

PROJEKT

MINISTERSTWO ROLNICTWA I ROZWOJU WSI



**Program rozwoju głównych rynków rolnych w Polsce
na lata 2016-2020**

Projekt z dnia 4 sierpnia 2016 r.

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie	3
ROZDZIAŁ I. Analiza rynków rolnych, ze szczególnym uwzględnieniem produkcji oraz struktury gospodarstw i sektora przetwórstwa na tle głównych producentów w UE	4
Uwarunkowania makroekonomiczne.....	4
Ogólna charakterystyka rolnictwa w Polsce.....	5
Rynek zbóż.....	6
Rynek rzepaku.....	10
Rynek wieprzowiny.....	13
Rynek wołowiny.....	19
Rynek mięsa drobiowego.....	26
Rynek mleka i przetworów mlecznych.....	33
Rynek cukru.....	41
Rynek owoców i warzyw.....	43
Rynek tytoniu.....	47
ROZDZIAŁ II. Formy wsparcia rynków rolnych przewidziane w przepisach unii europejskiej oraz krajowych	52
I. Wspólna organizacja rynków rolnych.....	52
II. System płatności bezpośrednich w ramach wspólnej polityki rolnej obowiązujący w latach 2015-2020.....	57
III. Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014 – 2020.....	61
IV. Kredyty, gwarancje i poręczenia spłat kredytów, ulgi i zwolnienia z podatku rolnego.....	76
ROZDZIAŁ III. Cele i wyzwania rozwoju oraz działania służące rozwojowi rynków rolnych	81
Część I. Cele i wyzwania.....	81
Część II. Działania służące rozwojowi rynków rolnych.....	107

Wprowadzenie

W Polsce istnieje duży potencjał rozwoju rolnictwa. Aktualna sytuacja w poszczególnych sektorach rolnych jest różna jeśli chodzi o dynamikę zmian poziomu produkcji, tendencje w handlu zagranicznym, stopień zorganizowania producentów i ogólną kondycję sektora. Niezależnie od tego, w każdym z sektorów istnieją wyzwania i szanse rozwoju.

Celem opracowania niniejszego programu jest wypracowanie, klarownej dla uczestników rynku, koncepcji długofalowego działania mającej zapewnić realizację zidentyfikowanych celów umożliwiających rozwój krajowego sektora rolno-żywnościowego. Program koncentruje się na dziewięciu głównych rynkach rolnych, tj. rynkach: zbóż, rzepaku, wieprzowiny, wołowiny, drobiu, mleka i przetworów mlecznych, cukru, owoców i warzyw oraz tytoniu.

W rozdziale I programu zawarto analizę poszczególnych sektorów, w tym dane na temat ich struktury, produkcji, handlu zagranicznego, rysując tym samym obraz uwarunkowań rozwoju poszczególnych rynków. Rozdział II omawia najważniejsze dostępne instrumenty unijnego i krajowego wsparcia rynków rolnych. Rozdział III wskazuje cele i wyzwania w poszczególnych sektorach oraz propozycje działań, które należy podjąć, aby zrealizować wyznaczone cele.

Analizując możliwości wspierania rozwoju rynków rolnych oraz poprawy ich funkcjonowania należy mieć na uwadze, iż obecna perspektywa finansowa w ramach wspólnej polityki rolnej UE już trwa, system dopłat bezpośrednich oraz Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020 jest przyjęty, a możliwości zmian w tych obszarach są ograniczone.

Niniejsze opracowanie ma także na celu usystematyzowanie oraz zebranie informacji o obecnie podejmowanych inicjatywach oraz kierunkach działań umożliwiających rozwój rynków rolnych w Polsce w perspektywie najbliższych czterech lat.

ROZDZIAŁ I

Analiza rynków rolnych, ze szczególnym uwzględnieniem produkcji oraz struktury gospodarstw i sektora przetwórstwa na tle głównych producentów w UE

UWARUNKOWANIA MAKROEKONOMICZNE ROZWOJU ROLNICTWA

Podstawowe funkcje rolnictwa związane z produkcją żywności są w coraz szerszym zakresie realizowane nie tyle przez samo rolnictwo, ile przez kompleks działań, w których zaangażowane są różne czynniki i uwarunkowania niezależne od rolnictwa. Duże znaczenie dla konkurencyjności sektora żywnościowego mają tendencje rozwojowe w całej gospodarce. Pozytywne wyniki uzyskiwane w skali makro przenoszą się na rolnictwo i jego otoczenie.

Sytuacja ekonomiczna rolnictwa silnie uzależniona jest od ogólnej koniunktury gospodarczej. Górna granica tempa wzrostu popytu na żywność wyznaczana jest przez tempo wzrostu dochodów ludności oraz dochodową elastyczność popytu na żywność. Z punktu widzenia podaży granicę tę wyznacza zagregowany współczynnik konwersji surowców rolniczych w produkty finalne. Dla rozwoju sektora żywnościowego i sytuacji dochodowej producentów żywności najskuteczniejszym działaniem jest, więc pro-wzrostowa polityka makroekonomiczna przekładająca się na wysokie tempo wzrostu popytu na produkty rolne.

W 2015 r. tempo wzrostu gospodarczego w Polsce było nieco szybsze niż przed rokiem. Głównym czynnikiem wzrostu był popyt krajowy, w większym stopniu konsumpcyjny niż inwestycyjny. Eksport netto, odmiennie niż przed rokiem, pozytywnie oddziaływał na wzrost PKB.

Według wstępnego szacunku, produkt krajowy brutto w 2015 r. zwiększył się realnie o 3,6% w skali roku (wobec wzrostu o 3,3% w 2014 r. oraz o 1,3% w 2013 r.). Spożycie ogółem było wyższe niż przed rokiem o 3,2%, w tym w sektorze gospodarstw domowych zwiększyło się o 3,1%. Akumulacja brutto wzrosła o 4,2%, w tym nakłady brutto na środki trwałe zwiększyły się o 6,1% (wobec odpowiednio 12,6% oraz 9,8% w 2014 r.). Stopa inwestycji w 2015 r. wyniosła 20,2% (wobec 19,6% w 2014 r.). Popyt krajowy był o 3,4% wyższy niż przed rokiem (kiedy zwiększył się o 4,9%). Wartość dodana brutto w gospodarce narodowej wzrosła w tempie zbliżonym do notowanego rok wcześniej (3,4% wobec 3,3%), szybszym niż w latach 2012-2013. W przemyśle wartość dodana brutto zwiększyła się o 5,4%, w budownictwie o 4,4%, a w transporcie i gospodarce magazynowej oraz handlu; naprawie pojazdów samochodowych wzrosła odpowiednio o 3,1% i o 0,7%.

Przyspieszenie gospodarcze w Polsce miało miejsce w okresie dekonunktury gospodarki światowej. Rok 2015 był rokiem najsłabszego rozwoju światowej gospodarki od 2009 r.; anemiczny chwiejny wzrost utrzymywał się od 2012 r.

W 2015 r. na rynku pracy utrzymała się zapoczątkowana w 2014 r. stopniowa poprawa trudnej sytuacji. Według szacunkowych Liczba pracujących w gospodarce narodowej w końcu 2015 r. była o ok. 2% wyższa niż przed rokiem. Dynamika przeciętnego zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw sukcesywnie umacniała się w kolejnych miesiącach i w rezultacie w całym roku zanotowano wzrost o 1,3% (przed rokiem o 0,6%). Według wyników badania popytu na pracę, w okresie trzech kwartałów 2015 r. utworzono więcej nowych miejsc pracy niż w analogicznym okresie 2014 r.; równocześnie mniej miejsc pracy zlikwidowano. Napływ do bezrobocia w 2015 r. był mniejszy niż w roku poprzednim; zmniejszyła się również liczba skreśleń z ewidencji bezrobotnych. Stopa bezrobocia we wszystkich miesiącach była niższa niż przed rokiem, od sierpnia kształtowała się na poziomie jednocyfrowym. W końcu grudnia 2015 r. wyniosła 9,8% (wobec 11,4% przed rokiem).

