

Problemy branży nawarstwiają się



Jeszcze nigdy podsumowanie roku polskiej branży piwnej nie było tak trudne jak w minionym AD 2023. Do ubiegłego roku sytuacja była bowiem - raz gorsza, raz lepsza - ale zawsze oparta na danych, których analiza dawała w miarę jasny obraz kondycji branży piwowarskiej w Polsce oraz jej obrazu w odniesieniu do innych krajów, czy kontynentów.



Andrzej Olkowski

Stowarzyszenie Regionalnych
Browarów Polskich

Niestety mijający rok pozbawił nas analitycznego komfortu. Stało się tak dlatego, że zaczęliśmy działać w sytuacji, w której w zależności od tego, od jakiego problemu branży zaczniemy analizę (a nawet od tego, jakiego elementu rozwiązania rozpozczniemy) możemy uzyskać zupełnie inny obraz rzeczywistości oraz perspektywę na przyszłość... To właśnie to zjawisko wydaje się być groźniejsze dla branży niż płynące kolejny rok z rzędu dane o spadającej produkcji i konsumpcji piwa w naszym kraju.

Przez ostatnie lata wydawało się, że głównym czynnikiem wpływającym na kondycję branży

jest nienotowane od przełomu roku '89 odwrócenie trendu z wzrostowego na spadkowy. Niestety w dniu dzisiejszym spadek ten okazuje się nie przyczyną, ale efektem problemów, z którymi branża zmagają się i zmagać się będzie w przyszłości.

Rządzący zadbali o to,
aby każdy noworoczny
toast do 2027 roku
odbywał się alkoholem
obłożonym 5%
wyższym podatkiem
akcyzowym

O wiele bardziej niż spadek martwi brak stabilizacji funkcjonowania naszych zakładów w obszarach gospodarki, legislacji oraz transformacji w kierunku zielonej energii oraz GOZ. Sądzę nawet, że gdyby w tych obszarach polskie browary znalazły trzy jasne filary swojego funkcjonowania, to w oparciu o nie mogłyby poszukiwać powrotu na ścieżkę wzrostu, a przynajmniej zahamowania spadków produkcji lub w najlepszej z opcji zmianie struktury oferty na perspektywiczną i przynoszącą zyski.

Mówiąc o braku stabilizacji funkcjonowania nie mam już nawet na myśli zawirowań związanych z akcjami spekulacyjnymi związanymi z niepewną sytuacją geo-polityczną. Browary nauczyły się bowiem dywersyfikować źródła pozyskiwanej energii i wprowadziły cały szereg rozwiązań oszczędzających media. Wyraźnie widać też kres akcji spekulacyjnych na rynku surowców, czy materiałów niezbędnych do produkcji. Po okresie prób sztucznego windowania cen w celu szybkiego zarobku, branża ustabilizowała swoje relacje z dostawcami przywracając im pożądaną model długofalowej współpracy opartej na zaufaniu oraz poprawnych relacjach biznesowych.

Nie była zaskoczeniem noworoczna podwyżka akcyzy. Wiemy bowiem, że rządzący zadbali o to, aby każdy noworoczny toast do 2027 roku odbywał się alkoholem obłożonym 5% wyższym podatkiem akcyzowym. Jednak opieszałość (choć precyzyjniejszym określeniem byłoby „zamrożenie”) prac nad CEWA nie sprzyja przemianom polskiej gospodarki w kierunku cyfrowej, a za tym nieuciążliwej biurokracji.



Podobnym problemem dla wszystkich producentów jest sprawa systemu kaucyjnego. Wiele razy polskie browary apelowały o maksymalnie szybkie i jasne regulacje w tym zakresie. Browary, które posiadają butelki zwrotne wskazywały też piwne rozwiązania jako modelowe dla przyszłych rozwiązań.

Niestety ustawodawca nie wykazał się ani szybkością procedowania; nie skorzystał też z dobrych praktyk piwowarstwa. Wprowadzono bardzo nieprecyzyjne rozwiązanie, na wdrożenie którego pozostał niewystarczający okres kilkunastu zaledwie miesięcy. Dziś okazuje się, że rozwiązania prawne oraz rynkowa rzeczywistość są tak rozbieżne, że rządzący zapowiadają potrzebę nowelizacji ustawy, a jednocześnie zapowiadają, że nie ma możliwości przesunięcia daty wejścia w życie systemu. Co to oznacza? Tylko jedno... nie wiadomo, czym to się skończy, ale na pewno niczym dobrym i to ani dla środowiska, ani dla producentów.

Na zakończenie wypada także wspomnieć o trudnościach branży związanych z przemianami społecznymi. Tak właśnie to zachodząca na naszych oczach rewolucja społeczeństwa może okazać się najtrudniejszą do pokonania przez browary.

Odchudzenie piwnej półki przeniesie się na zatrzymanie jej różnorodności oraz innowacyjności oferty

Obserwowane spadki całego rynku piwnego, które w minionym roku przekraczające 5%, a może nawet 8% najmocniej dotknęły oczywiście producentów największych, których oferta ogranicza się przede wszystkim do portfolio składające się gąmy lagerów. Mniejsi narzekają mniej, a są nawet takie browary, które w rocznych sprawozdaniach wskazują utrzymanie pozycji z roku '22, a nawet niewielki wzrost. Trzeba jednak pamiętać, że w obecnym modelu sprzedaży piwa, w którym małe nie sieciowe sklepy znikają, a rola największych i najsprawniejszych sieci handlowych stała się dominująca, zmniejszenie zainteresowania piwem (ilości odsprzedaży i jej rentowności) skutkować może skracaniem piwnej półki, o którą walczyliśmy tak długo. Jest to skrajnie niekorzystne - zwłaszcza dla małych producentów. Skracanie piwnej półki oznaczać będzie bowiem wycinanie tych produktów, które zajmują jej skrajne

segmenty, a zatem stanowią o różnorodności oferty i różnicują jej ceny... słowem piwa rzemieślnicze i regionalne. Takie odchudzenie piwnej półki przeniesie się na zatrzymanie różnorodności półki oraz innowacyjności oferty, czyli tych dwóch cech których oczekują młodzi dorośli stanowiący klucz do odwrócenia negatywnego trendu dla polskiego piwa. Musimy zatem szukać rozwiązań, które pozwolą nam na utrzymanie różnorodności oferty z maksymalnie dużą dostępnością. Tylko taki model pozwoli nam szukać nowych, młodych konsumentów piwa warzonego w polskich browarach.



Zaczynamy nowy 2024 rok. Jestem pełen nadziei, że dla branży będzie to rok dobry. Z gospodarki płyną nieśmiały sygnały ożywienia. Browary jak zawsze wykazały się sprawnością w zakresie ułożenia własnych spraw biznesowych. Jeżeli legislator sprosta niełatwemu zadaniu uporządkowania prawnego bałaganu, a sieci handlowe uwierzą w nasze doświadczenie i pomysł na rozwój oferty... to może doczekamy się przełomu, wyhamujemy trend spadkowy i damy krok ku lepszej przyszłości!

