

### Memorandum ZPP – Wyzwania dla polskiego sektora rolnego

- Polskie przedsiębiorstwa rolne, mimo negatywnego wpływu licznych kryzysów gospodarczych ostatnich lat, wciąż odnoszą spektakularne sukcesy w kraju i poza jego granicami.
- W perspektywie najbliższych lat znaczącym problemem dla firm sektora agro funkcjonujących na polskim rynku mogą być następstwa Europejskiego Zielonego Ładu, które zachwiać mogą zadowalającymi dziś wskaźnikami produkcyjnymi.
- Od lat przedsiębiorstwa rolne w kraju mierzą się z falą ataków o podłożu ideologicznym. Szczególnie narażone na nie są firmy funkcjonujące w sektorze hodowlanym. Liczne problemy zaczęły przyjmować w ostatnim czasie ramy zmian legislacyjnych realizowanych na niwie unijnej oraz w kraju.
- Rozwój nowoczesnie pojmowanego patriotyzmu gospodarczego i konsumenckiego powinien stanowić dziś jedną z głównych strategii dla sektora rolnego w kraju. Statystyki wskazują, że Polacy przywiązują do pochodzenia produktów znacznie mniejszą wagę niż obywatele państw zachodniej części Europy.
- Jednym z najważniejszych zadań dla firm sektora agro funkcjonujących na gruncie polskiego prawodawstwa powinna być dywersyfikacja kierunków eksportu artykułów rolno-spożywczych.
- Receptą na wciąż wysoki poziom rozdrobnienia krajowych gospodarstw jest stworzenie zachęt do wspólnego gospodarowania w ramach struktur spółdzielczych czy grup producenckich. Wskaźnik zorganizowania gospodarstw w Polsce jest dziś kilkukrotnie niższy, aniżeli w odniesieniu do państw zachodniej części Unii Europejskiej.
- Ostatnie lata – począwszy od okresu pandemii koronawirusa, przez kryzys cenowy na rynku energii, aż do trwającej dziś wojny na terytorium Ukrainy – to regularny wzrost kosztów prowadzenia przedsiębiorstw rolnych w Polsce. Najbardziej znaczące podwyżki zanotowano w obszarach cen nawozów, paliw rolniczych, gazu i energii.

Polskie rolnictwo relatywnie dobrze poradziło sobie ze skutkami trwającego od kilku lat kryzysu. Pandemia koronawirusa i szerokie spektrum jej ekonomicznych następstw, załamanie się łańcuchów dostaw, kryzys cenowy na rynkach energii, który przełożył się na wzrost cen środków ochrony roślin i nawozów czy wreszcie konsekwencje wojny na Ukrainie to czynniki, które mimo wszystko odcisnęły swoje piętno na rodzimych przedsiębiorstwach rolnych.

Polskie firmy sektora agro odczuły skutki wszystkich powyższych wydarzeń, ale budowana od lat dywersyfikacja kierunków eksportu oraz biznesowa profesjonalizacja przedsiębiorstw rolnych pozwoliły kolejny raz osiągnąć rekord wartości eksportu żywności znad Wisły. Tylko w 2022 roku polscy producenci żywności wyeksportowali towary o wartości o 26,1 procenta wyższej niż w roku 2021, czyli za 47,6 mld EUR. Polskie produkty pozostają konkurencyjne cenowo na międzynarodowych rynkach. W minionym roku nie bez znaczenia pozostawał też korzystny dla eksportu kurs złotego wobec euro. Krajowi dostawcy właściwie przygotowali się także do następstw pandemii i potrafili odpowiedzieć na zróżnicowane preferencje konsumentów przez właściwe zaprojektowanie oferty asortymentowej. Nadwyżkowe wskaźniki produkcyjne pozwoliły na pełne zaopatrzenie krajowego rynku w żywność, czyniąc rolnictwo jednym z najistotniejszych filarów bezpieczeństwa narodowego – obok sfery militarnej czy produkcji energii.

Wciąż jednak sektor rolny w Polsce borykać musi się z licznymi problemami, które skutecznie utrudniają z jednej strony stabilizację funkcjonowania części podmiotów, z drugiej zaś ich rozwój.