W obrotach towarowych handlu zagranicznego (wyrażonych w złotych) obserwowano szybszy wzrost eksportu w skali roku niż importu. Po raz pierwszy od wielu lat wymiana zamknęła się dodatnim saldem. Wzrosła wartość obrotów z krajami rozwiniętymi (w tym z krajami UE) oraz z krajami rozwijającymi się. Znacznie zmniejszyła się natomiast wymiana z krajami Europy Środkowo-Wschodniej. Eksport i import ogółem w cenach stałych w okresie styczeń-październik 2015 r. były wyższe niż rok wcześniej; mniej korzystnie kształtował się wskaźnik terms of trade (100,5 wobec 103,6).

Spośród czynników determinujących eksport zarówno kurs walutowy, jak i popyt zewnętrzny nie stanowiły bariery ograniczającej wzrost. W 2015 r. kurs złotego w stosunku do euro, przy którym eksport (według przedsiębiorstw) przestaje być opłacalny wynosił 3,85, kurs notowany 4,18, tzn. „ankietowe” niedoszacowanie kursu sięgało 8,6%. Takie niedoszacowanie kursu, przy rosnącej konkurencyjności polskiego eksportu było możliwe wyłącznie z powodu niższej dynamiki jednostkowych kosztów pracy (ULC) w polskim przemyśle przetwórczym w porównaniu do najważniejszych partnerów handlowych Polski.

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA ROLNICTWA W POLSCE

Rolnictwo polskie charakteryzuje się dużym rozdrobnieniem. Średnia powierzchnia użytków rolnych (UR) przypadająca na 1 gospodarstwo zwiększa się stopniowo i w 2014 r. wyniosła 10,3 ha użytków rolnych (w 2011 r. – 9,1 ha, a w 2002 r. – 5,8 ha). Mimo pewnego przyspieszenia koncentracji nieco ponad połowa gospodarstw w Polsce (51%) użytkuje nie więcej niż 5 ha UR. W gospodarstwach tych znajduje się 12,7% UR. Prawie 75% gospodarstw użytkuje mniej niż 10 ha UR, a ich łączny udział w użytkach rolnych wynosi 27,7%. Gospodarstwa te z reguły prowadzą produkcję metodami tradycyjnymi, przy niskim nawożeniu mineralnym i zużyciu chemicznych środków ochrony roślin, a także pasz przemysłowych w żywieniu zwierząt gospodarskich.

Następne prawie 31% użytków rolnych znajduje się w gospodarstwach o powierzchni 10-30 hektarów. Ponad 72 tys. gospodarstw (5,2% ogólnej zbiorowości) charakteryzuje się powierzchnią ponad 30 ha UR i posiada nieco ponad 6 mln ha UR, tj. 41,3% użytków rolnych.

W ogólnej liczbie gospodarstw dominują gospodarstwa poniżej 10 ha UR (prawie 73%), które użytkują 27,8% UR. Widoczne stopniowe zmiany w strukturze gospodarstw rolnych powodują zwiększenie liczby gospodarstw większych obszarowo. Mają one także coraz większy udział w użytkowaniu ziemi rolniczej. Udział gospodarstw o powierzchni 50 ha i więcej w użytkowaniu ziemi rolniczej w 2005 r. wynosił 25,1% i zwiększył się do 31,2% w 2014 r.

Przy znacznym rozdrobnieniu gospodarstw oraz gorszej, w porównaniu z innymi krajami członkowskimi, jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej, Polska jest znaczącym w świecie i w Europie producentem produktów rolno-spożywczych, dysponując znacznymi zasobami siły roboczej.

Obecnie gospodarstwa rolne wytwarzają w Polsce produkcję, której wartość globalna (w cenach bieżących) plasuje polskie rolnictwo na 7. miejscu w Unii Europejskiej za Francją, Niemcami, Włochami, Hiszpanią, Wielką Brytanią i Holandią. W strukturze towarowej produkcji rolniczej w Polsce w 2014 r. największy udział miały: mleko krowie (18,6%), żywiec wieprzowy (13,9%), żywiec drobiowy (13,5%), zboża (13,3%), warzywa (9,1%), rośliny przemysłowe (7,3%), żywiec wołowy i cielęcy (6,3%), jaja kurze (5,7%) i owoce (5,1%).

Polska ma także znaczący udział w produkcji UE-28. W 2014 r. była największym producentem jabłek (26,4% w UE-28), mięsa drobiowego (15,1%), marchewki (16%), kapusty białej (31,4%), pszenżyta (39%), czarnej porzeczki (75%), pieczarek (27,6%), drugim producentem żyta, owsa (18,6%), truskawek (18,8%), a trzecim producentem zbóż ogółem (9,3%), buraków cukrowych (9%), rzepaku (12,8%), cebuli (10%), ziemniaków (11,4%) (rys. 4). Polska zajmuje także znaczące miejsce w produkcji: mleka, serów, masła, pomidorów i tytoniu.

RYNEK ZBÓŻ

Zboża są podstawową grupą roślin uprawnych, a ich uprawa podstawową działalnością rolniczą w Polsce. W bieżącym stuleciu średnia roczna powierzchnia ich uprawy wyniosła 8,0 mln ha, co stanowiło ponad 60% zasiewów. Zboża w strukturze produkcji globalnej rolnictwa stanowią 18-22% i mają znaczny wpływ na sytuację w wielu innych działach rolnictwa, jako główny składnik pasz.

Zbiory zbóż wykazują istotne wahania (22-32 mln t) głównie w wyniku zmienności plonów, a tylko w niewielkim stopniu arealu uprawy. Plony wykazują wahania wynikające z czynników losowych (warunki pogodowe), ale zarysowuje się tendencja wzrostowa. W latach 2000-2015 zbiory zbóż ogółem wynosiły średnio 27 mln t, przy średniej wydajności 3,4 t/ha i areale uprawy 8,0 mln ha. Różnice plonów występują w dużych i małych gospodarstwach oraz w ujęciu regionalnym. Pomimo dużego potencjału produkcyjnego krajowy rynek jest stosunkowo płytki, gdyż do obrotu trafia 40% zbiorów, wobec 75% w Europie Zachodniej.

Tabela 1. Bilans zbóż w Polsce (tys. ton)

Wyszczególnienie	2005/06	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16 szacunek
Zapasy początkowe	4963	5520	5 150	5 268	4 975	3 348	2 585
Produkcja	26846	27084	26 647	28 408	28 302	31 792	27 897
Zasoby krajowe	31809	32604	31 797	33 677	33 277	35 140	30 482
Import	978	2184	2 766	1 676	2 134	1 936	2 140
Ogółem zasoby	32787	34788	34 563	35 353	35 411	37 076	32 622
Zużycie krajowe:	26592	27667	27 099	25 879	26 366	27 265	27 374
Eksport	1741	1971	2 196	4 500	5 697	7 226	4 370
Zapasy końcowe	4454	5150	5 268	4 975	3 348	2 585	878
<i>Zapasy/zużycie (%)</i>	<i>15,7</i>	<i>18,6</i>	<i>19,4</i>	<i>19,2</i>	<i>12,7</i>	<i>9,5</i>	<i>3,2</i>
<i>Samowystarczalność (%)</i>	<i>118,5</i>	<i>120,4</i>	<i>119,3</i>	<i>118,5</i>	<i>117,6</i>	<i>110,5</i>	<i>109,3</i>
<i>Wsk. penetracji importowej</i>	<i>3,8</i>	<i>8,0</i>	<i>10,2</i>	<i>6,6</i>	<i>8,6</i>	<i>7,3</i>	<i>8,3</i>
<i>Wsk. specjalizacji eksportowej</i>	<i>6,7</i>	<i>7,2</i>	<i>8,1</i>	<i>17,6</i>	<i>23,0</i>	<i>27,3</i>	<i>17,0</i>

Źródło: Szacunki własne IERiGŻ-PIB.

