

KSPoiW – jak lepiej wykorzystać potencjał producentów mrożonych owoców i warzyw



Rozmowa ze Stanisławem Adamiakiem, nowym Prezesem Krajowego Stowarzyszenia Przetwórców Owoców i Warzyw

Maria Przegalińska: KSPoiW działa już 8 lat i w maju rozpoczęła się trzecia kadencja Stowarzyszenia, a obecnie Pan Prezes stoi na czele Zarządu tej organizacji. Jakie najważniejsze

zadania ma do zrealizowania Stowarzyszenie, zarówno perspektywiczne, jak i aktualne, na ten sezon?

Stanisław Adamiak: W grupie inicjatywnej tworzącej Stowarzyszenie na początku było około 30 firm. Od tego czasu rozwinęliśmy się i umocniiliśmy się organizacyjnie, a działalność nasza stała się potrzebna i pożyteczna dla całej branży, zwłaszcza produkującej mrożone owoce i warzywa. Ta branża potrzebowała dynamicznej, oddolnie tworzonej reprezentacji. Rozwijamy współpracę z instytutami i uczelniami oraz firmami współpracującymi z nami w zakresie technologii i zaopatrzenia technicznego oraz organizacjami producenckimi. Ceniemy sobie szczególnie współpracę z firmą Bayer CropScience, której celem jest bezpieczne stosowanie środków ochrony roślin, z usług której korzystają także dostawcy owoców i warzyw do naszych zakładów. Kierujemy nasze opinie i wnioski do Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, a także innych resortów w sprawach istotnych, związanych z funkcjonowaniem branży owocowo-warzywnej.

Dużym powodzeniem cieszą się też nasze coroczne konferencje branżowe, na których omawiamy sytuację w branży oraz tendencje i uwarunkowania na rynkach zagranicznych. Stanowią one też dobrą okazję do prezentacji przez zaproszone firmy nowych rozwiązań z zakresu techniki i technologii, produkcji i przetwórstwa. Te spotkania mają charakter otwarty, uczestniczą w nich nie tylko członkowie Stowarzyszenia.

Ostatnie lata pokazują, że branża przetwórstwa owoców i warzyw bardzo mocno się rozwinęła, co oczywiście jest procesem pozytywnym, dzięki temu Polska stała się znaczącym producentem i eksporterem owoców i warzyw na rynki międzynarodowe. Powstało i ciągle powstaje wiele nowych zakładów, często przy dużym wsparciu środkami z funduszy europejskich. Rodzi to też różne negatywne zjawiska. Nadmierna rozbudowa mocy przetwórczych i wzrost produkcji powodują dotkliwy spadek cen w skupie i sprzedaży wyrobów gotowych. Klasycznym przykładem może tu być czarna porzeczka. Tracą na tym rolnicy, ale i zakłady przetwórcze. Odwrotnym przykładem może być malina. Tu duża konkurencja w skupie prowadzi często do nadmiernego wzrostu cen i powoduje trudności w sprzedaży gotowych wyrobów i w efekcie spadek konsumpcji, bo drogi produkt jest zastępowany różnymi substytutami. Na rozwijającej się konkurencji polsko-polskiej tracą w ostatecznym rozrachunku zarówno producenci, jak i przetwórcy owoców i warzyw. Konieczne jest więc poszukiwanie nowych rynków zbytu i skuteczniejsza promocja konsumpcji. Coraz ostrzej widać też, że rynek ten wymaga uporządkowania i stabilizacji, zwłaszcza w odniesieniu do owoców miękkich; być może pierwszym krokiem w tym kierunku będą obowiązkowe umowy kontraktacyjne, które mają być wprowadzone mocą ustawy sejmowej. Wiemy, że umowy te niełatwo będzie wprowadzić. Czeka nas tutaj wiele pracy i wspólnych uzgodnień z producentami i dostawcami owoców i warzyw.

Innym ważnym zadaniem jest większa integracja i współpraca zrzeszonych w Stowarzyszeniu firm w zakresie np. wspólnych zakupów środków do produkcji,

np. energii elektrycznej, opakowań poprzez wykorzystanie tzw. skali i uzyskiwanie przez to wspólnych korzyści. Można to także odnieść do sprzedaży gotowych produktów poprzez wspólną platformę sprzedaży, czy też do wspólnych negocjacji z dużymi sieciami handlowymi itp. Tego niestety jeszcze nie wykorzystujemy, wolimy działać samodzielnie. Duże zakłady sobie poradzą, ale dla mniejszych mogłoby to być korzystne.