### **Europejski Zielony Ład**

Europejski Zielony Ład to unijna strategia gospodarcza, która szczególnie nacisk kładzie kształtowanie wspólnotowej gospodarki przy uwzględnieniu restrykcyjnych celów klimatycznych. W kontekście funkcjonowania sektora rolnego największe znaczenie zyskują dwa elementy składowe Zielonego Ładu, czyli Strategie: na Rzecz Bioróżnorodności oraz Od Pola do Stołu. Kryją się za nimi zmiany, które będą mieć fundamentalny wpływ na rozwój unijnych gospodarstw i zdecydowane przesunięcie produkcji rolnej w kierunku upraw ekologicznych (w oparciu o unijne wytyczne). Zgodnie z założeniami Komisji Europejskiej,

które ogłoszone zostały w 2020 roku znajdują się redukcja stosowania środków ochrony roślin o 50 procent i ograniczenie możliwości stosowania nawozów o 20 procent do roku 2023, obligatoryjne przeznaczenie 25 procent areału na produkcję ekologiczną czy zmniejszenie ilości stosowanych antybiotyków w hodowli zwierzęcej.

Komisja Europejska utrzymuje, że nowa strategia dla rolnictwa uczynić ma ten sektor gospodarki nowocześniejszym, przyjaznym środowisku, a przy tym nie powinna przełożyć się na znaczące spadki produkcyjne. Wciąż jednak podległe KE jednostki analityczne nie przedstawiły twardych wyliczeń dotyczących wpływu planowanych reform na wskaźniki produkcji rolnej. Stosowne badania zaprezentowali jednak naukowcy skupieni wokół USDA, HFFA Research Unijne Wspólne Centrum Badawcze (JRC), Uniwersytet Kiloński czy Uniwersytet i Ośrodek Badawczy Wageningen. Ich zdaniem nowy kształt unijnego rolnictwa może poważnie zagrozić pozycji UE jako grupy państw bezpiecznych względem dostępu do żywności. Jest to szczególnie istotne w dobie wojny na Ukrainie oraz niepewnej sytuacji finansowej wielu unijnych gospodarstw, które – wobec istotnego wzrostu kosztów prowadzenia działalności gospodarczej – mogą ograniczyć produkcję. Eksperti Uniwersytetu i Ośrodka Badawczego Wageningen wyliczyli, że unijna produkcja rolna – po pełnej implementacji przepisów – może zostać ograniczona o 10-20 procent, a w odniesieniu do niektórych konkretnych upraw nawet o 30 procent. Trudności wystąpić mogą także w sektorze hodowlanym. Tu naukowcy wskazują na potencjalne spadki produkcji rzędu 20 procent w odniesieniu do produkcji wołowiny i około 17 procent w przypadku produkcji wieprzowiny. Ma być to pochodna zarówno ograniczenia możliwości stosowania niektórych leków weterynaryjnych jak i zmniejszenia produkcji uprawnych roślin paszowych (większość zbóż w Polsce uprawianych jest na potrzeby właśnie przemysłu paszowego).

Przedstawiciele polskiego sektora rolnego wskazują także, że część unijnych przepisów uderza w krajowe firmy w znacznie większym stopniu niż choćby w przedstawiciele zachodniej części Wspólnoty. Obawy dotyczą między innymi kwestii obligatoryjnego przekazania gruntów na produkcję ekologiczną, czyli – na co słusznie wskazują przedstawiciele sektora rolnego – zazwyczaj niskotowarową. Według danych Najwyższej Izby Kontroli w latach 2012-2019 kiedy średnia powierzchnia upraw ekologicznych w UE zwiększyła się o 25 procent, w Polsce

skurczyła się o tę samą wartość. Stawia to nasz kraj w trudniejszej pozycji startowej w porównaniu choćby z Niemcami, Francją i szeregiem innych państw zachodniej części kontynentu.