Na podaż zbóż (zasoby ogółem) składają się głównie zbiory (80-85%) i zapasy (10-13%), a mały udział ma import (5-7%). Import i zapasy cechuje większa zmienność niż zbiorów. Zużycie zbóż wykazuje trend wzrostowy (25,1- 27,7 mln t). Głównymi składnikami krajowego popytu są zużycie paszowe i spożycie, a także rosnące w ostatnich latach zużycie

przemysłowe. Spożycie wykazuje niewielką tendencję spadkową, a zużycie przemysłowe jest relatywnie niewielkie. Zużycie paszowe waha się, w zależności od produkcji zwierzęcej. Zmiany popytu w kraju są determinowane głównie spasaniem. W ostatnich latach istotnym źródłem rozchodów w bilansie jest eksport, który stanowił ponad 20% zbiorów. Po akcesji do UE pod względem handlu zagranicznego w Polsce można wyróżnić na dwa regiony. Polska południowo-wschodnia jest regionem importerskim, gdyż rolnictwo jest rozdrobnione, a odległość od Ukrainy, Słowacji i Węgier niewielka. Polska północno-zachodnia jest regionem eksporterskim, gdyż struktura gospodarstw nie jest rozdrobniona, zaś stosunkowo łatwy jest dostęp do infrastruktury eksportowej (porty).

Struktura sektora

W okresie 2002-2010¹ liczba producentów zbóż zmalała o ponad 22% do 1,3 mln, a areał o 8% do 7,6 mln ha. W największym stopniu zmniejszyła się liczba i areał w gospodarstwach najmniejszych (poniżej 2 ha). Wzrost liczby gospodarstw nastąpił w grupie największych producentów (powyżej 50 ha), ale gospodarstwa powyżej 100 ha zmniejszyły areał uprawy. Producenci dysponujący 50-100 ha, jako jedyna grupa zwiększyli powierzchnię uprawy.

Wśród producentów zbóż wyróżnić można rosnącą, chociaż stosunkowo nieliczną grupę nowoczesnych, dobrze wyposażonych dużych gospodarstw (Grupa I) oraz na drugim biegunie rosnącą liczbę małych gospodarstw dysponujących niewielkim potencjałem techniczno-organizacyjnym (Grupa II).

Grupa I licząca w 2010 r. niespełna 25 tys. gospodarstw, w których dużą część stanowią gospodarstwa przekształcone z dawnych PGR. Mają one ok. 30% udział w powierzchni uprawy i wytwarzają 55% zbóż, dzięki intensywnej technologii uzyskują wysokie plony. Ta grupa jest głównym dostawcą ziarna na rynek. Można szacować, że ich udział w obrotach rynkowych wynosi ponad 80%. Taki profil produkcji koresponduje z profilem produkcji w UE-15. Większość gospodarstw z tej grupy ulokowana jest na północy i zachodzie Polski.

Grupa II – ok. 1,0 mln małych producentów, którzy prowadzą ekstensywną produkcję zbóż na potrzeby własne, a ewentualne nadwyżki zbywają u lokalnych odbiorców (targowiska, lokalne wytwórnie pasz). Udział tej grup w powierzchni uprawy wynosi ok. 30%. W gospodarstwach tych dużym wyzwaniem jest wdrażanie postępu technologicznego i zwiększanie plonowania. Gospodarstwa z tej grupy są skoncentrowane w południowo-wschodniej części Polski.

Pomiędzy tymi biegunami znajdują się gospodarstwa średniej wielkości, sklasyfikowane w *grupie III*. Znajduje się w niej ponad 300 tys. gospodarstw, które mają ok. 40% udział w powierzchni uprawy.

Producenci z grup II i III charakteryzują się mieszanym profilem produkcji, są w związku z tym bardziej elastyczni w działalności bieżącej. Produkcja w tych gospodarstwach jest bardziej podatna na krótkoterminowe zmiany koniunktury, a także na wpływ czynników losowych, niż w gospodarstwach z grupy I.

Najlepszą sytuację finansową i możliwości konkurowania na rynku mają producenci, którzy prowadzą mieszaną profil produkcji. Produkcja w małych gospodarstwach jest bardziej podatna na krótkoterminowe zmiany koniunktury, a także na wpływ czynników losowych, niż w dużych gospodarstwach. Duże gospodarstwa natomiast koncentrują swą działalność na

¹ Analizie poddano tylko dane pochodzące ze spisów rolnych w latach 2002 i 2010, ponieważ są one obciążone znacznie mniejszym błędem niż dane pochodzące z innych badań GUS.

produkcji zbóż oraz wiąże z nią długoterminową strategię działania. Wysoki poziom technologii redukuje działanie czynników losowych, a produkcja zbóż w tej grupie charakteryzuje się mniejszą zmiennością.

Łańcuch marketingowy

W sektorze zbożowym obejmuje wiele ogniw, co zwiększa koszty jego funkcjonowania. Na początku łańcucha marketingowego występuje bardzo duża liczba producentów i nieporównywalnie mała liczba odbiorców ich produktów. W sektorze nie ma ogólnokrajowego porozumienia, które stanowiłoby ogólne warunki współpracy producentów i kontrahentów. Transakcje w ramach umów kontraktacyjnych dotyczą małej części obrotów rynkowych i są zawierane pomiędzy dużymi gospodarstwami i odbiorcami. Znaczenie instrumentów ograniczających ryzyko (np. kontrakty terminowe) jest jeszcze mniejsze. Z tego powodu wpływ rolników na ceny jest znacznie mniejszy niż podmiotów skupujących. Należy zaznaczyć, że ceny w Polsce są w dużym stopniu skorelowane z sytuacją na rynkach zewnętrznych, które wyznaczają ceny eksportowe w północno-zachodniej części kraju. Ceny importowe wpływają na ceny zbóż na południu i wschodzie Polski.

Na granicy kolejnych ogniw łańcucha marketingowego, tj. pomiędzy pierwotnym przerobem i wtórnym przetwórstwem oraz produkcją pasz, a hurtem i sprzedażą detaliczną sytuacja jest bardzo skomplikowana, co się wiąże z różnorodnością poszczególnych segmentów tych relacji. Przedsiębiorstwa młynarskie produkują na potrzeby rynku detalicznego, rynków hurtowych i wtórnego przetwórstwa. Pozycja młynarstwa w relacji do rynku detalicznego jest znacznie słabsza niż w relacji do innych odbiorców. W handlu detalicznym duży wpływ mają sieci sklepów wielkopowierzchniowych mające silną pozycję największych odbiorców, co w połączeniu z dużymi możliwościami ekonomiczno-finansowymi i dywersyfikacją działalności stwarza duże możliwości negocjacji warunków transakcji (ceny, warunki płatności). Z kolei pozycja młynarstwa w relacji do pozostałych odbiorców jest znacznie bardziej korzystna, szczególnie w stosunku do segmentów wtórnego przerobu, które są rozdrobnione (piekarnictwo, cukiernictwo). Firmy te muszą prowadzić produkcję przy małych możliwościach magazynowania mąki, co sprawia, że są zależne od ciągłości jego dostaw. W rezultacie młynarstwo jest w lepszej pozycji niż przerób wtórny. Z kolei przerób wtórny w relacji do rynku detalicznego jest w lepszej pozycji niż przerób pierwotny, ponieważ udział własnych kanałów sprzedaży jest znacznie większy, a mniejsza ilość produkcji trafia do wielkopowierzchniowych sieci. W jeszcze lepszej sytuacji jest przemysł paszowy. Na rynku dominują duże przedsiębiorstwa z rozwiniętymi własnymi sieciami sprzedaży i systemami sprzedaży bezpośredniej głównie producentom drobiu. W nieco gorszej sytuacji są małe, lokalne wytwórnie pasz, które nie mają tylu możliwości zbytu swych produktów.

