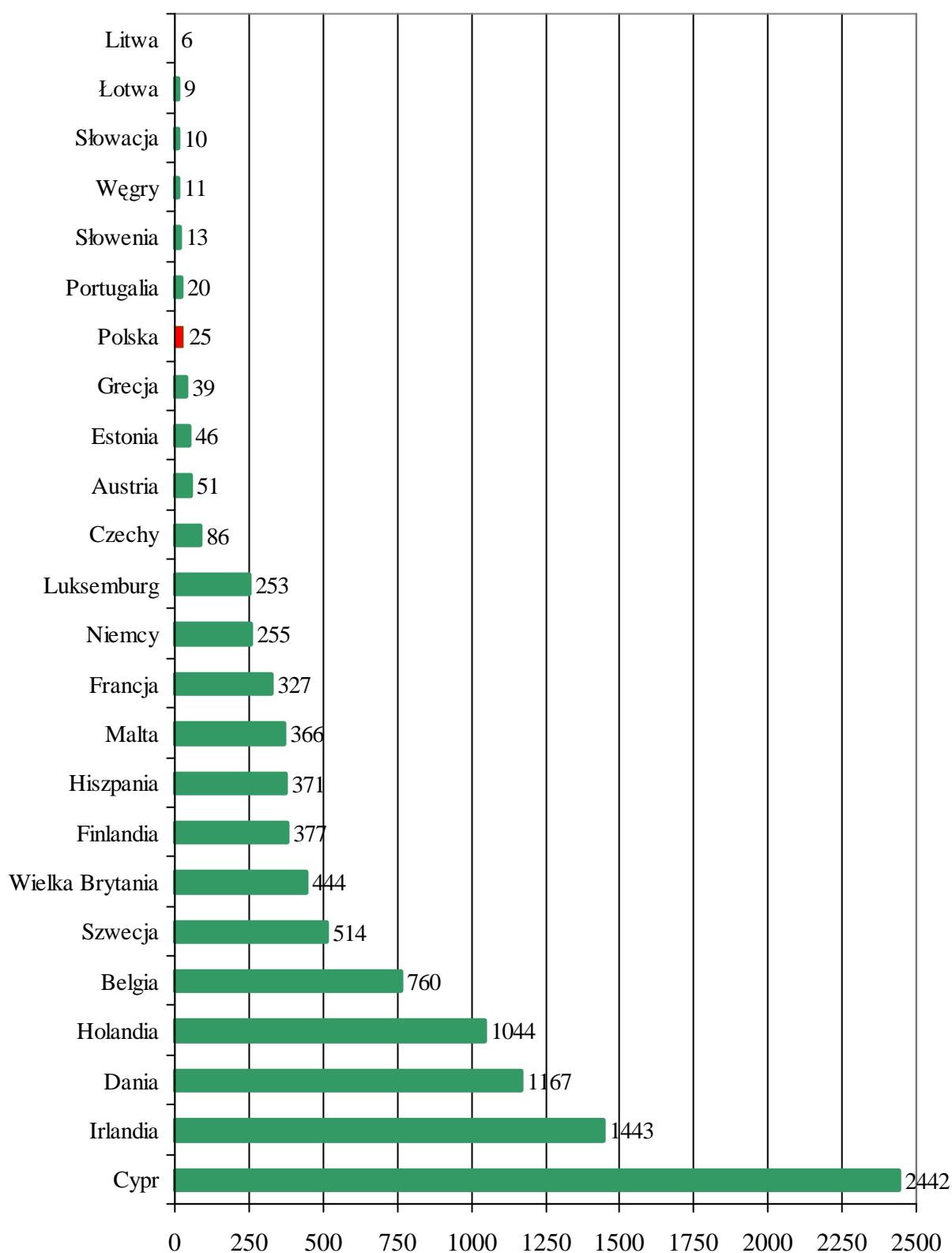
Źródło: ZMP *Vieh and fleisch 2005*.

Niewielki udział osób prawnych w pogłowie trzody chlewnej sprawił, że statystyczne stado świń liczyło w latach 2002-2005 około 25 sztuk, a roczna produkcja żywca około 3,4 tony/gospodarstwo. Było więc ponad 10-krotnie mniejsze niż średnio w UE-15, gdzie w 2003 roku przeciętne stado liczyło 243 sztuki, a produkcja żywca wieprzowego 46 ton/gospodarstwo.

O skrajnym rozdrobnieniu chowu trzody chlewnej w Polsce świadczy również to, że liczba producentów trzody w Polsce jest o 60% wyższa niż w całej UE-15, podczas gdy w pogłowie świń ma zaledwie 16,5%, a w produkcji żywca zaledwie 12% udział.

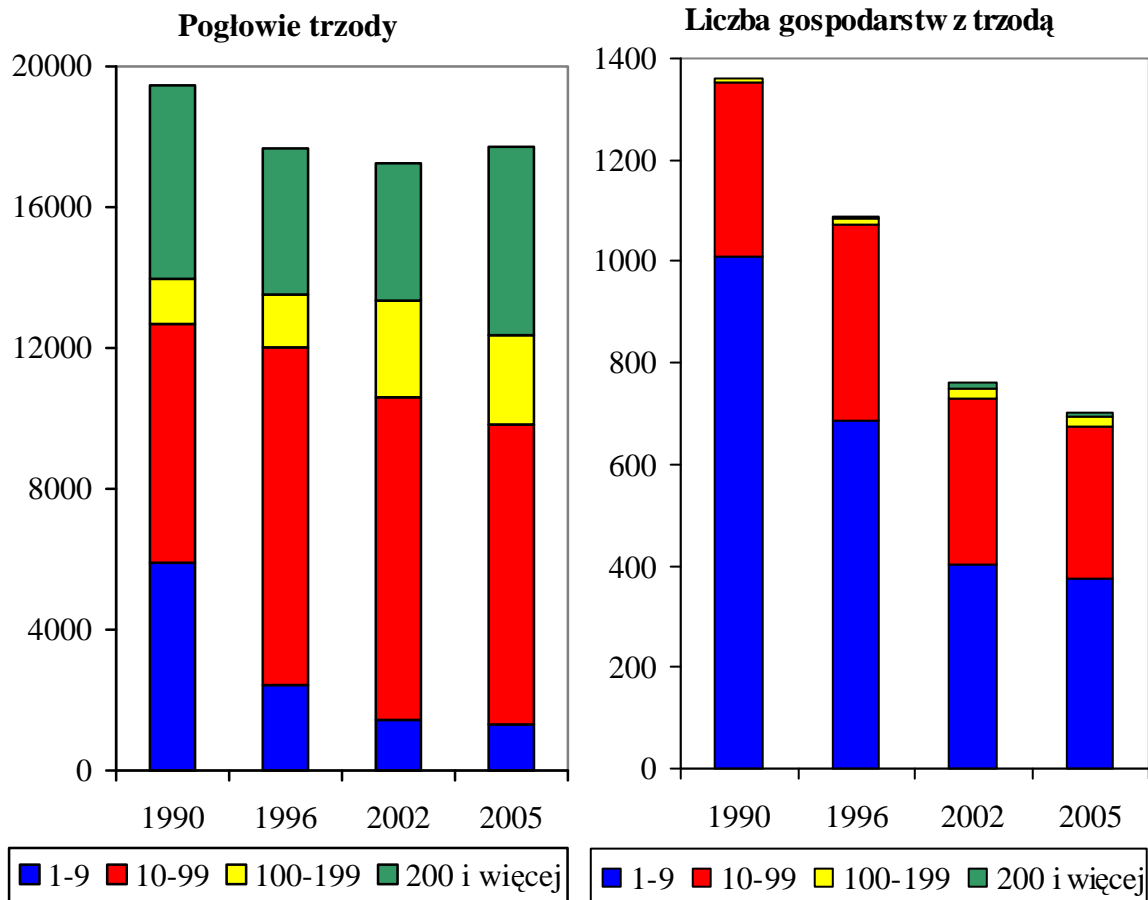
Niska koncentracja chowu trzody w Polsce wiąże się z niekorzystną strukturą pogłowia krajowego. W UE-15 w 2003 roku zaledwie 3,3% pogłowia znajdowało się w stadach małych liczących do 99 sztuk, a ponad 64% w stadach liczących ponad 1000 sztuk. W Polsce było to odpowiednio 56% i 12%. Jeszcze większe różnice w skali chowu trzody chlewnej istnieją między Polską, a czołowymi producentami trzody chlewnej w Unii, a więc Danią, Holandią, czy Belgią, gdzie przeciętne stado trzody chlewnej wynosi 700-1100 sztuk. Równie rozdrobnioną produkcję trzody chlewnej jak Polska ma tylko Litwa, Łotwa, Słowacja, Słowenia i Węgry, a ze starych krajów członkowskich Portugalia.

Wykres 41. Przeciętne stado trzody chlewnej w 2003 r. (sztuk/gospodarstwo)



Źródło: *Vieh und fleisch marktbilanz 2006*, ZMP Bonn, obliczenia własne.

Wykres 42. Pogłowie trzody oraz liczba gospodarstw z trzodą w zależności od skali chowu



Źródło: Dane GUS.

Na początku lat dziewięćdziesiątych ta struktura była jeszcze bardziej niekorzystna. W 1990 roku w gospodarstwach indywidualnych znajdowało się prawie 72% pogłowia trzody chlewnej, z tego ponad 30% w stadach najmniejszych liczących do 9 sztuk, prawie 35% w stadach liczących 10-99 sztuk i tylko niespełna 7% w stadach liczących 100-199 sztuk.

Na drugim biegunie znajdowały się przemysłowe ферmy trzody chlewnej funkcjonujące w sektorze społecznym, liczące średnio w roku ponad 11 tys. sztuk o zdolności produkcyjnej około 1500 ton żywca wieprzowego każda. Większość z nich przestała funkcjonować do końca lat dziewięćdziesiątych XX wieku.

Rozdrobnienie produkcji trzody chlewnej, mimo postępu, jaki dokonał się w ciągu 15 analizowanych lat jest jednym z podstawowych problemów decydujących o niskiej opłacalności chowu trzody chlewnej

i będących przyczyną trudności organizacyjnych oraz wysokich kosztów skupu. Osłabia to konkurencyjność polskiego sektora mięsnego. Sprostanie rosnącej konkurencji będzie wymagało w niedalekiej przyszłości przyspieszenie procesów koncentracji oraz integracji. Bez tego dystans organizacyjny między Polską, a krajami wysokorozwiniętymi będzie zwiększał się, a zdolności konkurencyjne będą malały.

Główne źródło podaży rynkowej żywca wieprzowego w Polsce ciągle stanowią mali producenci utrzymujący 10-99 tuczników. Te gospodarstwa utrzymujące średnio w roku ponad 28 sztuk świń i produkujące w ciągu roku około 4 tony żywca wieprzowego, najczęściej w cyklu zamkniętym w oparciu o własne pasze, miały w 2005 roku około 48% udział w krajowym pogłowie. Te gospodarstwa reagujące żywiołowo na bieżące ceny skupu trzody chlewnej i tradycyjnie zorganizowane są głównym źródłem pozyskiwania surowca dla przemysłu mięsnego za pomocą pośredników. Ich liczba zmniejszyła się od 1990 r. zaledwie o 16% i w 2005 r. liczyła około 300 tysięcy.

Tabela 36. Produkcja trzody chlewnej w zależności od skali chowu w 2005 r.

Wyszczególnienie	Wielkość stad (sztuk)					Razem
	do 9	10-99	100-199	200-499	500 i więcej	
Liczba gospodarstw (tys.)	375	299	18,9	7,14	2,10	702
Wielkość pogłowie (tys. szt.)	1313	8516	2538	2108	3242	17717
Udział w liczbie gospodarstw (%)	53,4	42,6	2,7	1,0	0,3	100
Średnie stado (szt./gospodarstwo)	3,5	28,5	134	300	1540	25,2
Udział w pogłowie (%)	7,4	48,1	14,3	11,9	18,3	100
Udział w produkcji żywca (%)	7,3	47,6	14,2	11,8	19,1	100
Produkcja żywca/gospodarstwo (t)	0,5	4,04	19,1	42,6	231	3,6

Źródło: Dane GUS.

Mimo zmniejszenia aż o 63% liczby najmniejszych producentów trzody chlewnej w 2005 roku nadal 53% producentów trzody chlewnej (375 tysięcy) utrzymywało stada świń liczące średnio 3,5 sztuki średnio w roku. Te gospodarstwa produkują w ciągu roku średnio 5-7 tuczników w cyklu otwartym, głównie na samozaopatrzenie i wymianę sąsiedzka. Ich udział w krajowej produkcji żywca wynosi nieco ponad 7% i nie ma więk-

szego wpływu na funkcjonowanie rynku żywca. Jednakże tzw. świnki – skarbonki w tych gospodarstwach stanowią ciągle jedyną dostępną szansę na racjonalne wykorzystanie posiadanych zasobów, których inaczej nie dałoby się wykorzystać. Stanowią też okazjonalnie pojawiające się źródło pozyskiwania surowca przez przemysł za pomocą pośredników, a ich decyzje podejmowane żywiołowo przyczyniają się do pogłębiania destabilizacji rynku żywca wieprzowego.

Po roku 2002 rozpoczął się renesans fermowej produkcji trzody chlewnej, której znaczenie stopniowo rośnie, mimo oporu małych producentów trzody chlewnej, obrońców środowiska i braku politycznego wsparcia ze strony Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. W 2005 roku pogłowie trzody chlewnej w dużych fermach liczących co najmniej 500 sztuk przekroczyło 3,2 mln sztuk, a więc ponad 18% krajowego pogłowia, a ich udział w krajowej produkcji żywca przekroczył 19%, podczas gdy w 2002 roku było to ponad 10%. Było to jednak znacznie mniej niż w 1990 roku, kiedy w tzw. fermach przemysłowych w Polsce znajdowało się 4,5 mln sztuk świń, a więc 1/4 krajowego pogłowia. Liczba gospodarstw utrzymujących tak liczne stada trzody chlewnej wzrosła prawie 4-krotnie w porównaniu z 1996 rokiem i wynosiła w 2005 roku ponad 2100 gospodarstw. Zdecydowaną większość z nich stanowią podmioty prywatne (w części wybudowane z udziałem kapitału zagranicznego), które z dawnymi fermami przemysłowymi nie mają nic lub niewiele wspólnego. W statystycznej fermie w 2005 roku utrzymywanych było średnio ponad 1500 świń, a więc ponad 3-krotnie mniej niż na początku lat dziewięćdziesiątych. Produkcja żywca w statystycznej fermie w 2005 roku przekroczyła 231 ton. Największe fermy nowocześnie zorganizowane, i stosujące najnowsze technologie z reguły mają podpisane umowy kontraktacyjne z zakładami mięsnymi, a w części są ich własnością i stanowią najpewniejsze źródło zaopatrzenia w surowiec wysokiej jakości. Niektóre z nich wchodzi w skład zintegrowanych pionowo układów, stanowiących zaplecze surowcowe ubojni i zaopatrują współpracujących z nimi rolników w wysokiej jakości genetycznej prosięta do tuczu. Zintegrowana produkcja trzody chlewnej stanowi najkrótszy i najbardziej efektywny sposób wdrażania postępu genetycznego i technologicznego do małych gospodarstw. Daje też

szanse włączenia małych gospodarstw w nowoczesne, zorientowane rynkowo systemy organizacyjne, przy stosunkowo małym obciążeniu odchodami środowiska naturalnego.

Najszybciej rozwijającą się grupą producentów trzody chlewnej w latach 1990-2005 były stosunkowo duże gospodarstwa utrzymujące 200-499 świń średnio w roku. Ich liczba wzrosła w ciągu 15 lat ponad 14-krotnie, tj. do prawie 7,3 tys. gospodarstw w 2005 r. Pogłowie świń w tych gospodarstwach zwiększyło się ze 180 tysięcy w 1990 roku do ponad 2,1 mln sztuk w 2005 roku, a więc ponad 11-krotnie. Przeciętne stado w tych gospodarstwach zmniejszyło się w tym czasie z 350 do 300 sztuk, ale produkcja żywca wynosiła około 43 tony/gospodarstwo rocznie. Ich udział w krajowej produkcji żywca wieprzowego zwiększył się w tym czasie z 1% do 12%. W 2005 roku ta grupa producentów łącznie z producentami utrzymującymi 100-199 sztuk średnio w roku, miała 26% udział w krajowej produkcji żywca wieprzowego. Ma więc znaczący wpływ na funkcjonowanie rynku żywca wieprzowego. Wprawdzie liczba producentów utrzymujących 100-199 świń średnio w roku zwiększyła się w analizowanym okresie ponad 4-krotnie, a liczba świń w nich utrzymywanych ponad 2-krotnie, ale przeciętne stado w tych gospodarstwach w 2005 roku było o połowę mniejsze niż w 1990 roku. O połowę mniejsza była także produkcja żywca wieprzowego (20 ton/gospodarstwo).

Gospodarstwa tej ostatniej grupy nie specjalizują się w produkcji trzody chlewnej, ale żywec wieprzowy ma znaczący udział w ich dochodach, są więc bardzo wrażliwe przede wszystkim na wahania cen żywca wieprzowego. Słabiej reagują na wahania cen zbóż, bo najczęściej podstawą żywienia trzody chlewnej są w nich własne zboża uzupełniane koncentratami wysokobiałkowymi. Gospodarstwa posiadające stada świń liczące 100-199 sztuk średnio w roku mają słabą pozycję rynkową. Wprawdzie ponoszą one mniejsze ryzyko z tytułu wahań cen, ale ich dochody są niskie, podejmując bowiem decyzje na podstawie bieżących notowań cen, szczyt podaży żywca osiągają zwykle w okresach niskich cen. Drobni producenci zbyt często możliwości uzyskania wyższych cen poszukują w sprzedaży żywca pośrednikom, rzadziej przez grupy producenckie, a gwarancji zbytu oczekują od zakładów mięsnych, podpisując umowy kontraktacyjne, które nie zawsze są dotrzymywane.

Można przypuszczać, że ta grupa producentów w niedalekiej przyszłości zacznie szybciej niż dotychczas zmniejszać się. Jej kosztem, a także kosztem producentów utrzymujących mniej niż 100 świń rozwijać zaś się będzie najbardziej ekspansywna grupa producentów utrzymujących 200-499 sztuk. Można oczekiwać, że w perspektywie kilku lat udział tych ostatnich producentów może zwiększyć się do ponad 30% pogłowia krajowego. Dynamicznie zwiększać się będzie również fermowa produkcja trzody chlewnej, mimo rosnących wymagań w zakresie ochrony środowiska i podejmowanych prób przeciwdziałania budowie dużych ferm trzody chlewnej. Korzyści z tytułu przyspieszenia postępu technologicznego i genetycznego oraz wzrostu skali produkcji są bowiem na tyle duże, że pozwalają kompensować wzrost kosztów z tytułu dotychczasowych obostrzeń środowiskowych.

Grupy producenckie dopiero zaczynają się rozwijać, a tempo ich rozwoju jest niewielkie, mimo ewidentnych korzyści odnoszonych przede wszystkim przez rolników w postaci wyższych cen uzyskanych za sprzedany żywiec, poprawy warunków sprzedaży i obniżki kosztów transakcyjnych, a także obniżki kosztów produkcji z tytułu korzystniejszych warunków zakupu środków produkcji. Znaczącym wsparciem dla powstających grup producenckich od 2004 r. są również subwencje pozwalające na pokrycie kosztów wyposażenia biura i kosztów administracyjnych związanych z funkcjonowaniem grup, a także uzyskanie subwencji na wspólne inwestycje związane z funkcjonowaniem grupy³³.

Mimo to liczba zarejestrowanych grup producentów trzody chlewnej jest niewielka. Według stanu na koniec października 2007 roku w rejestrze Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi takich grup było 57, z czego 2/3 powstało i funkcjonuje w województwie wielkopolskim i kujawsko-pomorskim. Z badań grup producenckich trzody chlewnej przeprowadzonych w Instytucie Zootechniki³⁴ wynika, że obok grup wstępnie uznanych

³³ Ustawa o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw z dnia 15.09.2000 r. (Dz.U. Nr 88. poz. 983) wraz z późniejszymi zmianami (Ustawa o zmianie ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw dnia 18.06.2004 (Dz.U. Nr 162. poz. 1694),

³⁴ Borecka A., Efektywność różnych form integracji poziomej producentów trzody chlewnej, maszynopis w posiadaniu IZ-PIB, Kraków 2007

i uznanych, które są uprawnione do korzystania z pomocy wspólnotowej funkcjonują również grupy nie zarejestrowane. W 2006 roku udział tych ostatnich stanowił 80% badanej próby. Pozwala to szacować, że liczba faktycznie działających grup producentów trzody chlewnej w Polsce w 2007 roku może być co najmniej 3-krotnie większa od ilości grup zarejestrowanych w MRiRW. Można mieć więc nadzieję na przyspieszenie procesu uznawania i rejestrowania grup producenckich w najbliższej przyszłości. Zwłaszcza, że niektóre ubojnie angażują się w ten proces pod wpływem zrozumienia konieczności zaangażowania się w organizację zaplecza surowcowego. Niektóre ubojnie wspierają te grupy producenckie, z którymi mają podpisane umowy kontraktacyjne, poprzez opłatę części czasu pracy menadżera grupy, organizowanie i finansowanie szkoleń, wyjazdów szkoleniowych itp. Taką formę współpracy z grupami producentów stosują np. ZM Salus w Bojanowie w woj. wielkopolskim.

Z całą odpowiedzialnością można stwierdzić, że mimo zbyt małego postępu struktura pogłowia trzody chlewnej w 2005 roku była znacznie bardziej zrównoważona niż na początku lat dziewięćdziesiątych. Z jednej strony znacznie zmalał udział stad najmniejszych (z ponad 30 do 7,4% pogłowia), przy wyraźnym zwiększeniu znaczenia stad średnich i większych liczących 100-499 sztuk, których udział w stadzie krajowym wzrósł z 7,5% w 1990 roku do ponad 26% w 2005 roku. Jednocześnie zmniejszyła się przeciętna wielkość stad najbardziej licznych (z 5500 do 1500 sztuk), co zmniejsza niebezpieczeństwo nadmiernego obciążenia środowiska gnojowicą. Wprawdzie dotychczas zdolność produkcyjna największych ferm do szybkiego wdrażania postępu genetycznego nie jest w wystarczającym stopniu wykorzystywana do poprawy organizacji i efektywności produkcji żywca wieprzowego w ramach zintegrowanych systemów, jednakże duże przedsiębiorstwa angażują się coraz silniej w organizowanie zaplecza surowcowego nie tylko w formie umów kontraktacyjnych i stosowanej w ich ramach polityki cenowej premiującej ich wykonanie, ale również przez zaopatrywanie rolników w dobrej jakości warchlaki, z gwarancją ich zakupu po cenach rynkowych. Można jednak powiedzieć, że produkcja trzody chlewnej w Polsce znajduje się dopiero w początkowej fazie koncentracji produkcji, a rozwój systemu integracji pionowej i poziomej znajduje się dopiero w powijakach.

4.1.2. Procesy dostosowawcze w sferze produkcji bydła

Procesy dostosowawcze produkcji żywca wołowego do warunków gospodarki rynkowej toczyły się dotychczas pod dyktando malejącego spożycia mleka oraz wołowiny. Towarzyszyły temu przemiany własnościowe i restrukturyzacja gospodarstw uspołecznionych prowadzące do racjonalizacji struktur produkcyjnych oraz poprawy efektywności chowu bydła. Często, w tym zwłaszcza w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych, wiązało się to z dekoncentracją lub likwidacją chowu bydła w gospodarstwach powstałych z przekształconych gospodarstw państwowych. W gospodarstwach indywidualnych równolegle przebiegał proces koncentracji.

Nie uległ natomiast zmianie kierunek użytkowania bydła, który nadal podporządkowany jest produkcji mleka. W strukturze rasowej dominują rasy mleczne³⁵, a produkcja żywca wołowego w typowym gospodarstwie utrzymującym bydło związana jest z produkcją mleka. Potwierdza to fakt, że w latach 1990-2005 krowy mleczne utrzymywane były w 97-93% gospodarstwach z bydłem. Zmiany jakie dokonują się w tym względzie przebiegają bardzo wolno. Udział krów mamek w całkowitym pogłowie krów jest śladowy, szacuje się, że z ogólnej ilości tzw. krów pozostałych (ponad 48 tys. szt. w czerwcu 2007 r.) około 10% stanowiły krowy ras mięsnych i krzyżówek z nimi. Niewiele jest też gospodarstw specjalizujących się w produkcji bydła mięsnego. W 2005 roku w 7% gospodarstwach utrzymywano wyłącznie młode bydło, podczas gdy w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych takich gospodarstw było zaledwie 2,8%, co może wskazywać na ciągle niewielkie, aczkolwiek rosnące zainteresowanie specjalistyczną produkcją żywca wołowego wysokiej jakości.

Proces specjalizacji gospodarstw w produkcji żywca wołowego jest najmniej zaawansowany ze wszystkich kierunków produkcji zwierzęcej. Przeszkodą dotychczas były niskie ceny żywca wołowego i niezadowalająca opłacalność chowu bydła mięsnego w porównaniu z produkcją mleka. Proces zmiany kierunku użytkowania bydła w kierunku mięsnym i produkcji

³⁵ Około 98% krajowego pogłowia bydła stanowi polski holsztyno-fryz, a udział ras mięsnych i krzyżówek bydła czarno-białego z rasami mięsnymi wynosi nie więcej niż 1% pogłowia.

wysokiej jakości wołowiny z wykorzystaniem krów mamek ras mięsnych lub krzyżówek tych ras z bydłem mlecznym uległ pewnemu przyspieszeniu dopiero po akcesji Polski do UE. Ciągle jednak znajduje się w fazie początkowej. Szacuje się, że mniej niż 1% gospodarstw (około 8 tys.) zmienia kierunek użytkowania bydła w kierunku mięsnym³⁶. Przeciętne stado krów pozostałych w tych gospodarstwach wynosi 6,6 szt.

Tabela 37. Pogłowie oraz liczba gospodarstw utrzymujących bydło

Rok	Ogółem	W tym w gospodarstwach			
		Indywidualnych	Osób prawnych		
			razem	w tym publicznych	spółek i spółdzielni
Pogłowie ogółem (tys. sztuk)					
1990	10049	8320	1727	1539	188
1996	6997	6455	541	235	306
2002	5533	5226	369	102	268
2005	5482	5160	323	89,3	233
2007	5696	5359	337	89,2	248
Liczba gospodarstw (tys.)					
1990	1885	1880	4,50	2,39	2,12
1996	1315	1313	1,50	0,51	0,99
2002	935,2	934,3	0,90	0,27	0,63
2005	783,5	782,9	0,63	0,19	0,44
2007
Przeciętna wielkość stada (sztuk)					
1990	5,3	4,4	384	645	89
1996	5,3	4,9	361	461	309
2002	5,9	5,6	410	376	425
2005	7,0	6,6	513	473	530
2007

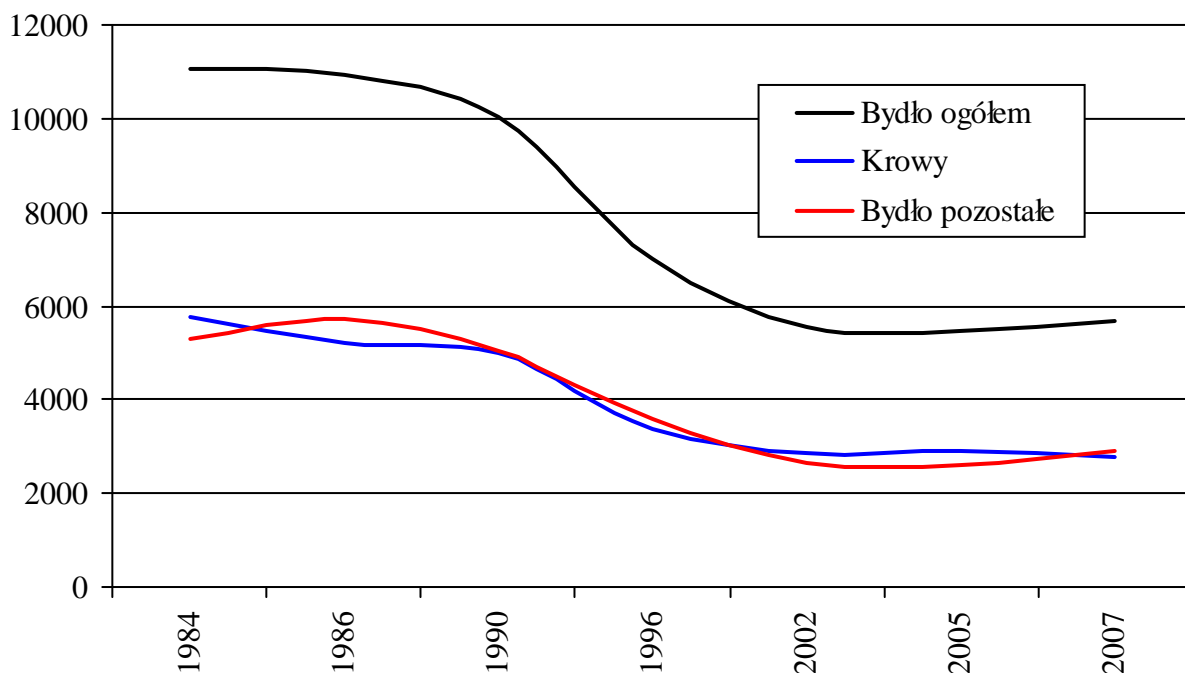
Źródło: Dane GUS.

Znaczący wzrost cen żywca wołowego oraz cieląt pod wpływem rosnącego eksportu do krajów członkowskich zwiększył zainteresowanie rolników produkcją wołowiny wysokiej jakości. W tym kierunku będą oddziaływały także wprowadzone w 2007 roku dopłaty do produkcji zwierzęcej na trwałych użytkach zielonych oraz rekompensaty za przekazywane do krajowej rezerwy kwoty mleczne pod warunkiem, że w gospodarstwie utrzymana

³⁶ ZMP Vieh und fleisch, marktbilanz 2006.

zostanie minimalna obsada bydła co najmniej przez 3 lata. Z danych GUS wynika, że liczba krów tzw. pozostałych, do których zaliczane są krowy – mamki stopniowo wzrasta, gdy pogłowie krów mlecznych systematycznie maleje. Np. w grudniu 2007 roku ich liczba zwiększyła się o 27% w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego, podczas gdy liczba krów mlecznych wzrosła o 1,6%. Inicjatorami uruchomienia wsparcia produkcji bydła mięsnego były samorządowe organizacje branżowe takie jak: Związek Hodowców i Producentów Bydła Mięsnego, Polskie Zrzeszenie Producentów Bydła Mięsnego. Dotychczas nie dały one zauważalnego efektu w postaci rozwoju produkcji bydła mięsnego. Brak zainteresowania produkcją wołowiny kulinarnej wysokiej jakości ze strony przemysłu mięsnego oraz brak skutecznych działań ze strony organizacji producenckich i samorządowych organizacji branżowych sprawia, że produkcja bydła mięsnego rozwija się bardzo wolno. Nie zmienia tej sytuacji fakt, że rynek Unii Europejskiej wykazuje rosnący niedobór wołowiny. Obserwowany jednak w ostatnich latach pewien wzrost pogłowia młodego bydła oraz krów pozostałych może zapowiadać, że produkcja wołowiny wysokiej jakości będzie rozwijać się szybciej w następnych latach.

Wykres 43. Zmiany pogłowia bydła w latach 1984-2007



Źródło: Dane GUS.

Najważniejszym procesem dostosowawczym produkcji bydła do warunków gospodarki rynkowej była redukcja pogłowia oraz zmniejszenie liczby gospodarstw utrzymujących bydło. Redukcja pogłowia bydła podporządkowana była przede wszystkim ograniczaniu pogłowia krów, pod wpływem przemian zachodzących na rynku mleka. Dynamika zmian pogłowia krów i bydła pozostałego była prawie identyczna i doprowadziła do zmniejszenia pogłowia bydła ogółem w latach 1990-2005 z około 10 do 5,5 mln sztuk. Z tego w gospodarstwach osób prawnych pogłowie bydła zmalało o 85%, a w gospodarstwach indywidualnych o 38% (tab. 37). W 2006 roku rozpoczął się powolny wzrost liczebności pogłowia młodego bydła, przy dalszym spadku liczebności krów, który był kontynuowany także w 2007 roku. W połowie 2007 roku pogłowie młodego bydła przekroczyło 2,9 mln sztuk.

Jeszcze szybciej ubywało gospodarstw utrzymujących bydło, których liczba zmalała w analizowanym czasie o prawie 60%, tj. z blisko 1,9 mln do 783 tysięcy gospodarstw. O ile w 1990 roku w każdym 9 z 10 gospodarstw rolnych użytkujących co najmniej 1 ha użytków rolnych utrzymywano bydło, to w 2005 roku tylko w co drugim gospodarstwie. W efekcie statystyczne stado bydła w gospodarstwach indywidualnych w ciągu 15 lat zwiększyło się z 4,4 do 6,6 sztuki. W porównaniu ze starymi krajami członkowskimi było ono jednak około 10-krotnie mniejsze, bowiem w UE-15 przeciętne stado bydła w 2005 roku liczyło ponad 60 sztuk, w czym 33 sztuki stanowiły krowy mleczne. W gospodarstwach osób prawnych (publicznych i prywatnych) po dekoncentracji, która miała miejsce w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych, liczebność przeciętnego stada wzrosła do 513 sztuk.

Tabela 38. Zmiany wielkości i struktury statystycznego stada bydła w latach 1996-2005

Wyszczególnienie	Gospodarstwa indywidualne		Gospodarstwa osób prawnych	
	1996	2005	1996	2005
Bydło ogółem	4,4	6,6	361	513
Krowy	1,9	3,5	128	242
Bydło pozostałe	2,5	3,1	233	271

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Wzrost statystycznego stada bydła w Polsce miał swoją przyczynę przede wszystkim w zwiększeniu liczby krów, która w ciągu 10 lat prawie podwoiła się, podczas gdy liczebność stad młodego bydła została zwiększona tylko o 16-24%. Wprowadzenie w połowie lat osiemdziesiątych XX wieku kwot mlecznych i administracyjne ograniczenie możliwości produkcji mleka spowodowało, że produkcja wołowiny wysokiej jakości w starych krajach członkowskich odbywa się wyłącznie w oparciu o krowy mamki ras mięsnych lub krzyżówek z nimi, których udział w całkowitym pogłowie krów wynosi około 40%. Obecnie w UE-15 niespełna 44% gospodarstw utrzymujących bydło produkuje mleko. Pozostałe 56% gospodarstw produkuje żywiec wołowy, z czego ponad 50% w cyklu zamkniętym w oparciu o krowy mamki. Stada bydła mięsnego są o połowę mniejsze od stad bydła mlecznego.

Tabela 39. Pogłowie bydła w Unii Europejskiej w latach 2003-2005

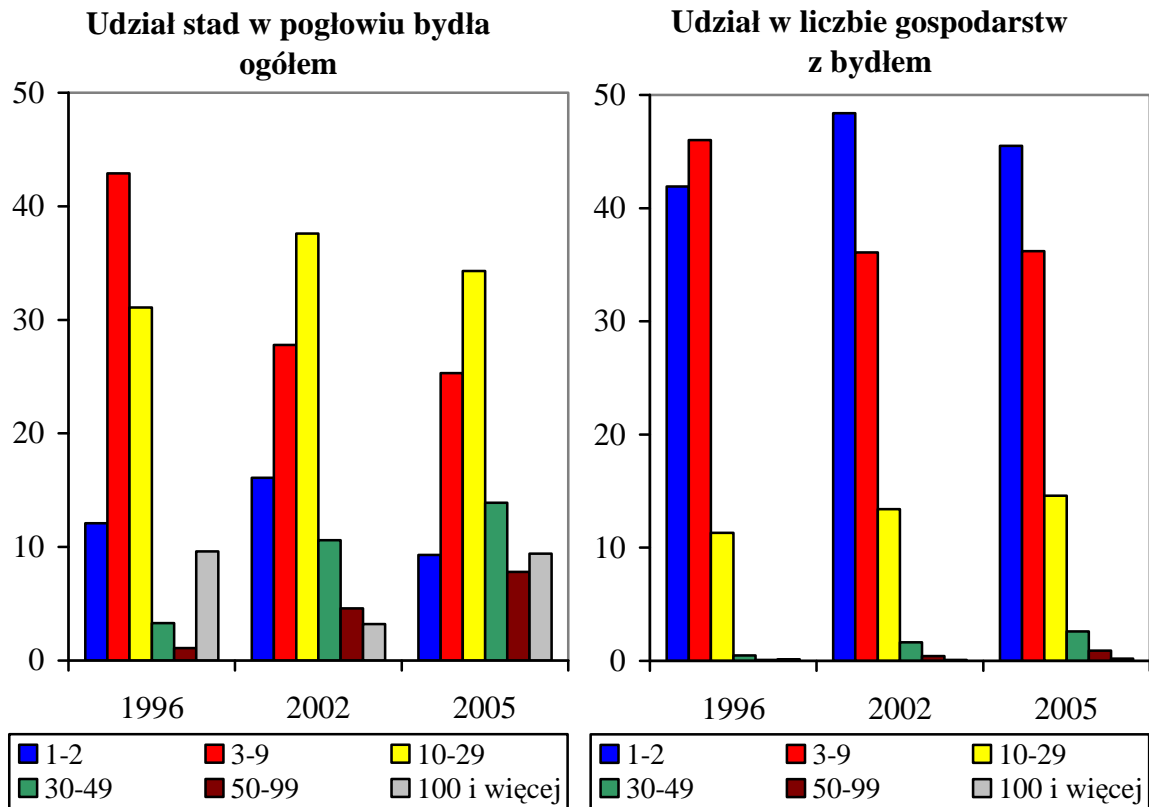
Wyszczególnienie		UE-25	UE - 15	UE - 10
Bydło ogółem*	tys. sztuk	88493	78060	10433
	tys. gospod.	2668	1325	1343
	szt./gospod.	33,2	58,9	7,8
Krowy mleczne**	tys. sztuk	23806	19063	4743
	tys. gospod.	1600	579	1021
	szt./gospod.	14,9	32,9	4,6
Krowy pozostałe**	tys. sztuk	12195	11880	315
	tys. gospod.	704	666	38
	szt./gospod.	17,3	17,8	8,3

* 2003, ** 2005

Źródło: ZMP *Vieh und fleisch marktbilanz 2006*.

Poprawie uległa struktura krajowego pogłowia bydła. O ile w 1990 roku prawie 78% pogłowia znajdowało się w stadach najmniejszych liczących do 9 sztuk bydła, to w 2005 roku udział takich stad zmalał do 34,6%, a udział stad liczących od 30-100 sztuk wzrósł z 10,7 do 17,2%. Prawie nie zmienił się natomiast w tym czasie udział stad liczących 10-29 sztuk, który zarówno w 1990 jak i 2005 roku stanowiły mniej więcej 1/3 krajowego pogłowia bydła. Wprawdzie udział stad największych, liczących ponad 100 sztuk, prawie podwoił się, ale nadal był niewielki (2,5%).

Wykres 44. Udział stad w pogłowie bydła ogółem oraz udział w liczbie gospodarstw z bydłem (%)

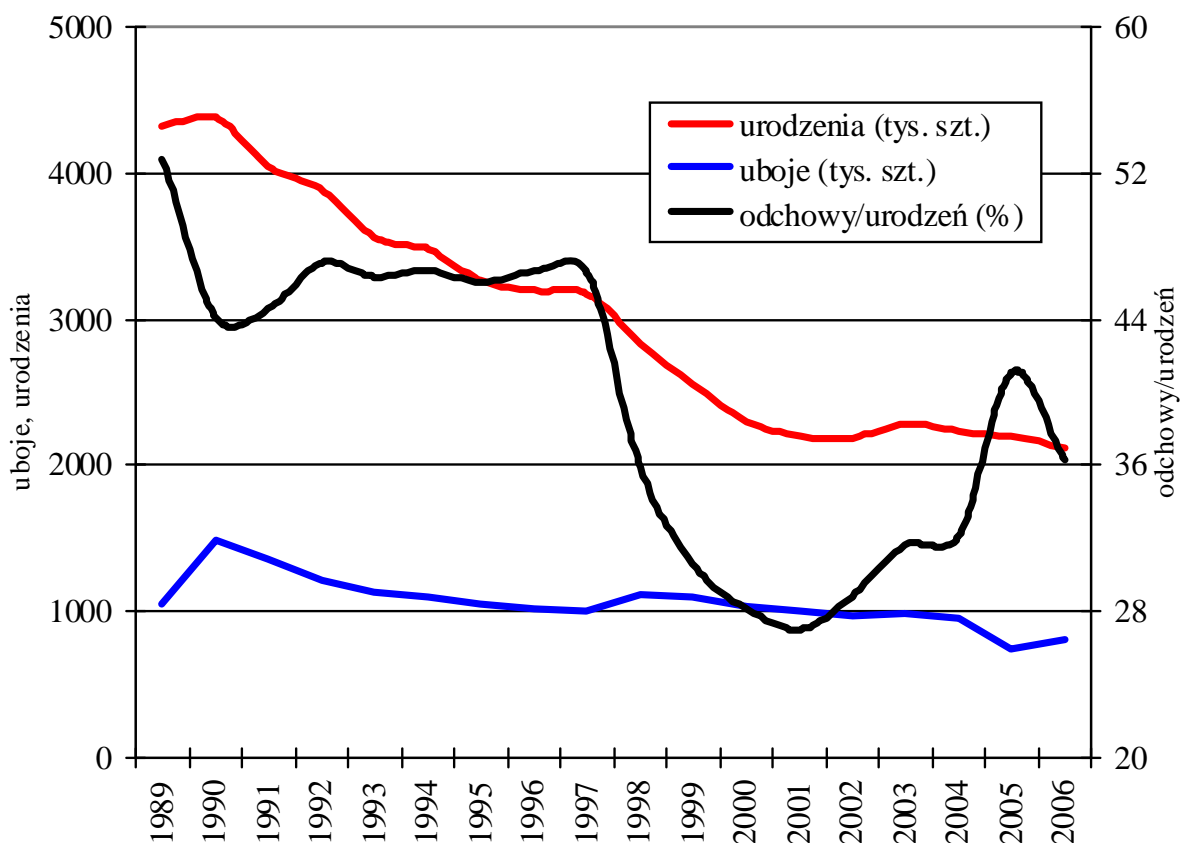


Źródło: Dane GUS.