Wydaje się, że wcześniej czy później będziemy musieli pochylić się nad nieuniknionym procesem konsolidacji branży i kapitału. Bardzo duże rozdrobnienie produkcji, mające zapewne i swoje dobre strony, w konfrontacji z ogromnymi koncernami światowymi stawia nasze zakłady w trudnym położeniu konkurencyjnym, a nasz wpływ na rynek i ceny jest coraz mniejszy. Reasumując, o dalszych kierunkach rozwoju Stowarzyszenia będą decydować członkowie i ich gotowość do pogłębiania współpracy, a z tym jest różnie.

– Czy w naszym kraju jest jeszcze wolny rynek, skoro grupy producentów owoców i warzyw mogą uzyskać duże dofinansowanie z funduszy unijnych, które przez część z tych grup jest wykorzystywane również na budowę chłodziń i zamrażalni, a przetwórcy działający od lat na rynku mają znacznie mniejsze możliwości rozwoju, realizacji nowych inwestycji w obecnej perspektywie finansowej? Czy jest to zgodne z prawem unijnym?

– Jest oczywiście wolny rynek, czasem mam wrażenie, że nazbyt wolny. Pozwoliliśmy np. na niekontrolowany rozwój wielkich sieci sklepowych, które dzisiaj dyktują warunki współpracy często nie do przyjęcia dla producentów i przetwórców rolnych. Wejście na półki sklepowe do tych sieci trzeba okupić sprzedażą po zaniżonych cenach, dodatkowymi opłatami i zgodą na rezygnację z własnej marki, bo sieci wielkopowierzchniowe celowo promują swój produkt, tzw. własną markę. Ten zabieg marketingowy służy głównie do wzmocnienia swojego dyktatu nad producentami i dostawcami produktów oraz maksymalizowania swojej marży. Dlatego popieramy ustawową próbę uregulowania zasad współpracy sieci wielkopowierzchniowych z producentami i dostawcami przetworów rolnospożywczych. Choć działania te są mocno spóźnione, w wielu kategoriach produktów udział marki własnej przekracza poziom 30%.

Nasze zakłady skorzystały z możliwości dofinansowania w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego 2004–2006 oraz Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007–2013, przy czym wielkość dofinansowania wyniosła ogółem ok. 530 mln zł, a średni poziom dofinansowania kształtował się na poziomie 20–30% kosztów modernizacji przy górnej granicy dofinansowania dla zakładu wynoszącej 20 mln zł. W ostatnich latach takiej możliwości już niestety nie mieliśmy.

Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi za to konsekwentnie wspiera grupy producenckie znacznymi środkami. Warto przypomnieć, że niewiele ponad 300 takich grup otrzymało ponad 7 mld zł pomocy, która niestety w wielu przypadkach została źle wykorzystana.

Nie została ustalona górna granica dofinansowania, dzięki czemu niektóre grupy otrzymały ogromne dofinansowanie przekraczające 100, a nawet 200 mln zł, a poziom dofinansowania przekroczył rzeczywistą wartość realizowanych zadań inwestycyjnych.

Nasze Stowarzyszenie wielokrotnie sygnalizowało o tych nieprawidłowościach władzom centralnym i resortowi rolnictwa. Dzisiaj wiadomo, że część środków Polska będzie musiała zwrócić do Komisji Europejskiej, płacąc za nieprawidłowości w wykozystaniu pieniędzy przez niektóre grupy producenckie.

Mówiąc o tym pragnę wyraźnie podkreślić, że nie byliśmy i nie jesteśmy przeciwnikami grup producenckich. Z wieloma grupami współpracujemy i cenimy sobie tę współpracę, są one dobrze prowadzone. Dobra organizacja rynku produkcji i sprzedaży owoców i warzyw jest potrzebna i leży także w interesie zakładów przetwórczych. Potrzebna jest większa koncentracja produkcji, poprawa jakości i wydajności upraw, intensyfikacja prac nad nowymi odmianami dla przetwórstwa. Warto byłoby wspierać ideę nawadniania upraw w związku z występującymi coraz częściej suszami. Tego wymaga rosnąca konkurencja i w tym obszarze działalność grup jest bardzo potrzebna.