Głównymi odbiorcami ziarna od producentów są firmy pierwotnego przetwórstwa zbóż i przemysł paszowy, a w mniejszej części firmy zajmujące się obrotem i przechowywaniem. Kolejnym ogniwem są firmy zajmujące się wtórnym przetwórstwem zbóż, które wykorzystują surowce z pierwotnego przetwórstwa. Pierwotne i wtórne przetwórstwo zbywają produkty w handlu detalicznym. Na większości poziomów łańcucha dostaw podaż krajowa jest uzupełniana importem. Jednocześnie część produkcji jest eksportowana, począwszy od firm handlowych i magazynujących ziarno aż do obrotu hurtowego.

Analiza SWOT – rynek zbóż

Silne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> • duży potencjał produkcji zbóż, z uwagi na istniejące zasoby ziemi uprawnej oraz nadal stosunkowo niskie plony; • grupa dużych producentów jakościowego ziarna w masowych ilościach; • łatwość przechowywania i zbywalność i rozwinięta baza magazynowa; • samowystarczalność surowcowa zbóż paszowych; • chłonny i stabilny krajowy rynek pasz i przetworów zbożowych; • nowe możliwości zagospodarowania produkcji (biopaliwa); • stosunkowo niski poziom kosztów produkcji rolniczej; • bliskość wschodnich rynków zbytu; • udział znaczących inwestorów w dużych firmach, zwłaszcza w branży piwowarskiej i paszowej; 	<ul style="list-style-type: none"> • stosunkowo niskie plony; • rozdrobniona produkcja i podaż ziarna; • niski średni poziom technologii produkcji; • słaba kondycja finansowa mniejszych producentów zbóż; • słaba organizacja producentów (mało grup producenckich i grup kapitałowych) • niska towarowość produkcji; • ograniczone możliwości stabilizacji rynków w ramach WPR; • duża zmienność zbiorów i ich jakości; • stosunkowo słaba integracja i powiązania między ogniwami łańcucha marketingowego; • słabo rozwinięta infrastruktura transportowa i większa odległość od rynków zbytu w UE niż Francji i Niemiec; • uzależnienie od importu twardych pszenic chlebowych i makaronowych, jęczmienia browarnego i słodu;
Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> • poprawa sytuacji finansowej producentów zbóż; • wzrost liczby gospodarstw produkujących na rynek; • wzrost towarowości produkcji; • ułatwiony przepływ <i>know how</i>, importu nowych technologii produkcji i przyspieszenie procesów modernizacji procesów wytwarzania; • wzrost przychodów firm młynarskich z tytułu przechowywania ziarna pszenicy, jęczmienia i kukurydzy skupowanego w ramach interwencji; • ochrona rynku przed tanim importem z krajów trzecich; • wykorzystanie międzynarodowych kanałów dystrybucji przez firmy krajowe z kapitałem zagranicznym; • pro-rynkowe zmiany WPR; • duży potencjał wzrostu produkcji surowca; • dostęp do dużego rynku UE; • spadek cen nowych technologii produkcji i przyspieszenie procesów modernizacji wytwarzania; 	<ul style="list-style-type: none"> • powolne przemiany strukturalne i polaryzacja producentów; • wzrost kosztów produkcji; • wzrost znaczenia nieelastycznych komponentów popytu (zużycie przemysłowe, biopaliwa), co może powodować większe wahania cen • zmiany wspólnej polityki rolnej w odniesieniu do rynków rolnych nie nadążające za rozwojem sytuacji (np. brak skutecznej interwencji); • powolna poprawa infrastruktury rynkowej; • wysoki udział w zasiewach mogący niekorzystnie wpływać na gleby i środowisko; • zmienność produkcji i podaży rynkowej oraz cen surowców - duże ryzyko cenowe; • wzrost cen detalicznych wyrobów branż przetwórstwa zbożowego; • spadek cen zbytu produktów pierwotnego przetwórstwa zbóż; • ryzyko pogodowe.

RYNEK RZEPAKU

Rzepak jest jedyną rośliną oleistą uprawianą w Polsce na dużą skalę, a produkcja jest silnie zregionalizowana. Najwięcej rzepaku uprawia się w województwach zachodnich i północnych, gdzie nie tylko warunki klimatyczne, ale i struktura agrarna są sprzyjające uprawie. Produkcja rzepaku do 2003 r. ulegała dużym wahaniom, a od 2004 r. występuje silny trend wzrostowy. Zbiory zwiększyły się z poniżej 1 mln ton średnio w latach 2001-2003 do 2,9 mln ton średnio w latach 2013-2015, w wyniku ponad dwukrotnego wzrostu areału uprawy (do 0,9 mln ha), ale także ok. 40% wzrostu plonów do ponad 3 t/ha. Po akcesji do UE produkcja rzepaku stała się najszybciej rozwijającym się działem produkcji roślinnej. Udział rzepaku w powierzchni zasiewów wzrósł ponad dwukrotnie do ok. 9% w latach 2013-2015. Ponad dwukrotnie wzrosła liczba gospodarstw rolnych uprawiających rzepak (do ponad 100 tys. w 2015 r.).

Wzrostowi produkcji towarzyszył dynamiczny rozwój przetwórstwa w przemyśle tłuszczowym. Przemysł tłuszczowy zwiększył przerób rzepaku i produkcję surowego oleju rzepakowego z ponad 300 tys. t w latach 2001-2003 do ponad 1100 tys. t w latach 2013-2015. Przemysł tłuszczowy charakteryzuje się silną koncentracją produkcji i dużym udziałem kapitału zagranicznego. W ostatnich trzech latach udział trzech dużych firm w zatrudnieniu całego sektora wynosił ok. 70%, a w wartości sprzedaży ok. 60%. Roczne zdolności produkcyjne przemysłu tłuszczowego w przerobieniu nasion oleistych szacuje się na 3,4 mln t, w rafinacji olejów na ponad 800 tys. t, a w produkcji margaryn na ponad 500 tys. t.

O rozwoju produkcji i przetwórstwa rzepaku zdecydował rozwój biopaliw. Przy wolno rosnącym popycie sektora spożywczego na olej rzepakowy, z powodu wysokiego nasycenia rynku tłuszczami roślinnymi, szybko wzrastał popyt na surowiec w sektorze biopaliw. Produkcja estrów, biokomponentów dodawanych do oleju napędowego, która prowadzona jest w Polsce głównie w oparciu o olej rzepakowy (stanowi on 90% surowców zużywanych w ich produkcji) zwiększyła się z poniżej 100 tys. t w latach 2005-2007 do 600-690 tys. t w latach 2012-2014 i wykreowała popyt na taką samą ilość oleju rzepakowego, czy też na 0,9-1,7 mln t rzepaku.

Włączenie Polski w obszar jednolitego rynku europejskiego i zniesienie wszelkich ograniczeń w dostępie do rynku oraz polityka UE względem biopaliw i energii odnawialnej zdynamizowały także handel zagraniczny rzepakiem i produktami jego przerobu. Polska odzyskała utraconą w latach 90. pozycję liczącego się eksportera rzepaku, stała się dużym eksporterem oleju rzepakowego i rozwinęła eksport śrutę rzepakowej. Pomimo rozwoju eksportu, Polska, podobnie jak cała UE, pozostaje trwałym importerem netto produktów oleistych, a ujemne saldo wymiany handlowej najbardziej obciąża import śrut oleistych (głównie sojowej na cele paszowe) oraz olejów z innych stref klimatycznych.