Mimo niewątpliwego postępu w strukturze gospodarstw z bydłem w 2005 roku nadal dominowały gospodarstwa utrzymujące najmniejsze stada liczące do 9 sztuk (82%), w których produkcja żywca wołowego stanowi produkt uboczny towarzyszący produkcji mleka. W całym kraju w 2005 roku około 1560 gospodarstw utrzymywało stada bydła liczące ponad 100 sztuk. Również w tych gospodarstwach chów bydła podporządkowany był produkcji mleka. W przytłaczającej większości gospodarstw jałówki odchowywane są na remont stad, natomiast cielęta byczki zbyt często są ubijane lub sprzedawane na eksport. W Polsce ciągle 33-45% urodzonych cieląt przeznaczana się na rzeź. Jeśli odliczyć jałówki niezbędne do remontu stada, to w ostatnich latach potencjał produkcyjny urodzonych cieląt wykorzystywany jest do produkcji wołowiny wysokiej jakości zaledwie w 27-32%. Przed rokiem dziewięćdziesiątym było to ponad 50%, a w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych 46-47%. Przy tym systematycznie obniża się płodność krów. W ostatnich latach płodność krów liczo-

na jako liczba urodzonych cieląt od 100 krów utrzymywanych średnio w roku zmalała do 77,2%, gdy na początku lat dziewięćdziesiątych wynosiła około 90%. **Szybkie zmniejszanie liczby urodzonych cieląt, przy ciągle wysokich ubojach, stanowi zagrożenie dla rozwoju produkcji bydła mięsnego oraz wykorzystania trwałych użytków zielonych.**

Wykres 45. Urodzenia i uboje cieląt



Źródło: Dane GUS.

Systemem produkcji wołowiny kulinarnej wysokiej jakości jest in statu nascendi. Opracowany został program rozwoju tego sektora z udziałem Polskiego Zrzeszenia Producentów Bydła Mięsnego. Jednakże brak zainteresowania rozwojem nowoczesnego zaplecza surowcowego ze strony przemysłu mięsnego oraz brak rzeczywistych działań branżowych organizacji samorządowych na rzecz rozwoju rynku wołowiny wysokiej jakości, które dotychczas skupiały się przede wszystkim na uruchamianiu wsparcia rządowego dla tego programu lub na doskonaleniu potencjału genetycznego i rozwoju wspieranego przez państwo unasienniania rasami mięsnymi sprawiają, że efekty są znacznie mniejsze od możliwych. Mimo rozdrobnienia

nie rozwija się integracja pozioma, nie powstają grupy producenckie, prowadzące produkcję żywca wołowego ras mięsnych pod potrzeby np. sektora HoReCa, wspólną sprzedaż żywca wołowego, promocję i sprzedaż wołowiny kulinarnej wysokiej jakości itp. W kraju zarejestrowanych jest zaledwie 5 grup producentów żywca wołowego. Jednakże ani jedno z badanych przedsiębiorstw przemysłu mięsnego nie współpracuje z jakąkolwiek grupą producentów żywca wołowego i nie jest zainteresowane produkcją wołowiny kulinarnej ze względu na płytkość rynku krajowego.

4.1.3. Procesy dostosowawcze w sferze produkcji drobiu

Począwszy od początku lat 90. XX wieku w Polsce systematycznie postępuje proces zwiększania stopnia uprzemysłowienia produkcji drobiarskiej. Tradycyjnie w Polsce gospodarstwa wiejskie utrzymywały drób w chowie przydomowym³⁷. Postępujący proces uprzemysłowienia oraz relatywnego tanienia drobiu pochodzącego z ferm przemysłowych doprowadził do spadku udziału chowu przydomowego w produkcji żywca drobiowego z 40% w 1993 roku do 10% w 2006 r.

Tabela 40. Struktura produkcji żywca drobiowego wg stopnia uprzemysłowienia (w %)

Wyszczególnienie	1993	2000	2006
Drób z produkcji fermowej	58	91	90
Drób z chowu przydomowego	42	9	10
Razem	100	100	100

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych KRD-IG oraz GUS.

W produkcji drobiu rzeźnego w Polsce, wg statystyki GUS, wyróżnić można ферmy drobiarskie zaliczane do działów specjalnych rolnictwa oraz gospodarstwa rolne utrzymujące drób. Ферmy należące do pierwszej grupy stanowią trzon produkcji przemysłowej – towarowej. Wśród gospodarstw rolnych natomiast znajdują się zarówno gospodarstwa utrzymujące drób w chowie przydomowym jak i ферmy kurze towarowe zaliczane do działu

³⁷ Podstawowym celem tego chowu było samozaopatrzenie oraz obrót lokalny, międzysiedzki. Dla części mieszkańców wsi stanowił on istotne źródło dochodów pochodzących z obrotu targowiskowego.

rolnictwo. Pod względem ilości gospodarstw rolnych dominują te, które utrzymują małe stada przydomowe do 100 sztuk. W 2002 roku stanowiły one 97% gospodarstw, lecz utrzymywały zaledwie 3,8% pogłowia brojlerów kurzych chowanych w gospodarstwach rolnych.

Tabela 41. Liczba gospodarstw rolnych utrzymujących brojlery kurze, wg skali chowu

Wielkość stada	Liczba gospodarstw		%	
	1996*	2002	1996	2002
1-99	1 092 000	185 792	99,0	97,0
100-10000	8 000	3 121	0,7	1,6
10000 i więcej	365	2 334	0,0	1,4
Razem	1 100 365	191 247	100,0	100,0

* dane nie obejmują produkcji drobiarskiej pozarolniczej

Źródło: Szacunki własne na podstawie danych Powszechnego Spisu Rolnego GUS.

Pogłowie w kurnikach należących do gospodarstw rolnych i utrzymujące powyżej 10 000 sztuk brojlerów, w latach 1996-2002 wzrosło prawie pięciokrotnie i w 2002 roku stanowiło 94% pogłowia w chowie rolnym.

Tabela 42. Pogłowie brojlerów kurzych według skali chowu w gospodarstwach rolnych

Wielkość stada	Liczba gospodarstw		%	
	1996*	2002	1996	2002
1-99	2 725 800	4 632 486	7,7	3,8
100-10000	8 990 689	2 550 104	25,4	2,2
10000 i więcej	23 683 511	108 616 897	66,9	94,0
Razem	35 400 000	115 799 487	100,0	100,0

* Dane nie obejmują produkcji drobiarskiej pozarolniczej

Źródło: Szacunki własne na podstawie danych Powszechnego Spisu Rolnego GUS.

Produkcja fermowa żywca rzeźnego stanowiąca podstawowe zaplecze surowcowe przemysłu ubojowego i przetwórczego, od początku lat 90. do 2000 roku, wykazywała bardzo silną tendencję wzrostową. W 1993 roku przemysłowy chów drobiu dostarczał 58% żywca do uboju, podczas gdy w 2000 roku już ponad 90%. Od siedmiu lat poziom uprzemysłowienia chowu utrzymuje się na tym samym poziomie.

Dominującym gatunkiem drobiu są kurczęta brojlery. Udział żywca kurcząt w intensywnie rosnącej produkcji fermowej żywca drobiowego ogó-

łem, utrzymywał się w latach 1993-2006, w granicach 74%. Znaczące zmiany struktury produkcji nastąpiły w przypadku pozostałych gatunków ptactwa. W strukturze tej udział indyków zwiększył się z 11 do 24%. Utrzymująca się od lat względnie stała produkcja gęsi, przy wzrostowym trendzie chowu kurcząt i indyków, stanowiła w 2006 r. 1,6% produkcji drobiu fermowego, tj. o ok. 6 punktów procentowych mniej niż na początku lat 90.

Tabela 43. Struktura fermowej produkcji żywca drobiowego wg gatunków drobiu (w %)

Wyszczególnienie	1993	2000	2006
Kurczęta brojlery	74,5	73,6	73,7
Indyki	11,3	21,7	23,7
Kaczki	5	0,6	0,3
Gęsi	7,2	2,6	1,6
Kury z selekcji	2,0	1,5	0,7
Razem	100,0	100,0	100,0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych KRD-IG oraz GUS.

Na początku lat dwutysięcznych fermowa produkcja żywca rzeźnego prowadzona była w ok. 6000 kurników, w tym kurcząt w ok. 4000, indyków – w ok. 400, kaczek – w ok. 100, a gęsi – w ok. 1500 stadach. Zdolności produkcyjne w chowie drobiu rzeźnego były wystarczające z punktu widzenia potrzeb surowcowych ubojni i przetwórci drobiu, a nawet były rezerwy umożliwiające rozwój produkcji w przyszłości ze względu na niepełne wykorzystywanie zdolności produkcyjnych. Z badań³⁸ wynikało, że liczba cykli produkcyjnych przeprowadzonych w ciągu roku w statystycznej fermie kurcząt-brojlerów wynosiła 4-6.

Na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku zaplecze surowcowe przemysłu drobiarskiego charakteryzowało się rozdrobnioną strukturą podmiotową. Większość bo ok. 70% żywca rzeźnego pochodziło z ferm dysponujących jednym lub dwoma kurnikami, które prawie w całości były własnością jednostek prywatnych. Obecnie struktura podmiotowa polskiego drobiarstwa uległa istotnej zmianie. Wraz z intensywnym wzrostem popytu na mięso drobiowe zwiększyło się zapotrzebowanie ubojni i przetwórci na surowiec, powiększono liczbę kurników dostarczających żywca do uboju. Wzrost ten odbywał się jednak przede wszystkim przez zwiększanie liczby

³⁸ Badania w tym względzie przeprowadzone zostały przez G. Dybowskiego i M. Kobuszyńską.

kurników w już istniejących fermach. Zwiększyła się też obsada przeciętne-
go kurnika z 10 do 20 tysięcy sztuk brojlerów w 1 cyklu produkcyjnym.

Liczbę kurników działających w zapleczu surowcowym ubojni dro-
biu w 2007 roku można szacować na ok. 10 000. Pewna część tych kurni-
ków stanowi własność firm ubojowych, co podnosi pewność zaopatrzenia
surowcowego w okresach kryzysowych. Produkcja z tych kurników stano-
wi ok. 60% zaopatrzenia w przypadku przemysłowych liderów sektora.
Liczba kurników utrzymujących kurczęta brojlery szacowana jest na ok.
6500. Pozostałe kurniki to ok. 2220 dla indyków, 1200 dla gęsi i 80 dla ka-
czek. Obecnie moce przerobowe kurników są w pełni wykorzystane. Ro-
snący popyt, szczególnie eksportowy, powoduje nawet, że okresowo brak
dostatecznej podaży żywca do uboju, co staje się powodem wzrostu cen na
rynku drobiarskim.

Do rozwoju potencjału produkcyjnego przyczyniły się inwestycje pro-
dukcyjne oparte o preferencyjne kredyty dla producentów żywca w ramach
działań dostosowawczych do integracji z Unią Europejską. Dzięki temu
kurniki są nowoczesne, w pełni spełniają wymogi weterynaryjne i sanitarne,
co przyczyniło się do poprawy efektywności tuczu i obniżenia kosztów pro-
dukcji³⁹. Rosnąca konkurencja i konieczność obniżki kosztów były też przy-
czyną przyspieszania postępu technologicznego na drodze poprawy jakości
pasz i wprowadzania dobrych genotypów drobiu mięsnego, które zapewnia
dobrze zorganizowany system reprodukcji drobiu mięsnego oraz nowocze-
sny przemysł paszowy współpracujący z fermami. Dzięki temu nastąpiła
poprawa konwersji pasz i skrócenie okresu tuczu. Aktualnie na 1 kg wypro-
dukowanego brojlera kurzego zużywa się 1,7-1,8 kg paszy, gdy na początku
lat dziewięćdziesiątych było to 2,0-2,1 kg, a czas potrzebny do wyproduko-
wania brojlera skrócony został z około 50 do 40-42 dni.

W latach 1990-2007 nastąpiły ogromne przeobrażenia pionowych
struktur sektora drobiarskiego. Do 1989 roku, drobiarstwo było silnie zinte-

³⁹ Oprócz inwestycji w budowę nowych kurników i poprawę standardów kurników już
istniejących ogromne znaczenie miały innowacje w technologii produkcji drobiu. Dzięki
lepszemu oświetleniu i wentylacji w kurnikach, poprawie warunków sanitarnych i proce-
dur weterynaryjnych, znacząco obniżył się odsetek upadków ptaków.

growane. Organizacja produkcji i dystrybucji branży miała charakter ściśle scentralizowany. Przedsiębiorstwa należące do Centralnego Zjednoczenia POLDROB skupowały 95% żywca drobiowego. Związki pomiędzy producentami żywca a ubojniami miały charakter kontraktacji nakładczej. Przedsiębiorstwa ubojowo-przetwórcze wiązały ze sobą hodowców głównie poprzez reglamentowane nakłady, takie jak pasze i węgiel. Uwarunkowania systemowe sprawiały jednak, że produkcja ta była wysoce kosztochłonna, a przebudowa systemu gospodarczego doprowadziła do rozpadu systemu integracji. Po rozpadzie struktur pionowych powszechnym typem relacji biznesowych pomiędzy producentami żywca, a ubojniami były jednorazowe umowy kupna-sprzedaży⁴⁰. Od połowy lat 90. pewne związki pionowe, oparte o system umów kontraktacyjnych, zaczęły się tworzyć na nowo. Hodowcy mając coraz częściej trudności ze zbytem swej produkcji wykazywali większe skłonności do akceptacji utraty pewnej części niezależności na rzecz systemu kontraktacyjnego. Firmy przetwórcze konkurujące na coraz trudniejszym rynku głównie jakością swej oferty zainteresowane były utrzymaniem sieci stałych dostawców surowca rzeźnego, o wysokiej jakości, dostosowanej do wymogów nowoczesnego procesu technologicznego. Tendencje do integracji przejawiają przede wszystkim duże fermy specjalizujące się w produkcji drobiu o relatywnie dużej skali produkcji. Podobnie po stronie firm przemysłowych skłonności integracyjne wykazują przede wszystkim liderzy branży, których oferta towarowa na rynku nie może być oparta o przypadkowe dostawy surowca. Odbudowują się jednak przede wszystkim związki oparte o dobrowolną kontraktację między wiodącymi hodowcami i przetwórcami. Obecnie kontraktacja sięga 90% całkowitego zaopatrzenia surowcowego firm wiodących.

Obok funkcjonuje wielu mniejszych producentów drobiu, którzy nie chcą wiązać się umowami długookresowymi lub wręcz podejmują produkcję tylko w okresach dobrej koniunktury, a rezygnują z niej przy dekoniunkturze. Zaopatrują oni głównie małe firmy ubojowe lub okresowo firmy średnie. Ta grupa producentów w największym stopniu przyczynia się destabilizacji

⁴⁰ Stałym więziom ekonomicznym pomiędzy podmiotami nie sprzyjały wówczas silne procesy inflacyjne, płynność struktury podmiotowej na szczeblu przetwórstwa, wysoki poziom ryzyka i braku zaufania.

zacji rynku drobiarskiego. Wprawdzie podpisują oni także umowy kontraktacyjne, które mają charakter umów handlowych regulujących wielkość i terminowość dostaw surowca, nie zawsze dotrzymywanych raz przez jedną, a raz przez drugą stronę.

Silniejsze związki pionowe funkcjonują w produkcji indyków, gdzie hodowcy często otrzymują pisklęta i pasze na warunkach kredytowych, rozliczanych po dokonaniu dostawy żywca do uboju w ilości i terminach określonych w kontrakcie. Najsłabsze związki integracyjne lub wręcz ich brak obserwować można na najniższych szczeblach łańcucha handlowego obejmujących producentów jaj wylęgowych i wylęgarnie piskląt. Mimo istnienia związku producentów drobiu, a także producentów drobiu i pasz integracja pozioma dotyczy w praktyce wyłącznie sfery przetwórstwa.

4.2. Procesy dostosowawcze przetwórstwa mięsnego

4.2.1. Przetwórstwo mięsa czerwonego

Przesunięcia ubojów dokonane w pierwszych latach transformacji systemowej doprowadziły w konsekwencji do trwałych nadwyżek potencjału produkcyjnego. Nadwyżki takie ujawniły się już w pierwszej fazie transformacji i urynkowania gospodarki żywnościowej. Był to bowiem okres żywiołowego powstawania gęstej sieci ubojni i przetwórni mięsnych, które były tworzone od podstaw przez prywatnych przedsiębiorców lub w drodze przejmowania (małej prywatyzacji) większości rzeźni i masarni spółdzielczych (GS, Społem, spółdzielni produkcyjnych) i państwowych przedsiębiorstw rolnych. Najczęściej były to małe zakłady, głównie o charakterze lokalnym, często pozbawione podstawowej infrastruktury technicznej, szczególnie chłodniczej i w zakresie ochrony środowiska, wyposażone głównie w urządzenia produkcyjne o niskim standardzie technicznym i technologicznym.

Rozwojowi lokalnych rzeźni i przetwórni sprzyjało wiele zjawisk występujących w pierwszej fazie transformacji systemowej. Były to m.in.:

- niedostosowanie przedsiębiorstw państwowych do prowadzenia działalności gospodarczej w systemie rynkowym i brak umiejętności kadr

w konkurowaniu o konsumenta z nowymi i elastycznie działającymi podmiotami gospodarczymi,

- zniesienie wszelkich barier wejścia na rynek nowych podmiotów, łącznie z małymi wymaganiami dotyczącymi warunków sanitarnych, ochrony środowiska czy też ochrony konsumenta,
- wysoka rentowność przetwórstwa mięsnego bezpośrednio po urynkowieniu gospodarki żywnościowej,
- mała atrakcyjność handlowa, niska jakość, ubóstwo asortymentowe oferty towarowej przedsiębiorstw wcześniej działających na rynku mięsnym,
- rozpad dotychczasowych kanałów dystrybucji i zastąpienie handlu uspołecznionego bardziej elastycznym handlem prywatnym, który był trudno dostępny dla państwowych i spółdzielczych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego.

W tym okresie całkowite zdolności uboju i przetwórstwa mięsnego zwiększyły się o 30 do 100%, w tym:

- uboje trzody o ok. 15-20 mln szt., tj. prawie dwukrotnie,
- uboje drobiu o ok. 150 tys. ton mięsa (o 30%),
- produkcja wędlin o ok. 300-400 tys. ton rocznie, tj. o ok. 50%.

Stan ten w zakresie ubojów zwierząt i przetwórstwa mięsa czerwonego nie zmienił się do końca lat dziewięćdziesiątych poprzedniego stulecia.

Silna konkurencja prowadziła do stopniowej przebudowy struktur podmiotowych sektora. Z gęstej sieci lokalnych zakładów wyłoniła się grupa nowych tygrysów sektora, przeprowadzono prywatyzację i restrukturyzację przedsiębiorstw państwowych. Towarzyszyły im likwidacje lub bankructwo dużych i małych firm mięsnych, które przegrały konkurencję. Ubytek potencjału wytwórczego z tym związany kompensowany był z nadwyżką przez inwestycje rozwijających się firm mięsnych. Na przełomie XX i XXI wieku w części przemysłowej (ok. 600 rzeźni i 800 przetwórczy) zdolności produkcyjne (ubój i rozbiór na jedną lub wydłużoną zmianę, a produkcja przetworów na dwie zmiany) szacowano na około 6 mln ton, a zdolności małych, lokalnych zakładów były o połowę mniejsze. W sumie łączne zdolności uboju i przerobu

mięsa (rozbieranie tusz oraz produkcja przetworów mięsnych) szacowano w tym czasie na około 9 mln ton, a ich wykorzystanie na 25 do 60%.

Tabela 44. Zdolności produkcyjne przemysłu mięsnego oraz ich wykorzystanie w latach 1999-2000

Wyszczególnienie	Zdolności produkcyjne (mln ton)			Wykorzystanie zdoln. prod. (%)
	przemysłowe	lokalne	razem	
Uboje trzody chlewnej	1,8	1,7	3,5	45
bydła	0,7	0,3	1,0	25
Rozbiory	2,0	0,5	2,5	50
Produkcja wędlin	1,2	0,5	1,7	60
konserw	0,25	0,05	0,25-0,30	33
Razem/średnio	6,0	3,0	9,0	46

Źródło: Strategia i program operacyjny restrukturyzacji i rozwoju przemysłu mięsnego w Polsce w okresie integrowania z Unią Europejską, praca zbiorowa pod kierunkiem R. Urbana, Polski Związek Producentów, Eksporterów i Importerów Mięsa, Warszawa 2000, s. 73.

Najsilniej, bo do 3,5 mln ton, albo 35 mln sztuk tuczników rozbudowane zostały zdolności ubojowe trzody chlewnej, podczas gdy rocznie w kraju ubijano 22-25 mln sztuk. I małe jest prawdopodobieństwo, aby ta wielkość zmieniła się znacząco w najbliższych latach. Zdolności ubojowe bydła wynoszą około 1 mln ton lub ponad 3 mln sztuk bydła, podczas gdy łączne uboje wraz z eksportowanym żywym bydłem⁴¹ wynoszą około 1,3 mln sztuk rocznie. Szacuje się, że zdolności ubojowe bydła wykorzystane są zaledwie w 25%.

Potencjał produkcyjny w zakresie rozbiorów jest o połowę mniejszy od zdolności do uboju zwierząt, a jego wykorzystanie sięga 50%. Najlepiej, bo w 60% wykorzystany jest potencjał produkcyjny w zakresie produkcji wędlin, a znacznie gorzej, bo zaledwie w 33% w zakresie produkcji konserw. Łącznie zdolności produkcyjne w zakresie wytwarzania przetworów mięsnych wynoszą około 2 mln ton, a ich wykorzystanie nie przekracza 55%.

Problemem sektora było więc i jest niskie wykorzystanie potencjału produkcyjnego, szczególnie ubojów, a także duże rozdrobnienie tego potencjału. Według Inspekcji Weterynaryjnej w latach 1999-2000 działalność gospodarczą w zakresie ubojów zwierząt i przetwórstwa mięsa prowadziło

⁴¹ Eksport żywego bydła i cieląt dochodził do 200 tys. sztuk w ostatnich latach.

4,1 tys. podmiotów⁴², z tego 2,8 tysiąca uboje zwierząt, 2,8 tysiąca rozbiór mięsa, 2,65 tysiąca produkcję przetworów z mięsa czerwonego.

Procesy dostosowawcze w przetwórstwie mięsnym polegały przede wszystkim na dostosowaniu tego przetwórstwa do warunków gospodarki rynkowej i na odtwarzaniu struktur niezbędnych dla funkcjonowania mechanizmu konkurencji. Zastąpienie gospodarki centralnie planowanej systemem rynkowym wymusiło gwałtowne zmiany struktur podmiotowych oraz duże, choć wolniejsze zmiany struktur produkcyjnych. Przebudowa struktur podmiotowych w przetwórstwie mięsa była przede wszystkim efektem zlikwidowania barier wejścia na rynek nowych prywatnych podmiotów. Spowodowało to szybki rozwój małych prywatnych firm, spośród których później wyłaniali się nowi liderzy sektora. W gospodarce centralnie planowanej dominowały duże przedsiębiorstwa państwowe. W 1988 roku takich przedsiębiorstw było 88 w przemyśle mięsnym. Ich działalność była uzupełniana przez przetwórnice spółdzielcze i liczne zakłady rzemieślnicze. Udział tych zakładów w ubojach zwierząt oraz w produkcji konserw mięsnych był niewielki, gdyż nie przekraczał 10-15%, a znaczący był tylko w produkcji wędlin (ok. 50%). W 1996 roku zarejestrowanych było już 7096 firm mięsnych, a w 1999 roku czynnych było ok. 6300 firm. Powstała bardzo płynna i zróżnicowana struktura podmiotowa sektora mięsnego, sprzyjająca konkurencji. W końcu lat dziewięćdziesiątych działało nieco ponad 300 dużych i średnich mięsnych firm przemysłowych. Ich udział w obrotach sektora mięsnego wynosił tylko 65% (w 2000 roku), a ponad 4 tys. firm małych i mikro reprezentowało 35% obrotów sektora mięsnego.

Od połowy lat dziewięćdziesiątych następuje powolny powrót do koncentracji przetwórstwa mięsnego. W ostatnich latach stale zwiększa się liczba dużych i średnich firm przemysłowych, a zmniejsza się liczba mikrofirm i małych przemysłowych. W latach 2000-2005 liczba dużych i średnich firm w przemyśle mięsnym zwiększyła się z 340 do 400, natomiast firm małych i mikro zmalała z 6,5 do 3,5 tys. Jednakże udział tych ostatnich w sprzedaży był dość stabilny (ok. 35% w 2004 roku). Udział

⁴² Tamże, s. 16.

dużych firm w przetwórstwie mięsa czerwonego wzrósł do około 42%, a udział trzech największych grup kapitałowych do 15%. Wskazuje to, że rozpoczęły się procesy koncentracji produkcji i sprzedaży przetwórstwa mięsnego, ale w dalszym ciągu struktura podmiotowa przetwórstwa mięsa czerwonego, charakteryzuje się dużym rozdrobnieniem i płynnością struktur podmiotowych, co sprzyja konkurencji.

Tabela 45. Podstawowe informacje o firmach przetwórstwa mięsnego

Firmy	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Liczba firm							
Duże	73	428	392	412	66	75	80
Średnie	233	276	255	269	307	293	322
Małe	1235	1071	1186	1020	1106	937	904
Przemysłowe	1541	1775	1833	1701	1479	1305	1306
Mikro	4784	2776	2122	2580	2115	2236	2230
Łącznie	6325	4551	3955	4281	3594	3541	3536
Zatrudnienie (tys. osób)							
Firmy duże	45,3	39,7	36,4	35,1	39,4	37,3	40,7
Średnie	28,2	28,8	26,1	27,1	30,8	31,8	30,3
Małe	22,8	21,3	21,8	19,6	19,4	18,7	18,0
Razem	96,3	89,8	84,3	81,8	89,6	87,8	89
Mikro	*	*	*	*	7,0	11,6	11,4
Łącznie	*	*	*	*	96,6	99,4	100,4
Produkcja sprzedana (mln zł)							
Firmy duże	6822	6909	7576	7487	7830	9063	9841
Średnie	4188	5147	5487	5515	6333	7192	7664
Małe	4270	4799	5734	5021	4873	5505	6157
Razem	15280	16855	18797	18023	19036	21760	23662
Mikro	*	1913	1599	3638	3014	3845	*
Łącznie	*	18768	20396	21661	22050	25605	*

Źródło: Niepublikowane dane GUS i EUROSTAT-u.

Kolejne, istotne zmiany potencjału wytwórczego przemysłu mięsnego dokonały się w okresie dostosowań do integracji z UE. Te dostosowania były opóźnione, ale w latach 2003-2005 były prowadzone bardzo intensywnie. Dostosowanie zakładów przemysłu mięsnego do standardów weterynaryjnych wymagało przede wszystkim gruntownej modernizacji i restrukturyzacji części rzeźniczej tego przemysłu. Liderzy sektora modernizowali rzeźnie i wymieniali na bardziej wydajne linie uboju, szczególnie trzody. Większość

tw. nowych tygrysów sektora likwidowała stare, tymczasowe rzeźnie i ubojnie zastępując je nowymi obiektami, z nowoczesną infrastrukturą i wydajnymi liniami uboju, głównie trzody. Znacząca część małych i średnich zakładów nie podjęła takich działań, zrezygnowała z własnych ubojów i rozwinęła potencjał w zakresie rozbioru i przetwórstwa mięsa.

Wartość inwestycji, które poniesiono w latach 1992-2007 na modernizację przemysłu mięsnego i rozbudowę jego zdolności produkcyjnych przekroczyła 9,6 mld zł, z tego 5,5 mld zł wydano w latach 2003-2007. W tych ostatnich latach wysokość nakładów inwestycyjnych podwojono, co związane było z podniesieniem standardów weterynaryjnych do wymaganego poziomu. Tak znaczny wzrost inwestycji umożliwiło duże wsparcie środkami unijnymi (SAPARD-u i Sektorowego Programu Operacyjnego SPO). W latach 2004-2006 dopłaty do inwestycji przetwórstwa mięsnego wyniosły łącznie 1,2 mld zł, co stanowiło 30% wartości inwestycji.

Tabela 46. Inwestycje w przemyśle mięsnym

Wyszczególnienie	1992-1995	1996-2002	2003-2007	1992-2007
Razem (mln zł)	531	3588	5522	9641
Średnio w roku (mln zł)	133	513	1104	603
Stopa inwestycji (%)	0,87-1,35	1,35-2,07	1,65-3,09	0,87-3,09

Źródło: Niepublikowane dane GUS, Raporty Rynek drobiu stan i perspektywy.

W wyniku takich dostosowań i restrukturyzacji sektora mięsnego zdolności uboju trzody prawdopodobnie zwiększyły się z 3,5 do 4,0 mln ton, bowiem ich przyrost z inwestycji był większy niż ubytki. Nieco zmniejszyły się zdolności uboju bydła (z ok. 1,0 mln ton do 0,8-0,9 mln ton), a zdolności rozbioru wzrosły do 3,0 mln ton. Nieznacznie wzrosły zdolności produkcyjne w zakresie produkcji wędlin i konfekcjonowania wyrobów mięsnych (przyrost o 100 tys. ton). Zlikwidowano natomiast część linii produkcyjnych do produkcji konserw. W sumie potencjał produkcyjny w zakresie produkcji przetworów mięsnych nie zmienił się (około 2 mln ton). W 2007 roku przemysł mięsny, łącznie z przetwórstwem lokalnym dysponował dużym potencjałem produkcyjnym:

- uboju 4,5-5,0 mln ton wbc,
- rozbiorów ok. 3,0 mln ton,
- produkcji przetworów ok. 2,0 mln ton, w tym wędlin ok. 1,8 mln ton.

Zdolności ubojowe wykorzystywane są w około 45%, rozbieralni około 65%, a przetwórci w około 50%. Potencjał ten jest rozproszony w ok. 3,5 tys. firm mięsnych, w tym 1300 przemysłowych (zatrudniających więcej niż 9 osób). Łączne zatrudnienie w tych firmach przekracza 100 tys. osób.

Tabela 47. Wyniki ekonomiczno-finansowe przemysłu mięsnego

Lata	Rentowność		Płynność bieżąca	Wartość dodana*	Opłata Pracy*	Opłata kapitału*
	brutto	netto				
1992	2,98	0,3	1,42	bd	bd	bd
1994	-1,90	-2,60	1,10	15,1	11,8	3,2
2000	-0,18	-0,56	0,87	15,5	10,9	4,0
2001	0,84	0,42	0,97	15,8	9,9	5,4
2002	1,86	1,38	0,98	16,9	10,4	6,0
2003	1,26	0,85	1,03	16,9	11,0	5,4
2004	1,42	1,17	0,89	15,6	9,6	4,2
2005	2,54	2,15	1,02	16,4	9,2	4,2
2006	2,62	2,17	1,10	16,9	9,7	4,1
I poł. 2007	3,20	2,71	1,10	18,1	10,2	4,2

* w procentach przychodów w cenach bazowych

Źródło: J. Drózd, R. Urban (2004), Wyniki ekonomiczno-finansowe przemysłu spożywczego w Przemiany przemysłu spożywczego w latach 1988-2004, *Studia i Monografie nr 121, IERiGŻ-PIB Warszawa, dane Zakładu Ekonomiki Przemysłu Spożywczego IERiGŻ-PIB.*

Rozwój produktów i technologii przetwórstwa mięsnego umożliwiła poprawę jego efektywności. Zmniejszyło się zużycie surowca na jednostkę wyrobu mięsnego, przy równoczesnym wzroście wydajności pracy. Wynikiem tego była poprawa rentowności przetwórstwa i zdolności samofinansowania rozwoju, widoczna zwłaszcza po integracji z Unią Europejską. Jednakże przetwórstwo mięsa, podobnie jak inne branże zajmujące się przetwórstwem produktów zwierzęcych nie należy do branż wysoko rentownych.

Istotną zmianą strukturalną przetwórstwa mięsnego jest dostosowanie zakładów mięsnych do standardów weterynaryjnych UE. Dostosowania te były znacznie opóźnione, a ich główne nasilenie przypada na pierwsze lata po wejściu Polski do UE. Dopiero wówczas gwałtownie zwiększyła się liczba zakładów mających uprawnienia do handlu z innymi krajami UE. Zakładów takich w końcu 2006 roku było prawie 900, tj. 15-krotnie więcej niż w styczniu 2004 r.

Tabela 48. Liczba zakładów mięsnych uprawnionych do handlu w UE

Wyszczególnienie	Łącznie
Styczeń 2001	19
Styczeń 2004	61
Styczeń 2005	638
Grudzień 2006*	896**
w tym rzeźnie z rozbiorem i produkcją przetworów	195
rzeźnie bez rozbioru	144
rzeźnie z rozbiorem	137
zakłady rozbioru z przetwórstwem	261
zakłady rozbioru	44
przetwórnice	115

*bez chłodni, ** w tym: 475 rzeźni, z których 264 ubijały trzodę i bydło, 155 wyłącznie trzodę i 56 tylko bydło

Źródło: R. Mroczek, R. Urban, *Sektor mięsny beneficjentem integracji z Unią Europejską, Przemysł Spożywczy 2007, nr 3, s. 2.*

Kończy się proces dostosowań zakładów mięsnych do standardów UE. Uprawnienia do handlu na jednolitym rynku unijnym mają prawie wszystkie duże i średnie firmy mięsne oraz większość małych firm przemysłowych. Procesy dostosowawcze do standardów Unii nie doprowadziły do masowej upadłości firm. Wręcz odwrotnie po wejściu do UE zahamowany został proces ograniczania liczby firm mikro, a liczba firm przemysłowych zmniejszyła się tylko o 7%. Jednocześnie dzięki dokonanyom dostosowaniom do wymaganych standardów i wymogów gospodarki rynkowej polski przemysł mięsny należy do najnowocześniejszych w całej poszerzonej Unii. Także struktura podmiotowa przemysłu mięsnego oraz nowoczesność i sposób funkcjonowania liderów nie różnią się istotnie od struktur i sposobów działania konkurentów z najbardziej rozwiniętych krajów europejskich.

4.2.2. Przetwórstwo drobiu

W sektorze drobiarskim stan zdolności produkcyjnych szacowany⁴³ był następująco (2000 r.):

- ubojów przemysłowych na ok. 1,0 mln ton wbc,
- rozbioru tuszek drobiowych na 620 tys. ton,
- produkcja przetworów na ok. 150 tys. ton.

Wykorzystanie tych zdolności było wyższe niż w przemyśle mięsnym. Wynosiło ono: uboje drobiu – 58%, rozbiór – ok. 50%, produkcja przetworów drobiowych – prawie 100%. To relatywnie wysokie wykorzystanie potencjału produkcyjnego było wynikiem szybkiego rozwoju sektora drobiarskiego w II połowie lat dziewięćdziesiątych. Równocześnie był to sektor o wysokiej koncentracji produkcji, gdyż w 2000 roku uboje drobiu prowadziło prawie 200 rzeźni przemysłowych i 180 lokalnych, a przetwórci drobiarskich było 92, w tym 51 przemysłowych.

Tabela 49. Zdolności produkcyjne przemysłu drobiarskiego oraz ich wykorzystanie

Wyszczególnienie	Zdolności produkcyjne (tys. ton)		Wykorzystanie zdoln. produkc. %	
	2000	2006	2000	2006
Uboje	1000	1350	58	70
Rozbiory	620	1000	50	50
Produkcja przetworów	150	300	100	100
Razem	1770	1770	60	60

Źródło: G. Dybowski, M. Kobuszyńska, *Analiza przekrojowa rynku drobiu i jaj oraz strategia rozwojowa do 2005 roku*, IERiGŻ, *Studia i Monografie*, z. 109, Warszawa 2002, s. 43-48.

W latach 1993-2000 uboje przemysłowe drobiu zwiększyły się z ok. 200 tys. ton do 580 tys. ton, a produkcja przetworów drobiowych z ok. 60 tys. ton do prawie 200 tys. ton. W sektorze drobiarskim wykorzystanie zdolności produkcyjnych w 2000 roku szacowano na 50-100%.

⁴³ Por. G. Dybowski, M. Kobuszyńska, *Analiza przekrojowa rynku drobiu i jaj oraz strategia rozwojowa do 2005 roku*, IERiGŻ, *Studia i Monografie*, z. 109, Warszawa 2002, s. 43-48.

W okresie dostosowań do integracji z UE większe były zmiany potencjału wytwórczego przemysłu drobiarskiego. W tym sektorze rozbudowywano zdolności produkcyjne w warunkach silnego wzrostu produkcji i popytu na drób, jednocześnie dostosowywano zakłady do standardów UE. W 2006 roku uboje przemysłowe drobiu przekroczyły 1 mln ton wbc i były o 75% wyższe niż w 2000 roku. Wymagało to wymiany linii ubojowych i zwiększenia ich wydajności o ok. 0,4 mln ton.

Obecną zdolność ubojową przetwórnii drobiu można szacować na ok. 1,3-1,4 mln ton, a wykorzystanie tych zdolności na ok. 65-70%. Z powodu konieczności dostosowań do standardów UE i oczekiwań na wzrost popytu modernizowano także wytwórnie przetworów drobiowych, których zdolności wynoszą obecnie ok. 0,3 mln ton. Przemysł drobiarski zwiększył także zdolności rozbioru tuszek, które osiągnęły 1 mln ton. Potencjał ten skupiony jest w ok. 340 firmach, zatrudniających łącznie ok. 40 tys. osób.

Przemysłowych firm drobiarskich zatrudniających ponad 9 pracowników w latach 2000-2005 przybyło z około 150 do 200, a zatrudnienie w nich wzrosło z 14 do 20 tys. osób. O zaawansowaniu procesu koncentracji w drobiarstwie świadczy to, że przemysłowa produkcja mięsa i przetworów z drobiu stanowi 90% całkowitej produkcji, a 90% (mięso) do 100% (przetwory) tej produkcji pochodzi z firm dużych zatrudniających powyżej 50 pracowników stałych, a udział w rynku trzech największych grup kapitałowych 25%.

Rozwój firm drobiarskich, ich modernizacja oraz zwiększanie mocy produkcyjnych wymagały intensywnego inwestowania. Już w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych XX wieku zwiększano sumy wydatkowane na inwestycje w drobiarstwie. Pod koniec tych lat poziom inwestycji przekroczył 100 mln zł rocznie i na takim poziomie utrzymał się do 2003 roku. Po integracji wartość nakładów inwestycyjnych została podwojona, ale w 2007 roku poziom inwestowania zmniejszył się o 1/3.

Tabela 50. Podstawowe informacje o firmach drobiarskich

Firmy	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Liczba firm							
Duże	18	13	14	20	20	20	20
Średnie	27	37	44	33	37	40	54
Małe	103	104	103	113	132	143	121
Przemysłowe	148	154	161	166	189	203	195
Mikro	302	179	134	172	151	138	130
Łącznie	450	333	295	338	340	341	.
Zatrudnienie w tys. osób							
Firmy duże	9,1	7,5	8,3	10,6	11,1	11,2	12,7
Średnie	4,1	4,4	4,7	3,6	3,5	4,5	5,3
Małe	2,0	2,1	2,1	2,0	3,0	2,7	2,3
Razem	15,2	14,0	15,1	16,2	17,6	18,4	20,3
Mikro	*	*	2,1	2,0	1,8	1,6	1,4
Łącznie	*	*	17,2	18,2	19,4	20,0	21,7
Produkcja sprzedana w mln zł							
Firmy duże	1369	1359	1769	2314	2562	2912	3276
Średnie	813	1083	1318	936	1262	1570	1903
Małe	458	654	803	794	1119	1363	1247
Razem	2640	3096	3890	4044	4943	5845	6426
Mikro	*	380	417	787	697	642	600
Łącznie	*	3476	4307	4831	5640	6487	7026

Źródło: Niepublikowane dane GUS i EUROSTAT-u.

Tabela 51. Inwestycje w drobiarstwie

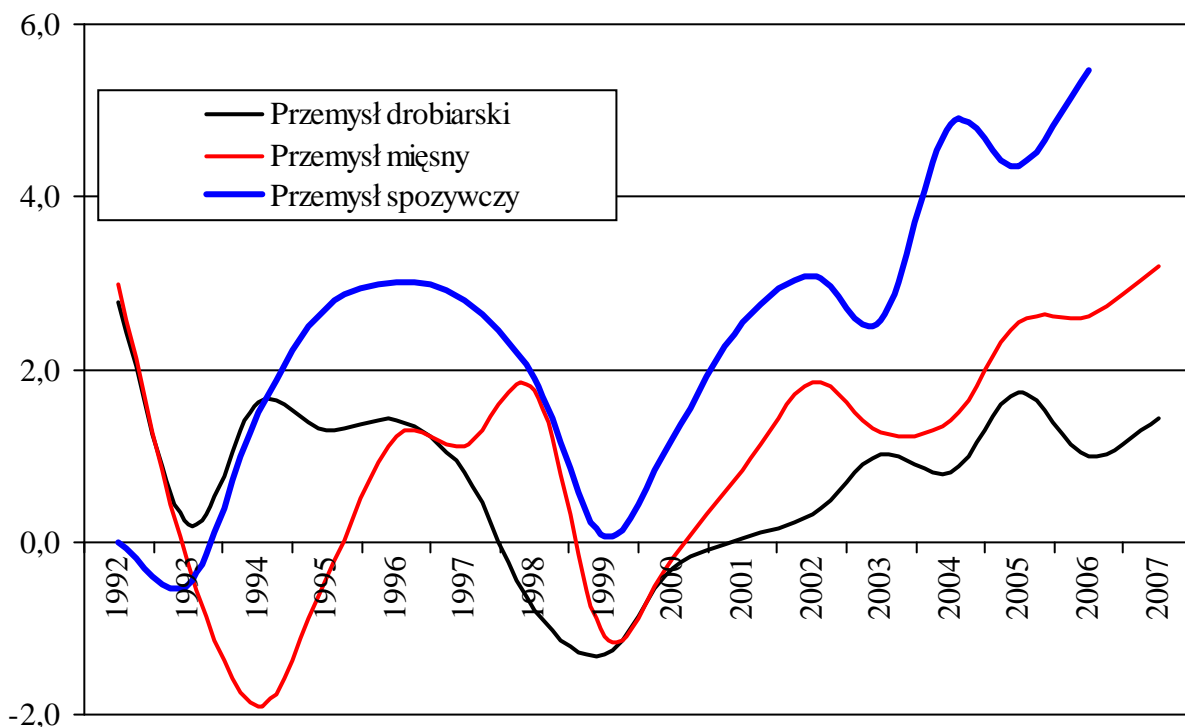
Wyszczególnienie	1992-1993	1994-1997	1998-2003	2005-2007	1992-2007
Razem (mln zł)	29	165	613	914	1721
Średnio w roku (mln zł)	15	41	102	228	108
Stopa inwestycji (%)	0,98-0,84	1,27-2,26	1,26-2,60	1,70-2,50	0,84-2,50

Źródło: Niepublikowane dane GUS, Raporty Rynek drobiu stan i perspektywy.