Podobne wątpliwości budzi kwestia ograniczenia możliwości stosowania środków ochrony roślin w myśl unijnej dyrektywy w sprawie zrównoważonego stosowania środków ochrony roślin (SUD). Wymóg Komisji Europejskiej dotyczy ograniczenia zużycia ŚOR o 50 procent, licząc od poziomów ich obecnego wykorzystywania. W praktyce oznacza to, że Polska będzie krajem poszkodowanym na tle innych państw zachodu Europy. Polska w 2022 roku zużywała 2,1 kg śor/ha. Średnia unijna oscylowała w tym okresie wokół 3,1 kg/ha, przy czym zdecydowanie zaniżały ją kraje południowo-wschodniej flanki Wspólnoty. Dla porównanie średnie zużycie śor w Królestwie Niderlandów wynosiło w 2022 około 8 kg/ha. Po planowanej przez Komisję Europejską redukcji Polska będzie mogła zatem używać średnio maksymalnie 1,05 kg środków ochrony roślin/ha, podczas gdy holenderscy rolnicy będą uprawnieni do używania 4 kg śor/ha – to dwukrotnie więcej niż Polska zużywa dziś czyli przed pełną implementacją SUD.

Zdaniem licznych ekspertów planowana redukcja może doprowadzić do niekontrolowanego rozprzestrzeniania się agrofagów. Ograniczenia, co podkreślają przedstawiciele sektora, mogą skutecznie uniemożliwić właściwą ochronę roślin uprawnych w Polsce.

Związek Przedsiębiorców i Pracodawców jest zdania, że przepisy kształtujące unijną gospodarkę rolną powinny mieć charakter solidarny, czyli sprawiedliwy, a faworyzowanie pewnej grupy państw kosztem pozostałych jest absolutnie niedopuszczalne. Strona rządowa dolożyć powinna wszelkich starań, aby polskie przedsiębiorstwa rolne nie były poszkodowane w następstwie implementacji unijnych przepisów.

## **Wygrać z hejtem**

Polska jest jednym z liderów w produkcji żywności wśród państw Unii Europejskiej – szczególnie w odniesieniu do sektora hodowlanego. Jak wynika z danych Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa mięso, przetwory mięsne i żywiec stanowiły największą grupę towarową w krajowym eksporcie (20 procent ogółu wartości eksportu artykułów rolno-spożywczych z

Polski). Tylko w ubiegłym roku sprzedaż zagraniczna tej kategorii osiągnęła wartość 9,6 mld EUR, co oznacza wzrost rok do roku o 37 procent. Dodatkowo sektor produkcji mleczarskiej wyeksportował w poprzednim roku towary o łącznej wartości przekraczającej 3,6 mld EUR (+37 procent rdr). Świadczy to o dynamicznym rozwoju produkcji zwierzęcej w kraju. Polska jest dziś unijnym liderem na rynku drobiarskim, jednym z czołowych producentów jaj, ważnym graczem na rynku mleczarskim, istotnym dostawcą wieprzowiny i wołowiny czy światowym czempionem w hodowli zwierząt futerkowych.

Sektor hodowlany jest dziś swoistą perłą w koronie polskiego rolnictwa. Wysokie standardy, w oparciu o które funkcjonują krajowe gospodarstwa, w połączeniu z konkurencyjną ceną naszych produktów sprawiają, że polskie mięso, mleko, sery czy jaja są dziś towarami pożądanymi w wielu regionach świata.

Trudno jednak nie zauważyć, że rosnąca pozycja krajowych producentów na rynkach zagranicznych, uczyniła ich firmy obiektami licznych ataków ze strony organizacji nieprzychylnych sektorowi hodowli zwierzęcej. Kampanie takie jak Koniec Epoki Klatkowej, Koniec Epoki Rzezi, Podatek od mięsa, zakaz hodowli zwierząt na futra, likwidacja możliwości prowadzenia uboju na potrzeby wspólnot religijnych, kampanie przeciwko popularnym jajom „3” i inne podobne inicjatywy skutecznie absorbowały w ostatnich latach uwagę producentów, znacznie utrudniając im rozwijanie prowadzonych działalności gospodarczych. Należy przy tym zauważyć, że możliwą konsekwencją działań takich jak wprowadzenie zakazu wykorzystywania klatek w chowie i hodowli drobiu, dodatkowe opodatkowanie produktów mięsnych, reglamentacja mięsa w myśl idei agendy C40 czy odchodzenie od jaj „trójek” przez kolejne sieci sklepów (w oparciu o argumentację wielokrotnie obalaną przez środowiska naukowe) przełożyć mogą się na znaczne ograniczenie wskaźników produkcji rolnej w kraju. Należy nadmienić także, że wiele kampanii skierowanych przeciwko hodowli zwierząt inspirowanych jest pobudkami o wyłącznie ideologicznym charakterze. Jakkolwiek w pełni szanujemy decyzję dotyczącą rezygnacji ze spożywania produktów odzwierzęcych, tak stoimy na stanowisku, że każdorazowo powinien być to wybór, nie natomiast przymus.