Krytykowaliśmy natomiast bezzasadne i często niepotrzebne wsparcie znacznymi środkami pomocowymi inwestycji związanych z budową tuneli, zamrażalni i linii produkcyjnych, czyli w sumie nowych zakładów przetwórczych. Zakłady te, powstałe dzięki dużemu dofinansowaniu, prowadzą działalność w innych uwarunkowaniach ekonomicznych, płacą niższe podatki, mają inne, mniej kosztowne formy zatrudnienia. Stać je więc na wprowadzanie na rynek gotowych produktów w niższych cenach. Destabilizuje to rynek sprzedaży i wzmacnia konkurencję polsko-polską, na czym korzystają odbiorcy, a głównie nasi zagraniczni kontrahenci.

Nowa perspektywa finansowania nie daje firmom z naszej branży zbyt wielu możliwości pozyskania środków pomocowych na rozwój i modernizację zakładów. Wobec rosnącej konkurencji na rynkach światowych, sytuacja naszych zakładów może z czasem się pogorszyć, gdyż nie mają własnych środków na inwestycje z powodu małej rentowności branży.

– KSPoiW jest najważniejszą organizacją grupującą producentów mrożonych owoców i warzyw w Polsce, z dużym potencjałem eksportowym. Czy czujecie się silnym partnerem administracji państwowej, którego głos jest słyszany i brany pod uwagę? Pan minister Marek Sawicki często szczyty się szybko rosnącym eksportem żywności, ale odnoszę wrażenie, że wspiera głównie rolników.

– Nasze Stowarzyszenie zrzesza obecnie 56 firm, są to głównie zakłady produkujące mrożone owoce i warzywa. Trudno mi powiedzieć, jakim dysponujemy potencjałem, bo niestety nie dysponujemy takimi danymi. Szacujemy, że skupiamy około 65–70% potencjału w zamrażalnictwie owoców i warzyw i taki też jest nasz udział w rynku i sprzedaży eksportowej, której wartość przekracza 600 mln euro, z czego na owoce mrożone przypada ponad 400 mln euro, a na warzywa ponad 200 mln euro. Przekładając to na tony, to corocznie eksportujemy za granicę około 320 tys. ton owoców i około 400 tys. ton warzyw mrożonych.

W gospodarce wolnorynkowej nie należy wyolbrzymiać znaczenia i roli administracji państwowej w rozwoju naszych zakładów. Oczekujemy od rządu i resortu rolnictwa dobrej i sprawiedliwej polityki, właściwej alokacji środków z Unii Europejskiej przeznaczonych na rozwój wsi i rolnictwa. Można odnieść wrażenie, że resort rolnictwa w ostatnich latach główną uwagę kieruje na rozwój wsi i wsparcie rolników, a głównie grup producenckich, a dobre wyniki w eksporcie przetworów rolno-spożywczych umacniają go w przekonaniu, że zakładom przetwórczym powodzi się dobrze i niepotrzebne jest im już żadne wsparcie.

Nasze zakłady zauważa się wtedy, kiedy pojawiają się problemy w skupie i zagospodarowaniu surowca. Mało kogo interesuje, jak sobie radzimy ze sprzedażą mrożonek na niezwykle konkurencyjnym rynku, że często musimy sprzedawać po cenach niepokrywających rosnących kosztów produkcji, bo nasze komory chłodnicze stały się najtańszymi magazynami składowymi dla odbiorców naszej produkcji. A więc koszt utrzymania tych „magazynów” jest znacznie większy niż zwykłych magazynów składowych. Może warto by było wprowadzić zróżnicowane obciążenia podatkowe, które łagodziłyby koszty magazynowania w chłodniach. Liczymy, że otrzymamy rekompensatę części kosztów za energię, bo nasze zakłady są jej dużymi konsumentami, a koszty energii równają się kosztom płac w wielu zakładach. Takie możliwości daje ustawa o odnawialnych źródłach energii z 20 lutego 2015.

Mamy więc jeszcze sporo do zrobienia, aby głos naszej branży był bardziej słyszalny i docierał do resortu rolnictwa i był wysłuchiwany. Z tym bywa różnie.

Nie udało się nam, pomimo wielu zabiegów, doprosić się o spotkanie z Ministrem Rolnictwa i RW, aby porozmawiać o problemach naszej branży.

Liczymy na to, że nasze ostatnie spotkanie dotyczące sytuacji czarnej porzeczki zmieni te nienajlepsze relacje i będzie początkiem stałego i potrzebnego dialogu. Bez porozumienia i dialogu, zamiast wzajemnych oskarżeń, problemów tej niezwykle ważnej branży nie da się rozwiązać.