Od wielu lat utrzymuje się duży dystans wyników finansowych branży drobiarskiej w stosunku do branży mięsnej oraz przemysłu spożywczego. Niska od wielu lat rentowność przetwórstwa drobiu w dużej mierze spowodowana była bardzo intensywnymi zmianami struktur sektora i inwestycjami restrukturyzacyjnymi. Do 1998 roku branża drobiarska generowała zyski. Poziom rentowności brutto wahał się w tym okresie od 0,7 do 1,6%. Załamanie się rynków wschodnich w 1998 roku pogрузыło

wiele firm drobiarskich w kryzysie, a branża jako całość do 2001 roku ponosiła straty.

Wykres 46. Rentowność brutto przemysłu drobiarskiego i mięsnego na tle przemysłu spożywczego (%)



Źródło: Niepublikowane dane GUS, Raporty Rynek drobiu stan i perspektywy.

Tabela 52. Wyniki ekonomiczno-finansowe przemysłu drobiarskiego

Lata	Rentowność		Płynność bieżąca	Wartość dodana*	Oplata Pracy*	Oplata kapitału*
	brutto	netto				
1992	2,77	-0,16	1,14	.	.	.
1994	0,20	0,05	1,35	18,1	11,7	6,2
2000	-0,30	-0,50	1,02	15,7	11,1	4,1
2001	0,04	-0,25	1,08	14,2	9,6	4,0
2002	0,32	0,11	0,91	15,0	10,2	4,2
2003	1,02	0,70	1,03	14,2	9,0	4,6
2004	0,80	0,60	1,03	12,3	7,8	3,9
2005	1,73	1,39	1,09	13,4	8,0	4,9
2006	1,00	0,78	1,04	14,1	9,1	4,5
I poł. 2007	1,44	1,11	1,07	13,3	8,4	4,5

* w procentach przychodów w cenach bazowych

Źródło: J. Drózd, R. Urban (2004), Wyniki ekonomiczno-finansowe przemysłu spożywczego w Przemiany przemysłu spożywczego w latach 1988-2004, Studia i Monografie nr 121, IERiGŻ-PIB Warszawa, dane Zakładu Ekonomiki Przemysłu Spożywczego IERiGŻ-PIB.

Od roku 2002 rentowność przemysłu drobiarskiego poprawiała się, a w 2005 roku osiągnęła najwyższy od 1992 roku poziom rentowności. Wprawdzie kryzys wywołany epidemią ptasiej grypy wpłynął na znaczący spadek przychodów i pogorszenie wyników finansowych w 2006 roku, ale już w pierwszym półroczu 2007 roku branża wygenerowała zysk. Dowodzi to siły ekonomicznej sektora, który coraz łatwiej przewycięża kryzysy i coraz bardziej elastycznie reaguje na sytuację rynkową.

Przeciętne wyniki całej branży drobiarskiej w coraz większym stopniu odbiegają jednak od kondycji finansowej poszczególnych firm. Część firm, posiadających wystarczające środki własne, wykorzystuje okres dekonunktury do eliminowania drobnych choć licznych konkurentów, nawet kosztem obniżania rentowności własnej sprzedaży. Niektóre z tych firm, przy bardzo niskich zyskach, wykazują największą aktywność inwestycyjną. Firmy duże wchłaniają inne firmy działające dotąd samodzielnie lub przejmują majątek małych bankrutujących firm. Coraz silniej krystalizuje się grupa dużych, silnych firm przemysłowych, które tworzą podstawy swego dynamicznego rozwoju.

Koncentracja dotyczy nie tylko rozwoju mocy przerobowych firm, ale także kapitału zaangażowanego w produkcję. Część firm drobiarskich weszła w poziome związki integracyjne w ramach dużych grup kapitałowych, inne silnie ekonomicznie firmy stworzyły własne grupy kapitałowe obejmując znaczne pakiety akcji w innych przedsiębiorstwach. Firmy takie tworzą wspólne centra dystrybucji, prowadzą jednolitą strategię marketingową, a także realizują przedsięwzięcia restrukturyzacyjne pod kątem wspólnej polityki produkcyjnej i rynkowej. Mocniejsze firmy, poprzez system kontraktacji, dążą do zapewnienia sobie dostaw żywca rzeźnego od stałych hodowców, eliminując kontrahentów przypadkowych. Nie doprowadziło to jednak jeszcze do umocnienia się producentów żywca drobiowego, co mogłoby stworzyć przesłanki do budowy nowych związków integracyjnych w branży drobiarskiej. Według listy 2000 największych firm w Polsce, sporządzanej przez „Rzeczpospolitą”, w 2006 r. 10 największych firm drobiarskich miało około 70% udział w rynku drobiarskim. Siedem spośród tych firm uzyskiwało roczne przychody ze sprzedaży powyżej 100 mln zł, a trzy z nich pomiędzy 60, a 100 mln zł.

Tabela 53. Liczba zakładów mięsnych i drobiarskich uprawnionych do handlu w UE

Wyszczególnienie	Łącznie
Styczeń 2001	29
Styczeń 2004	40
Styczeń 2005	175
Grudzień 2006*	211
w tym rzeźnie z rozbiorem i produkcją przetworów	42
rzeźnie bez rozbioru	9
rzeźnie z rozbiorem	89
zakłady rozbioru z przetwórstwem	28
zakłady rozbioru	43

*bez chłodni, w tym: 475 rzeźni, z których 264 ubijały trzodę i bydło, 155 wyłącznie trzodę i 56 tylko bydło.

Źródło: R. Mroczek, R. Urban, *Sektor mięsny beneficjentem integracji z Unią Europejską, Przemysł Spożywczy 2007, nr 3, s. 2.*

Istotnym postępowaniem jest dostosowanie zakładów drobiarskich do standardów weterynaryjnych UE. Dostosowania te były wprawdzie nieco bardziej zaawansowane niż w przemyśle mięsnym, ale i tak ich główne nasilenie przypadało na pierwsze lata po wejściu Polski do UE. W końcu 2006 roku liczba zakładów mających uprawnienia do handlu z innymi krajami UE wzrosła do 211 i była ponad 5-krotnie większa niż w przeddzień wejścia do UE. Uprawnienia te mają wszystkie duże i średnie firmy. Efektem dostosowań drobiarstwa do wymogów gospodarki rynkowej i do standardów UE jest to, że polski przemysł drobiarski należy do najbardziej efektywnych i nowoczesnych w całej poszerzonej Unii, a jego struktura i nowoczesność oraz sposób funkcjonowania liderów nie różni się od struktur i sposobów działania konkurentów z najbardziej rozwiniętych krajów europejskich.

4.3. Zmiany w kanałach dystrybucji

Dystrybucja jest całościowym systemem przemieszczania towaru, w tym przypadku mięsa i jego przetworów, od producenta surowca poprzez fazę przetwórstwa do ostatecznego nabywcy. W celu zaspokojenia potrzeb konsumentów produkty muszą być dla nich dostępne we właściwym czasie i w odpowiednim miejscu. Odbywa się to za pośrednictwem

kolejnych ogniw określanych jako kanały dystrybucji surowca, półproduktów do dalszego przerobu, na produktach finalnych dostarczanych odbiorcy końcowemu kończąc. Wybór odpowiednich kanałów dystrybucji determinowany jest szeregiem czynników, m.in. rodzajem produktów, terminem ich trwałości oraz zapewnieniem właściwych warunków transportu, magazynowania lub ekspozycji. Organizacja dystrybucji zależy również od sytuacji panującej w sektorze, możliwości inwestowania w nowoczesne technologie informatyczne przez pośredników handlowych oraz stosowanego marketingu, w tym zwłaszcza uprawianych strategii promocyjnych i cenowych. Przedsiębiorstwa, będące uczestnikami rynku mięsa wykazują dużą inwencję i elastyczność w dostosowywaniu kanałów dystrybucji do konkretnej sytuacji, w danym miejscu i czasie.

4.3.1. Tendencje zmian w dystrybucji

Zmiany w dystrybucji surowca⁴⁴

Od roku 1990 zmienione zostały warunki funkcjonowania sektora mięsnego oraz dystrybucji mięsa i jego przetworów. W pierwszej fazie transformacji nastąpił rozkład powiązań integracyjnych producentów żywca z zakładami mięsnymi, opartych o system kontraktacji i wymuszanej przez reglamentację środków produkcji dla rolnictwa. Zastąpiła je pełna swoboda obrotów. W tym czasie działalność rozwinęli prywatni pośrednicy, którzy w zakresie organizacji skupu żywca zastąpili zlikwidowane wiejskie spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu Samopomoc Chłopska. Jednocześnie zakłady mięsne w poszukiwaniu możliwości obniżki kosztów ograniczyły własne służby surowcowe i punkty skupu do niezbędnego minimum.

Od połowy lat 90. podejmowane są działania zmierzające do odbudowy powiązań integracyjnych producentów surowca mięsnego z zakła-

⁴⁴ Analizę organizacji skupu żywca wieprzowego i wołowego przeprowadzono w oparciu o badania przeprowadzone w 8 przedsiębiorstwach przemysłu mięsnego różniących się skalą produkcji mierzoną wielkością ubojów. Najmniejsze ubojnie w latach 2005-2006 ubiły 100-160 tys. tuczników, w fermach średnich ubito 270-500 tys. tuczników, a w fermie największej ponad 1,8 ml sztuk świń. Uzupełnieniem ubojów świń były uboje bydła prowadzone w 4 przedsiębiorstwach na skalę od 2500-50000 sztuk rocznie.

dami mięsnymi. Dotychczas proces ten przebiega jednak zbyt wolno, jak na potrzeby zmieniającego się rynku. Wpływa na to przede wszystkim silne rozdrobnienie sektora zarówno w sferze produkcji jak i ubojów żywca oraz wysokie ryzyko cenowe towarzyszące produkcji i przetwórstwu mięsa. To utrudnia realizację przeciwstawnych celów przetwórców i producentów. Przetwórcy dążą przede wszystkim do stabilizacji zaopatrzenia w surowiec o określonej jakości, przy minimalizacji kosztów, podczas gdy producenci żywca poszukują gwarancji cenowych.

Tabela 54. Organizacja dostaw żywca wieprzowego w latach 2005-2006

Wyszczególnienie		Uboj tuczników w ciągu roku (tys. sztuk)			
		100-200	200-300	300-500	ponad 500
Liczba badanych przedsiębiorstw		2	3	2	1
Skup średnio w roku (tys. szt.)		125-160	250-300	380-470	1800
Udział kontraktacji w skupie (%)		70-80	58-62	60	95
Udział w dostawach (%)	własnych służb	10-80	62-64	30	90
	z tego punkty skupu	0-60	4-13	10	25
	odbior bezpośredni	10-20	50-60	20	65
	pośredników	10-40	33	30	5
	grup producentów	10-30	3-5	40	5
	własna produkcja	0-20	0	0	0
	w tym w kooperacji	0-10	0	0	0
Liczba grup producentów		7	4	12	3
Liczba dostawców (szt.)		5300-7850	7500-7700	8600	8700
w tym do 9 szt.		3200-3400	4700-6500	4700	4500
10-49		450-1350	1150-2100	1900	1200
50-99		400-1000	74-385	100	2300
100-199		200-970	420-580	570	500
200-999		200-2000	180-210	1250	180
1000 i więcej		0-10	15-60	80	60
Wielkość dostawy/dostawcę		24-35	26-40	40	200
z pominięciem pośredników		70-170	110-180	235	600

Źródło: Badania własne.

Niski stopień koncentracji produkcji powoduje, że dostawy żywca wieprzowego, a szczególnie bydła są bardzo rozproszone. Przedsiębiorstwa przemysłu mięsnego zmuszone są współpracować z bardzo dużą liczbą dostawców. W latach 2005-2006 średnie lub duże przedsiębiorstwa kupowały żywca wieprzowego od około 5 do 9 tysięcy dostawców, stosując różne kana-

ły dystrybucji surowca w zależności od wielkości dostawców. Małe firmy, przerabiające dziennie kilkadziesiąt tuczników, dotychczas skupowały żywiec od kilkuset rolników i samodzielnie dokonywały ubojów. Po integracji wraz z kończącymi się okresami przejściowymi⁴⁵ stopniowo rezygnują z samodzielnego wykonywania ubojów ze względu na bardzo wysokie koszty dostosowań do wymaganych standardów i zaopatrują się w półtusze do przerobu w dużych ubojniach.

Przy tak dużym rozdrobnieniu dostaw niezbędne jest korzystanie z usług pośredników. Zgodnie z deklaracjami badanych przedsiębiorstw udział pośredników w skupie trzody chlewnej wynosił najczęściej 30-33%, a w skupie żywca wołowego 40-70%. Jedynie w dwóch przedsiębiorstwach udział ten był wielokrotnie mniejszy (5-10%). Przy tym im większe przedsiębiorstwo, tym mniejszy udział w skupie pośredników. Pośrednicy zakupują zwierzęta od najmniejszych dostawców – dostarczających w roku do 50 sztuk trzody chlewnej oraz do 20 sztuk bydła, wyłącznie na podstawie oceny przyżyciowej. Regułą jest, że głównym miejscem kontaktu z rolnikiem i miejscem odbioru żywca przez pośrednika jest lokalne targowisko, gdzie rolnik natychmiast otrzymuje zapłatę za sprzedany żywiec. W okresach niskiej podaży pośrednicy często „podkupują” żywiec od rolników dostarczających zwierzęta do zorganizowanych punktów skupu, oferując im minimalnie wyższe ceny lub natychmiastową zapłatę. Następnie dostarczają zakupione zwierzęta własnym transportem do zakładów mięsnych, a za wykonaną usługę skupu i wstępnej koncentracji dostaw pobierają opłatę w postaci marży pośrednika doliczanej do ceny skupu. Marża ta obejmuje również koszty transportu.

W badanych przedsiębiorstwach dominuje skup za pomocą własnych służb surowcowych (średnio 62% przy wahaniach od 10 do 97%), które od dużych dostawców odbierają żywiec albo bezpośrednio z gospodarstw (31%), albo z własnych punktów skupu (31%), gdzie dokonywana jest wstępna koncentracja. Do przewozu żywca wykorzystywane są z reguły własne środki transportu, ale niektóre firmy korzystają w tym zakresie z usług transporto-

⁴⁵ Okresy przejściowe w zakresie stosowania standardów weterynaryjnych i w zakresie ochrony środowiska dla przemysłu mięsnego kończą się z końcem 2007 r.

wych. Skup dokonywany przez własne służby surowcowe prowadzony jest z reguły w ramach umów kontraktacyjnych i w oparciu o ocenę poubojową zgodnie z klasyfikacją EUROP. Cena skupu uzależniona jest od miąższości tuszy. Zgodnie z deklaracjami badanych przedsiębiorstw 55-100% żywca wieprzowego skupowanego w ramach umów kontraktacyjnych poddawane jest ocenie poubojowej. Konsekwentne stosowanie polityki premiującej jakość tuczników i lojalność pozwoliło poprawić miąższość tusz w latach 2000-2006 z około 48-50% do ponad 54%.

Przetwórcy coraz częściej przywiązują dużą uwagę do funkcjonowania zaplecza surowcowego i zapewnienia sobie dostaw żywca wysokiej jakości. Podpisują więc długookresowe umowy kontraktacyjne, zwłaszcza z dużymi producentami. Stosują przy tym politykę cenową premiującą lojalność i wykonanie zobowiązań wynikających z umowy w zakresie wielkości i terminów dostaw. Konsekwentne stosowanie premii za wykonanie umów powoduje, że są one coraz częściej są dotrzymywane, mimo że ceny skupu nie są gwarantowane i są ustalane niemal codziennie w zależności od sytuacji podażyowo-popytowej i jej oceny przez przedsiębiorcę. Według zgodnej opinii wszystkich badanych przedsiębiorstw nie ma możliwości gwarantowania cen skupu w umowach kontraktacyjnych ze względu na zbyt duże ryzyko związane ze znacznymi wahaniami cen i małą przejrzystością rynku.

Coraz częściej przetwórcy podpisują umowy kontraktacyjne, a nawet podejmują ściślejszą współpracę z grupami producentów trzody chlewnej, jeśli strategia rozwoju zaopatrzenia w surowiec nastawiona jest przede wszystkim na rozwój grup producentów. Liczba grup producentów trzody chlewnej, z którymi współpracowały w 2007 roku poszczególne przedsiębiorstwa wahała się od 2 do 10, a ich łączna liczba w 2007 roku wynosiła 26. Grupy producentów trzody chlewnej przede wszystkim prowadzą wspólną sprzedaż żywca wieprzowego. Nie tylko zastępują pośrednika, jako organizatora sprzedaży, co pozwala przechwycić jego marżę przez rolników, ale przedstawiciel grupy często uczestniczy w procesie oceny poubojowej, negocjuje też warunki i terminy zapłaty. Często grupy producentów trzody chlewnej wspólnie dokonują zakupów pasz, organizują szkolenia i podejmują wspólne działania zmierzające do ujednoczenia technologii, w tym wspólnie podejmują decyzje w zakresie zasad do-

boru zwierząt do rozrodu. Niektóre grupy rozważają możliwość dokonywania samodzielnie ubojów i sprzedaży półtuszy wieprzowych. Poważną przeszkodą jest jednak brak kapitału.

Część przedsiębiorców buduje własne zaplecze surowcowe uruchamiając własne fermy i zaopatrując współpracujących rolników w warchlaki o określonych cechach genetycznych. Spośród badanych przedsiębiorstw własną produkcję żywca wieprzowego, w tym także w systemie kontraktacji rozwijało 1 przedsiębiorstwo. Własna produkcja tuczników pokrywała 20% ubojów, z czego około 10% produkowano w ramach kontraktacji. Sprzedaż warchlaków współpracującym rolnikom, a następnie zakup od nich tuczników odbywał się po cenach rynkowych obowiązujących w dniu sprzedaży i zakupu.

Można powiedzieć, że w sektorze mięsny zaczyna rozwijać się integracja pozioma i pionowa. Rozwój integracji poziomej stymuluje wsparcie finansowe udzielane grupom producenckim przez Unię Europejską. W wyniku coraz silniejszej konkurencji coraz intensywniej zaczyna rozwijać się także integracja pionowa. Największe przedsiębiorstwa, przywiązują większą niż inne przedsiębiorstwa uwagę do równomiernego zaopatrzenia w surowiec. Rozwijają więc własne zaplecze surowcowe, często w kooperacji z rolnikami – w części w systemie nakładczym, albo podpisują wieloletnie umowy z dużymi fermami. Pozwala to nie tylko zapewnić sobie równomierne dostawy żywca o określonej jakości, ale również dokonać znacznego postępu w koncentracji dostaw.

W największym przedsiębiorstwie przeciętny dostawca dostarcza w ciągu roku 600 tuczników (bez skupu dokonanego za pomocą pośredników), podczas gdy w pozostałych przedsiębiorstwach 70-235 sztuk. Po uwzględnieniu zakupów dokonanych z wykorzystaniem pośredników, wielkość dostaw przypadających na przeciętnego dostawcę wynosiła odpowiednio do 200 oraz 24-40 tuczników, a więc wyraźnie zmalała.

Proces koncentracji dostaw przebiega jednak zbyt wolno jak na wymogi coraz szybciej koncentrujących się ubojów. Szacować można, że w skali branży mięsnej łączny udział dużych producentów, grup producenckich oraz dostaw własnych, w ramach zintegrowanych pionowo systemów w latach 2005-2006

wynosił 25-30% całkowitych ubojów tuczników. W branży drobiarskiej w zależności od koniunktury na rynku drobiu było to 85-90%.

Jeszcze bardziej rozdrobnione są dostawy żywca wołowego. Wśród badanych przedsiębiorstw tylko w co drugim dokonywano ubojów bydła, a ich wielkość była 20-40 krotnie mniejsza od ubojów trzody chlewnej. Znacznie mniejsza była także liczba dostawców (od około 500 do 4000 w największych przedsiębiorstwach). Wielkość dostaw bydła przypadająca na 1 dostawcę wahała się od 6 do 11 sztuk w ciągu roku. Jest zatem oczywiste, że w dostawach dominuje skup przy pomocy pośredników.

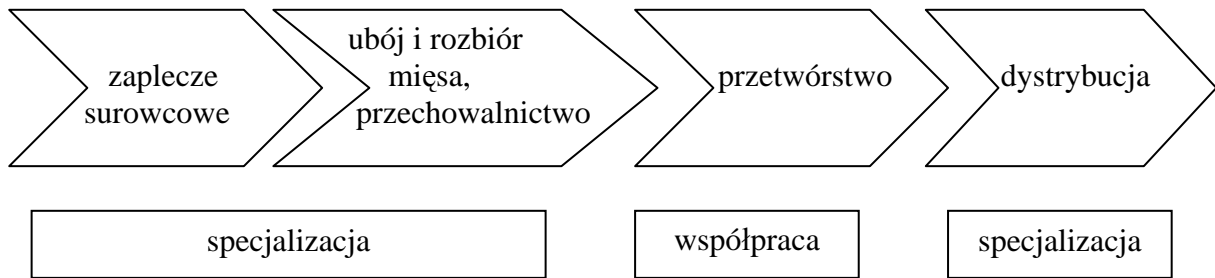
4.3.2. Zmiany w dystrybucji mięsa i jego przetworów

W sferze dystrybucji w pierwszej połowie lat 90., obok małych hurtowni rozpoczęły działalność duże sieci hurtowe i detaliczne wsparte działaniem sieci półhurtowych i placówek typu cash&carry. Powstawać zaczęły centra logistyczne dla sieci hipermarketów. Uruchamiane placówki dystrybucyjne wprowadziły nowe wymagania logistyczne, warunki dostaw i płatności oraz realizowały konsekwentne strategie cenowe. Jednocześnie zmianie uległy wymagania, co do produktów, form sprzedaży i rodzajów opakowań. Druga połowa lat 90. cechowała się dostosowywaniem systemów dystrybucji do postępującej koncentracji w handlu detalicznym oraz zmian w handlu hurtowym. Coraz częściej system dystrybucji stawał się obszarem świadomych decyzji, a przedsiębiorstwa sektora mięsnego opracowywały i realizowały własne strategie dystrybucyjne w reakcji na dynamicznie zmieniające się otoczenie. Intensywniej realizowano strategie dywersyfikacji kanałów dystrybucyjnych, choć w dalszym ciągu najczęściej w tym okresie stosowano strategię wykorzystywania kanałów z udziałem wyspecjalizowanych pośredników. Uzyskiwano wówczas obniżenie kosztów, opierając się na doświadczeniu handlowców oraz skracano czas fizycznego przemieszczania się produktów do odbiorców finalnych. Intensyfikacji podlegały również bezpośrednie dostawy do handlowych sieci detalicznych – hipermarketów i supermarketów oraz do placówek półhurtowych. Wraz z dywersyfikacją struktury kanałów dystrybucji mięsa i jego przetworów nasilały się procesy rozwoju nowych produktów i modyfikacji wyrobów już istniejących przy jednoczesnym intensywnym postępie technologicznym

w zakresie opakowań. Obserwowany był proces ewolucji potrzeb i postaw konsumentów, co wymuszało zmiany produktowe, technologiczne i dystrybucyjne. Jako podstawę budowy strategii dystrybucyjnych przyjmowano coraz bliższe relacje z poszczególnymi podmiotami kanałów dystrybucyjnych, aktywność promocyjną oraz działania w zakresie zarządzania taktycznego. W tym czasie strategie marketingowe, w tym strategie dystrybucyjne i cenowe stały się podstawą zarządzania w przedsiębiorstwach sektora mięsnego. Nacisk na te dwa elementy przy jednoczesnych działaniach w zakresie rozwoju nowych produktów cechuje sektory o niskim stopniu rozwoju marek. Do takich sektorów należy właśnie sektor mięsny, gdzie jedynie najwięksi gracze rynkowi podjęli działania w zakresie budowy i promowania swoich marek. Jednocześnie najwięksi producenci koncentrowali swoją uwagę na rozwoju sieci dystrybucji przez akwizycje i inwestycje polegające na budowie nowoczesnych centrów dystrybucji, wraz z profesjonalnymi halami rozbioru mięsa.

Funkcjonowanie działów logistycznych i tworzenie taktycznych strategii dystrybucyjnych przez zakłady przetwórcze uwzględnia specyfikę polskiego przetwórstwa mięsnego związanego z bardzo szerokim asortymentem wyrobów wytwarzanych przez każdy zakład, krótkim cyklem życia nowych asortymentów, jak również strukturą produkcji. W dalszym ciągu występuje niewielki, choć wykazujący tendencję wzrostową udział mięs kulinarnych, półfabrykatów i gotowych dań mięsnych, przeznaczonych dla odbiorcy indywidualnego i instytucjonalnego, w tym sektora HoReCa. Specyfiką polskiego sektora mięsnego, w istotny sposób warunkującym strategię dystrybucyjną jest stosunkowo niski stopień specjalizacji, w szczególności dotyczy to mniejszych podmiotów, gdzie w jednym zakładzie zintegrowane są wszystkie fazy produkcyjne: ubój, rozbiór i produkcja wyrobów mięsnych. Jednocześnie wolno postępuje specjalizacja w produkcji, przejawiająca się w wytwarzaniu przez większość średnich firm podobnej struktury asortymentowej. Ten proces należy łączyć z niskim stopniem różnicowania wyrobów i budowy marek. Stosunkowo niewielka grupa zakładów mięsnych specjalizuje się w produkcji wąskiego asortymentu wyrobów. Specjalizacja w wyróżniających się asortymentach i zróżnicowanych rynkowo produktach dotyczy tylko największych podmiotów rynkowych.

Wykres 47. Model integracji pionowej w sektorze mięsnym



Źródło: Opracowanie własne.

Dywersyfikacja sektora mięsnego w połączeniu z realizowanymi strategiami dystrybucyjnymi przejawia się również w fakcie, iż duże przedsiębiorstwa sektora mięsnego stosują strategie mieszanych kanałów dystrybucji uwzględniając handel hurtowy, sieci hipermarketów, supermarketów, punkty garmażeryjne oraz przez rozwijanie własnej sieci sprzedaży pozwalającej na wyróżnienie marki. Sieci sklepów mięsnych pozostające pod kontrolą przedsiębiorstw sektora mięsnego cechują się zróżnicowaną formą organizacyjno-prawną. Dla małych i średnich zakładów mięsnych obszarem działania pozostają lokalne rynki zbytu i funkcjonujące małe przedsiębiorstwa handlu hurtowego.

Podsumowując należy zaznaczyć, iż dystrybucja na rynku mięsnym uwarunkowana jest przede wszystkim trzema zjawiskami:

- pozycją rynkową i rozwojem sieci hipermarketów, supermarketów i dyskontów oraz ich marek,
- nowymi koncepcjami w zakresie zarządzania dystrybucją,
- możliwością konkurencji na rynkach europejskich.

Zmiany w strukturze handlu detalicznego

Zmiany zachodzące w polskim handlu detalicznym można podzielić na kilka okresów⁴⁶:

- 1995-2001 – rozwój handlu tradycyjnego oraz kanałów nowoczesnej dystrybucji. Na rynku dominował handel tradycyjny, ale kanały nowoczesnej

⁴⁶ Raport Rozwój handlu w Polsce. Centrum im. Adama Smitha, Warszawa, lipiec 2007

dystrybucji zwiększały udział rynkowy. W 2001 roku wynosił on około 30% (w przypadku dóbr konsumpcyjnych).

- 2001-2003 – liczba sklepów ogólnospożywczych osiągnęła maksimum. Dynamicznie rozwijały się kanały nowoczesnej dystrybucji. W 2003 roku na rynku działało 186 hipermarketów, 1105 sklepów dyskontowych i 744 nowoczesne supermarkety, między którymi toczyła się ostra konkurencja cenowa. Udział kanałów nowoczesnej dystrybucji w rynku dóbr konsumpcyjnych przekroczył 30%.
- od 2004 roku – okres konsolidacji rynku. Dynamicznemu rozwojowi kanałów nowoczesnej dystrybucji towarzyszył spadek liczby sklepów tradycyjnych. W handlu nowoczesnym wyłoniła się grupa liderów, część firm wycofała się z rynku. W 2005 roku udział kanałów nowoczesnej dystrybucji w rynku dóbr konsumpcyjnych osiągnął poziom około 50%.

W 2006 roku sklepy w kanale nowoczesnym stanowiły mniej niż 3% łącznej liczby sklepów ogólnospożywczych, a realizowały ponad 50% sprzedaży detalicznej. Wzrost udziału rynkowego nowoczesnej dystrybucji z 10% do 50% odbył się w okresie 10 lat. W tym okresie zainwestowano w handel detaliczny około 20 miliardów dolarów, z czego około 85% stanowiły inwestycje zagranicznych sieci handlowych. O dynamicznych zmianach w polskim handlu detalicznym świadczy fakt, iż w krajach Europy Zachodniej udział kanałów nowoczesnej dystrybucji w sprzedaży detalicznej wzrósł z poziomu 59% do 87% w okresie 20 lat (tj. 1985-2005).

Poszczególne segmenty nowoczesnej dystrybucji cechowały się w latach 1995-2006 zróżnicowanymi wskaźnikami dynamiki w skali roku. Liczba hipermarketów do roku 1999 wzrastała o około 100% rocznie. W segmencie tym konkurowały sklepy należące do 10 sieci handlowych, w 2007 roku obecnych było sześciu operatorów. W segmencie sklepów dyskontowych funkcjonuje aktualnie największa liczba placówek. Do roku 1999 rozwój tego segmentu następował z dynamiką na poziomie 40-90%, od roku 2001 sklepy dyskontowe rozwijały się w tempie 5-15% rocznie. Segment supermarketów do 2000 roku rozwijał się najwolniej spośród kanałów nowoczesnej dystrybucji. W latach 2000-2001 nastąpił wzrost dy-

namiki do poziomu około 40% w skali roku dzięki rozwojowi sieci detalicznych należących do polskich operatorów⁴⁷.

Tabela 55. Liczba placówek nowoczesnej dystrybucji

Lata	Hipermarkety	Supermarkety	Sklepy dyskontowe
1995	3	5	30
1996	8	90	205
1997	20	129	303
1998	36	220	567
1999	69	279	818
2000	97	398	941
2001	120	550	920
2002	140	679	1023
2003	186	744	1105
2004	205	811	1259
2005	214	934	1452
2006	253	1128	1607

Źródło: Raport Rozwój handlu w Polsce. Centrum im. Adama Smitha, Warszawa, lipiec 2007.

Aktualna sytuacja w handlu detalicznym w Polsce związana jest z dynamicznym rozwojem dyskontów. Sklepy dyskontowe realizują dokładnie zaplanowane strategie marketingowe, budując coraz silniejsze relacje z klientami. Specyfika polskiego handlu detalicznego przejawia się m.in. w fakcie, iż podobny odsetek osób – według danych ACNielsen – deklaruje najwyższe wydatki w tradycyjnych sklepach spożywczych i w hipermarketach (około 1/3 konsumentów). Odróżnia to Polskę od Słowacji i Czech, gdzie 74-80% klientów przeznaczają największe kwoty pieniężne na zakupy w placówkach handlu nowoczesnego. Polscy konsumenci najczęściej spośród mieszkańców krajów Europy Środkowo-Wschodniej dokonują zakupów w sklepach handlu tradycyjnego (średnio co drugi dzień, podczas gdy w sklepach handlu nowoczesnego – raz w tygodniu). Dla polskich konsumentów głównymi czynnikami wyboru sklepu jest dobra lokalizacja w pobliżu domu oraz odpowiedni asorty-

⁴⁷ Pod względem obrotów największym operatorem handlowym jest Jeronimo Martins z dynamiką obrotów 22,9% w 2006 roku w porównaniu do roku 2005. Sieć dyskontów Biedronka od kilku lat plasuje się na pierwszym miejscu w sprzedaży dóbr konsumpcyjnych.

ment (produkty o dobrej relacji jakości do ceny). Do istotnych czynników należą: szerokość asortymentu, promocje cenowe oraz łatwość znalezienia produktów.

W Polsce wysokie znaczenie handlu tradycyjnego należy tłumaczyć stosunkowo wysokim odsetkiem osób mieszkających na terenach wiejskich i w małych miastach. Gęstość sieci hipermarketów i supermarketów w Polsce jest wciąż niższa niż w większości krajów europejskich. W Polsce w 2005 roku – wg danych ACNielsen – na 1 mln mieszkańców przypadało 5,3 hipermarketów, w Hiszpanii – 8,5, w Czechach – 19,1, we Francji – 21, a w Szwecji – 27,3. W Grecji i Holandii gęstość sieci hipermarketów była w omawianym roku mniejsza niż w Polsce (odpowiednio 4,1 i 3,3), wyższa gęstość cechowała sieci supermarketów (odpowiednio 140 i 209 placówek w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców). Gęstość sieci supermarketów w Polsce w 2005 roku wynosiła 72 placówki na 1 mln mieszkańców.

4.3.3. Wpływ segmentacji na sprawność kanałów dystrybucji

Segmentacja rynku mięsa i jego przetworów przebiegać może w kilku płaszczyznach. Jedną z nich jest wyodrębnienie produktów konfekcjonowanych, stanowiących segment żywności wygodnej oraz sprzedawanych na wagę, co odzwierciedla tradycyjny obszar rynku mięsa i jego przetworów. Proporcje między obydwoma segmentami podlegają zmianom w kierunku wzrostu udziału wyrobów mięsnych konfekcjonowanych w całkowitej strukturze sprzedaży tej kategorii produktowej. Udział wyrobów konfekcjonowanych jest znacznie mniejszy w przypadku mięsa (wynosi około 10-12%), podczas gdy udział wędlin konfekcjonowanych przekroczył w I połowie 2007 roku 35%. Zalety konfekcjonowania przez producenta wyrobów mięsnych są związane z gotowością umieszczenia produktu na półce sklepowej. Należy przypuszczać, że udział mięsa i wędlin konfekcjonowanych będzie podlegał dalszemu wzrostowi, wraz z rozwojem nowoczesnych form opakowaniowych. Dostępne na polskim rynku systemy opakowań obejmują pakowanie mięsa w zmodyfikowanej atmosferze na tackach wraz z cienką barierową folią, opakowanie w zmodyfikowanej atmosferze na barierowej styropianowej lub sztywnej tacce z cienką termokurczliwą folią barierową, zamknięcie próżniowe, w któ-

rym mięso pakowane jest na formowalnych sztywnych bądź piankowych tackach wraz z cienką barierową folią. Stosowane są również opakowania próżniowe z tackami nadającymi się do obróbki termicznej oraz worki o wysokim stopniu kurczliwości zamykane próżniowo.

Inną bardziej szczegółową możliwością segmentacji rynku mięsa i jego przetworów jest forma sprzedaży (produkt opakowany lub nie) w połączeniu z oznaczoną przez producenta gramaturą. W tej płaszczyźnie wyróżnić należy w kategorii mięs: mięsa kulinarne oraz mięsa sprzedawane na wagę, natomiast w kategorii wędlin: wędliny pakowane o stałej masie, wędliny na wagę oraz wędliny paczkowane o zmiennej masie. Poszczególne segmenty cechują się różną obecnością w placówkach handlu tradycyjnego oraz w placówkach nowoczesnej dystrybucji. Przykładowo kategoria mięsa analizowana bez podziału na formę sprzedaży dostępna jest w 100% w handlu nowoczesnym, natomiast uwzględniając podział na mięso konfekcjonowane lub nie, należy wskazać, iż obie kategorie cechuje zróżnicowana dystrybucja numeryczna⁴⁸. Mięso konfekcjonowane obecne jest w ponad 90% placówek nowoczesnej dystrybucji, mięso sprzedawane na wagę – w 50-60% tych obiektów. Obecność mięsa w placówkach handlu tradycyjnego to przedział 30-50%. To zróżnicowanie pogłębia się uwzględniając rodzaj mięsa (wołowe, wieprzowe, cielęce, drobiowe). Jeszcze większe zróżnicowanie cechuje wędliny. Dla wędlin traktowanych jako jedna kategoria produktowa wskaźnik dystrybucji numerycznej sięga 100%, co należy tłumaczyć, że w każdej placówce dostępne są wędliny sprzedawane na wagę lub/i konfekcjonowane. Jednak w nowoczesnych placówkach sprzedaży obecność wędlin na wagę jest znacznie niższa niż wędlin konfekcjonowanych, co związane jest z organizacją odpowiedniego stoiska sprzedaży. W handlu dyskontowym dominuje sprzedaż samoobsługowa, co tłumaczyć należy formułą tej formy sprzedaży detalicznej i obniżaniem kosztów funkcjonowania sklepu. Większość hipermarketów posiada wyodrębnione własne stoiska sprzedaży wędlin na wagę, jak również stoiska firmowe i patronackie. W przypadku supermarketów odsetek placówek posiadających oddzielne stoiska

⁴⁸ Wskaźnik dystrybucji numerycznej obrazuje odsetek placówek sprzedaży detalicznej, w której dostępna jest dana kategoria produktowa, produkt lub marka.

do sprzedaży wędlin na wagę jest mniejszy. Handel tradycyjny cechuje duże zróżnicowanie formy sprzedaży wędlin w zależności od powierzchni placówki, jak również wielkości asortymentu. W dużych sklepach na zbliżonym poziomie obecne są wędliny paczkowane o stałej masie i wędliny na wagę, natomiast w małych i średnich placówkach udział wędlin sprzedawanych na wagę jest znacznie wyższy.

Tabela 56. Dystrybucja numeryczna segmentu wędlin

Wyszczególnienie	Wędliny paczkowane o stałej masie	Wędliny na wagę	Wędliny paczkowane o zmiennej masie
Duże sklepy spożywcze	53	51	35
Średnie sklepy spożywcze	35	62	45
Małe sklepy spożywcze	19	48	28

Źródło: ACNielsen, 2006

Tabela 57. Sprzedaż wyrobów mięsnych konfekcjonowanych w hipermarketach

Wyszczególnienie	Wartość sprzedaży Udział (w %)	Wielkość sprzedaży Udział (w %)
Wędliny paczkowane stało i zmiennowagowe (w tys. zł/szt.)	167346,6	10061,9
Parówki	19,8	24,0
Kiełbasy cienkie tradycyjne	11,1	15,7
Kiełbasy suche i podsuszane	19,7	11,5
Boczki	6,8	7,5
Balerony	1,0	1,0
Szynki	14,1	12,5
Poładwice	10,5	8,5
Inne wędzonki	5,8	6,7
Podroby	2,4	4,3
Salami	5,1	2,2
Mielonka	1,9	3,2
Mortadele	0,2	0,5
Kiełbasy kanapkowe	1,0	1,2
Inne	0,7	1,1

Źródło: Nielsen, dane za okres VI–XI 2006.

Sprzedaż wędlin konfekcjonowanych koncentruje się w handlu nowoczesnym (sieciach hiper, supermarketów oraz sklepów dyskontowych). Udział handlu tradycyjnego w sprzedaży wędlin paczkowanych jest znacz-

nie niższy. Według danych ACNielsen w okresie czerwiec-listopad 2006 największy udział w ilościowej strukturze sprzedaży wędlin paczkowanych posiadały parówki (24,0%), w dalszej kolejności kiełbasy cienkie tradycyjne (15,7%), szynki (12,5%) oraz kiełbasy suche i podsuszane (11,5%). Połędwice miały 8,5%, a boczek 7,5% udział w ilościowej strukturze sprzedaży wędlin paczkowanych. W strukturze wartościowej udział parówek spadł do 19,8%, a kiełbas cienkich tradycyjnych do 11,1%. Wzrósł natomiast udział kiełbas suchych i podsuszanych do 19,7% i szynki (14,1%). Udział połędwic pozostał bez zmian.

Segmentacja na rynku mięsa i jego przetworów związana jest również z rozwojem kategorii żywności wygodnej. Jest to żywność dyspozycyjna i gotowa do spożycia natychmiast lub po krótkim przygotowaniu, przede wszystkim krótkotrwałej obróbce cieplnej. Żywność wygodna jest traktowana jako składnik posiłku (zwykle obiadowego) lub gotowy posiłek w stanie utrwalonym, który po krótkotrwałym przygotowaniu do spożycia osiąga odpowiednią akceptowalną przez konsumenta jakość. Do ogólnie rozumianej żywności wygodnej zaliczyć można produkty gotowe do: obróbki wstępnej (ready to process), obróbki kulinarnej (ready to kitchen), obróbki termicznej (ready to cook), podgrzania (ready to heat), spożycia (ready to eat) lub serwowania (ready to serve).

Zróznicowanie rynku mięsnych produktów wygodnych obejmuje zarówno kategorie tradycyjne, tj. mięsa mielone oraz produkty nowoczesne, włączając w to gotowe dania mięsne. Biorąc pod uwagę kategorie asortymentowe na rynku mięsa i jego przetworów wyróżnić można następujące pozycje żywności wygodnej:

- mięso kulinarne porcjowane,
- nowoczesne dania mięsne, czyli produkty mięsne przygotowane do obróbki cieplnej,
- mięsa mielone w formie półproduktu i gotowego dania,
- wyroby grillowe,
- przekąski – żywność typu fingerfood.

Największym segmentem produktów wygodnych na rynku mięsa i jego przetworów jest mięso kulinarne porcjowane. Są to gotowe części dań wyprodukowane z mięsa w kawałkach, pokrojonego w plastry lub wyodrębnionego w części. Mięsa pakowane są w porcjach o różnej gramaturze (najczęściej od 0,5 do 1,5 kg), co pozwala dostosować wielkość opakowania do potrzeb konsumentów. Różnorodność gatunkowa mięsa kulinarnego porcjowanego jest wymuszona z jednej strony wzrostem popytu, z drugiej zaś – wymogami dystrybucyjnymi. W tym segmencie żywności wygodnej wyróżnić należy mięso kulinarne wytworzone przez zakłady mięsne i sprzedawane pod marką producenta oraz mięsa kulinarne porcjowane w miejscu sprzedaży detalicznej (głównie hipermarketach) i dostępne pod marką sieci detalicznej. W drugim przypadku opakowanie składa się jedynie z tacki i folii ochronnej, bardziej zaawansowane systemy opakowań spotykane są w przypadku mięsa kulinarnego wyprodukowanego przez zakłady mięsne. Sprzedaż mięsa kulinarnego koncentruje się głównie w kanałach nowoczesnej dystrybucji.