Zdaniem Związku Przedsiębiorców i Pracodawców należy dokładać wszelkich starań, aby dobrostan zwierząt w Polsce stał na jak najwyższym poziomie, ale wszelkie ruchy w tej materii

powinny być wykonywane jak najostrożniej tak, by nie narażać na szwank pozycji rodzimych firm. Podnoszenie standardów produkcyjnych jest dziś globalnym trendem, który ma swoje słuszne uzasadnienie w badaniach naukowych. Rewolucyjne ruchy względem organizacji hodowli, których domagają się aktywiści części organizacji pozarządowych, mogą jednak doprowadzić do sytuacji, w której miejsce polskich – czy szerzej, europejskich – producentów zajmą firmy z Chin czy krajów MERCOSUR, a więc lokalizacji dalekich od standardów hodowli panujących na Starym Kontynencie. Rynek nie zna próżni, a nagłe ograniczenie produkcji żywności pochodzenia zwierzęcego w Europie nie doprowadzi do długoterminowego spadku jej spożycia w wymiarze globalnym.

Spożycie mięsa w UE wynosiło w 2020 roku 69,8 kg per capita, czyli było ponad dwukrotnie wyższe od przeciętnej konsumpcji na świecie. Ograniczenie produkcji mięsa w UE – podobnie sytuacja ma się z nabiałem czy jajami – nie przełoży się na spadek konsumpcji, a jedynie zwiększy skalę importu tych artykułów do Unii Europejskiej, ograniczając pozycję europejskich firm i obniżając jakość żywności.

### **Zbudować silną markę „Polska”**

Nowocześnie rozumiany patriotyzm konsumencki to idea, która przyświecać powinna krajowej gospodarce rolnej. Od lat w Polsce realizowane są liczne kampanie, których celem jest właśnie rozbudzenie w rodakach patriotyzmu konsumenckiego. Ich rezultaty pozostają jednak zgoła odmienne od zakładanych. Udział krajowych produktów na rynku wciąż rośnie ale – mimo usilnych starań – pozostaje daleki od ideału. Statystyczny Polak nabywa mniej produktów pochodzących z krajowej produkcji niż ma to miejsce choćby w krajach Europy Zachodniej. Dla zaledwie 56 procent Polaków nie będących rolnikami – jak wskazują wyniki badania „Polska Wieś i Rolnictwo” – ważny jest kraj pochodzenia produktu. Trudno się dziwić, skoro realne działania mające na celu uświadomienie Polakom, co w zasadzie jest polskie, a co tylko takie imituje, to domena wyłącznie ostatniej dekady. Większość naszych rodaków nadal nie wie, jak odróżnić polskie produkty od tych reprezentujących zagraniczny kapitał.

Certyfikaty, gale, kampanie, konferencje czy całe kongresy wciąż nie spełniły pokładanych w nich nadziei. Ani świadczące rzekomo o polskości produktu emblematy, ani nawet kod

kreskowy rozpoczynający się od cyfr 590 nie dają konsumentowi pewności, że nabywany towar faktycznie wyprodukowany został przez przedsiębiorstwo reprezentujące polski kapitał. Nie znaczy to w żadnym przypadku, że krajowy rynek zamykać powinien się na produkty dostarczane przez firmy zagraniczne – Polska nie jest samowystarczalna na rynku żywnościowym i nie ma dziś takich aspiracji. Kluczowym powinno być jednak budowanie wiedzy pozwalającej konsumentom na dokonanie świadomego wyboru między towarami zagranicznymi, a polskimi.