Przewiduje się, że w najbliższych latach (do 2020 r.) krajowa produkcja i przetwórstwo rzepaku mają duże szanse dalszego rozwoju. Główny kreatorem popytu na rzepak (olej rzepakowy) pozostanie sektor biopaliw. Zapotrzebowanie rynku na rzepak zużywany na cele spożywcze będzie wzrastało wolno. Można się spodziewać, że konkurencja o rzepak pomiędzy sektorem spożywczym i biopaliwowym będzie przyczyniała się do utrzymywania jego cen, ale będą one podlegały wahaniom pod wpływem zmienności zbiorów. Trzeba jednak brać też pod uwagę, że dynamika zapotrzebowania sektora biopaliw na olej rzepakowy może osłabnąć, z uwagi na dyrektywę PE i Rady UE 2015/1513, która wprowadza limit 7% udziału energetycznego biopaliw pierwszej generacji (produkowanych w oparciu o surowce spożywcze) w końcowym zużyciu energii w sektorze transportu w 2020r. Zachowany został wymagany cel w postaci osiągnięcia udziału energii odnawialnej we wszystkich rodzajach transportu w 2020 r. wynoszący 10%. Jednocześnie dyrektywa 2015/1513 wydłużyła do dnia

31 grudnia 2017 r. termin obowiązywania ograniczenia emisji gazów cieplarnianych o co najmniej 35% wymagany dla biopaliw wytwarzanych z rzepaku oraz innych surowców rolnych wykorzystywanych do celów żywnościowych i paszowych, pod warunkiem, że biopaliwa (biokomponenty) będą wytwarzane w instalacjach, które działały w dniu 5 października 2015r. lub przed tą datą. Od 1 stycznia 2018 r. wymagane będzie wykazanie redukcji emisji gazów cieplarnianych wyrażonych w ekwiwalencie CO₂ o minimum 50% w porównaniu do emisji spowodowanych stosowaniem paliw ropopochodnych. W przypadku nowych instalacji wytwórczych biokomponentów tj. uruchomionych po 5 października 2015 r. wymagany poziom redukcji emisji już obecnie wynosi 60%.

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej szacuje, że do 2020 r. zużycie oleju rzepakowego w ekwiwalencie rzepaku zwiększy się w sektorze spożywczym z ok. 1 mln t obecnie do 1,2 mln t, a w sektorze biopaliwowym (przy obniżonym z 10% do 7% udziale biopaliw pierwszej generacji) z 2,2 mln t do 2,7 mln t. Łączne zapotrzebowanie rynku krajowego na rzepak może zatem wzrosnąć do końca dekady do ok. 4 mln t. Oszacowania te ze względu na wzrost wymagań w zakresie redukcji emisji gazów cieplarnianych mogą okazać się optymistyczne.

Tabela 1. Bilans rzepaku i produktów jego przerobu oraz margaryna (w tys. ton)

Wyszczególnienie	2005/06	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16 ^b
Rzepak							
Produkcja	1450	2229	1862	1866	2678	3276	2701
<i>Areal uprawy (tys. ha)</i>	550	946	830	720	921	951	947
<i>Plony (dt/ha)</i>	26,3	23,6	22,4	25,9	29,1	34,4	28,5
Import	52	274	604	339	193	230	290
Eksport	176	377	146	346	728	915	800
Zużycie	1326	2126	2320	1859	2143	2591	2191
Eksport/Produkcja (%)	12	17	8	19	27	28	30
Produkcja/Zużycie(%)	109	105	80	100	125	126	123
Olej rzepakowy^c							
Produkcja	520	818	696	832	1002	1258	1280
Import	18	40	85	102	98	138	108
Eksport	113	231	165	181	391	516	511
Zużycie	425	627	616	753	709	880	877
Eksport/Produkcja (%)	22	28	24	22	39	41	40
Produkcja/Zużycie(%)	122	130	113	110	141	143	146
Śruta rzepakowa^c							
Produkcja	780	1226	1043	1248	1503	1887	1920
Import	3	14	15	24	61	71	54
Eksport	326	627	441	574	602	642	763
Zużycie	457	613	617	698	962	1316	1211
Eksport/Produkcja (%)	42	51	42	46	40	34	40
Produkcja/Zużycie (%)	171	200	169	179	156	143	159
Margaryny^c							
Produkcja	348	391	402	426	432	421	413
Import	21	67	78	116	92	85	87
Eksport	34	118	129	135	130	122	133
Zużycie	335	340	351	407	394	384	367
Eksport/Produkcja (%)	10	30	32	32	30	29	32
Produkcja/Zużycie (%)	104	115	115	105	110	110	113

^a Bez uwzględnienia stanu zapasów, ^b Szacunek własny, ^c Bilans w latach kalendarzowych.

Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie danych GUS i MF.

Analiza SWOT - rynek rzepaku

Silne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> • duża produkcja rzepaku z możliwościami dalszego jej rozwoju, • duży krajowy rynek zbytu na produkty przemysłu tłuszczowego, z szansami na utrzymanie produkcji biopaliw, • duży udział eksportu w produkcji rzepaku i w produkcji sprzedanej przemysłu tłuszczowego, • duża koncentracja produkcji przemysłu tłuszczowego, • duży potencjał przetwórczy przemysłu tłuszczowego i wysokie standardy techniczno-technologiczne, • dobrze rozwinięta sieć dystrybucji produktów przemysłu tłuszczowego. 	<ul style="list-style-type: none"> • wahania produkcji rzepaku w wyniku zmienności warunków klimatycznych i opłacalności produkcji względem zbóż, • duże rozdrobnienie produkcji rzepaku (100 tys. gospodarstw, przeciętna wielkość plantacji ok. 10 ha), • wysokie koszty produkcji i niedobory kapitału obrotowego na zakup środków produkcji, • mała baza magazynowa u producentów, • duże uzależnienie przemysłu tłuszczowego od dostaw surowców (olejów) z importu, • brak stałej zdolności generowania zysków, a niestabilna sytuacja finansowa przemysłu tłuszczowego stwarza zagrożenie dla jego rozwoju.
Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> • dalszy wzrost produkcji rzepaku w wyniku zwiększenia areału uprawy i plonów (poprawa agrotechniki, poprawa bilansu materii organicznej, nowe wysokowydajne odmiany), • rosnący popyt na olej rzepakowy ze strony krajowego i europejskiego sektora biopaliw, • dalszy rozwój eksportu rzepaku i produktów jego przerobu na rynki krajów UE i rynki krajów trzecich, • działania marketingowe promujące produkty przemysłu tłuszczowego na rynkach krajowym i zagranicznym. 	<ul style="list-style-type: none"> • nasycenie rynku tłuszczami roślinnymi i stabilizacja spożycia tłuszczów roślinnych w gospodarstwach domowych, • rosnąca promocja innych tłuszczów, szczególnie masła, • możliwe spowolnienie popytu na olej rzepakowy ze strony sektora biopaliw, z uwagi na politykę środowiskowo-klimatyczną UE w kierunku większego wykorzystania biopaliw II i III generacji, • rozwój sieci handlowych i duża konkurencja w kraju i UE skutkuje obniżkami cen oraz spadkiem rentowności przemysłu tłuszczowego.

RYNEK WIEPRZOWINY

W grudniu 2015 r. pogłowie świń wynoszące 10,6 mln szt. było o 6% mniejsze niż w grudniu 2014 r. o 15% mniejsze od średniego stanu w latach 2010-2013 (12,5 mln szt.) oraz o 44% mniejsze niż w 2005 r. (18,7 mln szt.). Spadek produkcji wieprzowiny w analizowanym okresie był mniejszy ze względu na poprawę wydajności.

W 2014 r. krajowa produkcja żywca wieprzowego wyniosła 1864 tys. ton w wadze poubojowej cieplej i była o 2% większa niż w latach 2010-2013 i o 9% mniejsza niż w 2005 r.