Wyłączna koncentracja w placówkach nowoczesnej dystrybucji dotyczy także kolejnego segmentu żywności wygodnej. Są to produkty mięsne przygotowane do obróbki cieplnej w postaci mięs gotowych do pieczenia, poddanych uprzednio marynowaniu. Wymienić tutaj należy np. szynkę i karkówkę do pieczenia. Istotną grupą w tym segmencie są również gotowe kotlety lub kotleciki przygotowane z mięsa drobiowego. Jest to szybko rozwijająca się kategoria mięsnych produktów wygodnych z dynamiką roczną na poziomie 15-20%.

Kategorią wygodnych pozycji asortymentowych, których sprzedaż zlokalizowana jest zarówno w placówkach nowoczesnej dystrybucji, jak również w handlu tradycyjnym są mięsa mielone. Ta dywersyfikacja sprzedaży jest związana z faktem, że aktualna oferta rynkowa mięs mielonych obejmuje formę sprzedaży traktowaną jako tradycyjną (sprzedaż na wagę) oraz produkty wygodne w formie porcjowanej i pakowanej.

Zmiany w kanałach dystrybucji mięsa i jego przetworów są związane z coraz szerszą ofertą produktów sezonowych. Do takich zaliczyć można wyroby grillowe, na które popyt zwiększa się w skali roku o 30%. Wyróżnić

tutaj należy mięsa porcjowane w plastrach w marynacie, dania gotowe oraz zestawy grillowe. Sprzedaż wyrobów grillowych charakteryzuje się wysoką sezonowością, wzrasta od kwietnia do sierpnia, kolejne miesiące cechują się malejącym popytem. Koncentracja sprzedaży wyrobów grillowych dotyczy głównie kanałów nowoczesnej dystrybucji. W sieciach supermarketów i hipermarketów obserwowany jest wyższy udział mięs porcjowanych grillowych, podczas gdy w sieciach dyskontowych dominują zestawy grillowe, stanowiące kombinacje w różnych proporcjach wielu pozycji asortymentowych włączając poszczególne rodzaje mięs, parówki, kiełbasy i inne.

Tabela 58. Segmentacja europejskiego rynku mięsa w handlu detalicznym (mln ton)

Segment	1998	2004	2010	2015
Dyskont	1 316	2 393	3 459	4 010
Segment środkowy*	7 816	7 674	6 838	6 707
Segment górny**	864	1 318	1 802	2 168

* Segment środkowy obejmuje produkty pozycjonowane w średnim dla danego obszaru zakresie cenowym, ** Segment górny zawiera mięso i jego produkty oferowane w najwyższych dla danego obszaru zakresie cenowym.

Źródło: VLAM – Belgian Meat Office, cyt. za Trade Press 2007.

Kolejna płaszczyzna segmentacji rynku mięsa i jego przetworów związana jest z realizowanymi strategiami jakościowo-cenowymi i pozycjonowaniem produktów w segmentach: wyższym, środkowym i najniższym, zwanym ekonomicznym. Na polskim rynku obserwowana jest pierwsza faza procesu segmentacyjnego według kryterium jakościowo-cenowego. Na rynku europejskim taka segmentacja jest ściśle związana z miejscem sprzedaży, co umożliwia określenie wielkości poszczególnych segmentów. Zwiększenie podaży i zróżnicowanie na europejskim rynku przetworów mięsnych prowadzi do redukcji segmentu środkowego. Najszybszy wzrost następuje w dwóch skrajnych segmentach dyskontowym i górnym, w którym swoją pozycję mogą utrzymać tradycyjne sklepy mięsne.

4.3.4. Zróżnicowanie kanałów dystrybucji

W sektorze mięsnym w Polsce najczęściej przyjmowana jest strategia mieszanych kanałów dystrybucji, włączając ogniwa pośrednie, jak również

bezpośrednie dostawy do sieci supermarketów, hipermarketów i dyskontów. Kierunki dystrybucji półproduktów i wyrobów gotowych wytwarzanych przez zakłady mięsne na rynku krajowym obejmują następujące grupy odbiorców w dwóch kategoriach:

- odbiorców rynku detalicznego,
- odbiorców instytucjonalnych.

W strukturze odbiorców na rynku detalicznym wyróżnić można kanały bezpośrednie, w których producent sam zajmuje się rozmieszczeniem i sprzedażą swych produktów odbiorcom finalnym oraz kanały pośrednie z wykorzystaniem pośredników zewnętrznych. Z punktu widzenia producentów mięsa i jego przetworów wyodrębnić należy kanały podstawowe, o znaczącym udziale w strukturze sprzedaży oraz kanały pomocnicze, uzupełniające sprzedaż przez kanały podstawowe i spełniające funkcje dodatkowe związane z budową wizerunku marek np. w odniesieniu do sklepów finalnych i patronackich.

Tabela 59. Struktura dystrybucji mięsa i jego przetworów na rynku odbiorców detalicznych w latach 2004-2005

Rodzaj kanału dystrybucyjnego	Udział w wartości sprzedaży (%)
zakłady mięsne→handel hurtowy (centra dystrybucyjne, hurtownie firmowe, patronackie)→handel detaliczny tradycyjny (sklepy spożywcze, w tym sklepy patronackie)→konsument	32%
zakłady mięsne→przedstawiciele handlowi →handel detaliczny tradycyjny (sklepy spożywcze, w tym sklepy patronackie)→konsument	19%
zakłady mięsne→handel detaliczny (sieci supermarketów, hipermarketów i sieci dyskontowych →konsument	14%
zakłady mięsne→centra logistyczne→handel detaliczny (sieci supermarketów, hipermarketów i sieci dyskontowych →konsument	20%
zakłady mięsne→handel detaliczny tradycyjny (sklepy spożywcze, w tym sklepy patronackie) →konsument	7%
zakłady mięsne→sklepy firmowe →konsument	8%

Źródło: *Badania własne 2004-2005.*

W 2004 roku największy udział w strukturze odbiorców na rynku detalicznym posiadały kanały wieloszczeblowe z uwzględnieniem różnych form handlu hurtowego (centra dystrybucyjne, hurtownie patronackie i firmowe).

Zmiany w strukturze dystrybucji po 2004 r. przejawiają się we wzroście udziału dostaw do centrów logistycznych, a następnie placówek nowoczesnego handlu detalicznego oraz bezpośrednio do placówek handlu detalicznego nowoczesnego. Jednocześnie zmniejszeniu ulega udział dostaw bezpośrednich do placówek handlu tradycyjnego na korzyść umacniania się handlu hurtowego.

Rynek odbiorców instytucjonalnych obejmuje dostawy do innych zakładów przetwórczych oraz placówek HoReCa. Przyjmując za 100% dostawy do odbiorców instytucjonalnych w 2004 roku najwyższy udział posiadały inne zakłady przetwórcze. Tendencje funkcjonowania polskiego sektora mięsnego w zakresie dystrybucji na rynku instytucjonalnym wynikają z postępującej specjalizacji produkcji, co powoduje wzrost znaczenia dostaw do zakładów przetwórczych. Jednocześnie wraz z dynamicznym rozwojem żywienia poza domem zaobserwować można wzrost udziału dostaw mięsa i jego przetworów do sektora HoReCa przez wyspecjalizowanych pośredników zapewniających kompleksowość dostaw.

Tabela 60. Struktura dystrybucji mięsa i jego przetworów na rynku odbiorców instytucjonalnych w latach 2004-2005

Rodzaj kanału dystrybucyjnego	Udział w wartości sprzedaży (%)
zakłady mięsne→zakłady przetwórstwa mięsnego (np. nie posiadające własnej części ubojowej)	40%
zakłady mięsne→kanał HoReCa (Hotele – Restauracje – Catering)	25%
zakłady mięsne→handlowcy→kanał HoReCa	10%
zakłady mięsne→handel hurtowy (centra dystrybucyjne, hurtownie firmowe, patronackie) →kanał HoReCa.	25%

Źródło: *Badania własne 2004-2005.*

Handel detaliczny podlega intensywnym procesom dywersyfikacyjnym. Rozwijane są sklepy tradycyjne, specjalistyczne wolno stojące, które w większości przypadków są sklepami firmowymi lub patronackimi i które są bardzo ważnym kanałem sprzedaży zarówno dla mniejszych producentów, jak i dla większych graczy rynkowych. Sprzedaż mięsa i jego przetworów w sieciach detalicznych wskazuje na zróżnicowane rozwiązania obejmujące: własne lada mięsne (np. Eko, Albert, Tesco), placówki mniejsze, jak np. małe dyskonty ze stoiskiem mięsnym prowadzonym przez firmy zewnętrzne (np. Netto, Plus) oraz dyskonty,

w których sieć proponuje swoje wyroby w formie konfekcjonowanej. Coraz częstsze w placówkach nowoczesnej dystrybucji są stoiska mięsne prowadzone przez firmy zewnętrzne. Dywersyfikację formatów sprzedaży mięsa i jego przetworów tworzą również delikatesy, jak np. Piotr i Paweł, Bomi lub Alma.

Jednoczesna rozbudowa sieci własnych sklepów i zaplecza produkcyjnego wiąże się z wysokimi kosztami inwestycji. Dlatego też coraz częściej tworzone są stoiska patronackie w już istniejących, niezwiązanych z producentem punktach handlowych. Producenci zaopatrujący poza swoimi placówkami także obce sklepy, budują własną bazę transportową.

Dystrybucja mięsa i jego przetworów w Polsce przekształca się w kierunku modeli dystrybucji funkcjonujących na rynku europejskim. Przejawiają się one w:

- różnicowaniu oferty asortymentowej,
- wyodrębnianiu się segmentów jakościowo-cenowych,
- postępującej koncentracji kapitału i specjalizacji produkcji.

Europejski handel detaliczny wymaga od sektora mięsnego dostosowania do swoich wymagań wielkości dostaw, logistyki, zróżnicowania oferty. Sprzyja temu pozioma konsolidacja i pionowa integracja grup rzeźni. Analizując europejski rynek mięsa pod względem wymagań marketingowych i logistycznych wyodrębnić można trzy strefy. W Wielkiej Brytanii, Irlandii, Holandii i częściowo Niemczech przeważa system, w którym producenci mięsa współpracują bezpośrednio z producentami opakowań pracującymi na zlecenie sieci handlowych, w których przeważa sprzedaż mięsa porcjowanego przemysłowo. W Niemczech największy udział posiada handel dyskontowy, co wymusza specyficzną, uproszczoną formę sprzedaży mięsa i jego przetworów. W Europie Południowej i Środkowej: we Francji, częściowo Włoszech i częściowo w Niemczech handel detaliczny opiera się na pozyskiwaniu mięsa od wielu dostawców i przewadze formy obsługowej. W państwach nadbałtyckich, Grecji, częściowo we Włoszech, a także w niektórych nowych państwach UE przeważa tradycyjny handel detaliczny z regionalnymi hurtownikami i producentami.

Tabela 61. Liczba sklepów ogółem i sklepów mięsnych

Wyszczególnienie	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Sklepy ogółem	425 600	431 991	449 339	450 434	447 898	370 883	384 001
Sklepy ogólnospożywcze	126 752	142 257	145 934	145 238	145 021	112 301	116 094
Sklepy mięsne	15 960	14 045	14 714	15 041	15 357	12 456	13 073

Źródło: GUS 2007.

Tabela 62. Wybrane strategie operacyjne w zakresie sklepów mięsnych

Firma	Liczba sklepów (I kwartał 2007)	Forma organizacyjna	Asortyment	Liczba pozycji asortymentowych	
				mięso-wędliniarskie	pozostałe
A	160	Placówki własne (100) i patronackie (60).	Mięso i wędliny	200	-
B	160	Sklepy patronackie	Mięso wieprzowe i wołowe, wędliny, drób, podroby	2100	-
C	Patronackie – 1500; firmowe – 28; franczyzowe – 23.	Placówki własne, franczyzowe, współpracujące podmioty gospodarcze.	Mięso, wędliny, drób, karma dla zwierząt, sery, pieczywo	300	50
D	23	Placówki własne	Mięso, wędliny, drób, ryby, artykuły ogólnospożywcze i gospodarstwa domowego, chemia	100	14000
E	60	Placówki patronackie	Mięso, wędliny, drób, sery podpuszczkowe, artykuły ogólnospożywcze	140	200
F	72	Placówki własne	Mięso, wędliny, drób, sery podpuszczkowe	120	230
G	4	Placówki własne	Mięso, wędliny, artykuły spożywcze, przetwory mięsne, drób, dziczyzna, półprodukty	400	1000
H	25	Placówki patronackie	Mięso, wędliny, drób, ryby, garmazeryjne, sery, pieczywo, napoje, przyprawy, kosmetyki	250	110
I	52	Placówki własne i franczyzowe	Mięso, wędliny, drób, ryby, garmazeryjne, sery, pieczywo, napoje, przyprawy	220	20
J	Mięsne – 241; spożywcze – 25.	Placówki własne	Mięso, drób, wędliny, przetwory mięsne, artykuły spożywcze, chemia, drobny sprzęt gospodarstwa domowego, kosmetyki	300	20000

Źródło: Badania własne 2007 i Trade Press 2007.

Z punktu widzenia budowy przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw mięsnych w oparciu o wizerunek marki, jakości i bezpośrednie relacje z odbiorcami finalnymi, zauważany jest wzrost znaczenia sklepów mię-

nych. W 1995 roku funkcjonowało w Polsce 15 960 specjalistycznych sklepów mięsnych, zatrudniających 31 284 osoby. W następnych 10 latach liczba sklepów specjalistycznych wahała się od 12,5 do 15,4 tysiąca.

Rozwojowi sklepów specjalistycznych mięsno-wędliniarskich sprzyja wysoka jakość oferowanych produktów, świeżość, wykwalifikowany personel oraz pozytywne postrzeganie przez klientów. Na rynku pojawia się coraz więcej sklepów mięsnych, które rozszerzają ofertę o produkty potrzebne do przygotowania dań mięsnych. Jest to trend rosnący, odpowiadający na wymagania klientów, którzy z uwagi na szybkie tempo życia mają coraz mniej czasu na zakupy i przygotowanie posiłków.

Jednocześnie asortyment rozszerzany jest o takie produkty, jak nabiał, pieczywo, warzywa, alkohole, artykuły spożywcze oraz podstawowe artykuły sanitarne i higieniczne. W zależności od wielkości sklepu, liczba pozycji asortymentowych wynosi od 2 000 do 12 000 artykułów. W większych sklepach mięsnych dostępne są również sałatki i surówki, makarony, przyprawy, a liczba pozycji asortymentowych sięga 20 000 pozycji. Sklepy mięsne firmowe i patronackie z rozszerzonym asortymentem innych produktów żywnościowych powoli wypierają tradycyjne sklepy mięsne. Konsumenci chętniej wybierają sklepy o szerszym asortymencie umożliwiającym dokonanie kompleksowych zakupów. Taka ewolucja jest oznaką przemian w handlu detalicznym mięsem i jego przetworami i odpowiedzią na zapotrzebowanie rynku. Ten charakterystyczny dla polskiego sektora mięsnego trend będzie podlegać intensyfikacji na skutek wzrostu konkurencji między handlem tradycyjnym i nowoczesnym, a także rozwoju handlu dyskontowego i dalszego różnicowania się handlu detalicznego. Z punktu widzenia klasyfikacji sklepów detalicznych mówić należy o ewolucji sklepów mięsnych w sklepy ogólnospżywcze.

Interesującym przykładem zmian w handlu przetworami mięsnymi są powstające sklepy internetowe o charakterze ogólnospżywczym, jak również sklepy inicjowane bezpośrednio przez producentów. Przykładem pierwszego rodzaju sklepów internetowych są sklepy funkcjonujące w ramach dużych sieci detalicznych np. Bomi czy E. Leclerc, posiadające szeroki asortyment produktów żywnościowych oraz innych. Drugi rodzaj

sklepów internetowych funkcjonujących w ramach sprzedaży producentów. Inicjatorem takiej formy sprzedaży na rynku trwałych przetworów mięsnych jest firma Gzella, powstała jako przedsiębiorstwo rodzinne w Osiu (Bory Tucholskie) w 1985 roku. Obecnie firma ta posiada sieć blisko 150 sklepów patronackich i firmowych. Oferta sklepu internetowego jest ciągle uaktualniana i obejmuje m.in. wędzonki, kiełbasy suche (np. kozacka, żywiecka, krakowska), kindziuk tucholski, kabanosy, salami i pasztety.

4.3.5. Stosunki w kanałach dystrybucji

Konsolidacja i koncentracja w kanałach dystrybucji

Koncentracji rynku żywności w Polsce towarzyszy wzmocnienie pozycji sieci handlowych względem dostawców. Takie mechanizmy wymuszają zmiany również na rynku mięsa i jego przetworów. Coraz częściej mali i średni producenci działający lokalnie nie są w stanie sprostać warunkom handlowym stawianym przez sieci handlowe. Zjawisko to pogłębia konsolidację na poziomie produkcji i wspiera rozwój marek producentów. Z drugiej strony współpraca z sieciami zwiększa pewność otrzymania zapłaty za dostarczony towar i jest szansą dla producentów działających w skali lokalnej na osiągnięcie ogólnopolskiego zasięgu.

Spadkowi liczby sklepów towarzyszy ograniczenie znaczenia tradycyjnego handlu hurtowego w dystrybucji, który zastępowany jest przez hurtownie typu „cash&carry” oraz nowoczesne centra logistyczne. Hurtownie typu „cash&carry” stanowią wygodny i korzystny cenowo kanał zaopatrzenia dla małych i średnich tradycyjnych placówek sprzedaży detalicznej. Jednocześnie placówki nowoczesnej dystrybucji rozwijają własne zaplecza logistyczne i zaopatrują sklepy należące do sieci z magazynów centralnych.

Postępująca konsolidacja tradycyjnego handlu odbywa się na kilku poziomach⁴⁹:

- Konsolidacja pozioma między hurtowniami: regionalne sieci hurtowe łączą się w celu zwiększenia geograficznego zasięgu działania i umocnienia pozycji negocjacyjnej wobec dostawców;

⁴⁹ Raport Rozwój handlu w Polsce. Centrum im. Adama Smitha, Warszawa, lipiec 2007.

- Konsolidacja pionowa między hurtowniami i sklepami: czołowe hurtownie grupują wokół siebie sklepy w celu zapewnienia sobie rynków zbytu. Powstają w ten sposób sieci franczyzowe lub zintegrowane kapitałowo grupy handlowe.
- Konsolidacja pozioma na poziomie detalu: tradycyjny detal działa pod silną presją hipermarketów, sklepów dyskontowych i supermarketów. Detałści dążą do wzmocnienia swojej pozycji rynkowej przez łączenie się w sieci. Współpraca w ramach sieci pomaga osiągnąć kluczowe cele w zakresie wzmocnienia pozycji negocjacyjnej wobec dostawców, obniżenia cen, podniesienia jakości oferty i serwisu, uzyskania lepszych warunków kredytowania oraz realizacji kampanii marketingowych.

Uwarunkowania procesu sprzedaży w placówkach detalicznych

W handlu detalicznym mięsem i jego przetworami coraz większe znaczenie przypisywane jest merchandisingowi i organizacji sprzedaży w placówce detalicznej.

Merchandisingiem określa się ogół czynników pozawerbalnych, przemawiających do klienta w miejscu sprzedaży. Obszar działań merchandisingu obejmuje wszystkie czynniki, które promują towar w miejscu sprzedaży bez udziału sprzedawcy. Do czynników tych należą m.in.:

- wygląd zewnętrzny placówki sprzedaży detalicznej, czyli PSD (punktu sprzedaży detalicznej), kreowany przez reklamę zewnętrzną, organizację strefy wejściowej, wyróżnienie z otoczenia itp. Ten element na istotne znaczenie w organizacji sprzedaży w sklepach firmowych, patronackich i innych, tworzących własną sieć sprzedaży mięsa i jego przetworów;
- organizacja przestrzeni handlowej, czyli organizacja ruchu klienta w sklepie, podział placówki na strefy, lokalizacja grup asortymentowych (kategorii), miejsca ekspozycji promocyjnych. Ten aspekt jest szczególnie istotny w placówkach nowoczesnej dystrybucji: sieciach supermarketów, hipermarketów oraz sklepów dyskontowych;
- kształtowanie ekspozycji, czyli miejsce i sposób ułożenia towarów na półce, substytucyjność i komplementarność ułożonych obok siebie kategorii produktowych (w dużej placówce sprzedaży detalicznej), jak również dobór kategorii w małych sklepach spożywczych i placów-

kach specjalistycznych (sklepach mięsnych, mięsno-wędliniarskich i mięsno- garmażeryjnych);

- materiały wspierające sprzedaż (m.in. plakaty, zawieszki cenowe).

Przez zastosowanie narzędzi merchandisingu tworzony jest tzw. ład przestrzenny w placówce sprzedaży detalicznej, co przekłada się na łatwość znajdowania poszczególnych artykułów. Przez pozawerbalne sugestie związane z odpowiednim rozmieszczeniem grup towarowych oraz pojedynczego asortymentu, uwaga klienta kierowana jest na właściwy towar oraz materiały dodatkowe.

W handlu mięsem i jego przetworami istotnego znaczenia nabiera ekspozycja produktów. W dominującej części placówek stosuje się ułożone grupami: mięso wieprzowe, wołowe, cielęce, drób i wędliny, w obrębie grup – ułożenie asortymentowe. W doborze miejsca, jak i sposobu ekspozycji stosowane są dwie koncepcje:

- Space management, czyli zarządzanie przestrzenią polega na podziale przestrzeni sprzedaży między poszczególne kategorie, produkty lub producentów;
- Shelf management, czyli zarządzanie półką koncentruje się na procesach i decyzjach, które pozwalają na utrzymanie ciągłego wypełnienia półki (tzw. efekt „zero braków na półce”).

Te dwie koncepcje są istotne zarówno w dużych placówkach sprzedaży detalicznej, jak również w mniejszych sklepach (specjalistycznych i ogólnospożywczych) ze względu na istotny aspekt mikrozarządzania przestrzenią i półką.

Sposób zarządzania kategoriami i produktami w placówkach sprzedaży detalicznej dotyczy dwóch podejść w skali światowej:

- typowe – polega na umieszczeniu w pierwszych miejscach sklepu (strefa wejścia, miejsca o najlepszej widoczności) marek znanych i dobrze rotujących. Jest to pasywne podejście do układu sklepu i najczęściej zapewnia średnie wyniki marży i sprzedaży. Sprawdza się natomiast dobrze w części obiektów typu convenience – w sklepach, gdzie klient dokonuje szybkich zakupów, nabywając towary dobrze znane;

- innowacyjne – najważniejsze miejsca w sklepie zajmują specyficzne – dla danego formatu sklepu – kategorie produktowe. Są to przede wszystkim produkty świeże: owoce i warzywa; wędliny; mięso; pieczywo; garmażeria itp.

W sklepach dyskontowych stosowane jest podejście logistyczne, czyli wymuszone poruszanie się konsumentów. Jest ono związane ze specyficznym ułożeniem produktów w obiektach o większej powierzchni, eliminującym niektóre koszty ekspozycji.

4.3.6. Rola marek jakościowych w budowie przewagi konkurencyjnej

Rozwój marek handlowych⁵⁰ na rynku produktów żywnościowych w Polsce obserwowany jest z różnym natężeniem od 1998 roku. Początkowo do roku 2002 celem działań sieci detalicznych był ilościowy wzrost licz-

⁵⁰ Marki handlowe (jakościowe) definiowane są jako marki, należące do przedsiębiorstw handlu detalicznego lub hurtowego. Na określenie marek wprowadzanych przez sieci supermarketów, hipermarketów lub dyskontów stosowane są następujące nazwy: *own label* (własna etykieta), *private label* (marka prywatna), *distributor brand* (marka dystrybutora), *store brand* (marka sklepu). Różnicowanie się marek handlowych wskazuje na dywersyfikację cenową i występowanie marek handlowych typu ekonomicznego (w najniższej cenie), marek handlowych „średniej półki” i typu premium (czyli w wyższym segmencie cenowym).

W zależności od przyjętej przez sieć detaliczną strategii wyróżnia się pięć kategorii marek handlowych:

- Produkty flagowe zw. markami flagowymi lub markami pierwszej generacji – rozpoznawalnym i czytelnym dla klienta atrybutem jest proste opakowanie, z nazwą produktu i podstawowymi parametrami sygnatury sieci;
- Marki wyłączone, zw. dyskontowymi lub markami drugiej generacji – stosowane w ramach strategii upodobnienia się do marek producentów. Cechują się brakiem odwołania do nazwy sieci, natomiast strategia cenowa pozycjonuje te produkty niżej od marek producentów;
- Marki własne zw. markami pierwszej dostępnej ceny stwarzają szansę zakupu danego rodzaju produktu po możliwie najniższej na rynku cenie;
- Marki własne zw. markami wyłącznymi sieci – marki o porównywalnej jakości z markami wiodących producentów, ale oferowane poniższej cenie;
- Marki sieciowe charakteryzujące się jednością nazwy marki i nazwy sieci sklepów. Charakteryzują się wysoką jakością oraz ceną niższą lub zbliżoną do cen marek znanych producentów.

by produktów oferowanych pod markami własnymi w najniższym segmencie cenowym. W tym okresie pod markami własnymi dostępne były wyłącznie produkty o dłuższym okresie trwałości. Do rzadkości należały przetwory mięsne oferowane pod markami handlowymi. Marki handlowe charakteryzowały się niskimi cenami oraz brakiem działań nastawionych na budowę wizerunku i ogólnopolskiej znajomości marki.

Kolejny okres rozwoju marek handlowych w Polsce to okres różnicowania się oferty asortymentowej, jak również plasowanie produktów w różnych segmentach cenowych. W tym okresie systematycznie zaczęły się pojawiać pod markami handlowymi przetwory mięsne. Ten etap rozwoju datowany do 2004 roku cechowały intensywne działania reklamowe, a otwieraniu nowych placówek towarzyszyły działania zmierzające do wytworzenia grupy lojalnych klientów. Aktualnie na rynku przetworów mięsnych marki handlowe występują w dwóch segmentach: ekonomicznym i średnim.

W 2006 roku udział przetworów mięsnych dostępnych pod markami handlowymi wyniósł 7% i jest to udział niższy w porównaniu ze średnim udziałem produktów żywnościowych dostępnych pod markami handlowymi. Jest to następstwem faktu, iż od początku rozwoju marek handlowych w Polsce, sektor mięsny ze względu na specyfikę produktową pozostawał poza kręgiem zainteresowań sieci detalicznych. W strukturze przetworów mięsnych udział marek handlowych jest niejednorodny. Do kategorii o wyższym udziale marek handlowych należą parówki i serdelki, natomiast w kategorii suchych kiełbas i szynek udział marek handlowych jest znikomy. Jest to związane z postrzeganiem marek handlowych przez polskich konsumentów jako produktów o niższej jakości, choć odsetek konsumentów wskazujących, że produkty oferowane pod markami handlowymi są niższej jakości niż wyroby producentów systematycznie się zmniejsza. Jest to związane z poprawą jakości oraz przyjętymi przez sieci detaliczne strategiami rozwoju marek w segmencie średnim i segmencie premium.

Wzrost znaczenia marek handlowych na rynku przetworów mięsnych w największym stopniu dotyczy sieci dyskontowych⁵¹, w mniejszym sieci

⁵¹ Na rynku polskim w zależności od stosowanych strategii asortymentowych wyróżnić można dwa typy dyskontów dyskonty twarde (*hard discount*) oraz dyskonty miękkie

hipermarketów, w najmniejszym supermarketów. Jest to związane ze strategiami rozwoju marek handlowych w kategorii mięso i jego przetwory, jak również z szerokością całego asortymentu. Wśród marek na rynku przetworów mięsnych żywnościowych wymienić należy m.in.: Tip w hipermarketach Real, Aro w placówkach Makro, Tesco – Jakość dla Ciebie oraz Tesco Premium w sieci Tesco, Jedynka i Carrefour w sieci Carrefour, marki własne w sieciach dyskontowych Biedronka, Plus oraz innych placówkach tego typu.

Tabela 63. Średnia liczba pozycji asortymentowych z kategorii przetwory mięsne oferowane pod markami handlowymi

Wyszczególnienie	2000	2004	2007
Hipermarket	4	15	39
Supermarket	1	2	5
Dyskont	6	18	35

Źródło: *Badania własne 2007.*

Dla producenta przetworów mięsnych wytwarzanie produktów pod markami handlowymi należy rozpatrywać w kategorii szans i zagrożeń. Wśród szans wymienić należy: niższe koszty rozwoju produktu, marketingu i sprzedaży, ograniczenie ryzyka wahań sprzedaży, korzyści wynikające ze skali i pewności zbytu, nie ponoszenie kosztów związanych z promocją wytworzonych produktów, możliwość większego wykorzystania swoich mocy produkcyjnych. Zagrożenia dotyczą m.in. niższych cen, słabej pozycji przetargowej w relacjach z sieciami detalicznymi oraz spadku sprzedaży wyrobów mniejszych producentów, którzy nie posiadają wykreowanych marek. Relacje marek handlowych i marek producentów uzależnione są od ich siły, wyrażonej przez udział w rynku i stopień akceptacji przez konsumentów. Silna marka producenta jest w stanie obronić swoją pozycję rynkową w związku z rosnącą siłą przetargową detalistów, w przypadku słabych marek producentów następuje osłabienie ich pozycji rynkowej.

(*soft discount*). Dyskonty twarde oferują w większości marki handlowe, koncentrują się wyłącznie na produktach paczkowanych, asortyment produktów jest stosunkowo ubogi. Natomiast w dyskontach miękkich obok marek handlowych spotykane są marki producentów, w szerszej ofercie asortymentowej oferowane są również produkty świeże.

Dr hab. Jadwiga Seremak-Bulge

Instytut Ekonomiki Rolnictwa

i Gospodarki Żywnościowej – PIB

Dr hab. Jerzy Rembeza

Instytut Hodowli i Aklimatyzacji Roślin

5. Rozwój systemu rynkowego

5.1. Funkcjonowanie publicznego systemu informacji rynkowej

Po prawie 20 latach funkcjonowania gospodarki rynkowej coraz bardziej oczywiste staje się przekonanie, że fundamentem wolnego rynku jest informacja. Duży obszar niepewności w rolnictwie wiążący się z wahaniami podaży, popytu i cen będący źródłem ryzyka ekonomicznego sprawia, że sprawne systemy informacji rynkowej są jednym z najważniejszych czynników decydujących o sprawności działania mechanizmu rynkowego. Są one także przydatne w zarządzaniu ryzykiem związanym z wahaniami cen. W krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej publiczne systemy informacji uznawane są za jeden z najważniejszych instrumentów polityki interwencyjnej w rolnictwie. Rynek mięsa będący jednym z najbardziej wrażliwych rynków żywnościowych, objęty był i jest szczegółowymi badaniami, zarówno na potrzeby prowadzonej polityki rolnej, jak i podmiotów rynkowych. Obecnie ze względu na konieczność współdziałania z Komisją Europejską w zakresie realizacji Wspólnej Polityki Rolnej na rynku wieprzowiny, wołowiny i drobiu, oraz wymogi Eurostatu badania te zostały rozwinięte i pogłębione.

5.1.1. Funkcjonowanie publicznego systemu informacji

Aktualnie gromadzeniem, przetwarzaniem i analizowaniem informacji na rynku mięsa zajmują się:

- Zintegrowany System Rolniczej Informacji Rynkowej (ZSRIR) Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW);
- Departament Rynków Rolnych MRiRW;

- Departament Statystyki Rolnictwa i Środowiska Głównego Urzędu Statystycznego (GUS);
- Departament Statystyki Gospodarczej GUS;
- Zakład Badań Rynkowych Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (IERiGŻ-PIB);
- Biuro Analiz i Programowania Agencji Rynku Rolnego (ARR);
- Biuro Produktów Zwierzęcych i Biopaliw ARR;
- Biuro Administrowania Obrotem Towarowym z Zagranicą ARR;
- Zespół Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych FAPA (wykres 48).

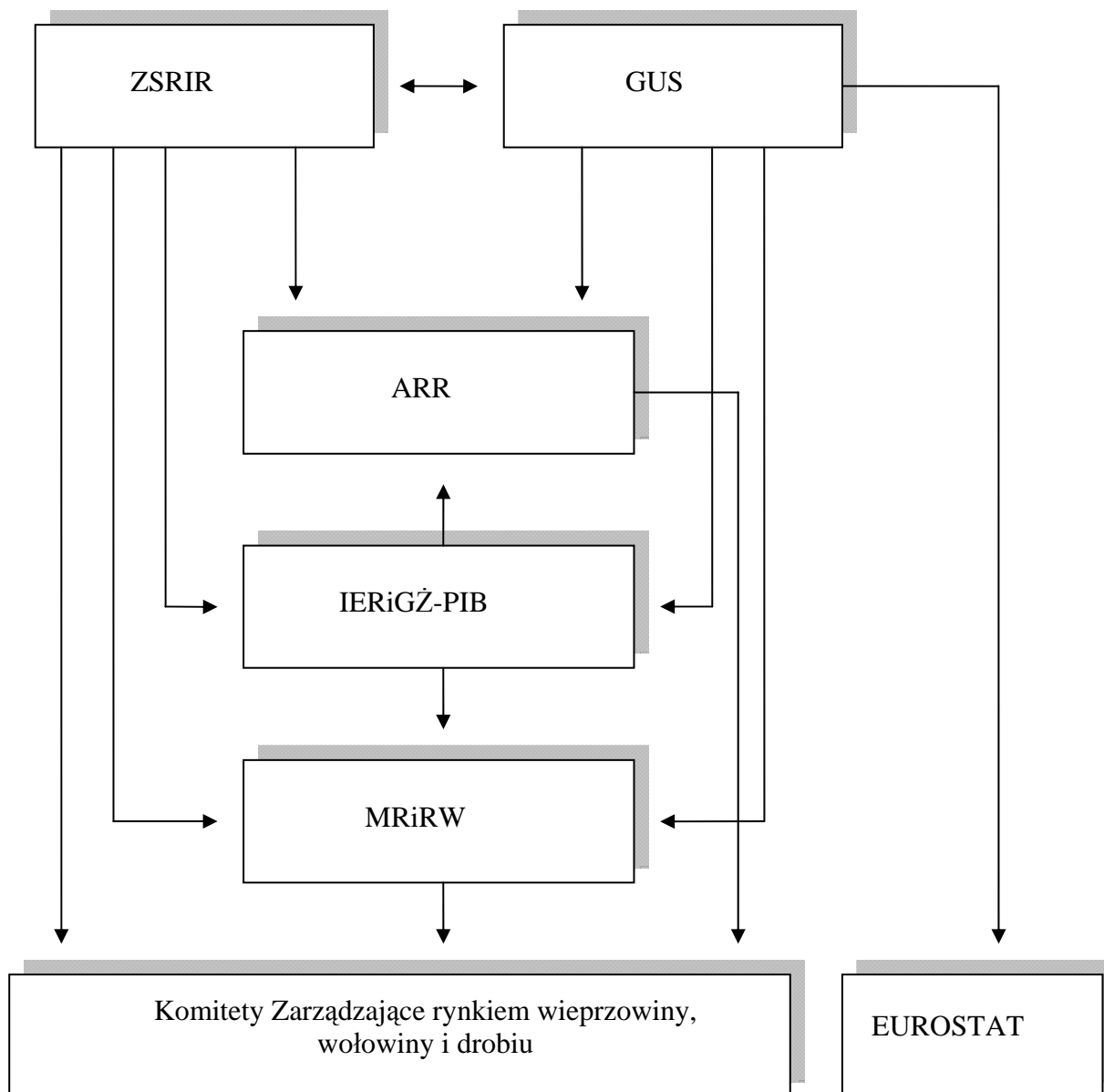
Instytucje te zajmują się:

- Monitorowaniem sytuacji na rynku krajowym, w handlu zagranicznym mięsem i jego przetworami z krajami trzecimi oraz z krajami członkowskimi,
- Śledzeniem realizacji działań interwencyjnych na rynku wieprzowiny, wołowiny i drobiu,
- analizowaniem bieżącej i średnioterminowej koniunktury na rynku krajowym i wspólnotowym z uwzględnieniem rynku światowego.

Departament Statystyki Rolnictwa i Środowiska GUS prowadzi badania statystyczne dotyczące pogłowia bydła i urodzeń cieląt (2 razy w roku), pogłowia trzody chlewnej i urodzeń prosiąt (3 razy w roku) na ok. 1% próbie gospodarstw indywidualnych oraz na pełnej próbie gospodarstw będących osobami prawnymi, skupu i cen skupu żywca (co miesiąc), wylęgów piskląt kurzych i indyczych, oraz wstawień kur mięsnych (w stadach rodzicielskich), cen targowiskowych prosiąt i cieląt (co miesiąc).

Departament Statystyki Gospodarczej GUS prowadzi co miesiąc badania dotyczące ubojów zwierząt, produkcji i sprzedaży przetworów mięsnych, cen i wskaźników zmian cen zbytu (producenta), cen i wskaźników zmian cen detalicznych mięsa i artykułów mięsnych, a co kwartał sytuacji finansowej przedsiębiorstw zajmujących się ubojami i przetwórstwem mięsa.

Wykres 48. Schemat instytucji zajmujących się badaniami na rynku mięsnym



Źródło: Opracowanie własne.

Zintegrowany System Rolniczej Informacji Rynkowej MRiRW monitoruje co tydzień wysokość cen zakupu świń rzeźnych, bydła i drobiu rzeźnego oraz cen sprzedaży wybranych produktów uboju, zgodnie z listami wytypowanymi przez Komisję Europejską.

Biuro Produktów Zwierzęcych i Biopaliw ARR monitoruje ilość określonych wyrębów uczestniczących w programach dopłat do prywatnego magazynowania.

Biuro Administrowania Obrotem Towarowym z Zagranicą ARR monitoruje ilość wydanych i stopień wykorzystania licencji importowych w ramach poszczególnych kontyngentów, licencji eksportowych oraz wartość wypłaconych subwencji eksportowych.

Bieżące notowania po obróbce i przetworzeniu przez poszczególne zespoły i instytucje są:

- publikowane w biuletynach (ZSRIR tylko w formie elektronicznej na stronie internetowej MRiRW, GUS głównie w formie elektronicznej na stronie internetowej GUS, ale także w szeregu publikacji tematycznych i rocznikach);
- gromadzone dla potrzeb szacunków produkcji i dochodów rolniczych oraz sporządzania bilansów;
- przekazywane kierownictwu MRiRW dla potrzeb oceny sytuacji na rynku wieprzowiny, bydła i drobiu, oraz zgłaszania postulatów pod adresem Komisji Europejskiej w sprawie bieżącego stosowania instrumentów interwencyjnych, a także oceny skuteczności WPR na rynku mięsa i efektywności jej stosowania z punktu widzenia rynku krajowego;
- przekazywane do Dyrekcji Generalnej Rolnictwa (DG Agri) na potrzeby Komisji i Komitetu Zarządzającego Rynkami Produktów Zwierzęcych⁵², dla oceny sytuacji rynkowej i skuteczności stosowanych instrumentów regulujących poszczególne segmenty rynku mięsa;
- przekazywane do Eurostatu dla potrzeb badań statystycznych.

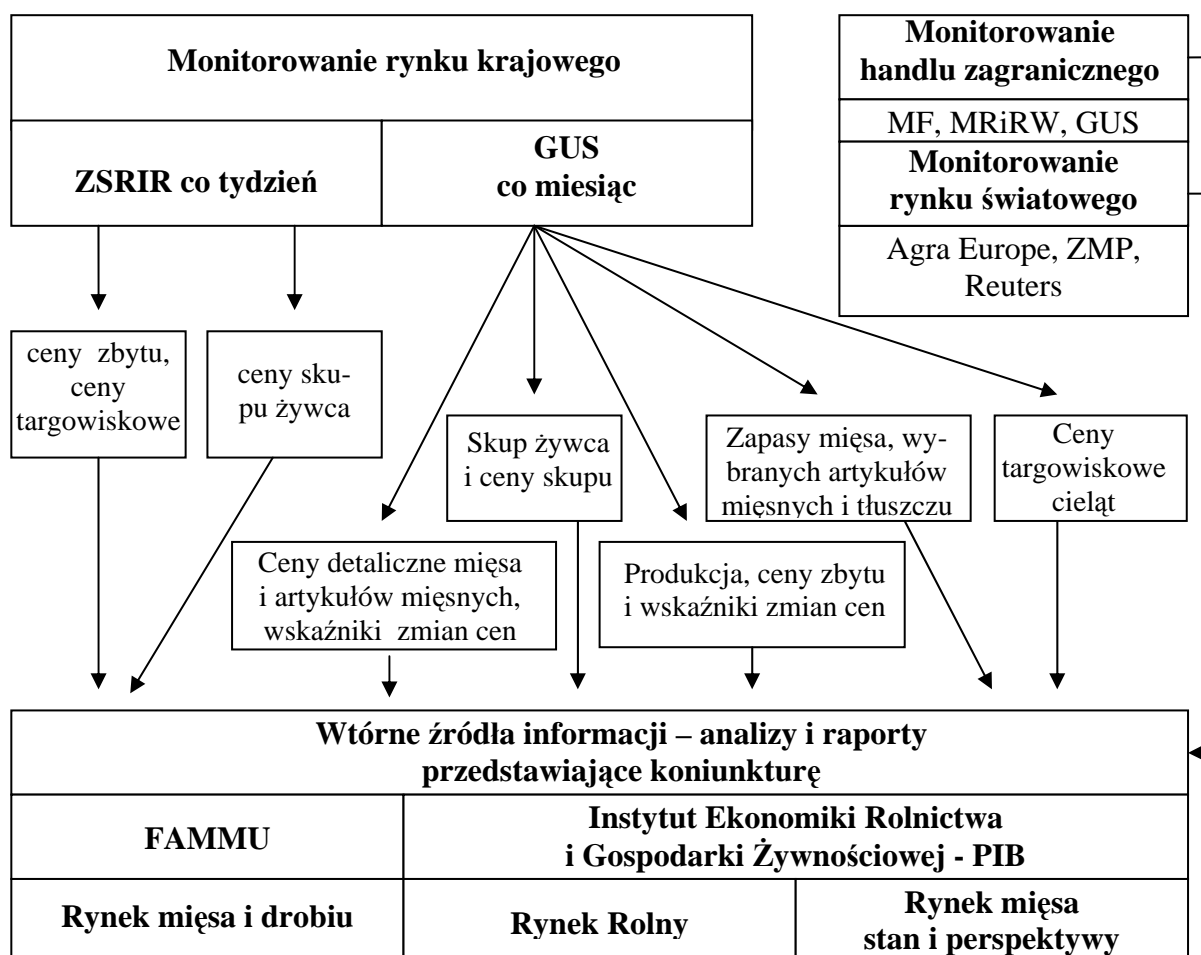
Zakład Badań Rynkowych IERiGŻ wykorzystując dane pierwotne zgromadzone przez wymienione wyżej instytucje dokonuje co miesiąc analizy bieżącej koniunktury na rynku wieprzowiny, wołowiny i drobiu, którą publikuje w biuletynie Rynek Rolny w formie elektronicznej na stronie internetowej IERiGŻ-PIB oraz w formie papierowej. Ponadto dwa razy w roku przygotowuje raporty oceniające aktualny stan koniunktury i średnioterminową prognozę (na najbliższy rok) sytuacji rynkowej w sektorze mięsa czerwonego oraz w drobiarstwie, na

⁵² Komitet Zarządzający Rynkami Produktów Zwierzęcych utworzono w 2008 roku w miejsce dotychczasowych komitetów zarządzających rynkiem mleka, wołowiny i cielęciny, owiec i kóz, wieprzowiny oraz drobiu i jaj.

podstawie fundamentalnej analizy uwarunkowań podaży-popytowych, sytuacji w imporcie i eksporcie. Raporty te są publikowane przez IERiGŻ-PIB dwa razy w roku w serii „Raporty rynkowe. Stan i perspektywy”.