Nowoczesne podejście do patriotyzmu konsumenckiego wymaga skupienia się nie tylko na aspekcie konsumenckim. Powinno przejawiać się ono także w instytucjonalnym – zgodnym z prawem unijnym – wsparciu krajowych firm. Budowanie silnej pozycji polskich marek w kraju i poza jego granicami powinno stać się jednym z głównych celów resortu rolnictwa, ale także Ministerstwa Rozwoju i Technologii czy Ministerstwa Spraw Zagranicznych oraz instytucji podległych Ministrowi Rolnictwa i Rozwoju Wsi ze szczególnym uwzględnieniem Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa.

Sektor rolny nad Wisłą ma pełen wachlarz możliwości ku temu, aby polskie produkty zyskały renomę porównywalną ze słynnymi na całym świecie „francuskimi serami” czy „włoskimi winami”. Patriotyzm konsumencki i gospodarczy należy pielęgnować, gdyż zapewnia on właściwą cyrkulację kapitału w obiegu gospodarczym. Obudowany właściwym otoczeniem legislacyjnym, może stanowić realne koło zamachowe polskiej gospodarki rolnej. Idea ta nie jest nowa – wagę budowania silnej marki „Polska” rząd podkreślał już w 2015 roku, podczas ogłaszania Planu na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju.

## **Dywersyfikować eksport**

Od niemal dekady jednym z głównych celów stawianych sobie przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi jest dywersyfikowanie kierunków eksportu artykułów rolno-spożywczych wyprodukowanych w Polsce. Jak istotne jest mnożenie rynków zbytu poza granicami kraju pokazały pandemia koronawirusa i wojna na Ukrainie, czyli wydarzenia, które zachwiały stabilnością łańcuchów dostaw oraz popytem na produkty żywnościowe na rynku Unii Europejskiej.

Polska rokrocznie zwiększa udział państw trzecich jako odbiorców krajowych produktów. Do państw spoza UE w 2022 polskie przedsiębiorstwa rolne sprzedały towary o łącznej wartości 12,3 mld EUR. To kwota o 20 procent wyższa niż w roku 2021. Poza granice Wspólnoty sprzedawaliśmy głównie mleko (1 mld EUR), mięso drobiowe (990 mln EUR), pszenicę (776 mln EUR), czekoladę i wyroby czekoladowe (773 mln EUR), pieczywo i wyroby piekarnicze (731 mln EUR) oraz wyroby tytoniowe (612 mln EUR).

Polskie towary w 2022 r. trafiały głównie – niezmiennie – do Wielkiej Brytanii (3,7 mld EUR), do Ukrainy (945 mln EUR), USA (770 mln EUR), Arabii Saudyjskiej (521 mln EUR), do Izraela (439 mln EUR), Norwegii (296 mln EUR) oraz Algierii (242 mln EUR). W przypadku każdego z tych państw odnotowano znaczący wzrost wartości eksportu – w przypadku Wielkiej Brytanii było to 25 procent wyższy, Ukrainy – 16 procent i USA – 16 procent.

Podkreślić należy, że tak znaczące wzrosty wartości sprzedaży zagranicznej spowodowane były w znacznej mierze wzrostami kosztów produkcji, które przełożyły się na wzrosty cen produktów. Niemniej trend wzrostowy w handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi do krajów pozaunijnych notowany był jeszcze przed okresem pandemii koronawirusa, a dodatkowo saldo wymiany handlowej świadczy o właściwym planowaniu wymiany handlowej w wymiarze globalnym.

Wciąż jednak, mimo niezaprzeczalnych sukcesów, eksport polskiej żywności poza granice Unii Europejskiej stanowił zaledwie około 26 procent ogółu eksportu artykułów rolno-spożywczych z Polski. Nie należy się oszukiwać, że rynki pozawspólnotowe zastąpią pozycję zbytu na terytorium UE, ale wymagać należy intensyfikacji wymiany handlowej z trzema kluczowymi obszarami: Ukrainą, Chinami i krajami północnej części Afryki. Dziś obecność polskich firm w tych regionach świata jest głównym efektem starań samych przedsiębiorców. Zwiększenie zaangażowania państwa we wsparcie przy negocjowaniu warunków wymiany handlowej – w odniesieniu do tych trzech grup państw – jest kluczowe.