– Stowarzyszenie jest członkiem unijnego stowarzyszenia PROFEL, skupiającego europejskich przetwórców warzyw i owoców. Jaką rolę odgrywa KSPoiW w tej organizacji? Jakie korzyści macie z przystąpienia do niej?

– Europejskie Stowarzyszenie Owoców i Warzyw – PROFEL zrzesza blisko 500 firm z 12 krajowych stowarzyszeń europejskich państw członkowskich. Jego głównym celem jest monitorowanie prac legislacyjnych związanych z branżą, wymiana informacji i prezentacja wspólnych stanowisk przed Komisją i Parlamentem Europejskim, władzami krajowymi oraz promocja spożycia przetworzonych owoców i warzyw.

Jesteśmy członkiem tego stowarzyszenia od zaledwie kilku miesięcy, więc trudno mówić o korzyściach i roli naszego Stowarzyszenia w tej organizacji. Uważamy, że z uwagi na potencjał produkcyjny Polski, powinniśmy być tam obecni. Członkostwo w tej organizacji jest jednak kosztowne, a korzyści z przynależności nie pojawiają się z dnia na dzień. Potrzeba czasu na zbudowanie dobrych i owocnych relacji.

– Jaka część produkcji członków KSPoiW jest sprzedawana na rynku krajowym? Czy polski rynek traktujecie rozwojowo? Z danych wynika, że Polacy coraz chętniej kupują mrożonki, ale na pewno jest jeszcze wiele do zrobienia w zakresie promocji mrożonek i wzrostu ich spożycia. Czy planujecie jakieś akcje promocyjne pod patronatem KSPoiW, korzystając np. ze wsparcia Funduszu Promocji Owoców i Warzyw, na który składają się także producenci mrożonek?

– W Stowarzyszeniu nie prowadzimy tego typu analiz. Bazujemy na ogólnie dostępnych informacjach GUS i wybranych firm przetwórczych. Z tych danych wynika, że na rynku krajowym jest sprzedawane około 15–20% mrożonych owoców i warzyw. Głównym rynkiem zbytu są kraje Europy Zachodniej, Rosja i inne kraje WNP. Blokada importu owoców i warzyw na rynek rosyjski spowodowała kłopoty nie tylko producentom jabłek, o czym było tak głośno, ale zaszkodziła też naszemu przemysłowi. Na rynek rosyjski trafiło blisko 100 tys. ton warzyw mrożonych, a owoców około 60 tys. ton. Trudności ze sprzedażą na ten rynek pogorszyły sytuację wielu zakładów, zwłaszcza tych, które znaczną część swojej produkcji eksportowały do Rosji. Wydaje mi się, że możliwości wzrostu eksportu na te właśnie rynki niestety nie będą rosły. Możemy spodziewać się wzrostu konkurencji, dalszej presji na obniżenie cen. Trzeba poszukiwać nowych rynków w krajach azjatyckich, USA, krajach Bliskiego Wschodu. W ostatnim czasie odbyło się wiele misji handlowych na te rynki, z których skorzystały także zakłady naszej branży. Warto za to podziękować szczególnie Polskiej Agencji Inwestycji Zagranicznych oraz Ministerstwu Gospodarki, które bez nadmiernej biurokracji finansowały te przedsięwzięcia. Myślę, że więcej uwagi musimy poświęcić na rozwój krajowego rynku sprzedaży i promocję spożycia mrożonek.

Potencjał polskiego rynku jest duży, ponieważ obecna konsumpcja jest stosunkowo mała i wynosi niewiele powyżej 1 kg mrożonych warzyw na osobę rocznie. Natomiast średnia europejska to 4–5 kg. Trzeba spróbować zmieniać model konsumpcji, zwłaszcza w gospodarstwach domowych, które dzisiaj preferują świeże warzywa i owoce.

Do tej pory nie zajmowaliśmy się szczególnie tym problemem, a warto by było przeznaczyć choćby niewielką część środków, aby sfinansować przez nasze zakłady wspólną promocję mrożonek i skorzystać ze wsparcia Funduszu Promocji Owoców i Warzyw.

– Dziękuję za rozmowę i życzę Panu Prezesowi sukcesów w podejmowanych przez Stowarzyszenie działaniach oraz większej integracji i współpracy członków KSPoiW w celu lepszego wykorzystania potencjału, którym dysponuje.

Rozmawiała Maria Joanna Przegalińska