Sekcja Analiz Rynków Zagranicznych FAPA (FAMMU) przygotowuje co kwartał raport o sytuacji na światowym rynku mięsa i drobiu ze szczególnym uwzględnieniem krajów członkowskich, poziomu działań interwencyjnych w ramach WPR oraz zachodzących w niej zmian wraz z wdrażanymi reformami.

Wykres 49. Schemat gromadzenia i przepływu informacji między instytucjami analizującymi rynek ziemniaków



Źródło: Opracowanie własne.

5.1.2. Wykorzystanie informacji rynkowej do kreowania i realizacji WPR

Publiczny system informacji rynkowej (PSIR) dostarczając obiektywnych, wiarygodnych informacji przyczyniać się powinien do zwiększenia

szenia przejrzystości rynku. Ułatwiając przepływ informacji rynkowych system ten może i powinien ułatwiać podejmowanie trafnych decyzji zarówno przez podmioty rynkowe jak i polityków kreujących politykę na rynku mięsa. Publiczny system informacji rynkowej może stanowić także bazę do budowy własnych systemów informacji przez podmioty rynkowe. PSIR przede wszystkim jednak jest wykorzystywany do oceny sytuacji na krajowym rynku mięsa i prezentowania interesów polskiego sektora mięsnego na forum Komitetu Zarządzającego Rynkami Produktów Rolnych⁵³ w UE. PSIR stanowi część składową unijnego systemu informacji rynkowej funkcjonującego na rynku mięsa. Administracje krajów członkowskich przesyłając w określonych terminach wymagane informacje do DG Agri, dostarczają Komisji przesłanek do oceny sytuacji na unijnych rynkach wołowiny, wieprzowiny i drobiu jako całości, uruchamiania programów dopłat do prywatnego przechowywania lub subwencjonowania eksportu, a także warunków ogłaszania przetargów, w tym wysokości stawek subwencji, a także formułowania propozycji zmian Wspólnej Polityki Rolnej na rynku mięsa. Decyzje w tej sprawie podejmowane są przez Komitet Zarządzający Rynkami Produktów Rolnych drogą głosowania propozycji przedstawionych przez DG-Agri.

Na potrzeby Komitetu Zarządzającego Rynkami Produktów Rolnych MRiRW przesyła co tydzień do Brukseli notowania cen zakupu i sprzedaży na rynkach referencyjnych:

- tuczników klasy E i S,
- cieląt płci męskiej w wieku 8 dni do 4 tygodni,
- cieląt płci męskiej w wieku 6-12 miesięcy i ważących do 300 kg,

⁵³ Komitet Zarządzający Rynkami Produktów Rolnych utworzono w miejsce dotychczasowych komitetów zarządzających poszczególnymi rynkami. Przewiduje się, że KZRPR rozpocznie swoją działalność 1 lipca 2008 roku. Posiedzenia komitetu będą odbywać się co tydzień w Brukseli i będą poświęcone poszczególnym rynkom w zależności od potrzeb. Można przewidywać na podstawie dotychczasowej praktyki i częstotliwości spotkań poszczególnych komitetów, że najwięcej posiedzeń komitetu będzie poświęconych rynkowi zbóż, ze względu na jego znaczenie dla stabilizacji całego rynku rolno-żywnościowego.

- półtusze ubitych cieląt wg klasyfikacji EUROP,
- półtusze ubitego bydła dojrzałego wg klasyfikacji EUROP,
- 65% tuszek kurcząt.

Ponadto Departament Wspólnych Rynków Rolnych MRiRW oraz ARR co tydzień przesyłają do Brukseli meldunki z:

- ilości wieprzowiny zgłoszonej do programu prywatnego przechowywania z dopłatą,
- ilości produktów wołowych, na które zgłoszono wnioski o uzyskanie dopłat do prywatnego przechowywania,
- ilości produktów wołowych, na które zawarto kontrakty o uzyskanie dopłat do prywatnego przechowywania.

Raz w miesiącu Agencja Rynku Rolnego przekazuje informacje o:

- ilości przechowywanej wieprzowiny,
- ilości wieprzowiny uwolnionej z magazynowania,
- miejsca przechowywania produktów wołowych oraz zakończenia okresu ich przechowywania.

Ponadto ARR składa meldunki:

- Codziennie o ilości wniosków złożonych na wywóz do krajów trzecich produktów uboju z refundacją, z wyszczególnieniem kodów stawek refundacji eksportowych w/g kraju przeznaczenia;
- Co miesiąc o:
 - ilości produktów mięsnych nie objętych pozwoleniami na import z rozbi-
ciem na poszczególne kody CN oraz kraje pochodzenia,
 - ilości produktów mięsnych objętych pozwoleniami na import w ramach kon-
tyngentów z rozbi-
ciem na poszczególne kody CN oraz kraje pochodzenia,
 - ilości produktów mięsnych objętych pozwoleniami na wywóz z refunda-
cją z rozbi-
ciem na poszczególne kody CN, miejsce przeznaczenia

(w tym z wyszczególnieniem pomocy żywnościowej, uwzględnieniem okresu ważności licencji) oraz stopy refundacji,

- ilości produktów mięsnych nie objętych pozwoleniami na wywóz z rozbiorem na poszczególne kody CN oraz kraje przeznaczenia.

Główny Urząd Statystyczny zobowiązany jest przysyłać do EUROSTATU następujące dane dotyczące sektora mięsnego:

- co miesiąc ceny skupu oraz wskaźniki zmian cen skupu trzody chlewnej, drobiu, żywca wołowego i cieląt,
- trzy razy w roku stanu pogłowia trzody chlewnej z uwzględnieniem struktury wiekowo-produkcyjnej,
- dwa razy w roku stanu pogłowia bydła w tym krów i bydła pozostałego,
- raz w roku bilanse poszczególnych rodzajów mięsa.

5.2. Instytucje rynkowe działające na rynku mięsa

Utrzymanie równowagi rynkowej na rynku mięsa wymaga sprawnego funkcjonowania systemu instytucjonalnego, który ułatwia przepływ informacji i towarów, prowadząc tym samym do zwiększenia efektywności funkcjonowania mechanizmu rynkowego i obniżki kosztów transakcyjnych. Może także umożliwiać zabezpieczanie się przed ryzykiem rynkowym metodami rynkowymi. System instytucjonalny powinien także gwarantować skuteczność stosowanych instrumentów regulujących ten rynek. Ważnym składnikiem systemu instytucjonalnego są także organizacje samorządu branżowego, które mogą przyczyniać się do poprawy funkcjonowania poszczególnych segmentów rynku mięsa.

5.2.1. Instytucje administrujące instrumentami regulującymi rynek mięsa⁵⁴

W 1990 r. utworzono Agencję Rynku Rolnego, która od 1991 r. jest jedyną instytucją odpowiedzialną za realizację polityki interwencyjnej na rynku rolnym⁵⁵.

Od początku funkcjonowania działania interwencyjne Agencji ograniczały się do prowadzenia zakupów interwencyjnych półtuszy wieprzowych oraz ćwierci wołowych, które następnie były sprzedawane przede wszystkim na eksport, a czasami na rynek wewnętrzny. Zakres działań interwencyjnych Agencji na rynku wieprzowiny i wołowiny nie był rozbudowywany. Nie zmieniały się również procedury ustalania wysokości cen zakupów interwencyjnych oraz metod wyboru przedsiębiorstw, którym ARR zlecała ich wykonanie, a następnie przechowywanie. Wyboru tego dokonywano wyłącznie drogą przetargów.

Od 1999 r. rozpoczęto intensywne przygotowania Agencji do pełnienia roli agencji płatniczej, w tym także w obszarze regulacji rynku mięsa. W ramach przygotowań Agencja dostosowała procedury do stosowanych w Unii Europejskiej, zbudowała strukturę organizacyjną, system informacyjny, przygotowała kadry, aby uzyskać akredytację.

Od 1 maja 2004 r. ARR pełni rolę agencji płatniczej odpowiedzialnej za stosowanie wszystkich instrumentów regulujących rynek wieprzowiny, wołowiny i cieląt, owiec i kóz, a więc:

- realizuje uruchamiane przez Komisje programy dopłat do prywatnego przechowywania wieprzowiny oraz wołowiny,
- administruje pozwoleniami importowymi i eksportowymi oraz wypłaca subwencje do eksportu produktów uboju i rozbioru mięsa oraz żywego drobiu.

⁵⁴ Zgodnie z modelem obowiązującym w Unii Europejskiej za realizację Wspólnej Polityki Rolnej przyjętej przez Radę Unii Europejskiej na wniosek Komisji Europejskiej odpowiadają ministerstwa rolnictwa krajów członkowskich, które realizację działań w ramach WPR zlecają różnym organizacjom i instytucjom działającym w ramach struktur administracyjnych i samorządowych.

⁵⁵ Przejściowo w regulacje dotyczące rynku mleka włączona była także Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, która wypłacała dopłaty bezpośrednie do skupu mleka klasy extra, które stosowane były w okresie od lipca 2002 r. do końca kwietnia 2004 r.

Ponadto Agencja:

- administruje środkami wspierającymi działania promocyjne, które mogą być wykorzystywane także w sektorze mięsnym,
- prowadzi działalność informacyjną i upowszechnieniową w zakresie wspólnotowych regulacji rynku wieprzowiny, wołowiny i drobiu,
- zasila wspólnotowy system zarządzania rynkami mięsa informacjami z zakresu swego działania.

Zadania te wykonywane są przez:

- Biuro Produktów Zwierzęcych i Biopaliw,
- Biuro Administrowania Obrotem Towarowym z Zagranicą,
- Biuro Promocji i Pomocy Żywnościowej.

Biura te współpracują z Biurem Teleinformatyki, Finansowo-Księgowym oraz Biurem Kontroli Technicznej, dla zagwarantowania sprawnego przyjmowania wniosków, ich płynnej realizacji oraz terminowej wypłaty należnych subwencji, w ramach stosowanych instrumentów, zgodnie z procedurami obowiązującymi w Funduszu FEOGA. Procedury te i struktury gwarantują wykorzystanie środków publicznych zgodnie z prawem i zabezpieczają przed nadużyciami.

5.2.2. Instytucje rynkowe

Ceny produktów mięsnych podlegają znacznym wahaniom. Skłania to uczestników rynku do wykorzystywania instrumentów zarządzania ryzykiem cenowym. Jednym z takich instrumentów są na giełdach towarowych kontrakty terminowe i opcje. Popularność kontraktów na żywiec oraz produkty mięsne jest jednak wyraźnie mniejsza niż kontraktów na produkty pochodzenia roślinnego, takich jak zboża lub soja. Wskazuje na to zwłaszcza znacznie mniejsza liczba giełd, na których przedmiotem obrotu są kontrakty na produkty mięsne. Mniejszy jest również wolumen obrotów. Przyczyny mniejszej popularności wynikają z trudności ze standaryzacją produktu, mniejszej aktywności handlu na rynku międzynarodowym oraz bardziej rozwiniętej integracji pionowej.

Największe znaczenie mają obroty kontraktami terminowymi na produkty rolne na giełdzie Chicago Mercantile Exchange. Giełda ma w obrocie kontrakty terminowe i opcje na następujące produkty:

- wołowina,
- żywiec wołowy,
- żywiec wieprzowy,
- mrożone półtusze wieprzowe.

Tabela 64. Wolumen obrotów kontraktami na produkty mięsne na giełdzie CME

Produkt	Kontrakty terminowe		Opcje	
	2006	2007	2006	2007
Żywiec wołowy	8209698	8587973	930294	726003
Wołowina	1286395	1099863	156292	106587
Żywiec wieprzowy	6481001	7264832	225857	321258
Mrożone półtusze wieprzowe	68409	107564	1198	575

Źródło: CME.

Największe znaczenie mają obroty żywcem wołowym oraz wieprzowym. W ostatnich latach roczne obroty kontraktami terminowymi na żywiec wynosiły ponad 8 mln (każdy kontrakt na 40 tys. funtów), a na żywiec wieprzowy 6-7 mln. Relatywnie duża popularność tych kontraktów wynika z rozmiarów rynku oraz relatywnie wysokiego ryzyka cenowego. Przedmiotem obrotu są przede wszystkim kontrakty terminowe. Spośród giełd pozaeuropejskich znaczną aktywnością charakteryzuje się jeszcze Brazilian Mercantile&Futures Exchange. Giełda prowadzi kontrakty na żywiec wołowy, a roczny wolumen kontraktów przekracza 1 mln. W Europie jedyną giełdą prowadzącą kontrakty terminowe na produkty pochodzenia zwierzęcego jest Risk Management Exchange w Hanowerze. W swej ofercie giełda ma kontrakty na żywiec wieprzowy oraz prosięta. Chociaż ceny żywca wieprzowego charakteryzują się w krajach europejskich znacznymi wahaniami to jednak popularność transakcji terminowych jest mała. W 2006 r. na giełdzie w Hanowerze zawarto 13273 kontrakty na żywiec wieprzowy, a w 2007 r. tylko 9176 kontraktów. W przypadku kontraktu na prosięta obroty były jeszcze mniejsze. Przy-

czyn małej popularności należy upatrywać w braku przyzwyczajenia rynków europejskich do posługiwania się kontraktami terminowymi, dużą segmentacją krajowych rynków europejskich, mniejszą skalą produkcji aniżeli w farmach w USA. W konsekwencji w odróżnieniu do rynku amerykańskiego giełdowy rynek transakcji terminowych na produkty rolne pochodzenia zwierzęcego nie odgrywa istotnej roli.

W Polsce podejmowane były próby uruchomienia transakcji terminowych na żywiec wieprzowy (zarówno typu future jak i opcje) na Warszawskiej Giełdzie Towarowej i na Giełdzie Poznańskiej. Nie wyszły one jednak poza fazę prób. Nie znalazły one zainteresowania u podmiotów rynkowych ze względu na śladowy udział obrotu giełdowego w obrotach rynkowych żywcem oraz ze względu na duże znaczenie działalności interwencyjnej ARR na rynku wieprzowiny.

5.2.3. Branżowe organizacje samorządowe

Dopełnieniem systemu instytucjonalnego funkcjonującego na rynku mięsa są samorządowe organizacje branżowe. Samorząd producentów, przetwórców i handlowców w sektorze mięsa jest bardzo dobrze zorganizowany zarówno na poziomie krajów członkowskich jak i Unii Europejskiej. We wszystkich krajach członkowskich Unii Europejskiej istnieją samorządowe organizacje branżowe, która reprezentują interesy krajowych przetwórców żywca oraz producentów i hodowców trzody chlewnej, bydła i drobiu, wobec administracji krajowej. Samorządowe organizacje krajowe są jednocześnie członkami europejskich organizacji samorządowych branżowego, z których najważniejszymi są:

- European Livestock and Meat Trading Union (UECBV),
- Centre Liaison for the Meat Processing Industry in the European Union (CLITRAVI),
- Association of Poultry Processors and Poultry Trade in the EU (AVEC).

Europejskie organizacje będące branżowymi izbami samorządowymi stanowią dobrą płaszczyznę uzgadniania wspólnych interesów podmiotów funkcjonujących w branży, w tym relacji między producentami i przetwórcami, uzgadniania stanowisk w sprawie wspólnej polityki rolnej na rynku

mięsa, podejmowania wspólnych działań w zakresie informacji, promocji, lobbowania na rzecz sektora mięsnego, współpracy z samorządem terenowym i administracją w sprawach ważnych dla branży mięsnej itp.

Organizacje samorządowe prowadząc własne analizy, korzystając z ekspertyz, uczestnicząc w badaniach międzynarodowych, pełnią często rolę zbiorowego eksperta w sprawach rynku mięsa i jego regulacji. Aktywnie uczestniczą w dyskusjach nad skutecznością Wspólnej Polityki Rolnej, poddając jej efekty własnym ocenom, proponując rozwiązania. Wyrażają także swe opinie o regulacjach prawnych dotyczących opieki weterynaryjnej i środków gwarantujących bezpieczeństwo zdrowotne produkowanej żywności pochodzenia zwierzęcego. Ważną funkcją jest także przekazywanie swoim członkom informacji o zamierzeniach Komisji w zakresie reform WPR. Członkami tych organizacji są krajowe organizacje samorządowe. To sprawia, że te organizacje są głównymi partnerami Komisji w dyskusjach nad WPR i kierunkami jej reform.

W Polsce są to:

- Związek Producentów, Eksporterów i Importerów Mięsa – Polskie Mięso oraz Stowarzyszenie Rzeźników i Wędliniarzy skupiające wyłącznie przedsiębiorstwa zajmujące się ubojem zwierząt i przetwórstwem mięsa czerwonego,
- Polski Związek Hodowców i Producentów Trzody Chlewnej (POLSUS), Polski Związek Hodowców i Producentów Bydła Mięsnego, Polskie Zrzeszenie Producentów bydła Mięsnego – skupiające wyłącznie hodowców i producentów zwierząt rzeźnych,
- Krajowa Rada Drobiarstwa – Izba Gospodarcza skupiająca przetwórców i producentów drobiu, a także firmy i instytucje działające na rzecz polskiego drobiarstwa,
- Krajowa Izba Producentów Drobiu i Pasz skupiająca producentów drobiu oraz producentów pasz.

Organizacje skupiające przetwórców współpracują z Radą Gospodarki Żywnościowej. Organizacje skupiające producentów trzody chlewnej i bydła współpracują z Krajową Izbą Rolniczą, która obok Krajowego Związku Rolników Kółek i Organizacji Rolniczych ma swego przedstawiciela w Federacji Branżowych Związków Producentów Rolnych w ramach COPA COGECA.

Działalność krajowych organizacji samorządowych koncentruje się na reprezentowaniu interesów swoich członków wobec instytucji państwowych odpowiedzialnych za realizację polityki rolnej. Przede wszystkim jest to opiniowanie aktów prawnych istotnych dla branży. Ponadto organizacje samorządowe przedstawiają władzom Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi najważniejsze problemy branży wymagające rozwiązania oraz zgłaszają postulaty dotyczące wybranych spraw np. zmiany regulacji prawnych, podjęcia interwencji, czy udzielenia wsparcia w sytuacjach nadzwyczajnych. Jednakże rozproszenie organizacyjne oraz trudności z uzgadnianiem wspólnego stanowiska sprawiają, że działania te często są mało skuteczne, czasami jednak udaje się opracować całościowy program działania. Takim pozytywnym przykładem jest program restrukturyzacji sektora wołowiny na lata 2007-2013, który stał się podstawą zmiany zasad wypłaty jednolitych płatności powierzchniowych do trwałych użytków zielonych i częściowe ich uzależnienie od utrzymywania w gospodarstwie przeżuwaczy.

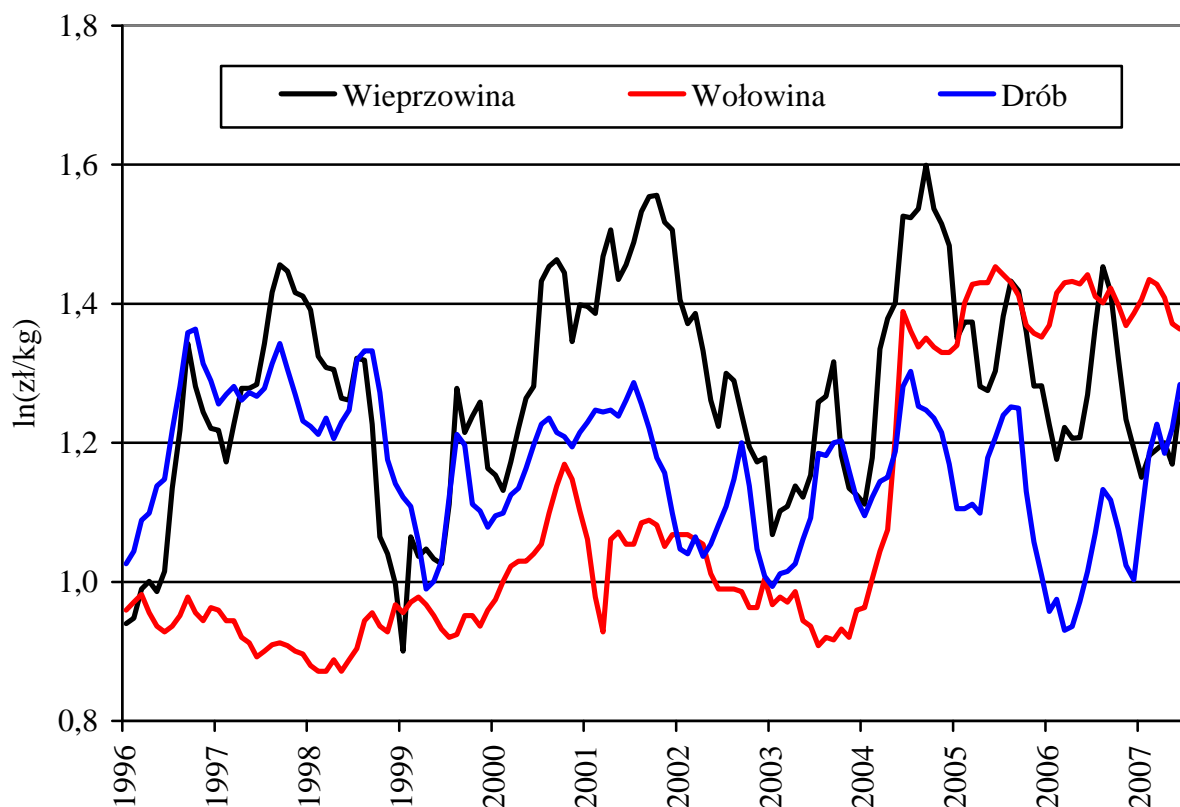
Krajowe organizacje samorządowe okazują się niezdolne do podejmowania wspólnych działań zwłaszcza wymagających zaangażowania finansowego np. na rzecz promocji polskiego mięsa. Natomiast organizacje te prowadzą szereg potrzebnych działań na rzecz własnych członków przyspieszających postęp genetyczny (prowadzenie ksiąg hodowlanych oraz oceny wartości użytkowej zwierząt i drobiu), technologiczny, zwiększających przejrzystość rynku, a także informacyjnych i szkoleniowych. Najnowszą inicjatywą Związku Polskie Mięso, Stowarzyszenia Rzeźników i Wędliniarzy, Związku Polus oraz Krajowej Rady Izb Rolniczych jest powstanie Komisji Cenowej, która w oparciu o cotygodniowy monitoring cen z kilkunastu wiodących zakładów mięsnych podaje kierunkowe ceny zakupu żywca wieprzowego, które są publikowane na stronach internetowych organizacji wchodzących w skład Komisji Cenowej. Regułą jest także publikowanie własnych biuletynów informacyjnych, posiadanie własnych stron internetowych, które są istotnym źródłem informacji dla członków związków.

6. Transmisja cen na rynku mięsa

6.1. Ogólne tendencje cenowe

Ceny w warunkach gospodarki rynkowej podlegają różnorodnym oddziaływaniom. Ich wynikiem są długookresowe trendy zmian, odchylenia od trendu o charakterze cyklicznym, wreszcie krótkookresowe zaburzenia. Przed szczegółową analizą transmisji cen na rynku mięsa przeprowadzono ogólną charakterystykę cen żywca oraz produktów mięsnych. Starano się przede wszystkim porównać zmienność cen i wpływ wejścia do UE na poziom cen oraz relacje cenowe.

Wykres 50. Ceny skupu żywca



Źródło: Dane GUS.

Ceny żywca wieprzowego, wołowego i drobiu podlegały w latach 1996-2007 odmiennym tendencjom (wykres 50). Patrząc jedynie na średnie stopy zmian należy stwierdzić, że najsilniej wzrosły ceny żywca wołowego, wolniej żywca wieprzowego, a ceny drobiu podlegały długookresowej tendencji spadkowej. Przeciętny roczny wzrost cen żywca wołowego wyniósł 4,9%, wieprzowego 1,1%, natomiast ceny drobiu średnio spadały o 1,1% rocznie. Ceny te podlegały równocześnie znacznym, choć zróżnicowanym wahaniom (tab. 65). Kierując się najprostszą miarą, jaką jest odchylenie standardowe można powiedzieć, że największą zmiennością charakteryzowały się ceny żywca wołowego (około 19%), mniejszą żywca wieprzowego (około 15%), a najmniejszą ceny drobiu (około 10%). Zmienność cen mięsa oraz przetworów odbiegała w niektórych przypadkach znacząco w stosunku do zmienności cen żywca. Generalnie wyższą zmiennością w stosunku do cen żywca charakteryzowało się mięso wołowe (wszystkie gatunki), niższą natomiast mięso oraz przetwory wieprzowe.

Przedstawione powyżej proste miary statystyczne nie oddają jednak w pełni poprawnie sytuacji na rynku mięsa ponieważ nie uwzględniają wpływu długookresowych trendów zmian cen oraz przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Problem ten jest istotny, ponieważ posługując się wskaźnikami zmienności cen można wnioskować o poziomie ryzyka cenowego ponoszonego przez uczestników rynku. Dla bardziej pogłębionej analizy zmienności cen przedstawiono dodatkowe miary oczyszczone z wpływu tych czynników. Konstruując np. proste modele trendów cenowych wprowadzono do nich zmienną zero-jedynkową DU, która dzieli cały analizowany okres na dwa podokresy, przed i po akcesji Polski do UE. Przykładowo w przypadku cen żywca parametry poszczególnych równań były następujące:

- żywiec wieprzowy: $PT = 1,2243 + 0,00058T + 0,03981DU$ $R^2 = 0,07$
(0,000) (0,2459) (0,3725)
- żywiec wołowy: $PW = 0,9274 + 0,00099T + 0,3442DU$ $R^2 = 0,92$
(0,0000) (0,0000) (0,0000)
- drób: $PD = 1,2484 - 0,0015T + 0,0631DU$ $R^2 = 0,18$
(0,0000) (0,0000) (0,0237)

Przedstawione modele, choć relatywnie proste przedstawiają zróżnicowany wpływ przystąpienia Polski do UE na ceny żywca. Bardzo wyraźny wpływ miała akcesja na ceny żywca wołowego. Po akcesji wzrosły one o około 35%. Znacznie mniejszy, choć dodatni wpływ wywarła akcesja na pozostałe ceny, ceny żywca wieprzowego wzrosły średnio o 4%, a ceny drobiu o około 6%. Akcesja do UE wywarła również znaczący wpływ na ceny mięsa wołowego na poziomie zakładów przetwórczych oraz handlu detalicznego. Wzrosły one skokowo o około 25%. Opisując ogólne trendy cenowe oraz zmienność cen, zwłaszcza żywca wołowego, nie można więc pomijać wpływu akcesji do UE. Po oczyszczeniu z wpływu trendu i akcesji najmniejszą zmiennością charakteryzowały się ceny żywca wołowego, a największą ceny żywca wieprzowego. Ceny mięsa oraz przetworów na poziomie zakładów przetwórczych oraz detalu charakteryzowały się mniejszą zmiennością niż ceny żywca. Można więc stwierdzić, że wyższym ryzykiem długookresowym charakteryzuje się produkcja żywca. Poziom ryzyka na poziomie przetwórstwa i handlu był zaś zbliżony.

Podobnych wniosków dostarcza analiza ryzyka krótkookresowego. Po pierwsze jest ono najwyższe w produkcji żywca wieprzowego. Po drugie ryzyko to jest wyższe na poziomie produkcji żywca niż na poziomie przetwórstwa i przerobu.

Zmienność cen żywca wieprzowego wynika w znacznym stopniu z przebiegu tzw. cyklu świńskiego. Długość cyklu wynosiła około 3-4 lata przy czym w trakcie analizowanego okresu ostrość przebiegu cyklu wyraźnie malała, a po wejściu do UE jego przebieg stał się znacznie mniej wyraźny. Można sądzić, że funkcjonowanie w ramach znacznie większego rynku UE ograniczyło zmienność cen trzody o charakterze cyklicznym, co jest naturalną reakcją małego rynku na jego integrację z rynkiem dużym. Dokładniejsze analizy powiązań pomiędzy cenami żywca w krajach UE i w Polsce zostaną przeprowadzone w dalszej części opracowania.

Równie wyraźne są różnice w krótkookresowej zmienności cen, którą określono jako średnią z miesięcznych zmian cen. Również w tej analizie największą zmiennością krótkookresową charakteryzowały się ceny żywca wieprzowego, a najmniejszą ceny żywca wołowego.

Tabela 65. Zmienność cen skupu żywca i przetworów mięsnych w %

Produkt	Zmienność długookresowa			Zmienność krótkookresowa ¹
	Ogółem	Oczyszczona z wpływu trendu	Oczyszczona z wpływu trendu i akcesji do UE	
Żywiec:				
- wieprzowy	15,2	14,7	14,6	4,6
- wołowy	19,5	9,2	5,6	1,9
- drób	10,0	11,2	9,1	3,3
Ceny producenta				
- wieprz. – schab	9,50	8,54	8,50	1,53
- wieprz. – żeberka	14,99	10,16	10,00	1,36
- wołow. z łopatki	22,42	10,08	4,70	0,78
- wołow. – rostbef	25,46	8,08	3,15	0,63
- wołow. – szponder	26,56	8,32	3,59	0,68
- szynka	6,74	6,39	6,25	0,86
- baleron	7,65	7,16	6,70	1,01
- kielbasa zw.	8,23	8,20	8,11	0,97
- kielbasa tor.	8,73	8,31	7,82	0,96
- parówki	9,90	6,35	6,37	0,91
- salceson	13,12	8,13	7,99	0,94
- koszyk wieprzowy	11,41	9,09	9,01	1,41
- koszyk wołowy	25,00	8,68	3,56	0,65
- koszyk przetworów	7,57	6,90	6,84	0,84
Ceny detaliczne				
- wieprz. – schab	10,47	9,09	9,03	1,57
- wieprz. – żeberka	16,35	8,70	8,31	1,17
- wołow. z łopatki	22,70	8,04	3,75	0,62
- wołow. – rostbef	26,71	8,46	3,57	0,64
- wołow. – szponder	25,32	8,32	4,13	0,66
- szynka	9,05	5,79	5,55	0,78
- baleron	8,88	7,50	7,03	0,99
- kielbasa zw.	8,07	7,17	7,08	1,02
- kielbasa tor.	9,86	7,70	7,10	0,81
- parówki	12,32	6,36	6,38	0,91
- salceson	20,03	7,05	6,64	0,83
- koszyk wieprzowy	11,41	9,09	8,63	1,38
- koszyk wołowy	25,00	8,68	3,85	0,60
- koszyk przetworów	7,57	6,90	5,89	0,80

¹ Średnia miesięczna zmiana cen, bez maja i czerwca 2004 r.

Źródło: Obliczenia własne.

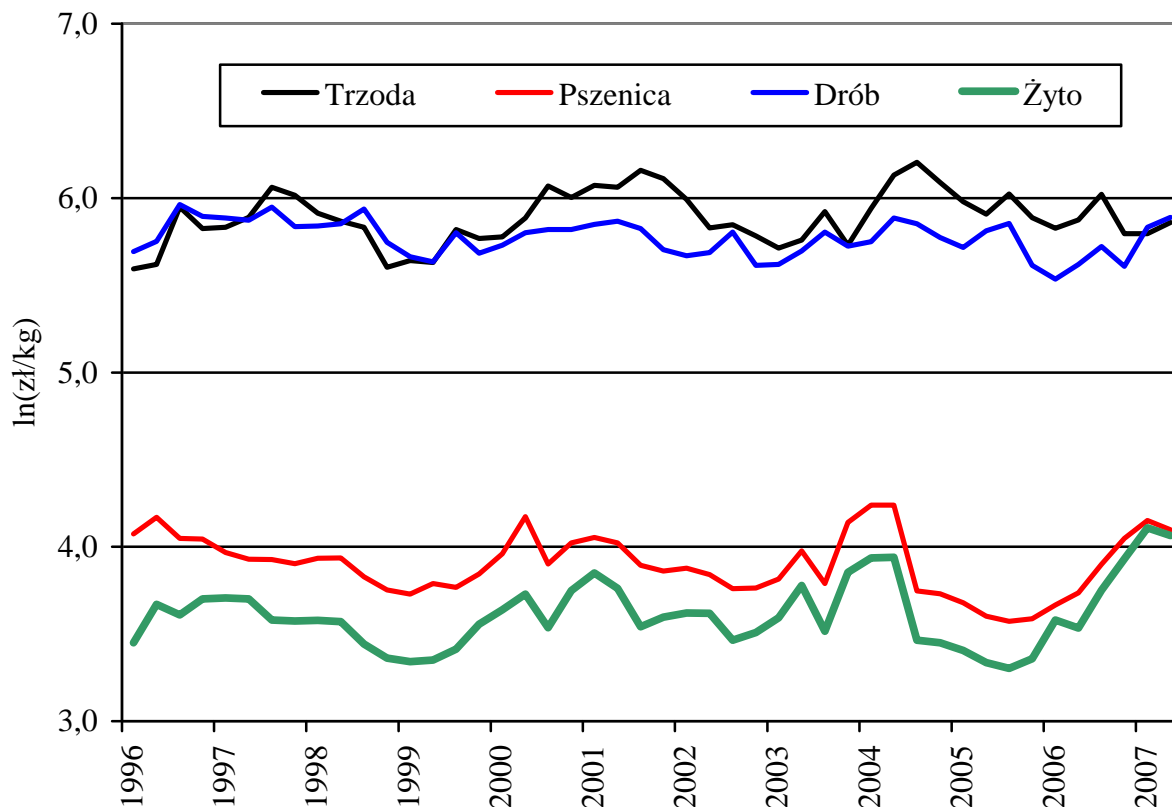
6.2. Powiązania pomiędzy cenami drobiu i żywca wieprzowego, a cenami zbóż

Związki pomiędzy cenami żywca, a cenami zbóż są naturalne. Jednak natura tych powiązań jest złożona. Z jednej strony zboża i pasze zbożopochodne są główną paszą w chowie drobiu oraz trzody chlewnej. Zmiany cen pasz przekładają się więc na koszty produkcji żywca, co z kolei powinno mieć wpływ na jego ceny. Jest to spojrzenie na kształtowanie się cen żywca od strony podażowej. Z drugiej jednak strony wzrost popytu na żywiec może spowodować wzrost jego cen, co pociągałoby za sobą wzrost wielkości jego podaży, w konsekwencji wzrost popytu na pasze, co z kolei pociągałoby za sobą wzrost ich cen. Jest to spojrzenie na kształtowanie się cen zbóż od strony popytowej. W obu przypadkach zachodziłyby powiązania pomiędzy zmianami cen żywca i zbóż. W przeciwnym kierunku skierowany byłby jednak przepływ impulsów cenowych. W sytuacji pierwszej ceny zbóż wpływałyby na ceny żywca, w drugiej odwrotnie. Analizę powiązań cenowych pomiędzy rynkami żywca a rynkami zbóż komplikuje również możliwość występowania opóźnionych reakcji cenowych. Na rynku spot ceny żywca są kształtowane głównie przez bieżącą podaź i popyt. Zmiana cen zbóż nie wpływa na te relacje. Może jednak uruchamiać reakcje dostosowawcze w chowie trzody chlewnej, które z uwagi na długość cyklu produkcyjnego mogą wpłynąć na przyszłą podaź i przyszłe ceny. Mechanizm ten jest jedną z przesłanek tłumaczących przyczyny tzw. cykli świńskich. Szybciej powinien się ujawniać mechanizm o przeciwnym kierunku przepływu cen. Należy jednak uwzględnić, że ceny spot zbóż są kształtowane tylko w części przez popyt na paszę. Istotny wpływ na ich poziom ma międzynarodowy rynek.

W niniejszym punkcie starano się opisać empiryczne powiązania pomiędzy cenami żywca i zbóż. Interesowano się więc kierunkiem przepływu impulsów cenowych oraz ich rozkładem w czasie. Z uwagi na relatywnie długie cykle produkcyjne i wynikającą z tego możliwość znacznych opóźnień w reakcjach, w analizie bazowano na cenach skupu żywca i zbóż z ostatniego miesiąca kolejnych kwartałów. Od strony technicznej procedura badawcza była taka sama jak w przypadku pozosta-

łych analiz transmisji cen. Obejmowała testowanie stacjonarności zmiennych, analizę związków kointegrujących, przyczynowość Grangera oraz budowę modeli transmisji.

Wykres 51. Ceny skupu żywca i zbóż



Źródło: Dane GUS.

Wyniki testów stacjonarności przedstawiono w tabeli 66. Nie dają one jednoznacznych wyników, ponieważ w modelu ze stałą test ADF wskazywał na stacjonarność wszystkich zmiennych na ich poziomie, natomiast w modelu bez stałej stacjonarnej były tylko pierwsze różnice. Ostrożność nakazuje przyjęcie jako stacjonarnych pierwszych różnic cen. Kolejny etap analizy dotyczył testowania istnienia związków kointegrujących. Równanie kointegrujące uwzględniało stałą, zmienną czasową oraz ceny zbóż. Testy wykonano dla trzech powiązań: cena żywca wieprzowego – cena pszenicy, cena żywca wieprzowego – cena żyta, cena drobiu – cena pszenicy. Wyniki testowania stacjonarności reszt z równań kointegrujących przedstawia tabela 67. We wszystkich kombinacjach reszty były stacjonarne. Wskazuje to na istnienie związków długookresowych po-

między poszczególnymi parami zmiennych. Wskazuje również na zasadność przeprowadzenia testów na przyczynowość Grangera oraz zbudowanie modeli transmisji z mechanizmem korekty błędem.

Tabela 66. Stopień integracji poszczególnych zmiennych – wyniki testu ADF

Zmienna	I-0		I-1	
	bez stałej	ze stałą	bez stałej	ze stałą
Drób	0,2290	-4,1050 ²	-7,1208 ³	-7,0355 ³
Trzoda	0,2419	-3,3147 ¹	-7,0982 ³	-7,0295 ³
Pszenica	-0,0826	-4,4532 ³	-6,8779 ³	-6,7963 ³
Żyto	0,5182	-4,5076 ³	-7,0368 ³	-6,9791 ³

^{1, 2, 3} – istotne na poziomie odpowiednio 0,05; 0,01; 0,001

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 67. Analiza kointegracji – stacjonarność reszt z regresji kointegrującej (test ADF)

Para zmiennych	Model bez stałej	Model ze stałą
Drób – pszenica	-4,8580 ³	-4,7988 ³
Trzoda – pszenica	-4,8797 ³	-4,8197 ³
Trzoda – żyto	-4,6571 ³	-4,5932 ³

³ – oznaczenie jak w tabeli 65.

Źródło: Obliczenia własne.

Testowanie związków o charakterze przyczynowym przeprowadzono posługując się testem na przyczynowość Grangera pomiędzy parami zmiennych. Wyniki testów (tab. 68) wskazują, że informacje o opóźnionych cenach zbóż wnoszą dodatkową informację do modelu objaśniającego kształtowanie się cen drobiu i trzody chlewnej. Ceny zbóż są więc w sensie Grangera przyczyną cen żywca. Nie stwierdzono natomiast istotnego statystycznie związku skierowanego w odwrotną stronę. Uzyskane wyniki wskazują więc, że w powiązaniu cen zbóż i żywca w praktyce większe znaczenie mają szoki cenowe na rynku zbóż, kształtujące uwarunkowania podaży na rynku trzody, niż szoki cenowe na rynku żywca wpływające na uwarunkowania popytu na rynku zbóż.

Charakterystykę modeli transmisji cen zamieszczono w tabeli 69. Zgodnie z przypuszczeniami charakter procesów dostosowawczych pomiędzy cenami żywca a cenami zbóż ma charakter długookresowy.

Zmienne autoregresyjne oraz opóźnione zmiany cen zbóż nie wykazywały istotnego wpływu na zmiany cen żywca. Jediną zmienną, która wykazywała w każdej kombinacji istotny wpływ na zmianę cen żywca była zmienna ECT, a więc parametr korekty błędem. Opisuje on dochodzenie do długookresowej równowagi pomiędzy cenami żywca, a cenami zbóż po szoku cenowym na rynku zbóż. Oznacza to brak występowania reakcji cen żywca na krótkookresowe zmiany cen zbóż. Dopiero gdy zostaje naruszona długookresowa relacja pomiędzy cenami trzody oraz drobiu uruchamiany jest mechanizm, który stopniowo doprowadza ceny żywca do długookresowych relacji względem cen zbóż.