W odniesieniu choćby do Ukrainy, czyli potencjalnie szalenie ważnego dla polskich producentów żywności partnera, saldo wymiany handlowej w ostatnim „miarodajnym” okresie, czyli w roku 2021, było dla Polski niekorzystne. Polskie firmy wysłały do naszego



wschodniego sąsiada towary rolno-spożywcze o wartości 811 mln EUR, importując w tym samym czasie żywność o wartości przekraczającej 919 mln EUR. W ostatnich latach dynamika wzrostu importu z Ukrainy była także wyższa niż w odniesieniu do eksportu. Tylko w okresie 2020-2021 nastąpił wzrost importu towarów z Ukrainy do Polski o 27 procent.

Polska eksportuje na Ukrainę przede wszystkim mleko i produkty mleczne. Stanowiły one 15 procent ogółu eksportu towarów rolnych do tego kraju. Istotne miejsce w strukturze eksportu zajmują sery i twarogi oraz masło i tłuszcze mleczne. Polacy eksportują także znaczące ilości jogurtów i śmietany, owoce, wyroby cukiernicze i produkty paszowe. To jednak – biorąc pod uwagę znacząco nadwyżkowy charakter krajowej produkcji rolnej – wciąż zbyt niewiele. Ożywienie handlu zagranicznego w kontekście produktów spożywczych z Ukrainą – ze szczególnym uwzględnieniem odwrócenia niekorzystnego salda wymiany zagranicznej – powinno stać się jednym z głównych wyzwań w eksporcie krajowych produktów. Nieuniknione spadki produkcyjne na Ukrainie spowodowane rosyjską inwazją stwarzają dziś szansę na polskich eksporterów, którzy zyskali możliwość zakorzenienia się na rynku wschodniego sąsiada. Zwiększenie eksportu z Polski jest dziś także pożądane przez stronę ukraińską, która szybko poradzić musi sobie z powstałą luką podażową spowodowaną zmasowanymi atakami agresora wymierzonymi w infrastrukturę rolną.

Zwiększoną rolę na eksportowej mapie polskiego sektora rolno-spożywczego pełnić powinny Chiny, czyli najważniejszy rynek konsumencki świata. Jedynym znaczącym produktem wysyłanym do Państwa Środka od lat pozostają produkty mleczarskie. W roku 2021 polskie firmy tego sektora sprzedały na rynek azjatyckiego hegemonia produkty o wartości około 1,76 mld EUR. To jednak wciąż kropla w morzu potrzeb. Eksport rolno-spożywczych największych unijnych gospodarek do Chin wielokrotnie przewyższa dzisiejsze polskie wskaźniki. Sukces branży mleczarskiej powinien dać do myślenia innym czołowym sektorom w kraju. Zwiększenie eksportu do Chin realnie odnotować mogłaby choćby – kluczowa dla polskiej gospodarki rolnej – branża drobiarska. Istnieje tu jednak znacząca potrzeba instytucjonalnego wsparcia, która dotychczas miała charakter doraźny i – często – wyłącznie iluzoryczny. Tymczasem dynamiczny rozwój kolejnych sieci handlowych w Chinach oraz prężnie

działający handel online z każdym dniem ułatwiają dotarcie do konsumenta z nowymi kategoriami produktów.

Naturalnym kierunkiem rozbudowy eksportu powinny być także kraje arabskie oraz Izrael. Polska już dziś jest silnie obecna na tych rynkach, ale potencjał od lat pozostaje niewykorzystany. Najbardziej pożądanymi polskimi produktami pozostają tam zboże oraz produkty mięsne pochodzące z uboju w systemach halal i kosher. Szczególnie dwie ostatnie kategorie należą do wyjątkowo intratnych, a Polska – dzięki konkurencyjnym cenom i wysokiej jakości dostaw – może zwiększyć zaangażowanie w eksport tych produktów do państw regionu.