Spżycie wieprzowiny, które w 2014 r. wyniosło 39,1 kg/mieszkańca było o 0,8 kg/mieszkańca mniejsze niż przeciętne spżycie w latach 2010-2013 i prawie takie samo, jak w 2005 r.

W ciągu ostatnich kilkunastu lat Polska przekształciła się z eksportera netto wieprzowiny w importera. W 2014 r. ujemne saldo handlu zagranicznego żywcem, mięsem i przetworami wieprzowymi wyniosło 112 tys. ton, wobec 82 tys. ton (średnio na rok) w latach 2010-2013 i dodatniego salda w 2005 r. w wysokości 92 tys. ton. W 2014 r. eksport żywca, mięsa i przetworów wieprzowych wyniósł 701 tys. ton i był o 10% większy niż średni w latach 2010-2013 i ponad dwukrotnie większy niż w 2005 r. Import osiągnął natomiast 813 tys. ton i był o 14% większy niż średni w latach 2010-2013 i prawie czterokrotnie większy niż w 2005 r. Podstawową przyczyną tego jest spadek pogłowia i produkcji świń, wynikający m.in. z sukcesywnego tanienia świń względem zbóż i pasz, co przekłada się na spadek opłacalności produkcji świń.

Rośnie udział importu w konsumpcji wieprzowiny. W 2014 r. wyniósł on 47%, wobec 41% w latach 2010-2013, podczas gdy w 2005 r. był on znacznie niższy (12%). W ostatnich latach wzrósł także udział eksportu w produkcji wieprzowiny. W 2014 r. wyniósł on 38%, wobec 35% średnio w latach w 2010-2013 r. i 15% w 2005 r.

Przedmiotem importu są żywe zwierzęta (głównie prosięta i warchlaki), mięso wieprzowe oraz przetwory (kielbasy, szynki, konserwy, łopatki oraz mięso solone i wędzone), przy czym produktem dominującym jest mięso. Import mięsa wykazuje długookresową tendencję wzrostową przy niewielkich wahanach krótkookresowych. Udział mięsa w imporcie systematycznie maleje na rzecz wzrostu udziału żywca (głównie prosiąt i warchlaków), co można uznać za tendencję gospodarczo korzystniejszą. W 2014 r. mięso stanowiło 78% importu, wobec 91% w 2010 r. i 93% w 2005 r. Żywe świny w 2014 r. stanowiły 19% importu, wobec 9% w 2010 r. i 7% w 2005 r. Import przetworów wieprzowych ma znaczenie marginalne, gdyż stanowiły one niecałe 2%.

Duży import prosiąt wskazuje na braki w organizacji produkcji, zwłaszcza prosiąt i warchlaków do dalszego chowu. Polskie prosięta w porównaniu z prosiętami duńskimi i holenderskimi są konkurencyjne cenowo, ale ważną rolę odgrywa także konkurencyjność organizacyjna i jakościowa, której znaczenie rośnie. W sytuacji wąskich relacji cen świń do cen pasz dostępność i cechy prosiąt (np. lepsza konwersja pasz, wyższa mięsność tuczników) stają się czynnikami determinującymi dochodowość tuczu, gdyż wpływają na obniżkę kosztów lub możliwość uzyskania wyższych cen skupu.

Polska utraciła status kraju samowystarczalnego w zakresie produkcji wieprzowiny. Od 2008 r. wskaźniki samowystarczalności osiągają wartości 90-98%. W 2005 r. przewaga produkcji nad spżyciem wynosiła 14%, a w 2014 r. niedobór krajowej produkcji sięgał 3%.

Tabela 1. Bilans żywca i mięsa wieprzowego

Wyszczególnienie	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
W wadze poubojowej cieplej, w tys. ton							
Produkcja żywca rzeźnego w przeliczeniu na mięso (łącznie z tłuszczami i podrobami)	2 049	1 927	1 940	1 793	1 661	1 864	1 920
Import żywych zwierząt w przeliczeniu na mięso (łącznie z tłuszczami)	16	56	69	122	178	176	153
Eksport żywych zwierząt w przeliczeniu na mięso (łącznie z tłuszczami)	17	24	9	7	9	7	4
W wadze schłodzonej, w tys. ton							
Produkcja z uboju	1 991	1 929	1 971	1 898	1 837	1 922	1 980
Import	203	553	622	625	640	637	680
Eksport	294	498	566	652	774	694	720
Spożycie (mięsa, tłuszczów i podrobów)	1 798	1 878	1 874	1 755	1 576	1 725	1 940

* Prognoza IERiGŻ-PIB

Źródło: Roczniki Statystyczne Rolnictwa GUS – odpowiednie lata

Charakterystyka łańcucha dystrybucji wieprzowiny

Pierwszym ogniwem w łańcuchu dystrybucji wieprzowiny są producenci świń. W 2014 r. chowem świń zajmowało się 220 tys. gospodarstw rolnych. Liczba tych gospodarstw była o 45% mniejsza niż w 2010 r. i o 71% mniejsza niż w 2002 r. W ciągu dwunastu lat liczba producentów świń zmniejszyła się o 541 tys. Spadkowi liczby gospodarstw towarzyszył spadek pogłowia świń, który był znacznie od niego mniejszy (w 2014 r. pogłowia świń było mniejsze niż w 2010 r. o 23%, a w stosunku do 2002 r. o 37%. W rezultacie średnia wielkość pogłowia przypadająca na 1 producenta wzrosła z 24 sztuk w 2002 r. do 53 sztuk w 2014 r. Pomimo to, jest ona wielokrotnie mniejsza niż w innych krajach UE, liczących się w produkcji świń. Wg danych EUROSTAT, w Niemczech, w 2013 r. na jednego producenta świń przypadało średnio 584 szt., w Hiszpanii 467 szt., w Holandii 2200 szt., a w Danii 3137 szt.

W Polsce redukcja liczby gospodarstw posiadających świń dotyczyła wszystkich grup gospodarstw. Stopa spadku liczby gospodarstw posiadających świń malała jednak wraz ze skalą produkcji. I tak spośród gospodarstw posiadających więcej niż dwieście sztuk między latami 2002 a 2014 ubyło 14% gospodarstw, a spośród gospodarstw posiadających od 1 do 9 sztuk 77%. Udział pogłowia utrzymywanego w gospodarstwach największych (posiadających więcej niż 200 sztuk pogłowia) wzrósł z 28% w 2002 r. do 56% w 2014 r. Udział pogłowia znajdującego się w pozostałych grupach gospodarstw zmniejszył się w stopniu zależnym od skali chowu. Rozdrobnienie chowu dotyczy jednak nadal prawie połowy pogłowia.

Jeśli przeanalizujemy grupę gospodarstw powyżej 200 sztuk, okaże się, że im gospodarstwa są większe, tym bardziej stała jest ich liczba, zaś udział pogłowia świń w nich utrzymywanego rośnie.

Tabela obrazująca zmiany struktury gospodarstw utrzymujących świnie między 2014 r. a 2015 r. wskazuje, że w przypadku podmiotów utrzymujących do 199 sztuk świń nastąpił zarówno spadek liczby gospodarstw, jak też pogłowia świń w nich utrzymywanego. W przypadku gospodarstw powyżej 200 sztuk świń, tendencje były odwrotne.