Uzyskane wyniki wskazują na znacznie szybszy przebieg reakcji dostosowawczej w przypadku cen drobiu. Relacja długookresowa pomiędzy cenami drobiu, a cenami zbóż jest przywracana po niecałych dwóch kwartałach. Oznacza to, że wzrost cen zbóż o 1% powoduje, że w ciągu dwóch kwartałów ceny drobiu wzrosną także o około 1%. W przypadku cen żywca wieprzowego powrót do równowagi długookresowej trwał około 5 kwartałów. Oznacza to, że w ciągu jednego roku wzrost cen zbóż o 1% prowadziłby do wzrostu cen trzody chlewnej o około 0,85%. W przypadku zmiany cen na rynku zbóż w nowym roku zbiorów zmiana cen zbóż z poprzedniego roku zbiorów może więc nie być w pełni przeniesiona na zmiany cen żywca wieprzowego. W przypadku drobiu zmiana cen zbóż w okresie pomiędzy zbiorami jest natomiast praktycznie w całości przeniesiona. Wyraźnie widać, że krótsze cykle produkcyjne w chowie drobiu powodują znacznie szybsze reakcje cenowe na zmiany cen zbóż.

Tabela 68. Ceny żywca a ceny zbóż – przyczynowość Grangera

Pary zmiennych	Test F	Wartość p	Kierunek zależności
Pszenica – Drób	6,7362	0,0010	Pszenica ⇒ Drób
Drób – Pszenica	0,5226	0,6695	
Żyto – Trzoda	3,0183	0,0423	Żyto ⇒ Trzoda
Trzoda – Żyto	0,8971	0,4521	
Pszenica – Trzoda	4,1644	0,0125	Pszenica ⇒ Trzoda
Trzoda – Pszenica	0,8838	0,4587	

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 69. Modele transmisji cen pomiędzy rynkiem żywca a rynkiem zbóż

Para zmiennych	Stała	ECT-1	R2	DW
Drób – pszenica	0,0021 (0,8582)*	-0,7168 (0,0000)*	0,41	1,85
Trzoda – pszenica	0,0068 (0,6863)*	-0,3777 (0,0017)*	0,21	1,86
Trzoda – żyto	0,0068 (0,6825)*	-0,3823 (0,0015)*	0,21	1,85

* w nawiasach wartości p

Źródło: Obliczenia własne.

6.3. Powiązania pomiędzy cenami żywca wieprzowego, wołowego i drobiu

Wieprzowina, wołowina i mięso drobiowe są do pewnego stopnia produktami substytucyjnymi względem siebie. Stąd naturalne wydaje się być oczekiwanie, że ceny te powinny wykazywać pewne związki pomiędzy sobą. Im silniejsze zależności substytucyjne tym te powiązania powinny być bardziej widoczne i odwrotnie, stwierdzenie powiązań świadczy o istnieniu związków substytucyjnych. Analiza korelacji wskazuje na istnienie związków pomiędzy poszczególnymi cenami, szczególnie cenami drobiu i wieprzowiny (tab. 70). Dla ich dokładniejszego opisania przeprowadzono analizę kointegracji, przyczynowości Grangera oraz zbudowano modele autoregresyjne z mechanizmem korekty błędem.

Tabela 70. Współczynniki korelacji pomiędzy cenami skupu żywca

Zmienne	Wieprzowina	Wołowina	Drób
I. Na poziomie zmiennych			
-wieprzowina	1,00		
-wołowina	0,31	1,00	
-drób	0,46	0,22	1,00
II. Pierwsze różnice zmiennych			
-wieprzowina	1,00		
-wołowina	0,23	1,00	
-drób	0,53	0,16	1,00

Źródło: Obliczenia własne.

Zgodnie z przyjętą metodyką analizę powiązań rozpoczęto od testowania istnienia kointegracji. Ze względu na wpływ akcesji Polski do UE na ceny żywca w Polsce w równaniach kointegrujących uwzględniono poza trendem również

zmienną zero-jedynkową, gdzie jako zero przyjęto okres przed akcesją, a 1 okres po akcesji. Analizy stacjonarności reszt równań kointegrujących wskazują na istnienie długookresowych relacji pomiędzy cenami żywca. Analiza przyczynowości Grangera sugeruje jednak istnienie związków o charakterze przyczynowym jedynie pomiędzy cenami drobiu, a cenami wieprzowiny, przy czym ceny drobiu były przyczyną w sensie Grangera cen żywca wieprzowego (tab. 71).

Tabela 71. Wyniki testów na przyczynowość Grangera pomiędzy cenami żywca

Zmienne ¹	Test F	Wartość p	Typ zależności
Wieprzowina – Drób	1,2106	0,3013	Drób ⇒ Wieprzow.
Drób – Wieprzowina	5,0637	0,0076	
Wieprzowina – Wołowina	0,4988	0,6084	Wołow. ≠ Wieprzow.
Wołowina – Wieprzowina	0,2377	0,7888	
Wołowina – Drób	0,8633	0,4242	Wołow. ≠ Drób
Drób – Wołowina	0,2898	0,7489	

¹ pierwszą jest zmienna egzogeniczna druga zmienna endogeniczna

Źródło: Obliczenia własne.

Mechanizm transmisji cen pomiędzy żywcem wieprzowym (PT), wołowym (PW) i drobiowym (PD) opisano dokładniej posługując się modelami z mechanizmem korekty błędem. W analizie uzyskano następujące modele:

$$\Delta P_T = 0,00107 + 0,7229 \Delta P_D - 0,0821 ECT_{-1} \quad R^2 = 0,31 \quad DW = 1,86$$

$$\Delta P_D = 0,0004 + 0,4177 \Delta P_{D-1} + 0,2788 \Delta P_T - 0,1628 ECT_{-1} \quad R^2 = 0,44 \quad DW = 1,86$$

$$\Delta P_T = 0,0016 + 0,2710 \Delta P_{T-1} + 0,5110 \Delta P_W - 0,3148 \Delta P_{W-1} - 0,1258 ECT_{-1} \\ R^2 = 0,19 \quad DW = 2,03$$

$$\Delta P_W = 0,0016 + 0,3342 \Delta P_{W-1} + 0,1280 \Delta P_T - 0,1823 ECT_{-1} \quad R^2 = 0,24 \quad DW = 1,86$$

$$\Delta P_D = 0,0049 + 0,5558 \Delta P_{D-1} + 0,1821 \Delta P_W - 0,1666 ECT_{-1} \quad R^2 = 0,37 \quad DW = 1,96$$

$$\Delta P_W = 0,0018 + 0,3170 \Delta P_{W-1} + 0,0863 \Delta P_D - 0,1687 ECT_{-1} \quad R^2 = 0,19 \quad DW = 1,84$$

Uzyskane wyniki w dużym stopniu potwierdzają testy przyczynowości. Spośród analizowanych par powiązań najsilniejszy związek stwierdzono w przypadku oddziaływania cen drobiu na ceny trzody chlewnej. Wzrost cen drobiu o 1% powodował wzrost cen żywca wieprzowego aż o 0,72%. Reakcja na bieżącą zmianę cen była więc silna,

jednak w dalszym okresie reakcja dochodzenia cen trzody do równowagi długookresowej z cenami drobiu była wolna i dopiero po 20 miesiącach odchylenie cen od równowagi długookresowej spadało poniżej 5%. Reakcja cen drobiu na bieżącą zmianę cen trzody była słabsza. Ceny drobiu przy 1% wzroście cen trzody rosły jedynie o 0,28%. Dużo słabsze były natomiast wzajemne reakcje pomiędzy cenami żywca wieprzowego, a cenami żywca wołowego, a najslabsze pomiędzy cenami drobiu, a cenami żywca wołowego.

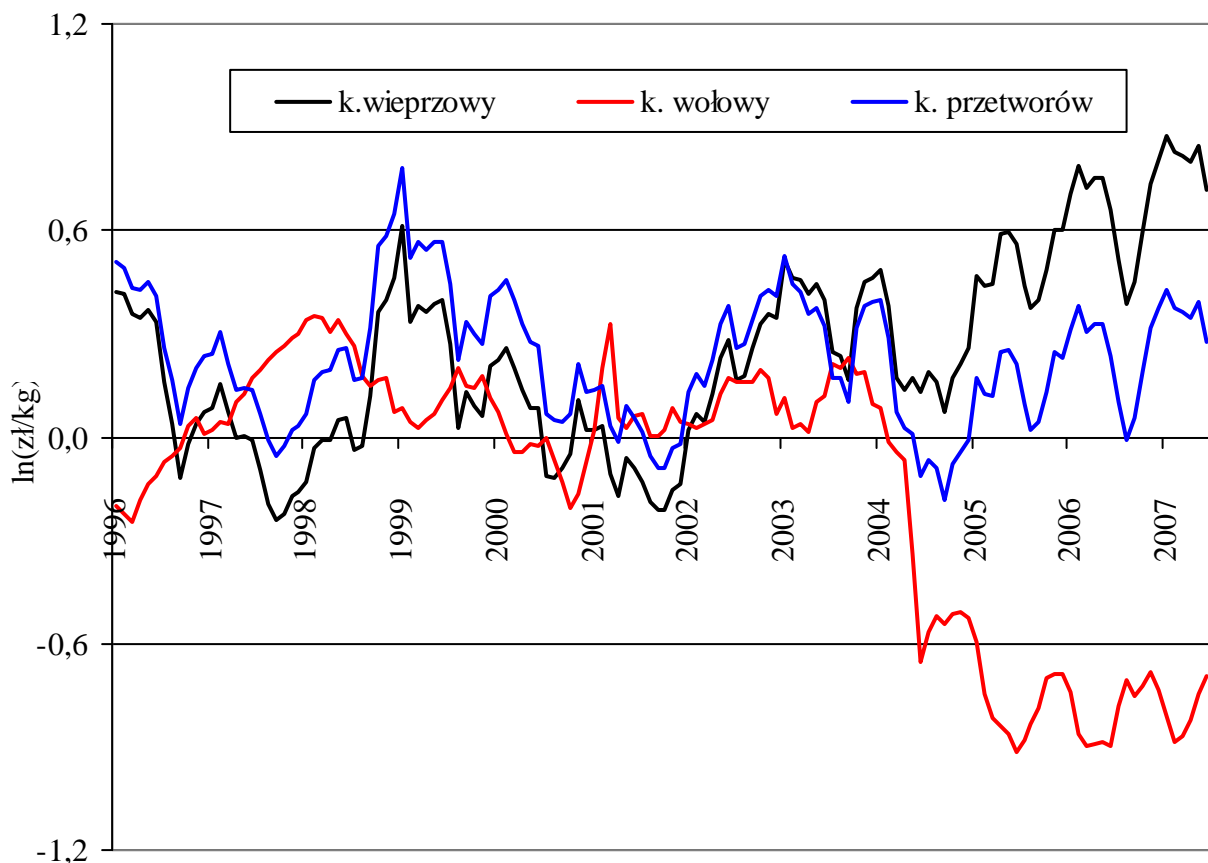
Fakt, że spośród analizowanych par najsilniejszy wpływ stwierdzano w przypadku oddziaływania cen drobiu na ceny żywca wieprzowego można tłumaczyć zarówno uwarunkowaniami podażowymi, jak i popytowymi. Spożycie drobiu w analizowanym okresie w Polsce znacząco wzrosło i drób obok wieprzowiny stał się jednym z głównych rodzajów mięs konsumowanych w Polsce. Czynnikiem wspólnym w uwarunkowaniach podażowych w chowie drobiu i trzody jest to, że główną paszą są zboża i pasze zbożopochodne. Równocześnie znacznie dłuższe cykle produkcyjne w chowie trzody chlewnej powodują, że elastyczność podaży wieprzowiny jest znacznie mniejsza niż drobiu. W konsekwencji reakcje krótkookresowe w chowie trzody chlewnej w znacznie większym stopniu dotyczą cen niż ilości. Słaba wrażliwość cen żywca wołowego na ceny wieprzowiny i drobiu wskazuje na słabsze związki substytucyjne, a warunki chowu bydła są w małym stopniu wrażliwe na zmiany cen zbóż.

6.4. Marże przetwórcze i detaliczne

W opisie funkcjonowania rynków istotne znaczenie ma przedstawienie tendencji cenowych na poszczególnych poziomach kanału marketingowego oraz relacji pomiędzy cenami. Najprostszym wyrazem tych relacji jest przedstawienie marży przetwórczej oraz detalicznej. Marżę przetwórczą można zdefiniować jako relację pomiędzy cenami skupu żywca wieprzowego, a cenami zbytu przetworów mięsnych przez zakłady przetwórcze. Marża detaliczna opisuje natomiast relacje pomiędzy cenami detalicznymi, a cenami zbytu produktów przez zakłady przetwórcze. W niniejszym opracowaniu marżę wyrażono jako różnicę logarytmów cen, co jest równoważne logarytmom relacji cen. Taki sposób obliczania

marży jest właściwy jeśli przyjmie się jej proporcjonalny charakter. Znaczna część kosztów przerobu i dystrybucji (ubytki, straty) produktów mięsnych kształtowana jest w sposób proporcjonalny, co uzasadnia przyjęcie proporcjonalnych marż. W przypadku marży przetwórczej trudno mówić o relacji poszczególnych produktów do cen żywca, ponieważ w toku procesu przerobu poszczególne partie tusz są wykorzystywane do produkcji różnych przetworów. Dlatego marże przetwórcze przedstawiono jedynie w odniesieniu do koszyka wieprzowego, wołowego oraz koszyka przetworów. Szczegóły metodyczne budowy koszyków są zawarte w załączniku metodycznym (aneks 2).

Wykres 52. Marże przetwórcze produktów mięsnych



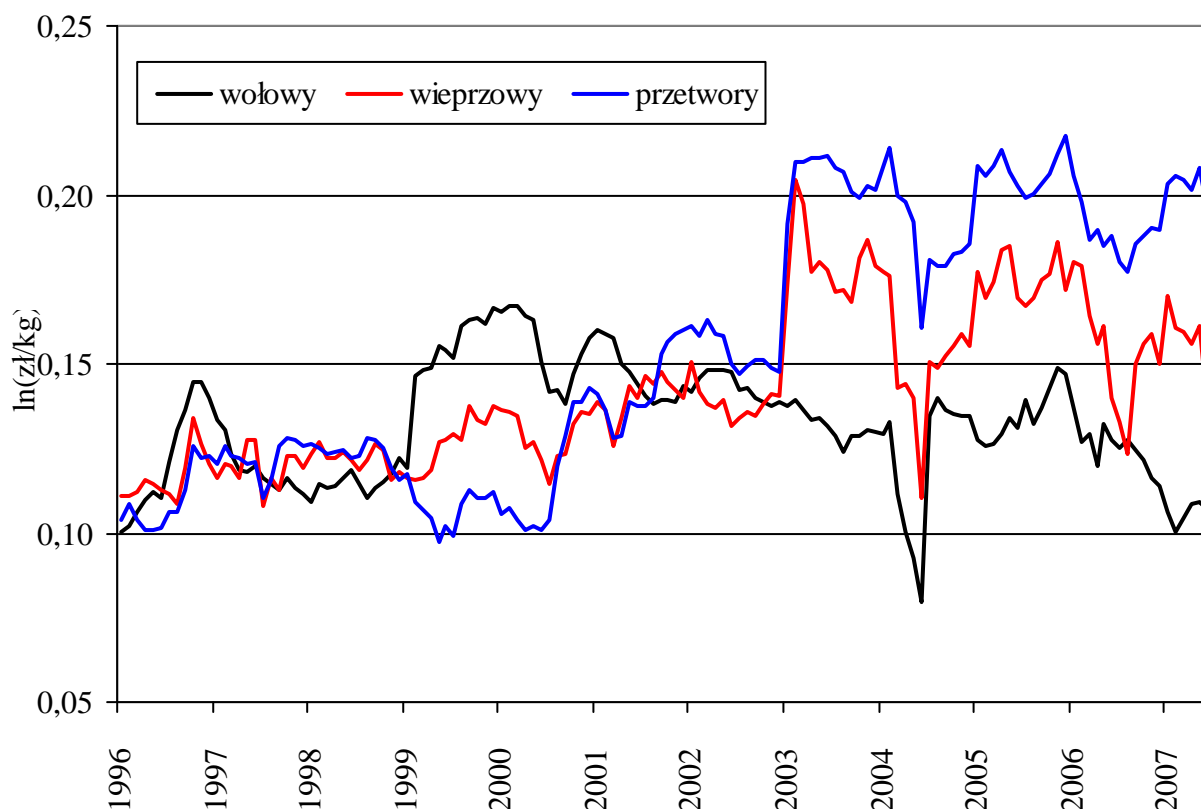
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Ogólne tendencje zmian marż były odmienne dla poszczególnych poziomów rynku oraz grup produktów. Marża przetwórcza koszyka wieprzowego wzrosła, zwłaszcza po roku 2000 (wykres 52). Marża na koszyku przetworów nie wykazywała długookresowej tendencji zmian, natomiast marża na koszyku wołowym uległa zmniejszeniu. Zachowanie się tej marży

było symetryczne względem cen żywca wołowego. W okresie bezpośrednio poprzedzającym i następującym po wejściu do UE marża na koszyku wołowym gwałtownie spadła, w pozostałych okresach nie wykazywała długookresowych tendencji zmian.

Innym tendencjom podlegały marże detaliczne (wykres 53). Marże wzrosły na koszyku wieprzowym, a szczególnie na koszyku przetworów. Marże na koszyku wołowym nie uległy w długim okresie większej zmianie. Biorąc od uwagę poszczególne produkty marże detaliczne najsilniej wzrosły na salcesonie, a najmniej na baleronie i kielbasie zwyczajnej.

Wykres 53. Marże detaliczne produktów mięsnych



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

W okresie wchodzenia do UE wszystkie rodzaje marż przetwórczych uległy silnemu spadkowi. Przyczyną był wzrost cen zbytu w zakładach przetwórczych, po którym ceny detaliczne wzrosły z pewnym opóźnieniem, jednak po kilku miesiącach wszystkie marże wróciły do poziomu sprzed akcesji, a w dalszym okresie podlegały długookresowemu trendowi. Wejście do UE miało więc tylko przejściowy wpływ na poziom marż detalicznych.

Tabela 72. Marże względem poszczególnych cen

Produkt	Cena	Stala	D	D(-1)	D(-2)	R ²	DW
Marże przetwórcze							
Koszyk wieprz.	Ż	0,0053	-1,4741 ⁴	0,0643 ³	0,0572 ²	0,97	0,95
	P	-	-	-	-	-	-
Koszyk wołowy	Ż	0,0023	-2,0249 ⁴	-	-	0,90	0,85
	P	-	-	-	-	-	-
Koszyk przetw.	Ż	0,0014	-1,4183 ⁴	0,0882 ⁴	0,542 ⁴	0,99	1,05
	P	0,0018	-4,5351 ⁴	2,9620 ⁴	-	0,37	1,87
Marże detaliczne							
Wieprz-schab	P	-0,0002	-0,3532 ⁴	0,4575 ⁴	-0,1002 ⁴	0,54	2,46
	Dt	-0,0002	0,0350	0,1319 ³	-	0,10	2,43
Wieprz. żeberka	P	0,0010	-0,4212 ⁴	0,2900 ⁴	-0,0558	0,47	1,62
	Dt	0,0003	-0,1004	0,0963	-	0,02	1,79
Wołow. łop.	P	0,0007	-0,4238 ⁴	0,3516 ⁴	-	0,44	1,1
	Dt	-0,0006	0,1726 ³	-	-	0,06	2,19
Wołow. rostbef	P	-0,0005	-0,3317 ⁴	0,4495 ⁴	-	0,58	1,71
	Dt	-0,0009	-0,0819 ¹	0,3815 ⁴	-0,1234 ²	0,32	2,22
Wołow. szponder	P	-0,0004	-0,3542 ⁴	0,3880 ⁴	-	0,51	1,50
	Dt	-0,0014 ²	-	0,1970 ⁴	-	0,18	1,92
Szynka	P	0,0009 ¹	-0,3634 ⁴	0,2239 ⁴	-	0,40	1,49
	Dt	-	-	-	-	-	-
Baleron	P	0,0005	-0,4766 ⁴	0,3280 ⁴	-	0,46	1,79
	Dt	-	-	-	-	-	-
Kiełb. zw.	P	0,0007	-0,3656 ⁴	0,2908 ⁴	-	0,26	1,57
	Dt	0,0003	0,1507 ²	-	-	0,07	1,67
Kiełb. tor.	P	0,0012 ¹	-0,4930 ⁴	0,2624 ⁴	-	0,40	1,49
	Dt	-	-	-	-	-	-
Parówki	P	0,0015	-0,7346 ⁴	0,4738 ²	-	0,09	1,97
	Dt	-	-	-	-	-	-
Salceson	P	0,0026 ²	-0,5589 ⁴	0,3092 ⁴	-	0,42	1,28
	Dt	0,0005	0,2176 ³	-	-	0,06	1,69
Koszyk wieprz.	P	0,0004	-0,3675 ⁴	0,3973 ⁴	-0,0942 ³	0,53	2,19
	Dt	-0,0002	-	0,1112 ³	-	0,05	2,21
Koszyk wołowy	P	-0,0003	-0,3210 ⁴	0,4338 ⁴	-0,0599 ¹	0,56	1,56
	Dt	-0,0009	-0,0839 ¹	0,3076 ⁴	-0,0719	0,25	2,28
Koszyk przetw.	P	0,0008	-0,3663 ⁴	0,3541 ⁴	-0,0802	0,31	1,61
	Dt	0,0004	-	0,1189 ²	-	0,04	1,85

D, D(-1), D(-2) – bieżące, opóźnione o jeden okres i dwa okresy zmiany cen, Ż – ceny żywca, P – ceny producenta, Dt – ceny detaliczne

^{1, 2, 3, 4} istotne na poziomie odpowiednio 0,1; 0,05; 0,01; 0,001

Źródło: Obliczenia własne.

W porównaniu z cenami żywca oraz przetworów marże cenowe charakteryzowały się mniejszą zmiennością. Dotyczyło to zwłaszcza marż detalicznych. Wskazuje to na znacznie niższy poziom ryzyka cenowego handlu detalicznego w porównaniu z przetwórstwem, a zwłaszcza chowem trzody chlewnej i drobiu.

Zmiany marż wynikają ze zmian cen produktów, których różnica stanowi marżę cenową. Na przykład wzrost marży przetwórczej może wynikać ze wzrostu cen produktów, spadku cen żywca, lub równoczesnych zmian w tym samym kierunku, przy większym wzroście cen zbytu produktów. Starając się odpowiedzieć na pytanie, które z tych zmian wywierają większy wpływ przeprowadzono analizę regresji zmian poszczególnych marż względem bieżących i opóźnionych zmian cen produktów będących nakładami oraz efektami (tab. 72). W przypadku marży przetwórczej na koszyku wieprzowym i wołowym wpływ na kształtowanie się marży miały zmiany cen żywca. Analiza dla koszyka przetworów nie dała natomiast jednoznacznej odpowiedzi. Zmiany marż detalicznych kształtowane były natomiast przede wszystkim przez zmiany cen zbytu produktów. Uzyskane wyniki sugerują więc przenoszenie impulsów cenowych w górę kanału rynkowego, choć nie pozwalają na dokładny opis mechanizmu transmisji cen.

6.5. Transmisja pomiędzy cenami żywca, a cenami produktów mięsnych na rynku polskim

Kolejnym przedmiotem analiz dotyczących zachowania się cen na rynku żywca i jego produktów był mechanizm przenoszenia się cen pomiędzy poszczególnymi poziomami rynku. Starano się określić powiązania pomiędzy cenami żywca, a cenami zbytu produktów na poziomie zakładów przetwórczych oraz pomiędzy cenami zbytu, a cenami detalicznymi. Analizy dotyczyły kierunku, siły oraz rozkładu w czasie rozprzestrzeniania się impulsów cenowych. Mechanizmy transmisji mają złożony charakter, zarówno jeśli chodzi o rozkład w czasie reakcji cenowych, jak i sposób reakcji na określone co do kierunku zmiany cen na innym poziomie. W wymiarze czasowym można rozróżnić reakcje o charakterze krótkookresowym i reakcje o charakterze długookresowym. Reakcje krótkookresowe dotyczą wpływu bieżących lub opóźnionych zmian cen na jednym poziomie na zmiany cen na innym pozio-

mie. Reakcje o charakterze długookresowym zakładają istnienie równowagi długookresowej pomiędzy cenami na różnych rynkach i opisują mechanizm dochodzenia do tej równowagi po wystąpieniu egzogenicznego szoku cenowego. W innym wymiarze mechanizm transmisji cen można analizować testując czy ceny na jednym rynku reagują tak samo na wzrosty jak i na spadki cen na innym rynku, czy też w każdym z tych przypadków można stwierdzić inną reakcję. W przeprowadzonych analizach wykorzystano modele autoregresyjne z mechanizmem korekty błędem, dający możliwość uwzględnienia obu wymiarów specyfiki reakcji. Szczegóły techniczne analizy zamieszczono w załączniku metodycznym (aneks 1).

Punktem wyjścia w analizie szeregów czasowych jest testowanie stopnia integracji poszczególnych zmiennych. Chodzi o stwierdzenie, czy poszczególne zmienne są zintegrowane w stopniu jeden (są stacjonarne na poziomie cen) czy też są zintegrowane w wyższym stopniu (np. stacjonarne są dopiero pierwsze różnice cen). Dopiero po ocenie stopnia integracji można przystąpić do bardziej szczegółowych analiz mechanizmów transmisji cen. Z uwagi na to, że trudno jednoznacznie przesądzić charakter procesu zmian cen w testowaniu stacjonarności posługiwano się dwoma postaciami testu ADF, bez stałej oraz ze stałą. Wyniki testów przedstawia tabela 73. Większość wyników przemawia za przyjęciem hipotezy, że zmienne są stacjonarne w stopniu jeden. Stacjonarność stwierdzano bowiem w odniesieniu do wszystkich cen na poziomie pierwszych różnic, natomiast na poziomie cen jedynie dla niektórych cen w wersji ADF ze stałą przy niższym niż dla $I-1$ poziomie istotności.

Kolejnym krokiem w testowaniu powiązań cenowych była analiza kointegracji. Pozwala ona ocenić, czy pomiędzy poszczególnymi zmiennymi istnieje związek długookresowy. Przeprowadzono ją testując stacjonarność reszt z równań kointegrujących. Zasadniczą trudność w analizie sprawia fakt, że w trakcie analizowanego okresu doszło do istotnych zmian w funkcjonowaniu rynku mięsa, które to zmiany wpłynęły na poziom, a w pewnym stopniu również na relacje cen. Zasadnicze znaczenie miało wejście Polski do UE. Jak wykazały wyniki wcześniej przeprowadzonych analiz miało ono szczególne znaczenie dla cen wołowiny, a w sposób przejściowy wywarło też silny wpływ na zachowanie się marż przetwórc-

czych na mięsie wołowym. Dlatego konstruując równania kointegrujące uwzględniano działanie efektu przystąpienia do UE wprowadzając odpowiednie zmienne zero-jedynkowe.

Tabela 73. Stopień integracji poszczególnych zmiennych
– wyniki testu ADF

Zmienna	I~0		I~1	
	model bez stałej	model ze stałą	model bez stałej	model ze stałą
Żywiec wieprzowy	0,2419	-3,31471	-7,09823	-7,02953
Żywiec wołowy	0,5131	-0,9925	-8,50813	-8,52853
Drób	0,2290	-4,10502	-7,12083	-7,03553
Ceny producenta				
- wieprz. – schab	0,5366	-3,88422	-5,98753	-6,01163
- wieprz. – żeberka	0,8750	-3,05291	-5,42183	-5,53253
- wołow. z łopatki	1,9208	0,0394	-6,90483	-7,23443
- wołow. – rostbef	1,9658	-0,4053	-5,23163	-5,66703
- wołow. – szponder	1,6215	-0,6067	-5,29333	-5,60453
- szynka	0,6488	-3,68962	-5,72033	-5,75573
- baleron	0,5408	-3,29351	-6,83863	-6,85223
- kielbasa zw.	0,4446	-3,39701	-5,63063	-5,64483
- kielbasa tor.	0,6973	-3,64152	-6,17863	-6,22293
- parówki	1,1926	-3,17501	-6,50983	-6,66723
- salceson	1,3143	-2,90081	-6,58573	-6,79083
- koszyk wieprzowy	0,6948	-3,50132	-5,73163	-5,78823
- koszyk wołowy	1,7349	-0,4252	-5,33003	-5,16663
- koszyk przetworów	0,6674	-3,63432	-5,50043	-5,54763
Ceny detaliczne				
- wieprz. – schab	0,5021	-3,77352	-5,98693	-6,00863
- wieprz. – żeberka	1,0587	-2,99721	-5,36063	-5,52113
- wołow. z łopatki	2,0156	-0,3755	-5,96043	-6,37303
- wołow. – rostbef	1,9498	-0,4193	-4,3030	-4,7967
- wołow. – szponder	2,0018	-0,5026	-6,0423	-6,4624
- szynka	1,0042	-3,10261	-6,0156	-6,1190
- baleron	0,5812	-3,33961	-5,4870	-5,5180
- kielbasa zw.	0,5696	-3,88332	-5,6652	-5,6982
- kielbasa tor.	0,9783	-3,64092	-5,6737	-5,7871
- parówki	1,3180	-2,4166	-6,4642	-6,6656
- salceson	1,8379	-2,6830	-5,4408	-5,9036
- koszyk wieprzowy	0,7241	-3,45251	-5,7174	-5,7817
- koszyk wołowy	2,1404	-0,3955	-6,1165	-6,5819
- koszyk przetworów	0,8875	-3,35971	-5,5665	-5,6598

Źródło: Obliczenia własne.

Wyniki testów na stacjonarność reszt z regresji kointegrującej zawiera tabela 74. W zestawieniu przedstawiono w odniesieniu do analizy powiązań pomiędzy cenami żywca, a cenami produktów jedynie wyniki dla poszczególnych koszyków produktów. W zdecydowanej większości przypadków uzyskane wyniki wskazują na kointegrację par zmiennych, a więc występowanie związków długookresowych pomiędzy cenami żywca, a cenami zbytu produktów mięsnych na poziomie zakładów przetwórczych oraz pomiędzy cenami zbytu produktów, a cenami detalicznymi. Jedynie w dwóch przypadkach, salcesonu oraz szynki testy dawały nieco słabszy argument na rzecz występowania takich związków.

Tabela 74. Stacjonarność reszt z reszt kointegrujących

Produkty	Test t	Wartość p
Żywiec wieprzowy a:		
- koszyk wieprzowy	-3,1872	0,0016
- koszyk produktów	-2,9515	0,0034
Żywiec wołowy a koszyk wołowy	-4,5437	0,0000
Ceny detaliczne a ceny zbytu		
- wieprz. – schab	-5,2029	0,0000
- wieprz. – żeberka	-2,3939	0,0166
- wołow. z łopatki	-2,7368	0,0064
- wołow. – rostbief	-3,5971	0,0004
- wołow. – szponder	-3,0800	0,0023
- szynka	-1,5816	0,1068
- baleron	-3,4685	0,0106
- kiełbasa zw.	-2,4462	0,0090
- kiełbasa tor.	-2,6191	0,0145
- parówki	-3,0552	0,0025
- salceson	-1,3931	0,1516
- koszyk wieprzowy	-4,0352	0,0001
- koszyk wołowy	-2,7291	0,0066
- koszyk przetworów	-2,3949	0,0166

Źródło: *Badania własne.*

Z uwagi na to, że w zdecydowanej większości przypadków zmienne miały wyraźnie charakter zmiennych zintegrowanych w stopniu jeden (stacjonarne pierwsze różnice) oraz skointegrowanych z sobą, możliwe jest wykorzystanie modelu z mechanizmem korekty błędem do opisu transmisji cen pomiędzy rynkami. Przeprowadzono ją odrębnie dla dwóch poziomów powiązań pomiędzy cenami żywca, a cenami zbytu produktów przez zakłady przetwórcze oraz pomiędzy cenami zbytu zakładów przetwórczych a cenami detalicznymi. Analizę przeprowadzono opisując kierunek przepływu impulsów cenowych od cen żywca do cen detalicznych.

Tabela 75. Modele transmisji cen pomiędzy cenami zbytu produktów mięsnych przez zakłady przetwórcze (P), a cenami żywca (Ż)

Koszyk produktów	Lata	stała	$\Delta P-1$	$\Delta P-2$	$\Delta P-3$	$\Delta \dot{Z}$	$\Delta \dot{Z}-1$	$\Delta \dot{Z}-2$	$\Delta \dot{Z}-3$	$\Delta \dot{Z}-4$	ECT+	ECT-	R2	DW
Koszyk Wieprzowy	1996-2007	0,0057 (0,0007)	0,6909 (0,0000)	-0,1733 (0,0848)	0,1044 (0,2163)	0,0622 (0,0007)					-0,2652 (0,0044)	0,1439 (0,0691)	0,48	2,00
	1996-2001	0,0028 (0,0269)	0,3625 (0,0006)	0,4254 (0,0001)		0,0545 (0,0002)	0,0221 (0,1438)		-0,0493 (0,0019)		-0,2430 (0,0000)	-0,0129 (0,8313)	0,66	2,11
	2002-2007	0,0003 (0,9228)	0,6479 (0,0000)	-0,2372 (0,0369)		0,0788 (0,0538)			0,0594 (0,0896)		0,0440 (0,6068)	-0,1796 (0,0044)	0,60	2,00
Koszyk Wołowy	1996-2007	-0,0024 (0,3354)	0,5856 (0,0000)			0,1516 (0,0010)		-0,0853 (0,0640)			-0,0062 (0,8654)	-0,1193 (0,0005)	0,48	2,00
	1996-2001	0,0038 (0,3100)	0,6036 (0,0000)								-0,1157 (0,0985)	-0,0813 (0,1973)	0,41	2,00
	2002-2007	0,0006 (0,8774)	0,7039 (0,0000)			0,1900 (0,0019)		-0,1229 (0,0634)			-0,1894 (0,0809)	-0,1447 (0,1283)	0,54	1,87
Koszyk przetworów	1996-2007	0,0000 (0,9883)	0,4300 (0,0000)			0,1244 (0,0000)	0,0278 (0,0950)		0,0214 (0,1026)	0,0240 (0,0671)	-0,0075 (0,8344)	-0,0465 (0,0899)	0,71	1,91
	1996-2001	-0,0009 (0,5660)	0,4171 (0,0000)			0,1303 (0,0000)	0,0306 (0,1411)			0,0308 (0,0053)	0,0615 (0,3558)	-0,1589 (0,0188)	0,75	2,10
	2002-2007	-0,0037 (0,0506)	0,5590 (0,0000)	-0,1795 (0,1174)	0,1457 (0,1241)	0,1103 (0,0000)			0,0398 (0,0830)		0,0499 (0,3863)	-0,1908 (0,0033)	0,75	1,76

W nawiasach podano wartości p

Źródło: Obliczenia własne.

Analizę transmisji cen pomiędzy cenami żywca, a cenami produktów przeprowadzono biorąc pod uwagę kształtowanie się średnich cen poszczególnych koszyków: wieprzowego, wołowego oraz przetworów. W przypadku koszyka przetworów analizowano zachowanie się jego cen względem cen żywca wieprzowego. Parametry modeli opisujących transmisję cen, dla całego badanego okresu oraz dla dwóch jego podokresów przedstawiono w tabeli 75. Analizując parametry poszczególnych modeli można generalnie stwierdzić, że ceny produktów mięsnych reagują relatywnie słabo i powoli na zmiany cen skupu żywca. Ze wzrostem cen żywca wieprzowego w ciągu miesiąca o 1% ceny koszyka wieprzowego rosły w tym samym czasie o około 0,06%, a ceny koszyka przetworów o około 0,12%. Analogiczny wzrost cen żywca wołowego powodował natomiast wzrost cen koszyka wołowego o około 0,15%. Z kolei parametry korekty błędem wskazują, że proces dochodzenia do równowagi długookresowej pomiędzy cenami żywca, a cenami produktów przebiega nieco szybciej w przypadku koszyka wieprzowego. Tym niemniej nawet w tym przypadku był to proces trwający prawie rok.

Analiza danych dla koszyka wieprzowego i wołowego za poszczególne podokresy wskazuje, że po 1996 roku nastąpiły wyraźne zmiany w procesie transmisji cen. W przypadku transmisji pomiędzy cenami koszyka wieprzowego, a cenami żywca przede wszystkim zmianie uległ charakter asymetrii. O ile w pierwszym podokresie (1996-2001) ceny koszyka wieprzowego bardziej reagowały na spadki cen żywca wieprzowego o tyle w drugim podokresie (2002-2007) wyraźnie silniejsza reakcja zachodziła w przypadku wzrostu cen. W przypadku koszyka wołowego asymetria w reakcji zaznaczała się znacznie słabiej, natomiast w drugim podokresie wzrosła szybkość dostosowań cen wywołanych zmianami cen żywca wołowego. Niewielkie zmiany zaszły natomiast w reakcjach cen koszyka przetworów. Wykazywały one w obu podokresach wyraźną asymetrię, zdecydowanie silniej reagując na wzrosty cen żywca wieprzowego niż na ich spadki.

Zmiany w charakterze transmisji pomiędzy cenami zbytu zakładów przetwórczych, a cenami skupu żywca mogą wynikać z dwóch przyczyn. Po pierwsze mogła wzrosnąć siła zakładów przetwórczych w stosunku do producentów żywca. Dzięki temu okresy spadku cen skupu żywca producenci

mogli w drugim podokresie w większym stopniu niż w pierwszym podokresie wykorzystywać dla powiększania swoich marż cenowych. Drugą możliwą przesłanką jest działanie w pierwszym podokresie silniejszej bariery popytowej, co mogło ograniczać możliwość przenoszenia wzrosty cen skupu na wzrostu cen zbytu.

Drugim etapem analizy transmisji cen była analiza powiązań pomiędzy cenami detalicznymi a cenami zbytu zakładów przetwórczych. Przeprowadzono ją porównując uśrednione ceny poszczególnych koszyków produktów oraz ceny wybranych pojedynczych produktów (tab. 76-78).