### **Wzrost kosztów**

Ostatnie lata – począwszy od okresu pandemii koronawirusa, przez kryzys cenowy na rynku energii, aż do trwającej dziś wojny na terytorium Ukrainy – to regularny wzrost kosztów prowadzenia przedsiębiorstw rolnych w Polsce. Jednym z najważniejszych czynników jest tu wzrost cen nawozów, których wykorzystanie jest niezbędne do utrzymania wysokich plonów i jakości ziemi. Kolejnym czynnikiem wpływającym na wzrost kosztów prowadzenia przedsiębiorstw rolnych jest wzrost cen gazu. Gaz jest wykorzystywany do ogrzewania budynków i urządzeń, ale stanowi także główną składową finalnej ceny nawozów.

Z danych opublikowanych przez Europejski Urząd Statystyczny wynika, że w ostatnim roku w krajach Unii Europejskiej koszty przedsiębiorstw rolnych wzrosły o blisko 40 procent, co stanowi ogromne wyzwanie dla rolników. Jednocześnie wskazano, że ceny produktów rolnych w UE wzrosły średnio o około 30 procent, co nie pozwala na „dogonienie” wysokich kosztów produkcji. Warto jednak zwrócić uwagę na ogromne dysproporcje między krajami UE. Koszty produkcji rolnej na Litwie wzrosły w ostatnim roku o 65 procent, podczas gdy w Danii wzrost wyniósł zaledwie 7 procent.

Eurostat przeanalizował także koszty produkcji rolnej takie jak koszty nawozów i „polepszaczy” gleby, których ceny wzrosły średnio w skali Unii Europejskiej aż o 116 procent. Ponadto, koszty energii i paliw zwiększyły się o 61 procent.

Z danych Eurostatu wynika, że Polska uplasowała się w ubiegłym roku na 7. miejscu pod względem wzrostu kosztów produkcji rolnej w państwach UE oraz 5. miejscu pod względem wzrostu cen produktów rolnych. Dane wskazują na skomplikowanie sytuacji na rynku rolno-spożywczym w Europie i konieczność wdrożenia działań mających na celu ochronę interesów przedsiębiorców rolnych.

Doraźna finansowa pomoc instytucjonalna – o ile w wielu przypadkach okazała się dla producentów żywności zbawienna – nie powinna być mechanizmem stałym. Zdaniem związku Przedsiębiorców i Pracodawców względem sektora produkcji rolnej wykorzystać powinno się schematy działania dążące do maksymalnego odciążenia przedsiębiorców rozumianego jako racjonalne niwelowanie wysokości składek, podatków i innych kosztów skutecznie wiążących ręce krajowym firmom.

### **Problematyczne rozdrobnienie gospodarstw**

Rozdrobnienie gospodarstw rolnych w Polsce, będące pokłosiem kształtowania polityki rolnej w czasach Polski Ludowej, od lat pozostaje znaczącym problemem krajowego sektora rolnego. Zdecydowanie negatywnie wpływa to na sprawność negocjacyjną polskich rolników. Średni wskaźnik wyposażenia w ziemię osoby zatrudnionej w polskim rolnictwie – na co jednoznacznie wskazuje Eurostat – wynosi zaledwie 8,7 ha/os. Unijna średnia w tym zakresie wynosi tymczasem 19,2 ha/os.. Polska plasuje się tu także zdecydowanie poniżej średniej państw regionu. Dla przykładu na Węgrzech wskaźnik wyposażenia w ziemię wynosi 11,9 ha/os., w Czechach 33,5 ha/os., a na Słowacji aż 40,5 ha. Średnia wielkość polskiego gospodarstwa rolnego w 2022 roku wynosiła natomiast – według danych GUS – 11,32 ha. To niewiele, gdy pod uwagę weźmiemy dane Eurostatu z 2020 roku, które wskazują, że średnia wielkość gospodarstwa rolnego w UE wynosiła 17,4 ha. Polska pozostaje w tyle szczególnie w porównaniu z największymi rolniczymi gospodarkami Unii Europejskiej. We Francji jest to około 45 ha, w Niderlandach nieco ponad 22 ha, a w Niemczech ponad 53 ha.