Tabela 2. Pogłowie świń wg skali chowu w Polsce

Gospodarstwa posiadające trzodę wg skali chowu	Liczba gosp. w tys.			Struktura			Pogłowie świń			Struktura		
				(%)			w tys. sztuk			(%)		
	2002	2010	2014	2002	2010	2014	2002	2010	2014	2002	2010	2014
Ogółem	760,6	397,7	219,6	100	100	100	18 629	15 278	11 724	100	100	100
sztuk												
1-9	402,2	193,7	91,7	53	49	42	1436	692	354	8	5	3
10-19	146,4	74	43,5	19	19	20	1962	994	596	11	7	5
20-49	133,5	73,7	44,9	18	18	20	3989	2244	1380	21	15	12
50-99	48	31	20,8	6	8	9	3225	2121	1423	17	14	12
100-199	20,9	15,3	10,5	3	4	5	2759	2041	1404	15	13	12
200 i więcej	9,5	10,1	8,2	1	2	4	5258	7184	6568	28	46	56
w tym:												
200-999	8,8	8,1	7,3	1,2	2,0	3,3	2966	3335	2779	15,9	21,8	23,7
1000 i więcej	0,7	1	0,9	0,09	0,3	0,4	2292	3849	3789	12,3	25,2	32,3
w tym:												
1000-1999	bd	0,7	0,6	bd	0,2	0,3	bd	905	873	bd	5,9	7,4
2000 i więcej	bd	0,3	0,3	bd	0,1	0,1	bd	2944	2916	bd	19,3	24,9

Źródło: Obliczenia własne i IERiGŻ na podstawie danych GUS

Tabela 3. Pogłowie świń wg skali chowu w Polsce w VI 2014 i VI 2015

Gospodarstwa posiadające świnię wg skali chowu	Liczba gospodarstw		Struktura (%)		Pogłowie świń w tys. sztuk		Struktura (%)	
	VI 2014	VI 2015	VI 2014	VI 2015	VI 2014	VI 2015	VI 2014	VI 2015
Ogółem	219 634	172 158	100	100	11 724,1	11 639,8	100	100
1-9 szt.	91 668	61 325	41,7	35,6	354,0	258,1	3,0	2,2
10-19	43 537	35 654	19,8	20,7	595,7	481,6	5,1	4,1
20-49	44 859	38 411	20,4	22,3	1 380,0	1184,8	11,8	10,2
50-99	20 832	17 701	9,5	10,3	1 422,7	1 231,1	12,1	10,6
100-199	10 510	10 051	4,8	5,8	1 404,1	1 350,0	12,0	11,6
200-399	4 814	5 345	2,2	3,1	1 315,9	1 449,8	11,2	12,5
400-999	2 502	2 672	1,1	1,6	1 462,7	1 570,6	12,5	13,5
1000-1999	644	714	0,3	0,4	873,3	972,6	7,4	8,3
2000-2999	101	115	0,05	0,07	243,4	271,4	2,1	2,3
3000-4999	73	74	0,03	0,04	274,4	271,8	2,3	2,3
5000 i więcej	94	96	0,04	0,06	2 397,9	2 598,1	20,5	22,3

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS

Tabela 4. Pogłowie loch wg skali chowu

Gospodarstwa posiadające lochy (sztuki)											
Lata	Razem	1	2	3-4	5-9	10-19	20-49	50-99	100-199	200-499	500 i więcej
2002	452263	149656	114016	94415	60043	23791	8350	1233	471	200	88
2010	251899	78841	60408	52081	35311	15872	7189	1396	502	200	99
	-44,3	-47,3	-47,0	-44,8	-41,2	-33,3	-13,9	13,2	6,6	0,0	12,5
Liczba loch w sztukach											
Lata	Razem	1	2	3-4	5-9	10-19	20-49	50-99	100-199	200-499	500 i więcej
2002	1918393	149656	228032	318687	373808	296197	226094	79315	61755	59823	125026
2010	1426575	78841	120816	176158	223158	201201	200893	89339	65686	59440	211043
	-25,6	-47,3	-47,0	-44,7	-40,3	-32,1	-11,1	12,6	6,4	-0,6	68,8

Źródło: publikacje GUS zawierające wyniki Powszechnego Spisu Rolnego 2002 oraz 2010

Sytuację tę częściowo poprawiają grupy producentów świń. Zgodnie z wykazem grup producentów rolnych MRiRW, w Polsce istnieje 291 grup producentów zajmujących się chowem świń. Stanowi to 22% całkowitej liczby grup producentów zarejestrowanych w Polsce. W porównaniu z innymi krajami stopień zorganizowania polskich producentów świń można uznać za niski.

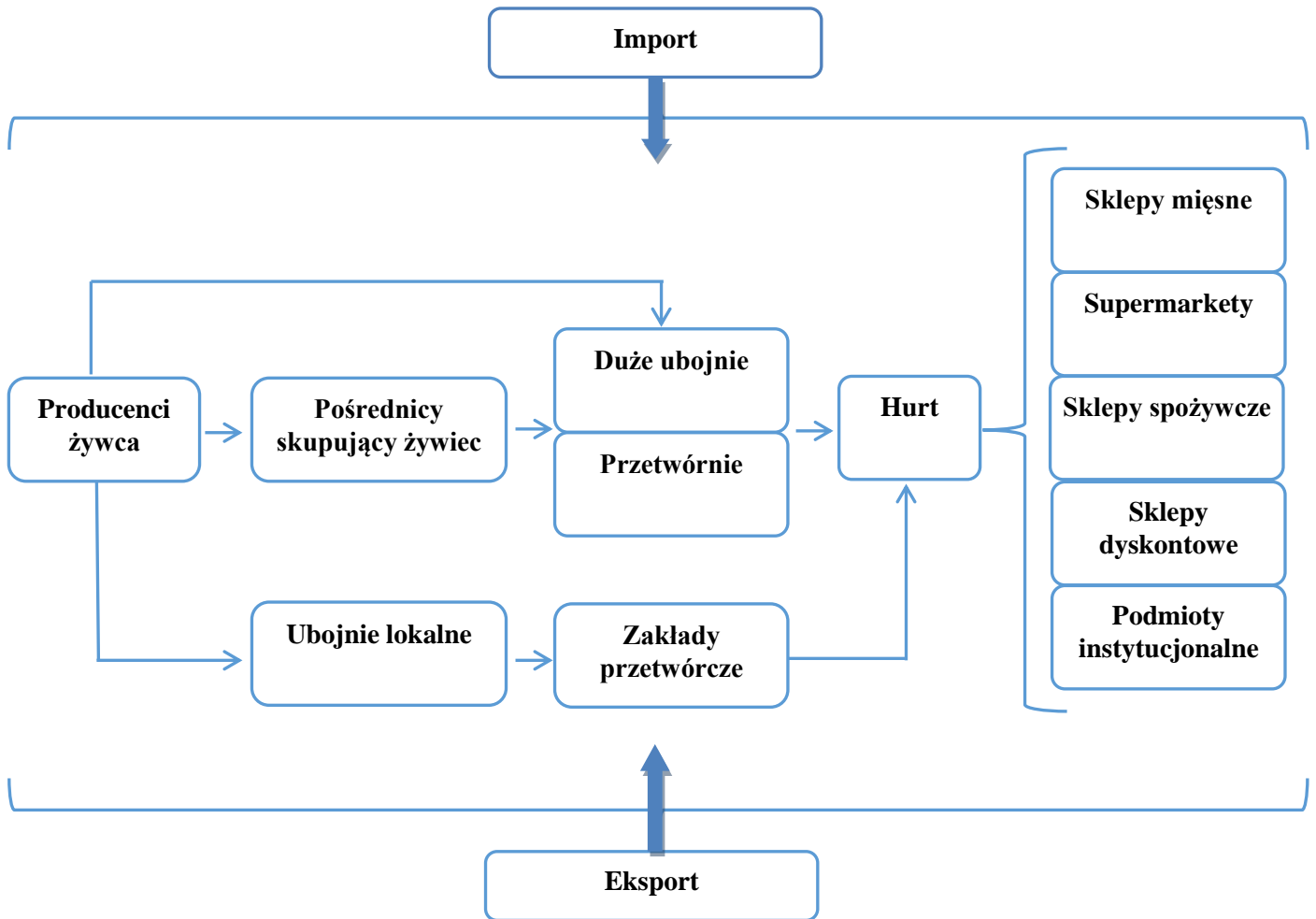
Wyprodukowany żywiec trafia do ubojni lub zakładów przetwórstwa bezpośrednio lub za pośrednictwem punktów skupu, pośredników, z własnego chowu lub z importu. Sposoby zaopatrzenia zależą od pozycji ekonomicznej zakładu. W 2014 r. ubojem świń zajmowało się 617 podmiotów, w większości małych jednostek działających lokalnie. Znacznie więcej zakładów zajmowało się rozbiorem (995 podmiotów) i przetwórstwem mięsa (1001 podmiotów), przy czym często te działalności odbywały się w ramach jednego zakładu. W tym ogniwie dokonał się też postęp w koncentracji podmiotów, ale ich liczba jest i tak duża. W latach 2006-2014 ubyla ok. połowa ubojni.