Interpretując uzyskane wyniki można zwrócić uwagę przede wszystkim na następujące zjawiska:

- ceny detaliczne produktów mięsnych charakteryzują się silną krótkookresową reakcją na zmiany cen zbytu z zakładów przetwórczych. W większości przypadków suma wartości współczynników zmiany cen detalicznych względem bieżących i opóźnionych o jeden okres zmian cen zbytu wynosiła powyżej 0,7, a więc wzrost bieżących i opóźnionych o miesiąc zmian cen zbytu o 1% powodował wzrost cen o ponad 0,7%;
- stwierdzano silniejszą krótkookresową reakcję w przypadku analiz dla koszyków niż pojedynczych produktów. Wskazuje to na stosowanie przez handel detaliczny polityki różnicowania reakcji cenowych w odniesieniu do pojedynczych produktów przy silnej reakcji na zmiany cen zbytu koszyków produktów;
- krótkookresowe reakcje najsilniejsze były w przypadku koszyków obejmujących jedynie ceny mięsa. W tym przypadku suma współczynników dla bieżących i opóźnionych o jeden miesiąc zmian cen zbytu przekraczała 0,9. Niższe wartości uzyskano dla koszyka przetworów. Podobne różnice stwierdzano w przypadku zachowania się cen poszczególnych produktów. Generalnie więc zmiany cen zbytu mięsa silniej przenoszą się na zmiany cen detalicznych mięsa kulinarnego niż zmiany cen przetworów. W drugim przypadku handel detaliczny częściej stosuje autonomiczne strategie cenowe;

Tabela 76. Modele transmisji cen pomiędzy cenami detalicznymi, a cenami zbytu przez zakłady przetwórcze

Koszyk produktów	Lata	stała	$\Delta D-1$	$\Delta D-2$	ΔP	$\Delta P-1$	$\Delta P-2$	$\Delta P-3$	ECT+	ECT-	R2	DW
Koszyk wieprzowy	1996-2007	-0,0001 (0,9031)		0,1300 (0,0529)	0,6221 (0,0000)	0,3644 (0,0000)	-0,1966 (0,0051)		-0,1033 (0,2250)	-0,2245 (0,0108)	0,90	1,98
	1996-2001	-0,0001 (0,9061)			0,8785 (0,0000)	0,1692 (0,0000)			-0,2121 (0,1866)	-0,2732 (0,0906)	0,96	2,05
	2002-2007	-0,0020 (0,2078)			0,4440 (0,0000)	0,4465 (0,0000)	0,0833 (0,0698)		0,0063 (0,9586)	-0,2773 (0,0257)	0,90	1,98
Koszyk wołowy	1996-2007	-0,0010 (0,2161)	0,2311 (0,0066)	0,0915 (0,1252)	0,6771 (0,0000)	0,2434 (0,0000)	-0,2247 (0,0024)		-0,0040 (0,9444)	-0,1329 (0,0265)	0,93	2,02
	1996-2001	0,0004 (0,7492)	0,3984 (0,0000)		0,6655 (0,0000)		-0,0955 (0,1845)		-0,0361 (0,5574)	-0,0435 (0,6279)	0,82	2,04
	2002-2007	-0,0019 (0,0480)			0,6497 (0,0000)	0,4407 (0,0000)	-0,0699 (0,0548)		0,0765 (0,4972)	-0,1820 (0,1130)	0,96	1,89
Koszyk przetworów	1996-2007	0,0005 (0,6432)	0,2228 (0,0166)	0,1790 (0,0235)	0,5977 (0,0000)	0,1769 (0,0292)	-0,2742 (0,0010)		-0,0954 (0,2487)	-0,1055 (0,0925)	0,82	1,92
	1996-2001	0,0002 (0,7977)	0,2704 (0,0000)	0,1951 (0,0782)	0,9148 (0,0000)		-0,2939 (0,0260)		-0,1195 (0,2927)	-0,0396 (0,5790)	0,93	2,12
	2002-2007	0,0000 (0,9597)	0,2195 (0,0775)		0,3605 (0,0000)	0,2943 (0,0000)	-0,2844 (0,0019)	0,1659 (0,0072)	-0,1087 (0,3316)	-0,1666 (0,1414)	0,80	1,90

W nawiasach podano wartości p

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 77. Modele transmisji cen pomiędzy cenami detalicznymi (D), a cenami zbytu produktów mięsnych przez zakłady przetwórcze (P)

Koszyk produktów	Lata	stała	$\Delta D-1$	$\Delta D-2$	ΔP	$\Delta P-1$	$\Delta P-2$	$\Delta P-3$	ECT+	ECT-	R2	DW
Baleron	1996-2007	0,0012 (0,7887)	0,1520 (0,0437)		0,5158 (0,0000)	0,1848 (0,0095)			-0,1134 (0,1700)	-0,1343 (0,0615)	0,74	1,93
	1996-2001	-0,0009 (0,3340)	0,2350 (0,0003)		0,7947 (0,0000)		-0,0704 (0,2309)		0,1190 (0,1646)	-0,3101 (0,0057)	0,88	1,96
	2002-2007	0,0021 (0,1006)	0,2344 (0,0493)	-0,3753 (0,0040)	0,3449 (0,0000)	0,3514 (0,0008)		0,2222	0,1159 (0,5082)	-0,2245 (0,0386)	0,70	2,22
Szynka	1996-2007	0,0008 (0,4071)	0,1455 (0,1028)	0,1742 (0,0376)	0,6415 (0,0000)	0,1455 (0,0823)	-0,1974 (0,0184)		-0,0838 (0,2209)	-0,0631 (0,3102)	0,79	1,98
	1996-2001	-0,0006 (0,5945)			0,7847 (0,0000)				0,0132 (0,9111)	-0,2229 (0,0277)	0,89	1,85
	2002-2007	0,0006 (0,6381)			0,4905 (0,0000)	0,1955 (0,0095)			-0,1114 (0,2422)	-0,0311 (0,7752)	0,69	1,81
Kiełbasa toruńska	1996-2007	-0,0003 (0,8244)	0,3084 (0,0005)		0,5279 (0,0000)	0,1074 (0,1447)	-0,1096 (0,0475)		-0,0236 (0,6543)	-0,1454 (0,0685)	0,69	2,01
	1996-2001	-0,0021 (0,2963)	0,2450 (0,0005)		0,8104 (0,0000)				0,0076 (0,9491)	-0,3018 (0,0152)	0,80	1,94
	2002-2007	0,0034 (0,0369)	0,1564 (0,1261)		0,2861 (0,0000)	0,0962 (0,2086)			-0,0198 (0,8380)	-0,4735 (0,0015)	0,65	1,92
Kiełbasa zwyczajna	1996-2007	0,0002 (0,8842)	0,2206 (0,0105)	0,1819 (0,0233)	0,6061 (0,0000)	0,1750 (0,0407)	-0,2622 (0,0026)		-0,0814 (0,2737)	-0,1154 (0,0523)	0,78	1,93
	1996-2001	0,0005 (0,7042)	0,2772 (0,0001)	0,2169 (0,0516)	0,9020 (0,0000)		-0,3245 (0,0244)		-0,1738 (0,1147)	-0,0699 (0,3719)	0,87	2,13
	2002-2007	-0,0004 (0,7878)	0,1708 (0,1895)		0,4158 (0,0000)		0,2573 (0,0252)	-0,1238 (0,1463)	-0,1527 (0,3301)	-0,2267 (0,0974)	0,72	1,90

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 78. Modele transmisji cen pomiędzy cenami detalicznymi (D), a cenami zbytu mięsa przez zakłady przetwórcze (P)

Koszyk produktów	Lata	stała	$\Delta D-1$	$\Delta D-2$	$\Delta D-3$	ΔP	$\Delta P-1$	$\Delta P-2$	$\Delta P-3$	ECT+	ECT-	R2	DW
Schab	1996-2007	-0,0004 (0,6699)		0,1894 (0,0360)	0,1115 (0,0869)	0,6459 (0,0000)	0,3545 (0,0000)	-0,2165 (0,0034)	-0,1675 (0,0599)	-0,2072 (0,0294)	-0,3642 (0,0001)	0,91	2,05
	1996-2001	-0,0020 (0,0896)	0,2298 (0,0000)	0,2594 (0,0554)	0,2362 (0,0230)	0,8526 (0,0000)	-0,3118 (0,0215)	-0,3000 (0,0205)		-0,0092 (0,5891)	-0,7639 (0,0000)	0,95	2,08
	2002-2007	-0,0023 (0,0847)	-0,2376 (0,0010)			0,4572 (0,0000)	0,6285 (0,0000)			-0,0255 (0,8097)	-0,3512 (0,0057)	0,93	1,81
Żeberka	1996-2007	0,0018 (0,1214)	0,2302 (0,0101)	0,1352 (0,0881)		0,5841 (0,0000)	0,1359 (0,0667)	-0,2174 (0,0046)		-0,1653 (0,0246)	-0,0198 (0,7966)	0,84	1,99
	1996-2001	0,0014 (0,2196)				0,8328 (0,0000)	0,1836 (0,0000)			-0,2472 (0,0271)	0,0542 (0,6969)	0,94	2,02
	2002-2007	-0,0025 (0,1335)				0,3225 (0,0000)	0,2116 (0,0138)	-0,1393 (0,0627)	0,1232 (0,0182)	0,0220 (0,8639)	-0,3870 (0,0047)	0,81	1,86
Szponder	1996-2007	-0,0002 (0,7796)	0,2912 (0,0009)	0,1255 (0,0489)		0,6616 (0,0000)	0,1824 (0,0202)	-0,2704 (0,0004)		-0,0880 (0,1285)	-0,1113 (0,1232)	0,91	2,05
	1996-2001	0,0002 (0,8404)	0,3816 (0,0000)			0,6579 (0,0000)				-0,1180 (0,0850)	-0,0624 (0,5448)	0,80	1,78
	2002-2007	-0,0021 (0,0713)				0,5515 (0,0000)	0,3228 (0,0000)	-0,0745 (0,0651)		0,0532 (0,5770)	-0,4120 (0,0058)	0,95	1,76
Wołowina z łopatki	1996-2007	-0,0016 (0,1534)	0,3421 (0,0000)			0,4870 (0,0000)	0,1630 (0,0075)	-0,1218 (0,0138)		0,0026 (0,9569)	-0,2398 (0,0001)	0,81	1,89
	1996-2001	0,0032 (0,0244)	0,4946 (0,0000)	0,1856 (0,1147)		0,2000 (0,0018)				-0,3734 (0,0011)	0,0075 (0,9439)	0,64	1,94
	2002-2007	-0,0021 (0,1682)	0,1622 (0,1962)			0,7386 (0,0000)	0,2861 (0,0065)	-0,0098 (0,1771)		-0,1412 (0,1492)	-0,2870 (0,1101)	0,92	1,91

Źródło: Obliczenia własne.

- w trakcie badanego okresu nastąpiły zmiany w sile reakcji krótkookresowych. Generalną tendencją był spadek wrażliwości cen detalicznych na krótkookresowe zmiany cen zbytu. Wyjątkiem były jedynie ceny detaliczne mięsa wołowego (zarówno koszyka jak i pojedynczych gatunków mięs), których wrażliwość na krótkookresowe zmiany cen zbytu zakładów przetwórczych wyraźnie wzrosła;
- w zdecydowanej większości przypadków stwierdzano istnienie asymetrycznych reakcji cen detalicznych na zmiany cen zbytu. Asymetria najczęściej polegała na silniejszej reakcji cen detalicznych na wzrosty cen zbytu aniżeli na ich spadki.
- w przypadku znacznej części asortymentów produktów mięsnych stwierdzono wyraźne zmiany w charakterze reakcji asymetrycznych. Najczęściej zmiana polegała na wzmocnieniu reakcji cen detalicznych na wzrosty cen zbytu. Najbardziej wyraźnie zmianę tą widać w przypadku cen szpondra oraz wołowiny z kością. O ile w pierwszym podokresie cen detaliczne tych produktów silniej reagowały na spadki cen w zbycie, o tyle w drugim podokresie wyraźnie silniejsza była reakcja na wzrosty. Zmiana ta najprawdopodobniej wynika z obniżenia bariery popytowej.

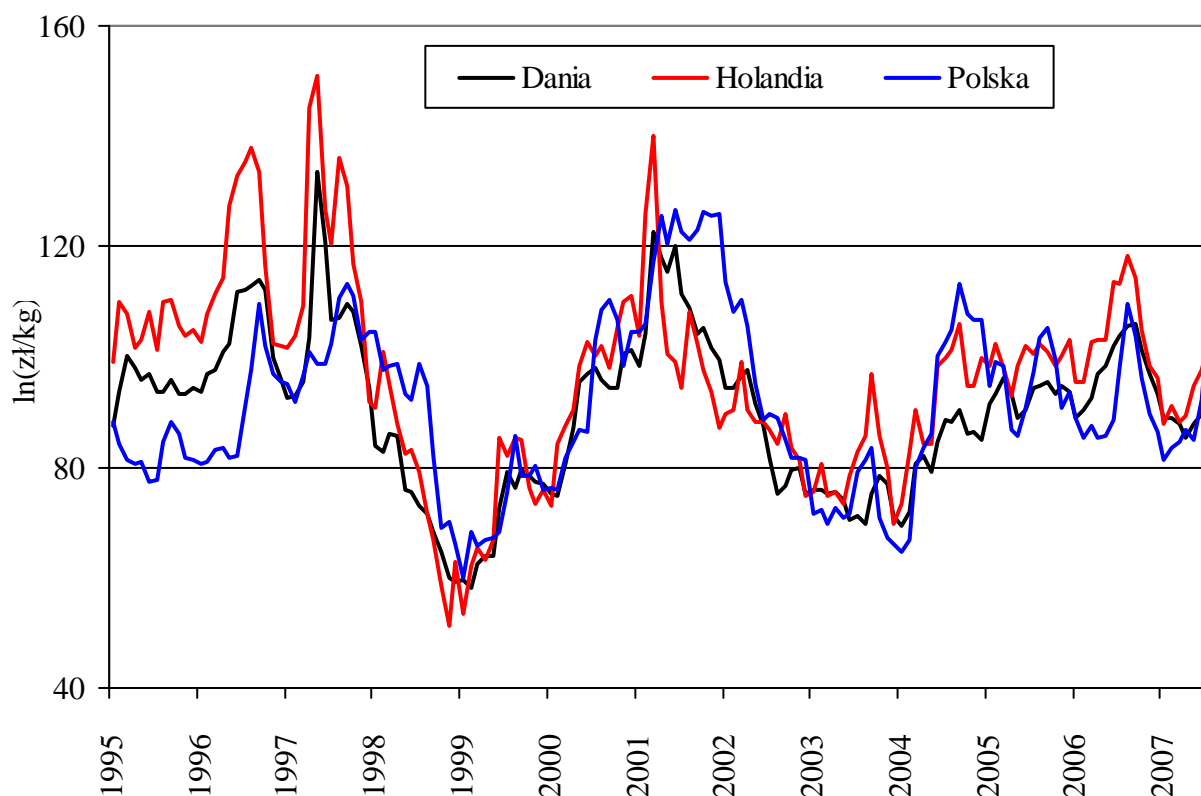
6.6. Powiązania pomiędzy cenami trzody w Polsce i na rynkach zachodnioeuropejskich

Chów trzody chlewnej jest w większości krajów europejskim jednym z najważniejszych kierunków produkcji zwierzęcej. Malejące bariery w handlu międzynarodowym powodują, że tak jak na innych rynkach rolnych poziom cen krajowych w coraz większym stopniu wynika z uwarunkowań zewnętrznych. Funkcjonowanie w warunkach większego rynku międzynarodowego daje z jednej strony nowe możliwości zbytu krajowych producentom, z drugiej jednak wystawia ich na międzynarodową konkurencję. Ogranicza wpływ krajowych szoków podażowo-popytowych na ceny, ale zwiększa wpływ szoków zewnętrznych. W tym kontekście istotne jest określenie w jakim stopniu ceny krajowe reagują na ceny za granicą. W niniejszym punkcie przeprowadzono analizę powiązań pomiędzy cenami skupu trzody chlewnej w Polsce, a cenami skupu w Danii i Holandii.

Kraje te należą do znaczących producentów trzody chlewnej wpływających znacząco na sytuację na rynku międzynarodowym. W analizach wykorzystano dane o poziomie cen skupu w okresie styczeń 1995 r. – lipiec 2007 r.

Zestawienie cen trzody na porównywanych rynkach wyraźnie wskazuje, że są one ze sobą ściśle powiązane. W krótszym okresie zachodzą co prawda pomiędzy porównywanymi rynkami rozbieżności w zachowaniu cen jednak w dłuższym okresie trendy są te same (wykres 54). Przeciętny poziom cen trzody chlewnej w Polsce nie odbiegał znacząco od cen w Danii i Holandii. We wszystkich krajach poziom zmienności cen był stosunkowo wysoki, zarówno w ujęciu długookresowym jak i krótkookresowym. Warto przy tym zwrócić uwagę, że w Holandii średni poziom cen był najwyższy, ale równocześnie największa była krótkookresowa zmienność cen. Z kolei w Danii zmienność cen była najmniejsza, ale też najniższa była średnia cena.

Wykres 54. Ceny trzody chlewnej w wybranych krajach



Źródło: Dane Komisji Europejskiej.

Tabela 79. Ceny trzody chlewnej i ich zmienność w wybranych krajach

Wielkość	Dania	Holandia	Polska
Średnia, euro/100kg	90,2	96,6	91,4
Zmienność długookresowa, %	16,2	19,0	16,7
Zmienność krótkookresowa, %	3,7	6,1	4,7

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Komisji Europejskiej.

Analizę powiązań cen trzody pomiędzy rynkiem polskim, a rynkiem duńskim i holenderskim przeprowadzono posługując się analogicznymi procedurami jak w przypadku analizy transmisji cen na rynku polskim. W pierwszym kroku testowano stopień integracji zmiennych, a następnie starano się określić czy są one skointegrowane, a więc czy istnieje pomiędzy nimi zależność długookresowa. Wyniki testów ADF wskazują, że wszystkie ceny były zintegrowane w stopniu jeden, czyli stacjonarne były ich pierwsze różnice. Testy na kointegrację wykazały z kolei występowanie długookresowego związku pomiędzy cenami trzody w Polsce, a cenami trzody w Danii i Holandii. Dodatkowo w analizach powiązań cenowych przeprowadzono testy przyczynowości Grangera. Uzyskane wyniki wskazują na to, że informacje o cenach trzody w Holandii i Danii wnoszą dodatkową informację o kształtowaniu się cen w Polsce. Ceny rynku holenderskiego i duńskiego są więc przyczyną w sensie Grangera cen w Polsce. Ceny trzody w Polsce były równocześnie przyczyną cen w Danii. Pomiedzy cenami w Holandii i Danii zachodziły zwrotne zależności, choć należy zwrócić uwagę, że wyższe wartości testu uzyskano w przypadku testowania zależności cen w Danii od cen w Holandii. Uzyskane wyniki wskazują, że centralnym spośród trzech analizowanych rynków krajowych jest rynek holenderski.

Tabela 80. Kointegracja pomiędzy cenami trzody chlewnej w Polsce, a cenami w Danii i Holandii

Kraj	Wartość testu	Poziom p
Dania	-3,5538	0,0005
Holandia	-2,9729	0,0031

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 81. Zależność pomiędzy cenami trzody w Polsce, Danii i Holandii – wyniki testów na przyczynowość Grangera

Pary krajów	Wartość testu	Poziom p	Dominujący kierunek zależności
Polska – Dania Dania – Polska	4,4064 5,6256	0,0054 0,0011	PL ↔ DK
Polska – Holandia Holandia – Polska	1,7261 5,6256	0,1644 0,0011	NL ⇒ PL
Dania – Holandia Holandia – Dania	3,0477 28,9641	0,0308 0,0000	NL ↔ DK

Źródło: Obliczenia własne.

Ponieważ ceny na poszczególnych rynkach były zintegrowane w stopniu jeden i skointegrowane pomiędzy sobą, możliwe było zastosowanie do analizy transmisji cen modelu z mechanizmem korekty błędem opartym na pierwszych różnicach cen (tab. 82).

Biorąc pod uwagę wyniki uzyskane dla całego analizowanego okresu obejmującego lata 1995-2007 można stwierdzić niezbyt silną i powolną reakcję cen na rynku polskim na zmianę cen na rynku duńskim i holenderskim. Wniosek ten dotyczy zarówno reakcji krótkookresowych jak i długookresowych.

Porównanie wyników dla poszczególnych podokresów wskazuje na znaczny wzrost reakcji cen na rynku polskim na zmiany cen na rynku duńskim i holenderskim. O ile w pierwszym podokresie (1995-2001) zmianom cen na rynku duńskim i holenderskim o 1% towarzyszyła zmiana cen na rynku polskim o około 0,14%, to w drugim podokresie (2002-2007) ceny zmieniały się o 0,54% w przypadku pierwszego i aż 0,71% w przypadku drugiego rynku. Wyraźnie wzrosła również szybkość dochodzenia cen na rynku polskim do długookresowej równowagi z cenami na rynku holenderskim oraz duńskim. W drugim podokresie niemal pełny powrót do równowagi długookresowej, po zmianie cen na rynkach zagranicznych, nastąpił na rynku polskim po około 6 miesiącach, co jest relatywnie szybką reakcją. W przypadku zachowania się cen trzody chlewnej w Polsce wyraźnie uwidocznił się wpływ procesu akcesyjnego i przystąpienia do Unii Europejskiej. Rynek trzody w Polsce można obecnie uznać za silnie zintegrowany z rynkami trzody w krajach zachodnioeuropejskich.

Tabela 82. Transmisja cen trzody chlewnej pomiędzy rynkiem polskim, a rynkami zagranicznymi

Rynek zagraniczny	Lata	stała	$\Delta PI-1$	$\Delta PI-2$	$\Delta PI-3$	ΔF	$\Delta F-1$	$\Delta F-2$	$\Delta F-3$	$\Delta F-4$	ECT+	ECT-	R2	DW
Dania	1995-2007	-0,0006 (0,9427)	0,2069 (0,0098)			0,2294 (0,0159)				0,1328 (0,1475)	-0,1758 (0,0305)	-0,2102 (0,0201)	0,23	1,97
	1995-2001	-0,0005 (0,9661)		-0,2244 (0,0554)		0,1350 (0,2058)	0,2446 (0,0427)		0,1885 (0,1058)	0,2040 (0,0508)	-0,0200 (0,8597)	-0,1512 (0,1920)	0,27	1,92
	2002-2007	-0,0005 (0,9681)	0,2807 (0,0206)		0,1566 (0,1769)	0,5436 (0,0068)					-0,2498 (0,0795)	-0,2803 (0,1152)	0,31	1,87
Holandia	1995-2007	-0,0008 (0,9155)	0,1892 (0,0129)	-0,1277 (0,1106)		0,2374 (0,0000)		0,1858 (0,0030)			-0,0994 (0,0959)	-0,1536 (0,0477)	0,30	1,97
	1995-2001	0,0044 (0,6713)		-0,2873 (0,0151)	0,1555 (0,0385)	0,1424 (0,0267)	0,1013 (0,1534)	0,3127 (0,0000)		0,2051 (0,0052)	0,0308 (0,7027)	-0,0269 (0,7744)	0,34	2,07
	2002-2007	-0,0055 (0,5627)	0,2927 (0,0026)	-0,2772 (0,0250)		0,7133 (0,0000)		0,2327 (0,0526)	0,1596 (0,1149)		-0,1672 (0,1155)	-0,2354 (0,0847)	0,57	1,94

Źródło: Obliczenia własne.

Wnioski końcowe

1. Akcesja Polski do UE wywarła znaczący wpływ na poziom cen żywca w Polsce. Znacząco wzrosły zwłaszcza ceny żywca wołowego. Wzrosły również, choć w mniejszym stopniu ceny trzody chlewnej oraz drobiu.
2. Reakcja cen trzody chlewnej i drobiu na zmiany cen zbóż ma przede wszystkim charakter długookresowych dostosowań. Bieżąca reakcja cen żywca na zmiany cen zbóż jest słaba. W przypadku cen drobiu pełne przeniesienie szoku cenowego z rynku zbóż trwało około dwa kwartały. W przypadku cen trzody chlewnej trwało to ponad 5 kwartałów.
3. Ceny trzody chlewnej, drobiu oraz żywca wołowego wykazywały powiązania pomiędzy sobą. Przeprowadzone analizy wskazują, że najsilniej ujawnia się wpływ zmian cen drobiu na zmiany cen żywca wieprzowego.
4. Zasadniczy wpływ na zmiany marż przetwórczych na rynku mięsa i jego produktów miały zmiany cen skupu żywca. Zmiany marż detalicznych wynikały natomiast przede wszystkim ze zmian cen zbytu produktów przez zakłady przetwórcze.
5. Ceny zbytu produktów mięsnych przez zakłady przetwórcze reagowały słabo i z dużym opóźnieniem na zmiany cen skupu żywca. W trakcie analizowanego okresu nie zaszły pod tym względem większe zmiany. Natomiast nieco zmienił się charakter reakcji cenowych. W drugim podokresie ceny produktów silniej reagowały na wzrosty niż na spadki cen żywca.
6. Ceny detaliczne produktów mięsnych wykazywały silną reakcję na zmiany cen zbytu produktów przez zakłady przetwórcze. Najsilniejszą reakcję stwierdzano w przypadku cen mięsa, słabszą w przypadku produktów o wyższym stopniu przetworzenia. W drugim podokresie obejmującym lata 2002-2007 wrażliwość cen detalicznych koszyka wieprzowego oraz koszyka przetworów na zmiany cen zbytu uległa jednak obniżeniu.

7. W znacznej części przypadków stwierdzano asymetryczne reakcje cen detalicznych na zmiany cen zbytu. Zazwyczaj ceny detaliczne silniej reagowały na wzrosty cen zbytu niż na ich spadki.
8. Akcesja Polski do UE wywarła silny wpływ na wzrost powiązań pomiędzy cenami trzody chlewnej w Polsce a cenami na rynkach zachodnioeuropejskich. Wyraźnie wzrosła szybkość procesów dostosowań cen w Polsce w reakcji na zmiany cen w Holandii oraz Danii.

Podsumowanie i wnioski

1. Analiza zmian zachodzących na rynku mięsa od początku wprowadzenia gospodarki rynkowej aż do wejścia Polski do Unii Europejskiej i w pierwszych latach funkcjonowania na jednolitym rynku europejskim upoważnia do generalnego stwierdzenia, że poddanie sektora mięsnego działaniu mechanizmu rynkowego wywołało szereg procesów dostosowawczych, w wyniku których branża mięsna coraz skuteczniej reaguje na sygnały płynące z rynku. Dużą rolę w tym procesie odegrała integracja z Unią Europejską poprzedzona 10-letnim procesem przygotowań. Jednakże mimo niewątpliwego postępu dystans w zakresie organizacji, technologii oraz efektywności technologicznej, dzielący polski sektor mięsny od unijnego w sferze produkcji trzody chlewnej i bydła jest bardzo duży. W przyszłości należy oczekiwać więc przyspieszenia procesu koncentracji oraz poprawy efektywności produkcji przede wszystkim w sferze produkcji trzody chlewnej, ale również w sferze przetwórstwa. Wymuszą to nie tylko rosnące aspiracje dochodowe rolników i wzrost kosztów robocizny, ale również wyraźne przyspieszenie szybkości procesów dostosowań cen w Polsce w reakcji na zmiany cen w innych krajach członkowskich, a zwłaszcza w Holandii i Danii po akcesji. W sektorze drobiarskim postęp dokonany w minionym czasie doprowadził do tego, że różnic prawie nie ma, a polskie drobiarstwo zdolne jest do wygrywania konkurencji na jednolitym rynku europejskim.

2. Zmiany uwarunkowań

Zmianie uległy rynkowe uwarunkowania funkcjonowania sektora mięsnego. W pierwszym rzędzie urealniony został popyt na mięso, który musiał dostosować się do mniejszych dochodów, znacząco obniżonych na początku okresu transformacji. Ich nierównomierny i stosunkowo wolny wzrost w latach następnych spowodował, że dopiero w 2006 roku realne dochody nieznacznie przekroczyły poziom z 1989 roku. Bariera dochodowa hamowała tempo wzrostu popytu, a konsekwencją było relatywne potanie mięsa i jego przetworów. Mięso relatywnie taniało we wszystkich analizowanych podokresach z wyjątkiem lat 2004-2006 oraz 2007 roku, kiedy nałożyły się na siebie: tzw. efekt integracji, spadkowa faza cyklu świńskiego oraz destabilizacja światowego rynku drobiu wywołana epizo-

ocjami. W sumie w ciągu 17 lat (1990-2006) ceny mięsa surowego, tzw. kulinarnego realnie zmalały średnio o 57%, w tym drobiowego o 67%, wieprzowego o 54%, cielęcego o 48%, a wołowego o 10%. Realne ceny przetworów mięsnych obniżyły się o 50%, a podrobów surowych o 45%. Spośród przetworów mięsnych najbardziej, bo o 61% realnie potaniały wędliny wysokogatunkowe, tj. szynki, polędwice i balerony.

Podstawową przyczyną relatywnego tanienia mięsa była pogłębiająca się od połowy lat dziewięćdziesiątych XX wieku nadwyżka podaży nad popytem. Istotnymi czynnikami powodującymi relatywny spadek cen mięsa i jego przetworów był także wzrost udziału drobiu w strukturze konsumowanego mięsa oraz strategię walki konkurencyjnej i zastosowanie wysoko wydajnych technologii przerobu i produkcji przetworów z mięsa. Relatywnemu tanieniu mięsa sprzyjały także zmiany strukturalne i jakościowe w produkcji żywca rzeźnego, prowadzące do poprawy jej efektywności. Znacznie szybciej niż mięso i jego przetwory drożała cała żywność, a zwłaszcza nabiał i ryby będące źródłem białka zwierzęcego. Realny spadek cen detalicznych mięsa był na tyle głęboki, że można nawet zaryzykować twierdzenie, że to znacząca obniżka cen mięsa i jego przetworów była podstawową przyczyną realnego spadku cen całego agregatu – żywności. Wprawdzie wieprzowina nadal pozostaje podstawowym gatunkiem mięsa konsumowanym w Polsce, ale jej wpływ na kształtowanie się cen detalicznych na rynku mięsa zmalał.

Zmieniły się także uwarunkowania produkcji mięsa po stronie podaży, a żywiec potaniał w relacji do pasz. Zwłaszcza żywiec drobiowy i żywiec wieprzowy staniały w relacji do zbóż i pasz treściwych. Wywołało to silny nacisk na poprawę efektywności wykorzystania pasz i zmianę technologii chowu, zwłaszcza drobiu i trzody chlewnej.

Relatywne potanie mięsa nie spowodowało większych zmian w spożyciu mięsa i jego przetworów. Po przejściowym wzroście spożycia do ponad 73 kg/mieszkańca w 1991 r., w latach następnych nastąpił znaczny spadek konsumpcji. Od 1993 do 2001 roku jednostkowe spożycie mięsa nie rosło, wahając się w zależności od cyklu świńskiego w granicach 62-67 kg/mieszkańca. Dopiero w 2002 r. rozpoczął się wyraźny trend wzrostowy,

a w 2006 r. spożycie mięsa wyniosło ponad 74 kg/mieszkańca i przekroczyło najwyższy w ostatnim 20-leciu poziom spożycia mięsa z 1991 roku. Nadal było ono jednak niższe o około 20% niż średnio w UE-15. Znacząco zmieniła się struktura konsumowanego mięsa. Spożycie wołowiny zmalało w latach 1990-2006 z 16,5 do około 4 kg/mieszkańca, a spożycie drobiu zwiększone zostało z 7,6 do ponad 24 kg/mieszkańca. Prawie nie zmieniło się natomiast spożycie wieprzowiny, które w zależności od fazy cyklu świńskiego wahało się od 38 do 42 kg/osobę. Spożycie wieprzowiny i drobiu razem wzięte w Polsce jest bardzo podobne do średniego w UE-15, a o różnicy w poziomie konsumpcji mięsa ogółem decyduje przede wszystkim spożycie wołowiny, której w „starej” Unii konsumuje się średnio 4-5 razy więcej niż w Polsce (w 2005 r. było to 17,5 kg) i w mniejszym stopniu pozostałych mięs.

Podejmowane przez Agencję Rynku Rolnego interwencyjne zakupy półtuszy wieprzowych, a sporadycznie także ćwierćtuszy wołowych nie były w stanie zmienić rynkowych uwarunkowań produkcji żywca, przede wszystkim wieprzowego. Mała elastyczność podaży w krótkim czasie, przy stosunkowo długim cyklu produkcji trzody chlewnej sprawia, że podaż i ceny żywca wieprzowego ulegają silnym cyklicznym wahaniom, którego nie mogły zmienić działania interwencyjne, nawet jeśli zakupy były prowadzone na bardzo dużą skalę. Niewielkie ograniczenie zmienności cen żywca wieprzowego w Polsce (o około 5%⁵⁶) osiągnięto za cenę bardzo wysokich wydatków budżetowych. Znacznie ważniejsza dla stabilizacji rynku wieprzowiny okazała się akcesja i włączenie polskiego sektora mięsnego do jednolitego rynku europejskiego.

3. Zmiany w produkcji

W odpowiedzi na spadek popytu oraz wyraźne pogorszenie opłacalności produkcji żywca wywołane znacznymi podwyżkami cen zbóż i pasz, ograniczono produkcję żywca, która w latach 1992-1994 była o ponad 8% mniejsza niż w latach 1989-1991. Od 1995 r. systematycznie zwiększano produkcję żywca, która nabrała dynamiki pod wpływem eksportu rozwijającego się wraz z libera-

⁵⁶ S. Stańko, Agencja Rynku Rolnego – zakres i formy działań w latach 1991-2005, ARR Warszawa 2006.

lizacją handlu z Unią Europejską. W latach 2003-2007 produkcja żywca wzrosła do ponad 3,7 mln ton wbc średnio w roku, i była prawie o 1/4 większa niż w latach 1992-1994. Przyrost produkcji znacznie wyprzedził wzrost konsumpcji, a wskaźnik samowystarczalności podniósł się do 114%, podczas gdy w latach 1992-1994 konieczny był import dla zaspokojenia popytu krajowego. Polska należy obecnie do krajów o wysokiej nadwyżce produkcji mięsa nad popytem krajowym, ale przy stosunkowo niskim spożyciu, w porównaniu z innymi krajami członkowskimi.

Produkcję mięsa zwiększono w latach 1991-2007 wyłącznie dzięki dynamicznemu rozwojowi produkcji żywca drobiowego, która od 1994 r., kiedy osiągnęła swoje minimum (286 tys. ton) wzrosła prawie 4-krotnie do 1,1 mln ton w 2007 r. W tym czasie produkcja wieprzowiny prawie nie zmieniła się (2,5-2,6 mln ton średnio w roku w kolejnych cyklach), a produkcja żywca wołowego zmalała o połowę (z 1,2-1,4 mln t w latach 1989-1991 do 0,5-0,6 mln t w latach 2000-2005). Od 2006 r. zaczyna systematycznie zwiększać się produkcja żywca wołowego. Paradoksalnie przyczynia się do tego zmniejszenie wsparcia Unii dla produkcji tego gatunku mięsa oraz obniżka cen eksportowych cieląt.

Zmiana struktury produkowanego mięsa, a także chociaż w mniejszym stopniu poprawa efektywności technologicznej chowu zwierząt i ptaków rzeźnych doprowadziła do intensyfikacji produkcji żywca z jednostki powierzchni. O ile w połowie lat dziewięćdziesiątych produkcja żywca z 1 ha użytków rolnych wynosiła około 200 kg, to w 2005 roku było to prawie 300 kg. Była to jednakże przede wszystkim produkcja żywca pochodzącego od zwierząt monogastrycznych, których produkcja oparta jest o pasze zbożowe, natomiast udział żywca wołowego, produkowanego w oparciu o pasze gospodarskie zmalał z około 24% do poniżej 10% w roku 2002 oraz około 11% w latach następnych. Prowadzi to do wyłączenia z rolniczego użytkowania znacznej części powierzchni trwałych użytków zielonych.

4. Zmiany struktur produkcyjnych

Zmianom w wielkości i strukturze produkcji towarzyszyły zmiany struktur produkcyjnych, prowadzące przede wszystkim do wzrostu skali

produkcji, poprawy sprawności technologicznej, wzrostu wydajności pracy i obniżki kosztów wytwarzania.

Procesy restrukturyzacji przebiegały z różną intensywnością w poszczególnych sektorach. Najszybciej przebiegały one w produkcji drobiarskiej, czemu towarzyszyła intensywna modernizacja kurników, poprawa genotypów oraz jakości pasz przemysłowych stosowanych w drobiarstwie. Pozwoliło to podwoić obsadę ptaków na jednostkę powierzchni, skrócić cykl produkcji, poprawić efektywność wykorzystania pasz i znacząco obniżyć koszty fermowej produkcji drobiu. Jednocześnie pogłębiła się współpraca ferm z przetwórcami lub producentami pasz. Często powtarzające się kryzysy i trudna sytuacja producentów drobiu zmuszały przetwórców oraz producentów pasz do angażowania się w amortyzowanie wahań cen oraz organizowanie zaplecza surowcowego. Szacuje się, że w 2007 roku ponad 90% żywca drobiowego produkowane było w fermach przemysłowych, z czego 65% w zintegrowanych pionowo systemach produkcyjnych. Wprawdzie restrukturyzację produkcji drobiarskiej ułatwiało rosnące spożycie drobiu, ale można z całą pewnością stwierdzić, że bez pogłębiania pionowej integracji tak dynamiczny rozwój drobiarstwa nie byłby możliwy. Obecnie struktury produkcyjne polskiego drobiarstwa oraz poziom technologii należą do najnowocześniejszych i nie różnią się od funkcjonujących w krajach przodujących w produkcji drobiarskiej.

Znacznie wolniej procesy koncentracji przebiegały w produkcji trzody chlewnej. W latach 1990-2005 liczba gospodarstw utrzymujących trzodę zmniejszyła się o połowę do około 700 tysięcy, a statystyczne stado świń w gospodarstwach indywidualnych wzrosło z 10 do 23 sztuk/gospodarstwo. Pewnej poprawie uległa struktura krajowego pogłowia, zmalał bowiem udział stad najmniejszych (do 9 sztuk) z ponad 30 do 7,5% oraz największych ferm liczących ponad 500 sztuk z ponad 27% do około 10% w 1996 r. i ponad 18% w 2005 r., przy zmniejszeniu wielkości statystycznej fermy z około 5 do 1,5 tys. sztuk. Wprawdzie liczba gospodarstw utrzymujących ponad 100 sztuk, w tym zwłaszcza 200-500 sztuk i ponad 500 sztuk szybko wzrasta, ale w 2005 r. nadal prawie połowa stada krajowego znajdowała się w małych stadach liczących 10 do 99 sztuk. Mimo postępu chów trzody chlewnej jest skrajnie rozdrobniony w porównaniu z krajami przodującymi w produkcji żywca wie-

przowego, a procesy integracji zarówno poziomej jak i pionowej bardzo wolno postępują. Grupy producenckie rozwijają się bardzo wolno, kontraktacja rozwija się niedostatecznie, a potencjał produkcyjny ferm jest wykorzystywany w daleko niewystarczającym stopniu dla przyspieszenia postępu genetycznego i technologicznego oraz unowocześnienia struktur produkcyjnych w oparciu o mniejsze gospodarstwa. W konsekwencji poprawa efektywności technologicznej i wzrost wydajności pracy przebiega zbyt wolno jak na potrzeby rozwijającego się rynku, a dystans między Polską, a krajami przodującymi w produkcji żywca wieprzowego nie maleje.

Rozdrobnienie produkcji trzody chlewnej, mimo postępu, jaki dokonał się w ciągu bez mała 20 lat jest jednym z podstawowych problemów decydujących o niskiej opłacalności chowu trzody chlewnej i będących przyczyną trudności organizacyjnych, oraz wysokich kosztów skupu. Osłabia to konkurencyjność polskiego sektora mięsnego. Rosnąca presja konkurencyjna w ramach jednolitego rynku europejskiego oraz postępująca globalizacja wymagać będzie w niedalekiej przyszłości przyspieszenia postępu genetycznego i technologicznego, czego bez przyspieszenia procesów restrukturyzacji i integracji pionowej w warunkach tak rozdrobnionego rolnictwa jak polskie nie da się uzyskać. Można nawet zaryzykować twierdzenie, że w warunkach postępującej koncentracji i globalizującego się rynku, utrzymanie się drobnych producentów na rynku wymaga włączenia ich do zintegrowanych pionowo systemów produkcyjnych. Dotychczas przemysł mięsny niezbyt chętnie podejmuje ten problem, korzystając w szerokim zakresie z usług pośredników dla zabezpieczenia potrzebnej ilości surowca. Jednakże liderzy sektora zaczynają rozumieć potrzebę bardziej aktywnego włączania się w organizację zaplecza surowcowego. Niestety duża część małych producentów oraz polityków odpowiedzialnych za kreowanie polityki rolnej nie rozumie tej konieczności.

Najwolniej przebiegały dotychczas procesy restrukturyzacji produkcji żywca wołowego. Chów bydła dotychczas podporządkowany jest produkcji mleka, a procesy dostosowawcze do gospodarki rynkowej są głównie wynikiem zmian zachodzących na rynku mleka. Proces specjalizacji gospodarstw w produkcji żywca wołowego jest najmniej zaawansowany ze wszystkich kierunków produkcji zwierzęcej. Przeszkodą dotychczas były

niskie ceny żywca wołowego i niezadowalająca opłacalność chowu bydła mięsnego w porównaniu z produkcją mleka. Proces zmiany kierunku użytkowania bydła w kierunku mięsnym i produkcji wysokiej jakości wołowiny z wykorzystaniem krów mamek ras mięsnych lub krzyżówek tych ras z bydłem mlecznym uległ pewnemu przyspieszeniu dopiero po akcesji Polski do UE. Ciągle jednak znajduje się w fazie początkowej. Szacuje się, że mniej niż 1% gospodarstw (około 5 tys.) zmienia kierunek użytkowania bydła w kierunku mięsnym. Wpłynął na to znaczący wzrost cen żywca wołowego oraz cieląt pod wpływem rosnącego eksportu do krajów członkowskich. Zachęcają do tego także wyższe jednolite płatności powierzchniowe wypłacane do trwałych użytków zielonych pod warunkiem utrzymywania w gospodarstwie przeżuwaczy w wymaganej ilości (0,3-1,5 SD/ha pow. paszowej). Poważnym zagrożeniem dla rozwoju gospodarstw specjalizujących się w produkcji żywca wołowego wysokiej jakości oraz wykorzystania trwałych użytków zielonych jest szybkie zmniejszanie liczby urodzonych cieląt, przy ciągle wysokich ubojach. Równie ważny jest brak zainteresowania rozwojem nowoczesnego zaplecza surowcowego ze strony przemysłu mięsnego oraz brak rzeczywistych działań ze strony samorządowych organizacji branżowych. Te ostatnie dotychczas skupiały się na uruchamianiu wsparcia rządowego oraz na rozwoju wspieranego przez państwo unasienniania rasami mięsnymi. Mimo rozdrobnienia nie rozwija się integracja pozioma, nie powstają grupy producenckie. Można jednak oczekiwać, że wzrost eksportu wołowiny, przy spadku eksportu cieląt, przyczyni się do rozwoju rynku wołowiny kulinarnej wysokiej jakości. Na wzrost zainteresowania przemysłu mięsnego rozwojem nowoczesnego zaplecza surowcowego powinien wpłynąć rozwój sektora HoReCa.

5. Zmiany w handlu zagranicznym

W latach 1990-2006 zdecydowanie zwiększyły się obroty handlu zagranicznego mięsem i jego przetworami. Wolumen eksportu w 2006 roku wyniósł prawie 800 tys. ton w ekwiwalencie mięsa i był 4-krotnie większy niż na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku. Wzrost importu w tym czasie był około 2-krotny, do około 300 tys. ton rocznie w latach 2005-2006. Nadwyżka eksportu nad importem wzrosła w 2006 r. do około 500 tys. ton, podczas gdy w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych Polska

była importerem netto mięsa i jego przetworów. Dodatkowo saldo handlu zagranicznego sektora mięsnego wzrosło w 2006 roku do prawie 1,2 mld euro, podczas gdy w połowie lat dziewięćdziesiątych XX wieku wynosiło około 200 mln euro.

Dynamicznemu rozwojowi eksportu i importu towarzyszyły zmiany w strukturze geograficznej i towarowej obrotów handlowych produktami wieprzowymi, wołowymi i drobiowymi. Były one spowodowane przede wszystkim włączeniem Polski do jednolitego rynku europejskiego i objęciem wspólnotowymi regulacjami rynkowymi w wyniku akcesji Polski do UE oraz mniejszymi możliwościami zbytu w Rosji. Państwa UE-25 zaczęły dominować w eksporcie i w imporcie wieprzowiny, wołowiny i drobiu, zmniejszyła się zależność Polski od rynku rosyjskiego.

Polska jest liczącym się producentem mięsa czerwonego i drobiu w UE-25, ale mimo znacznego wzrostu eksportu do krajów członkowskich wciąż w niewielkim stopniu uczestniczy w handlu wewnętrznym poszczególnymi gatunkami mięsa. Udział Polski w eksporcie wewnętrznym wieprzowiny w krajach członkowskich był bardzo mały, a co gorsza znacznie mniejszy od udziału w imporcie wewnętrznym. Niskie spożycie wołowiny w Polsce sprawia natomiast, że udział naszego kraju w eksporcie wewnętrznym wołowiny był wysoki, mimo że jesteśmy bardzo małym jej producentem.

Analiza handlu zagranicznego wieprzowiną potwierdziła, że włączenie do jednolitego rynku europejskiego miało znacznie większy wpływ na poziom eksportu niż zakupy interwencyjne i sprzedaż wieprzowiny na eksport po niższych cenach. Dowodzi także, że handel zagraniczny może skuteczniej stabilizować rynek wieprzowiny niż interwencja na rynku wewnętrznym.

6. Zmiany w przetwórstwie

Spadkowi produkcji w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych towarzyszył jeszcze głębszy spadek skupu i ubojów przemysłowych, zwłaszcza trzody chlewnej. W pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych XX wieku wzrosły wielokrotnie uboje lokalne w wyniku żywiłowo rozwijającej się gęstej sieci ubojni i przetwórni mięsnych, które były two-

rzony od podstaw przez prywatnych przedsiębiorców lub w drodze przejmowania (małej prywatyzacji) większości rzeźni i masarni spółdzielczych (GS, Społem, spółdzielni produkcyjnych) i państwowych przedsiębiorstw rolnych. Najczęściej były to małe zakłady, pozbawione podstawowej infrastruktury technicznej, szczególnie chłodniczej i w zakresie ochrony środowiska, wyposażone w urządzenia produkcyjne o niskim standardzie technicznym i technologicznym.