Dodatkowym atutem mniejszych przedsiębiorstw rolnych w zachodniej części kontynentu jest także wysoki wskaźnik zorganizowania w struktury spółdzielcze czy grupy producentów rolnych. Sprawia to, że niewielki podmioty mogą konkurować na równi z największymi

firmami branżowymi w kraju. Otwarta jest zatem dla nich ścieżka negocjacji z największymi punktami zbytu towarów, a także znacznie wyższe są ich możliwości prowadzenia eksportu, który wymaga zgromadzenia znacznych ilości jednorodnego towaru. Osiągnięcie tego celu jest możliwe wyłącznie przy odpowiednim planowaniu produkcji, za którą odpowiadają właśnie spółdzielnie lub inne formy zrzeszania się rolników.

W Polsce wskaźnik zorganizowania gospodarstw wynosi około 15 procent, podczas gdy we Francji, Niemczech, Belgii, Holandii, czy w państwach skandynawskich wynosi on ponad 90 procent. Oznacza to, że 85 na 100 rolników w Polsce pozostaje ze swoimi problemami bez realnego wsparcia. O tym, że spółdzielczość rolna się opłaca świadczy fakt, że francuskie spółdzielnie notują roczne przychody na poziomie 85 mld EUR, w Danii – 30 mld EUR czy 25 mld EUR w Królestwie Niderlandów. W Polsce natomiast wysoki procent organizacji gospodarstw notuje się wyłącznie w obrębie sektora produkcji mleczarskiej oraz w sadownictwie.

Dodatkowym atutem szczególnego zorganizowania gospodarstw w krajach Europy Zachodniej, czyli Spółdzielczych Giełd Rolnych, jest obecność na wszystkich poziomach łańcucha produkcji rolnej i handlu żywnością.

Polska, jeszcze przed okresem komunizmu, kładła podwaliny pod rozwój spółdzielczości rolnej w Europie. Czasy PRL wynaturzyły jednak tę formę wspólnego gospodarowania, na lata zniechęcając do niej polskie gospodarstwa. Dziś jedyną szansą na rozwój spółdzielczości pozostaje tworzenie zachęt o charakterze regulacyjnym. W tym kontekście wskazać należy niedawne zmiany w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych, który wprowadził wobec spółdzielni funkcjonujących jako mikroprzedsiębiorstwa „zwolnienia podatkowe w ramach handlu produktami, dla wytwarzania których powstała spółdzielnia”. W myśl tych przepisów spółdzielnie usunięte zostały z grona płatników podatku od nieruchomości od „budynków i budowli lub ich części i zajętych pod nimi gruntów stanowiących własność bądź będących w wieczystym użytkowaniu spółdzielni rolników lub ich związku prowadzących działalność jako mikroprzedsiębiorstwo”. Wciąż jednak polskie prawo zapewnia spółdzielcom nikłe – w porównaniu z zachodem – korzyści ze wspólnego gospodarowania.

## Podsumowanie

Polskie rolnictwo – mimo odniesionych licznych sukcesów w kraju i poza jego granicami – wciąż pozostaje obszarem o niewykorzystanym potencjale. Poza szeregiem omówionych wyzwań już dziś skupić się będzie trzeba choćby na uniezależnieniu polskich gospodarstw od unijnych dopłat bezpośrednich, realnej walce z epidemiami ASF oraz grypy ptaków, rozwoju retencji wodnej, która może uchronić nas od skutków suszy i szeregu innych palących kwestii.

Firmy krajowego sektora rolnego, synergicznie współdziałając z organami administracji publicznej, mają dziś w ręku wszelkie argumenty, aby kontynuować proces profesjonalizacji prowadzonej działalności. Rokrocznie z grona niewielkich dotąd podmiotów wyłaniają się w Polsce kolejne przedsiębiorstwa rolne, które szybko zaczynają stawać się biznesowo zauważalne na krajowym czy międzynarodowym rynku. Związek Przedsiębiorców i Pracodawców jest zdania, że grupa ponad 1,3 mln gospodarstw rolnych w kraju to potencjalne źródło przyszłych sukcesów krajowej gospodarki. Wiele firm sektora rolnego już dziś wiezie prym w regionie, budując pozytywny odbiór polskiego biznesu na rynkach całego globu.