Przesunięcia ubojów dokonane w pierwszych latach transformacji systemowej doprowadziły w konsekwencji do trwałych nadwyżek potencjału produkcyjnego. Całkowite zdolności uboju i przetwórstwa mięsnego zwiększyły się o 30 do 100%, w tym uboje trzody prawie dwukrotnie, uboje drobiu o 30%, produkcja wędlin o 50%. Przebudowa struktur produkcyjnych pod wpływem silnej konkurencji nie doprowadziła do zmniejszenia potencjału produkcyjnego. Wprost przeciwnie na przełomie XX i XXI wieku łączne zdolności uboju i przerobu mięsa w części przemysłowej zwiększone zostały do około 9 mln ton, a ich wykorzystanie szacowano na 25- 60%.

Mimo postępu w koncentracji przetwórstwa mięsnego, zwłaszcza po integracji pod wpływem procesów dostosowawczych, w tym przede wszystkim do wymaganych standardów weterynaryjnych i upraszczania produkcji zwłaszcza w małych firmach, jednym z podstawowych problemów sektora pozostaje niskie wykorzystanie potencjału produkcyjnego, szczególnie ubojów oraz jego duże rozdrobnienie.

W przemyśle mięsnym zainwestowano w latach 1992-2006 9,6 mld zł, głównie w modernizację i budowę nowych linii technologicznych. Dzięki temu rozwinięto produkcję i unowocześniono technologie przetwórstwa mięsnego w kierunku technologii wysokowydajnych. Umożliwiało to poprawę efektywności przetwórstwa, dzięki zmniejszeniu zużycia surowca na jednostkę wyrobu mięsnego, przy równoczesnym wzroście wydajności pracy. Poprawiła się rentowność przemysłu mięsnego i zdolność samofinansowania jego rozwoju, widoczna zwłaszcza po integracji z Unią Europejską. Jednakże przetwórstwo mięsa, podobnie jak inne branże zajmujące się przetwórstwem produktów zwierzęcych nie należy do branż wysoko rentownych. Swoistą cenę za rozwój wysokowydajnych technologii zapłacili rolni-

cy w postaci zmniejszenia zapotrzebowania na żywiec oraz konsumenci w postaci pogorszenia jakości tanich przetworów mięsnych. Wyraża się to „zmęczeniem” konsumentów tanimi przetworami i wzrostem zainteresowania przetworami tradycyjnymi, nawet jeśli są one droższe.

Kończy się proces dostosowań zakładów mięsnych do standardów UE. Uprawnienia do handlu na jednolitym rynku unijnym mają prawie wszystkie duże i średnie firmy mięsne oraz większość małych firm przemysłowych. Dzięki dokonanyom dostosowaniom do wymaganych standardów i wymogów gospodarki rynkowej polski przemysł mięsny należy do najnowocześniejszych w poszerzonej Unii, a struktura podmiotowa przemysłu mięsnego oraz nowoczesność i sposób funkcjonowania liderów sektora nie różnią się istotnie od struktur i sposobów działania konkurentów z najbardziej rozwiniętych krajów europejskich.

Uboje przemysłowe drobiu zwiększyły się w latach 1993-2007 około 6-krotnie. Obecną zdolność ubojową przetworni drobiu można szacować na ok. 1,3-1,4 mln ton, a wykorzystanie tych zdolności na ok. 65-70%. Branża drobiarska od lat należy do najbardziej intensywnie inwestujących branż przemysłu spożywczego, mimo niskiej rentowności. W latach 1992-2007 w branży drobiarskiej zainwestowano ponad 1,7 mld zł. Źródłem finansowania były przede wszystkim kredyty inwestycyjne, bowiem zainteresowanie branżą ze strony kapitału zagranicznego było niewielkie ze względu na niską rentowność. Od lat utrzymuje się duży dystans wyników finansowych branży drobiarskiej w stosunku do branży mięsnej oraz przemysłu spożywczego. Rentowność przemysłu drobiarskiego od 2002 r. poprawia się. Towarzyszy temu rosnące zróżnicowanie kondycji finansowej przedsiębiorstw i postępujące procesy koncentracji i integracji. Część firm drobiarskich weszła w poziome związki integracyjne w ramach dużych grup kapitałowych, inne silnie ekonomicznie firmy stworzyły własne grupy kapitałowe, obejmując znaczne pakiety akcji w innych przedsiębiorstwach. Firmy te tworzą wspólne centra dystrybucji, prowadzą jednolite strategie marketingowe, a także realizują przedsięwzięcia restrukturyzacyjne pod kątem wspólnej polityki produkcyjnej i rynkowej. W 2006 roku 10 największych firm drobiarskich miało około 70% udział w rynku drobiarskim. Dzięki postępującej integracji i koncentracji przemysł drobiarski coraz łatwiej przewycięża kryzysy i elastycznie reaguje na zmieniające się sytuacje rynkowe.

7. Zmiany w organizacji i funkcjonowaniu kanałów dystrybucji

Rozdrobnienie produkcji żywca wieprzowego i bydła, a także struktur przetwórczych znajduje swój wyraz w rozproszeniu i organizacji dostaw żywca. Przedsiębiorstwa przemysłu mięsnego zmuszone są współpracować z bardzo dużą liczbą dostawców. W latach 2006-2007 średnie lub duże przedsiębiorstwo kupowało żywiec wieprzowy od około 5 do 9 tysięcy dostawców, korzystając z różnych kanałów dystrybucji surowca w zależności od wielkości dostawców. Małe firmy ubijające dziennie kilkadziesiąt tuczników dotychczas skupowały żywiec od kilkuset rolników. Po integracji wraz z kończącymi się okresami przejściowymi⁵⁷ często rezygnują z ubojów i zaopatrują się w półtusze do przerobu w dużych ubojniach. W dużych i średnich ubojniach około 1/3 dostaw trzody chlewnej oraz 40-70% bydła od najdrobniejszych producentów skupuje się za pośrednictwem pośredników na podstawie oceny przyżyciowej. Pośrednicy pozwalają obniżyć koszty skupu surowca i elastycznie reagować na wzrost podaży, przy pomocy doraźnych zakupów. Swoistą ceną za to jest brak gwarancji dostaw w okresach niskiej podaży żywca wieprzowego oraz niższa jakość surowca skupowanego przy pomocy pośredników. Około 2/3 żywca wieprzowego skupowane jest przy pomocy służb surowcowych, z tego 60-65% w ramach kontraktacji wyłącznie na podstawie oceny poubojowej. Żywiec od dużych producentów odbierany jest bezpośrednio z gospodarstw, a od mniejszych dostawców za pośrednictwem punktów skupu. Pośrednicy z reguły kontaktują się z rolnikami na lokalnych targowiskach.

Liderzy przemysłu mięsnego coraz większą uwagę przywiązują do jakości skupowanego żywca i gwarancji dostaw. Coraz szerzej stosują długookresowe umowy kontraktacyjne oraz premiąją lojalność i terminowość dostaw. Czasami nawiązują współpracę z grupami producentów, lub angażują się w organizację własnego zaplecza surowcowego. Stosowana przez liderów przemysłu mięsnego aktywna polityka cenowa przyczyniła się do znacznego wzrostu mięsności tusz, zdecydowanie poprawia się wykonanie

⁵⁷ Okresy przejściowe w zakresie stosowania standardów weterynaryjnych i w zakresie ochrony środowiska dla przemysłu mięsnego kończą się z końcem 2007 roku.

umów. W sektorze mięsnym zaczyna rozwijać się integracja pozioma i pionowa, jednakże tempo tego procesu stanowczo jest zbyt wolne, jak na potrzeby rosnącej konkurencji i zmieniającego się rynku. Pewne przyspieszenie integracji poziomej i współpracy producentów żywca wieprzowego może wywołać wsparcie udzielane uznanym grupom producentów.

Zupełnie inna sytuacja jest w produkcji drobiarskiej, gdzie 65% drobiu pochodzi z ferm wchodzących w skład zintegrowanego pionowo przemysłu drobiarskiego.

Przetwórcy dotychczas nie są zainteresowani organizowaniem zaplecza surowcowego bydła mięsnego. Rynek kulinarnego mięsa wołowego wysokiej jakości jest płytki i nie został jeszcze odkryty przez przemysł mięsny, dla którego wołowina jest głównie surowcem niezbędnym do produkcji kielbas. Produkcją bydła mięsnego interesują się dotychczas eksporterzy żywego bydła oraz samorządowe organizacje producentów i hodowców bydła mięsnego. Są one jednak zbyt słabe i skupiają swoją działalność na doskonaleniu genetycznym bydła krajowego oraz ubieganiu się o wsparcie rządowe dla rozwoju mięsnego kierunku użytkowania bydła. Produkcja i organizacja dostaw wysokiej jakości kulinarnej wołowiny przede wszystkim dla sektora HoReCa, ale nie tylko, nadal czeka na swoje odkrycie.

Dystrybucja produktów finalnych uwarunkowana jest przede wszystkim: pozycją rynkową i rozwojem sieci hipermarketów, supermarketów i dyskontów oraz ich marek, nowymi koncepcjami w zakresie zarządzania dystrybucją, możliwością konkurencji na rynkach europejskich. W sektorze mięsnym w Polsce najczęściej przyjmowana jest strategia mieszanych kanałów dystrybucji, włączając ogniwa pośrednie, jak również bezpośrednie dostawy do sieci supermarketów, hipermarketów i dyskontów. W 2004 roku największy udział w strukturze odbiorców na rynku detalicznym posiadały kanały wieloszczeblowe z uwzględnieniem różnych form handlu hurtowego. Po 2004 roku rośnie udział dostaw do sieci handlowych. Jednocześnie zmniejszają się dostawy bezpośrednie do placówek handlu tradycyjnego, na korzyść handlu hurtowego. Na rynku pojawia się coraz więcej sklepów mięsnych, które rozszerzają ofertę o produkty potrzebne do przygotowania dań mięsnych. Pojawiają się internetowe sklepy spożywcze. Tylko liderów sek-

tora stać było dotychczas na budowę i promocję marek. Wzrost zamożności społeczeństwa i rosnące zainteresowanie konsumentów dobrej jakości produktami sprzyja rozwojowi rynków niszowych i różnicowaniu strategii rozwoju produktów i sprzedaży.

8. Tendencje w zakresie cen

Akcesja Polski do UE wywarła znaczący wpływ na poziom cen żywca w Polsce. Znacząco wzrosły zwłaszcza ceny żywca wołowego, a w mniejszym stopniu ceny trzody chlewnej oraz drobiu. Reakcja cen trzody chlewnej i drobiu na zmiany cen zbóż ma przede wszystkim charakter dostosowań długookresowych. Ceny żywca nie reagują zaś na krótkookresowe zmiany cen zbóż. Dopiero gdy zostaje naruszona długookresowa relacja pomiędzy cenami zbóż, a cenami trzody lub drobiu uruchamiany jest mechanizm dostosowawczy. Relacja długookresowa pomiędzy cenami drobiu, a cenami zbóż jest przywracana po niecałych dwóch kwartałach. W przypadku cen żywca wieprzowego powrót do równowagi długookresowej trwał około 5 kwartałów, co oznacza, że zmiany cen zbóż w ciągu roku mogą nie być w pełni przeniesione na zmiany cen żywca wieprzowego.

Ceny trzody chlewnej, drobiu oraz żywca wołowego wykazywały różne powiązania między sobą. Najsilniejsze związki zachodziły między cenami drobiu i żywca wieprzowego, wzajemne reakcje między cenami żywca wołowego i innych rodzajów żywca były znacznie mniejsze. Znacznie silniejszy wpływ cen drobiu na ceny żywca wieprzowego niż odwrotnie potwierdza, że dominujący wpływ na poziom cen na rynku mięsa wywiera drób. Prawdopodobnie decyduje o tym znacznie większa zdolność branży drobiarskiej, zwanej przemysłem drobiarskim, do poprawy efektywności produkcji i obniżki kosztów. Można spodziewać się, że również w przyszłości to właśnie drób będzie określał warunki konkurencji na rynku mięsa. Zdecydowanie dłuższe cykle produkcyjne w chowie trzody chlewnej powodują, że elastyczność podaży wieprzowiny jest znacznie mniejsza niż drobiu. Zatem reakcje krótkookresowe w chowie trzody chlewnej dotyczą przede wszystkim cen, a nie ilości.

Impulsy cenowe przenoszone są w górę kanału rynkowego. Wpływ na kształtowanie się marży przetwórczej na koszyku wieprzowym i wołowym

miały zmiany cen żywca. Dla koszyka przetworów wpływ cen żywca nie był taki jednoznaczny. Natomiast zmiany marż detalicznych kształtowane były przede wszystkim przez zmiany cen zbytu produktów. W okresie wchodzenia do UE wszystkie rodzaje marż przetwórczych uległy silnemu spadkowi. Przyczyną był wzrost cen zbytu w zakładach przetwórczych, po którym ceny detaliczne wzrosły z pewnym opóźnieniem, jednak po kilku miesiącach wszystkie marże wróciły do poziomu sprzed akcesji, a w dalszym okresie podlegały długookresowemu trendowi. W porównaniu z cenami żywca oraz przetworów marże cenowe charakteryzowały się mniejszą zmiennością. Dotyczyło to zwłaszcza marż detalicznych. Wskazuje to na znacznie niższy poziom ryzyka cenowego handlu detalicznego w porównaniu z przetwórstwem, a zwłaszcza chowem zwierząt i ptaków rzeźnych.

Słaba i powolna reakcja cen zbytu na zmiany cen żywca, przy silnej krótkookresowej zależności cen detalicznych od cen zbytu wskazuje, że to przetwórcy i producenci żywca ponoszą ryzyko z tytułu zmian cen żywca. Wbrew powszechnym opiniom poddanie rynku mięsa działaniu mechanizmu rynkowego tylko nieznacznie zmniejszyło udział cen skupu w cenach zbytu przetworów mięsnych. Dotychczas wahania cen żywca wieprzowego są amortyzowane przede wszystkim przez przetwórców i przenoszone na ceny zbytu mięsa i jego przetworów ze znacznym opóźnieniem. Przy tym o ile początkowo silniej reagowały na spadek cen skupu, to w ostatnich latach coraz silniej reagują na ich podwyżki.

Stabilizacja marż cenowych w łańcuchu marketingowym drobiu zdaje się potwierdzać, że wysoki poziom koncentracji i integracji pionowej nie zmniejsza sprawności funkcjonowania mechanizmu rynkowego i sprzyja sprawnemu rozkładaniu ryzyka wynikającego z wahań cen między producentów, przetwórców i handlowców. Czy taki efekt możliwy jest do osiągnięcia na rynku wieprzowiny?

Akcesja Polski do UE wywarła silny wpływ na wzrost powiązań pomiędzy cenami trzody chlewnej w Polsce, a cenami na rynkach zachodnioeuropejskich. Zniesienie barier granicznych spowodowało, że wzrost cen na rynku polskim pod wpływem 1% wzrostu cen na rynku duńskim i holenderskim zwiększył się z 0,14% do 0,54% i 0,71%. Wyraźnie wzrosła też szyb-

kość dochodzenia cen na rynku polskim do długookresowej równowagi z cenami na rynku holenderskim oraz duńskim. Rynek trzody w Polsce można po akcesji uznać za silnie zintegrowany z rynkami trzody w krajach zachodnioeuropejskich. Będzie to stanowić jedną z najważniejszych przyczyn wymuszających przyspieszenie procesów koncentracji i integracji, aby nie dopuścić do pogorszenia konkurencyjności polskiego sektora mięsnego.

Aneksy

Aneks I

Wyjaśnienia metodyczne do analizy transmisji cen

1. Analizę transmisji cen przeprowadzono na podstawie danych o miesięcznych cenach skupu, cenach producenta i cenach detalicznych za okres I 1996-VIII 2005. Wykorzystano dane GUS oraz MRiRW.
2. We wszystkich analizach posługiwano się logarytmami cen nominalnych
3. Analiza kointegracji, jako opisu długookresowego związku pomiędzy szeregi cenowymi prowadzona była przy wykorzystaniu modelu Johansena. Punktem wyjścia w metodzie Johansena jest model wektorowej autoregresji (VAR), złożony z regresji każdej zmiennej nieopóźnionej względem wszystkich zmiennych opóźnionych o pewną liczbę okresów. Po tzw. transformacji kointegrującej model ten ulega przekształceniu do postaci, którą w zapisie macierzowym można przedstawić następująco:

$$\Delta X_t = \sum_{i=1}^{k-1} \Gamma_i \Delta X_{t-i} + \Pi X_{t-k} + \varepsilon_t$$

gdzie:

ΔX_t – wektor pierwszych przyrostów badanych n -zmiennych

k – maksymalna wielkość opóźnienia dla zmiennych w wektorze X_t

Przedmiotem testowania jest określenie rzędu macierzy Π , przy czym możliwe są trzy sytuacje:

- rząd macierzy wynosi n , a więc jest równy liczbie zmiennych w wektorze X_t . W tym przypadku wszystkie zmienne wektora X_t są zmiennymi stacjonarnymi. Innymi słowy są zintegrowane stopnia zero. Można wówczas w analizie dalszych powiązań pomiędzy zmiennymi posługiwać się modelem wektorowej autoregresji dla wielkości absolutnych;
- rząd macierzy wynosi zero, co oznacza brak wektorów kointegrujących i brak długookresowego powiązania między zmiennymi. W tym przypad-

ku można posługiwać się modelem wektorowej autoregresji dla pierwszych przyrostów badanych zmiennych;

- rząd macierzy wynosi r , większe od zera a mniejsze od n . W tym przypadku istnieją macierze α oraz β o wymiarach $(n \times p)$ takie, że:

$$\Pi = \alpha\beta'$$

Macierz β nazywana jest macierzą kointegrującą, a jej poszczególne kolumny tworzą wektory kointegrujące. Macierz kointegrująca charakteryzuje się, tym że βX_t jest stacjonarne, czyli zintegrowane stopnia zero. Oznacza to, że zmienne wektora X_t są skointegrowane.

Procedura określania liczby wektorów kointegrujących oparta jest na teście ilorazu wiarygodności (ang. trace test) oraz teście maksymalnej wartości własnej. Przedmiotem pierwszego jest testowanie, że liczba wektorów kointegrujących jest mniejsza lub równa p , przedmiotem drugiego, że liczba wektorów kointegrujących jest równa p . Wartości krytyczne testów zawierają prace Johansena, Juselius oraz Osterwalda-Lenuma.

4. Dominujący kierunek przepływu impulsów cenowych określono posługując się koncepcją przyczynowości Grangera. Przyczynowość w sensie Grangera zakłada, że zmienna X jest przyczyną zmiennej Y jeżeli kształtowanie się zmiennej Y można lepiej przewidzieć uwzględniając minione wielkości zarówno Y jak i X niż używając jedynie minionych wielkości Y . Tak rozumiana idea przyczynowości zawiera więc w sobie aspekt czasowy (tylko minione wartości X mogą być przyczyną Y). Odnosi się również do pojęcia egzogeniczności, gdyż warunkiem koniecznym aby X była egzogeniczna względem Y jest, aby X wykazywała względem Y przyczynowość Grangera. Zmienne X i Y mogą więc być uznane za niezależne względem siebie, jeżeli nie można pomiędzy nimi stwierdzić w żadnym kierunku przyczynowości Grangera.

Samo badanie przyczynowości w sensie Grangera opiera się na zbudowaniu następujących regresji:

$$Y_t = \beta_0 + \sum_{j=1}^m \beta_j Y_{t-j} + \sum_{k=1}^n \beta_k X_{t-k} + u_t$$

$$X_t = \beta_0 + \sum_{j=1}^m \beta_j X_{t-j} + \sum_{k=1}^n \beta_k Y_{t-k} + u_t$$

O przyczynowości w sensie Grangera można mówić, jeżeli hipoteza zerowa, że wszystkie współczynniki β_k są równe zero zostanie odrzucona na rzecz hipotezy alternatywnej, że przynajmniej jeden z nich jest różny od zera.

5. Analizę mechanizmu transmisji cen przeprowadzono wykorzystując modele VAR z mechanizmem korekty błędów (ECM). Analizę prowadzono w dwóch wersjach, przyjmując symetrię i asymetrię w procesie transmisji cen). W pierwszym przypadku oparto się na następującym modelu:

$$\Delta P_{A,t} = \alpha_0 + \alpha_1 \Delta P_{B,t} + \alpha_2 ECT_{t-1} + \alpha_3(L) \Delta P_{A,t-1} + \alpha_4(L) \Delta P_{B,t-1}$$

gdzie $\alpha_3(L)$ oraz $\alpha_4(L)$ są wielomianami opóźnień natomiast ECT jest parametrem korekty błędów, obliczonym jako reszta z regresji kointegrującej P_A względem P_B . Modyfikacja uwzględniająca możliwość wystąpienia asymetrii polega na uwzględnieniu odrębnie dodatnich i ujemnych wartości ECT :

$$\Delta P_{A,t} = \alpha_0 + \alpha_1 \Delta P_{B,t} + \alpha_2^+ ECT_{t-1}^+ + \alpha_2^- ECT_{t-1}^- + \alpha_3(L) \Delta P_{A,t-1} + \alpha_4(L) \Delta P_{B,t-1}$$

Testowanie symetryczności w procesie transmisji cen polega na testowaniu równości współczynników α_2^+ i α_2^- .

6. We wszystkich przypadkach ustalając w modelach liczbę opóźnień kierowano się kryterium pojemności informacyjnej Akaike (AIC).

Aneks 2

Założenia metodyczne do liczenia marż cenowych i transmisji cen

Liczmy związki cen w kanałach rynkowych skup→zbyt→detal dla rynku wołowiny, wieprzowiny i drobiu

Żywiec wieprzowy→koszyk wieprzowy w zbycie→koszyk wieprzowy w detalu

Żywiec wołowy→koszyk wołowy w zbycie→koszyk wołowy w detalu

Żywiec drobiowy→tuszka kurczęcia w zbycie→tuszka kurczęcia w detalu

Koszyk wieprzowiny w zbycie→koszyk przetworów w zbycie→koszyk przetworów w detalu

Cykliczność zmian cen na poszczególnych poziomach rynku wieprzowiny

Relacje cen skupu drobiu→żywca wieprzowego→żywca wołowego

Relacje cen w zbycie koszyka wołowiny→koszyka wieprzowiny→drobiu

Relacje cen w detalu koszyka wołowiny→koszyka wieprzowiny→drobiu

Koszyk dla wołowiny

Zbyt i detal

- 0,5 – szponder
- 0,2 – rostbef
- 0,3 – wołowina bez kości

Koszyk dla wieprzowiny

Zbyt

- 0,4 – boczek
- 0,6 – schab

Detal

- 0,6 – schab
- 0,4 – żeberka

Koszyk przetworów

- 0,40 – kielbasa zwyczajna
- 0,20 – parówki
- 0,05 – kielbasa toruńska
- 0,05 – salceson włoski
- 0,20 – szynka gotowana
- 0,10 – baleron gotowany

Aneks 3

Struktura hodowli reprodukcyjnej drobiu w Polsce

Struktura hodowli reprodukcyjnej drobiu w Polsce jest dwustopniowa. Bazę reprodukcyjną stanowią :

- fermy zarodowe utrzymujące rezerwę genetyczną oraz stada zachowawcze,
- zakłady wylęgowe piskląt prarodzicielskich oraz fermy reprodukcyjne prarodzicielskie, stanowiące poziom reprodukcji pierwszego stopnia,
- zakłady wylęgowe piskląt rodzicielskich oraz fermy reprodukcyjne rodzicielskie, stanowiące poziom reprodukcji drugiego stopnia.

Potencjał produkcyjny tworzą:

- fermy produkujące jaja wylęgowe towarowe,
- zakłady wylęgowe piskląt towarowych,
- fermy produkujące żywiec towarowy rzeźny.

W 1991 r. do rozprowadzania materiału hodowlanego upoważnione były:

- 1 ferma zarodowa dla kur kierunku mięsnego w Zakrzewie k/Poznania,
- 1 ferma zarodowa dla gęsi w Kołudze Wlk.,
- 2 fermy zarodowe dla kaczek w Szczodrem k/Wrocławia i Dworzyskach k/Poznania,
- 1 ferma w Olsztynie dla indyków,
- 5 ferm dla kur kierunku nieśnego.

Od tego czasu ferm zarodowych przybyło niewiele, znacząco natomiast zwiększyła się ilość utrzymywanych przez nie stad oraz rodów.

Według danych KRD-IG oraz MRiRW w 2007 r. prace hodowlane prowadzone były w:

- 5 fermach zarodowych utrzymujących kury nieśne (Duszniki – Zakład Instytutu Zootechniki w Zakrzewie, Messa w Mieni oraz Rszew),

- 1 fermie zarodowej gęsi w Kołudze Wlk.,
- Ośrodka zarodowym dla kaczek w Lińsku.

Ponadto w 7 fermach utrzymywane są łącznie 34 rody kur, kaczek i gęsi objęte programami ochrony zasobów genetycznych drobiu.

Jedyny w Polsce ośrodek prarodzicielski dla kur mięsnych znajduje się w Pawłowie Trzebnickim.

W efekcie rozwoju produkcji drobiarskiej, od początku lat 90. bardzo silnie wzrosła ilość ferm utrzymujących stada rodzicielskie. W 1991 roku dla kur kierunku mięsnego było ich 180 a w 2007 roku 426. Ponadto działa obecnie 465 ferm rodzicielskich kur kierunku nieśnego, 411 ferm rodzicielskich gęsi, 56 ferm kaczek i 22 fermy indyków. Ogółem w Polsce rozprzewadza się :

- 35 mieszańców kur nieśnych,
- 18 mieszańców kur mięsnych,
- 8 mieszańców indyków,
- 3 mieszańce gęsi,
- 15 mieszańców kaczek.

Od marca 2004 roku prowadzeniem oceny wartości użytkowej i hodowlanej drobiu w Polsce zajmuje się Krajowa Rada Drobiarstwa – Izba Gospodarcza. Do jej kompetencji należy m.in. bilansowanie potrzeb i możliwości produkcyjnych w hodowli drobiu, ustalanie założeń krajowych programów hodowlanych, w tym ochrona krajowych zasobów genetycznych oraz monitoring i koordynacja związanych z tym działań.

Aneks 4

Największe sieci detaliczne w Polsce

Nazwa firmy	Sieci detaliczne wchodzące w skład firmy	Sprzedaż w 2006 (mln zł)	Sprzedaż w 2005 (mln zł)	Liczba sklepów	Liczba zatrudn.
Jerónimo Martins Dystrybucja	Biedronka	6600	5370	905	15 500
Tesco Polska	Tesco, Savia	6500	5348	280	25 000
Carrefour Polska	Carrefour, Champion/Globi	5280	4700	125	18 000
Auchan Polska	Auchan	4550	4180	20	10 000*
Real	Real	3800*	2800	49	12 000*
Lewiatan	Lewiatan	3500	3300	1850	13 000
Ahold Polska	Hypernova, Albert	3150*	3050	193	9500
Grupa Casino	Géant, Leader Price	3100*	3625	-	-
Rabat Pomorze	Sieć 34	3000	2643,3	1203	10 000
Eurocash	ABC	2750	3257	1416	2759
Kaufland	Kaufland	2300*	1800*	89	11 000
Grupa E.Leclerc	E.Leclerc	1915	1800	18	4300
Grupa Muszkieterów	Intermarché	1902	1700	115	6000
Lidl Polska	Lidl	1500*	1250	250	6000
Polomarket	Polomarket	1408	1150	195	6700
Plus Discount	Plus	1400*	1500*	200	3000*
Żabka Polska	Żabka	1324	1243	1750	7500
Netto Artykuły Żywnościowe	Netto	1198	1022	118	2011
LD Holding	eLDe	936	832	330	3960
Eurocash Franczyza	Delikatesy Centrum	898	700	235	3260
Piotr i Paweł	Piotr i Paweł	820	700	31	2000
Marcpol	Marcpol	800*	750*	46	1600*
Groszek	Groszek	780	690	510	3160
Eko Holding	Eko	763	765	180	1800
Nasz Sklep	Nasz Sklep	750	620	600	3000
Chata Polska	Chata Polska	503	440	190	4116

* szacunek

Źródło: TOP 50 detalistów FMCG, Trade Press, 2007.

Spis tabel

Tabela 1.	Dynamika PKB i dochodów realnych do dyspozycji brutto w sektorze gospodarstw domowych (według danych makroekonomicznych) w latach 1990-2007	11
Tabela 2.	Dynamika dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych w latach 1990-2006 i w I półroczu 2007 r. (według badań budżetów gospodarstw domowych).....	15
Tabela 3.	Wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych oraz wybranych grup żywności	17
Tabela 4.	Wskaźniki cen detalicznych mięsa i przetworów mięsnych	17
Tabela 5.	Wskaźniki cen detalicznych przetworów mięsnych w latach 1999-2006	23
Tabela 6.	Ceny detaliczne wybranych artykułów mięsnych (w zł za 1 kg).....	24
Tabela 7.	Relacje cen detalicznych różnych rodzajów mięsa	25
Tabela 8.	Spożycie mięsa w latach 1988-2006 (w kg na 1 mieszkańca) i jego struktura	27
Tabela 9.	Przeciętne miesięczne spożycie mięsa i jego przetworów w gospodarstwach domowych ogółem (w kg na 1 osobę).....	32
Tabela 10.	Relacje spożycia artykułów mięsnych w gospodarstwach domowych	33
Tabela 11.	Przeciętne miesięczne spożycie mięsa i jego przetworów w grupach gospodarstw domowych (w kg na 1 osobę).....	35
Tabela 12.	Przeciętne miesięczne spożycie artykułów mięsnych na osobę w gospodarstwach domowych według grup kwintylowych w 1994 i 2006 r.....	37
Tabela 13.	Udział samozaopatrzenia w spożyciu artykułów mięsnych (w %).....	37
Tabela 14.	Udział przeciętnych miesięcznych wydatków na mięso w całkowitych wydatkach gospodarstw domowych oraz wydatkach na żywność	38
Tabela 15.	Interwencja na rynku wieprzowiny.....	42
Tabela 16.	Interwencja na rynku wołowiny	45
Tabela 17.	Produkcja i globalne spożycie mięsa oraz wskaźnik samowystarczalności w 2004 r.....	49
Tabela 18.	Produkcja i spożycie mięsa (średnio w roku tys. ton wbc).....	52
Tabela 19.	Pogłowie trzody chlewnej i produkcja żywca wieprzowego w kolejnych cyklach świńskich (średnio w roku).....	56
Tabela 20.	Pogłowie trzody chlewnej i produkcja żywca wieprzowego w 2004 r.....	56
Tabela 21.	Pogłowie bydła i produkcja żywca wołowego (średnio w roku).....	59
Tabela 22.	Produkcja drobiu (tys. ton wbc).....	61

Tabela 23.	Zmiany produkcji żywca i powierzchni użytków rolnych	62
Tabela 24.	Terytorialne zróżnicowanie produkcji żywca i jej dynamiki	64
Tabela 25.	Terytorialne zróżnicowanie produkcji bydła, trzody chlewnej i drobiu (tys. ton)	65
Tabela 26.	Produkcja przemysłu mięsnego (tys. ton)	70
Tabela 27.	Produkcja przemysłu drobiarskiego (tys. ton)	72
Tabela 28.	Handel wieprzowiną, wołowiną i drobiem w tys. ton w ekwiwalencie mięsa.....	80
Tabela 29.	Wskaźniki zmian wartości importu i eksportu (w %).....	81
Tabela 30.	Polski handel zagraniczny wieprzowiną, wołowiną i drobiem w latach 1995-2006 w mln euro	84
Tabela 31.	Eksport oraz import mięsa i przetworów wieprzowych w mln euro.....	86
Tabela 32.	Eksport i import mięsa wieprzowego i kielbas wg kierunków (w tys. ton).....	87
Tabela 33.	Eksport bydła oraz mięsa wołowego (średnio w okresie)	93
Tabela 34.	Pogłowie oraz liczba gospodarstw utrzymujących trzodę chlewną	106
Tabela 35.	Pogłowie oraz gospodarstw utrzymujące trzodę chlewną w 2003 r.....	107
Tabela 36.	Produkcja trzody chlewnej w zależności od skali chowu w 2005 r.	110
Tabela 37.	Pogłowie oraz liczba gospodarstw utrzymujących bydło.....	116
Tabela 38.	Zmiany wielkości i struktury statystycznego stada bydła w latach 1996-2005	118
Tabela 39.	Pogłowie bydła w Unii Europejskiej w latach 2003-2005	119
Tabela 40.	Struktura produkcji żywca drobiowego wg stopnia uprzemysłowienia (w %).....	122
Tabela 41.	Liczba gospodarstw rolnych utrzymujących brojlery kurze, wg skali chowu	123
Tabela 42.	Pogłowie brojlerów kurzych według skali chowu w gospodarstwach rolnych	123
Tabela 43.	Struktura fermowej produkcji żywca drobiowego wg gatunków drobiu (w %).....	124
Tabela 44.	Zdolności produkcyjne przemysłu mięsnego oraz ich wykorzystanie w latach 1999-2000.....	129
Tabela 45.	Podstawowe informacje o firmach przetwórstwa mięsnego.....	131
Tabela 46.	Inwestycje w przemyśle mięsnym	132
Tabela 47.	Wyniki ekonomiczno-finansowe przemysłu mięsnego.....	133
Tabela 48.	Liczba zakładów mięsnych uprawnionych do handlu w UE.....	134
Tabela 49.	Zdolności produkcyjne przemysłu drobiarskiego oraz ich wykorzystanie.....	135

Tabela 50.	Podstawowe informacje o firmach drobiarskich	137
Tabela 51.	Inwestycje w drobiarstwie.....	137
Tabela 52.	Wyniki ekonomiczno-finansowe przemysłu drobiarskiego.....	138
Tabela 53.	Liczba zakładów mięsnych i drobiarskich uprawnionych do handlu w UE	140
Tabela 54.	Organizacja dostaw żywca wieprzowego w latach 2005-2006	142
Tabela 55.	Liczba placówek nowoczesnej dystrybucji.....	149
Tabela 56.	Dystrybucja numeryczna segmentu wędlin	153
Tabela 57.	Sprzedaż wyrobów mięsnych konfekcjonowanych w hipermarketach.....	153
Tabela 58.	Segmentacja europejskiego rynku mięsa w handlu detalicznym (mln ton)	156
Tabela 59.	Struktura dystrybucji mięsa i jego przetworów na rynku odbiorców detalicznych w latach 2004-2005.....	157
Tabela 60.	Struktura dystrybucji mięsa i jego przetworów na rynku odbiorców instytucjonalnych w latach 2004-2005	158
Tabela 61.	Liczba sklepów ogółem i sklepów mięsnych	160
Tabela 62.	Wybrane strategie operacyjne w zakresie sklepów mięsnych	160
Tabela 63.	Średnia liczba pozycji asortymentowych z kategorii przetwory mięsne oferowane pod markami handlowymi.....	167
Tabela 64.	Wolumen obrotów kontraktami na produkty mięsne na giełdzie CME	179
Tabela 65.	Zmienność cen skupu żywca i przetworów mięsnych w %	186
Tabela 66.	Stopień integracji poszczególnych zmiennych – wyniki testu ADF	189
Tabela 67.	Analiza kointegracji – stacjonarność reszt z regresji kointegrującej (test ADF)	189
Tabela 68.	Ceny żywca a ceny zbóż – przyczynowość Grangera.....	190
Tabela 69.	Modele transmisji cen pomiędzy rynkiem żywca a rynkiem zbóż.....	191
Tabela 70.	Współczynniki korelacji pomiędzy cenami skupu żywca.....	191
Tabela 71.	Wyniki testów na przyczynowość Grangera pomiędzy cenami żywca.....	192
Tabela 72.	Marże względem poszczególnych cen	196
Tabela 73.	Stopień integracji poszczególnych zmiennych – wyniki testu ADF	199
Tabela 74.	Stacjonarność reszt z reszt kointegrujących	200
Tabela 75.	Modele transmisji cen pomiędzy cenami zbytu produktów mięsnych przez zakłady przetwórcze (P), a cenami żywca (Ż)	201

Tabela 76. Modele transmisji cen pomiędzy cenami detalicznymi, a cenami zbytu przez zakłady przetwórcze	204
Tabela 77. Modele transmisji cen pomiędzy cenami detalicznymi (D), a cenami zbytu produktów mięsnych przez zakłady przetwórcze (P)	205
Tabela 78. Modele transmisji cen pomiędzy cenami detalicznymi (D), a cenami zbytu mięsa przez zakłady przetwórcze (P).....	206
Tabela 79. Ceny trzody chlewnej i ich zmienność w wybranych krajach	209
Tabela 80. Kointegracja pomiędzy cenami trzody chlewnej w Polsce, a cenami w Danii i Holandii.....	209
Tabela 81. Zależność pomiędzy cenami trzody w Polsce, Danii i Holandii – wyniki testów na przyczynowość Grangera.....	210
Tabela 82. Transmisja cen trzody chlewnej pomiędzy rynkiem polskim, a rynkami zagranicznymi ...	211

Spis wykresów

Wykres 1.	Dynamika PKB i dochodów realnych do dyspozycji brutto w sektorze gospodarstw domowych w przeliczeniu na 1 mieszkańca w latach 1993-2006 (w %, rok poprzedni = 100)	14
Wykres 2.	Dynamika cen mięsa na tle inflacji (rok poprzedni = 100).....	18
Wykres 3.	Wskaźniki inflacji, cen detalicznych żywności oraz mięsa, podrobów i przetworów mięsnych w latach 1991-2006 (1990 = 100)	18
Wykres 4.	Wskaźniki inflacji oraz nominalnych cen detalicznych mięsa wieprzowego, wołowego i drobiowego w latach 1991-2006 (rok poprzedni = 100).....	21
Wykres 5.	Wskaźniki realnych cen detalicznych mięsa wieprzowego, wołowego i drobiowego w latach 1991-2006 (rok poprzedni = 100)	21
Wykres 6.	Wskaźniki nominalnych cen detalicznych mięsa wieprzowego, wołowego i drobiowego w latach 1991-2006 (1990 = 100).....	22
Wykres 7.	Wskaźniki realnych cen detalicznych mięsa wieprzowego, wołowego i drobiowego w latach 1990-2006 (1989 = 100).....	23
Wykres 8.	Spożycie mięsa w latach 1990-2007 (wg danych bilansowych, w kg na 1 mieszkańca).....	28
Wykres 9.	Działania interwencyjne ARR na rynku wieprzowiny.....	41
Wykres 10.	Ceny skupu żywca wieprzowego (zł/kg)	42
Wykres 11.	Ceny skupu żywca wieprzowego (euro/100 kg wbc).....	44
Wykres 12.	Wskaźnik samowystarczalności w produkcji mięsa (%)	50
Wykres 13.	Produkcja i spożycie mięsa oraz wskaźnik samowystarczalności w Polsce...	52
Wykres 14.	Struktura produkcji mięsa	53
Wykres 15.	Struktura spożywanego mięsa.....	53
Wykres 16.	Pogłowie i produkcja trzody chlewnej	54
Wykres 17.	Pogłowie trzody chlewnej i relacje cen trzody do cen żyta	55
Wykres 18.	Produkcja i spożycie wieprzowiny oraz wskaźnik samowystarczalności w Polsce	57
Wykres 19.	Pogłowie bydła i produkcja żywca wołowego.....	58
Wykres 20.	Produkcja i spożycie wołowiny i cielęciny oraz wskaźnik samowystarczalności w Polsce	60

Wykres 21.	Produkcja i spożycie mięsa drobiowego	62
Wykres 22.	Udział w rozdysponowaniu produkcji żywca wieprzowego (%).....	67
Wykres 23.	Udział w zużyciu krajowym drobiu (%)	68
Wykres 24.	Produkcja przemysłu mięsnego (tys. ton)	71
Wykres 25.	Produkcja przemysłu drobiarskiego (tys. ton).....	72
Wykres 26.	Całkowite uboje przemysłowe trzody, drobiu oraz bydła i cieląt (w tys. ton wagi poubojowej)	74
Wykres 27.	Struktura podmiotowa ubojów przemysłowych.....	75
Wykres 28.	Udział wieprzowiny, wołowiny i drobiu w eksporcie i imporcie (%)	83
Wykres 29.	Eksport wieprzowiny.....	85
Wykres 30.	Wpływy z eksportu mięsa i przetworów wieprzowych do Rosji i wpływy z ich eksportu do UE-25 w mln euro	88
Wykres 31.	Import wieprzowiny	89
Wykres 32.	Saldo obrotów handlu zagranicznego mięsem wieprzowym z UE-15 w mln EUR ...	89
Wykres 33.	Eksport bydła i cieląt (w tys. szt.)	93
Wykres 34.	Eksport mięsa wołowego, w tym do UE w tys. ton	94
Wykres 35.	Struktura towarowa eksportu produktów wołowych (%)	95
Wykres 36.	Struktura towarowa importu produktów wołowych (%).....	96
Wykres 37.	Eksport i import mięsa i podrobów drobiowych w tys. ton	98
Wykres 38.	Wpływy z eksportu i wartość importu mięsa drobiowego (w mln EUR)	99
Wykres 39.	Struktura geograficzna eksportu mięsa drobiowego (%)	100
Wykres 40.	Struktura geograficzna importu mięsa drobiowego (%)	101
Wykres 41.	Przeciętne stado trzody chlewnej w 2003 r. (sztuk/gospodarstwo)	108
Wykres 42.	Pogłowie trzody oraz liczba gospodarstw z trzodą w zależności od skali chowu...	109
Wykres 43.	Zmiany pogłowia bydła w latach 1984-2007.....	117
Wykres 44.	Udział stad w pogłowiu bydła ogółem oraz udział w liczbie gospodarstw z bydłem (%)	120
Wykres 45.	Urodzenia i uboje cieląt.....	121
Wykres 46.	Rentowność brutto przemysłu drobiarskiego i mięsnego na tle przemysłu spożywczego (%).....	138

Wykres 47.	Model integracji pionowej w sektorze mięsnym.....	148
Wykres 48.	Schemat instytucji zajmujących się badaniami na rynku mięsnym	171
Wykres 49.	Schemat gromadzenia i przepływu informacji między instytucjami analizującymi rynek ziemniaków	173
Wykres 50.	Ceny skupu żywca.....	183
Wykres 51.	Ceny skupu żywca i zbóż	188
Wykres 52.	Marże przetwórcze produktów mięsnych	194
Wykres 53.	Marże detaliczne produktów mięsnych.....	195
Wykres 54.	Ceny trzody chlewnej w wybranych krajach	208