Kolejnym elementem łańcucha dostaw jest dystrybucja mięsa i przetworów do finalnego odbiorcy. W Polsce handel odbywa się poprzez hurtownie. Dalej produkt trafia do specjalistycznych sklepów mięsnych, super- i hipermarketów, sklepów spożywczych ze stoiskami mięsnymi, sklepów dyskontowych oraz odbiorców instytucjonalnych (hotele, restauracje, catering).

Łańcuch produkcji, przetwórstwa i dystrybucji mięsa oraz produktów wieprzowych charakteryzuje się dużym rozdrobnieniem podmiotów, a najsłabszym jego ogniwem są producenci świń. W Polsce nadal brak jest silnych powiązań między producentami świń, a zakładami ubojowymi czy przetwórstwem (w tym powiązań kapitałowych). Formą integracji pionowej są między innymi umowy kontraktacyjne. Ich ilość jest jednak niewielka.

Coraz większe znaczenie zyskuje natomiast tzw. tucz nakładczy (kontraktowy). Polega on co do zasady na tym, że rolnik prowadzi odchów warchlaków lub tuczników na terenie swojego gospodarstwa, nie ponosząc ryzyka związanego z sytuacją na rynku: cenami pasz i żywca. Dostawcą zwierząt i paszy jest kontrahent. Zwykle zapewnia on także obsługę weterynaryjną. Rolnik zapewnia natomiast właściwie przygotowaną chlewnię i zajmuje się chowem zwierząt.

Łańcuch dostaw wieprzowiny w Polsce



Analiza SWOT – rynek wieprzowiny

Mocne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> • duży potencjał produkcyjny tkwiący w rozproszeniu chowu i małym zakresie specjalizacji, a także w możliwości zmian technologii produkcji; • możliwość poprawy opłacalności chowu poprzez obniżanie kosztów produkcji i wprowadzanie nowych technologii; 	<ul style="list-style-type: none"> • relatywnie niska efektywność produkcji; • duże rozdrobnienie i niekorzystna struktura pogłowia krajowego, z dużym udziałem małych stad, • niski stopień uprzemysłowienia produkcji mierzony produkcją pasz przemysłowych dla świń w stosunku do produkcji świń; • relatywnie mały postęp w specjalizacji i koncentracji produkcji oraz jej efektywności; • niechęć producentów do współpracy; • powolny postęp w tworzeniu grup producentów, co mogłoby poprawić koncentrację i pozycję ekonomiczną producentów; • niska konsolidacja ubojni i przetwórstwa.
Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> • nowoczesny park maszynowy w wielu zakładach mięsnych - wartość inwestycji w latach 1992-2009 na modernizację przemysłu mięsnego przekroczyła 10 mld zł, co było związane z wdrożeniem standardów weterynaryjnych UE; • rozwój integracji pionowej i systemu kontraktacyjnego; • rozwój rynku mięsa i produktów wysokojakościowych; • wykorzystanie potencjału rezerw siły roboczej; • duże potencjalne szanse eksportu na rynki azjatyckie i inne; • duży potencjalny popyt wewnętrzny i zewnętrzny na wieprzowinę. 	<ul style="list-style-type: none"> • silne wahania cen świń destabilizujące opłacalność produkcji; • duża konkurencja ze strony produkcji drobiarskiej; • duża liczba pośredników w łańcuchu dostaw; • problemy paszowe i duże wahania cen zbóż i pasz przemysłowych. • zadłużenie wielu producentów i przetwórców. • deficyt kapitału na modernizację gospodarstw utrzymujących świnie; • dalsze podwyższanie wymagań związanych z zapewnieniem dobrostanu zwierząt; • umowy o wolnym handlu, np. TTIP; • choroby świń; • polityka klimatyczna i jakości powietrza UE; • podnoszenie wymagań środowiskowych dla produkcji zwierzęcej; • projekty KE w zakresie wprowadzenia śladu ekologicznego produktu

RYNEK WOŁOWINY

Cechą charakterystyczną chowu bydła w Polsce jest dwukierunkowe użytkowanie zwierząt. Szacuje się, że około 95% stada krów stanowią krowy mleczne, a pozostałe 5% to krowy mięsne, przy czym jedynie 1% to krowy ras mięsnych. W 2015 r. ponad 25% wszystkich zabiegów unasienniania wykonano nasieniem buhajów ras mięsnych lub rasy simentalskiej. Krowy utrzymywane do produkcji mleka po kilku latach są przeznaczane na ubój, tworząc wysoki udział w krajowej podaży wołowiny. Tym samym zdecydowana większość bydła w Polsce to rasy mleczne. W Polsce nie występuje wyraźny podział na sektor produkcji mleka i sektor produkcji wołowiny i większość gospodarstw posiadających bydło uczestniczy w procesie produkcji zarówno mleka jak i wołowiny, choć w różny sposób i w różnych proporcjach.

Po wejściu do UE wskaźnik samowystarczalności w produkcji wołowiny i cielęciny w Polsce przyjmował wartości wyższe od 100%. Nadwyżki podaży były eksportowane, a znacznemu wzrostowi eksportu sprzyjał duży popyt w UE i brak barier celnych oraz konkurencyjność cenowa. Rosnąca samowystarczalność sektora wołowiny wynikała między innymi z głębokiego spadku krajowej konsumpcji i wzrostu produkcji.

Wołowina jest wykorzystywana przede wszystkim jako mięso kulinarne. Część podaży wołowiny stanowi mięso z wybrakowanych krów z mlecznego użytkowania, którego relatywnie niska jakość i wysokie ceny nie spełniają oczekiwań konsumentów. Oprócz wysokich cen, klientów do zakupu zniechęca częsty brak powtarzalnej jakości produktu oferowanego w handlu detalicznym i hurtowym.

W Polsce obserwuje się powolne procesy koncentracji chowu bydła. Zmniejsza się liczba gospodarstw rolnych zajmujących się chowem bydła, w 2002 r. było ich 935,2 tys., a w 2015 r. 350,9 tys. Jednocześnie wzrosła obsada bydła na 100 ha użytków rolnych z 34,5 szt. w 2005 r. do 41 szt. w 2015 r. W 2002 r. tylko 12,9% pogłowia utrzymywano w stadach liczących 50 i więcej sztuk bydła, a w 2015 r. ponad 40% pogłowia było w takich stadach. Rosnący udział pogłowia w dużych stadach nastąpił kosztem spadku udziału pogłowia w małych stadach.

Tabela 1. Podstawowe wskaźniki sytuacji podaży-popytowej na polskim rynku wołowiny (tys. ton)

Wyszczególnienie	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Produkcja żywca rzeźnego w przeliczeniu na mięso	401,0	483,0	472,0	451,0	449,0	500,0	533,0
Import żywych zwierząt w przeliczeniu na mięso	1,2	1,1	1,4	2,5	6,5	8,6	9,2
Eksport żywych zwierząt w przeliczeniu na mięso	42,0	23,0	22,5	13,8	12,6	9,5	8,9
Import **	9,3	28,0	25,0	21,0	19,0	24,0	29,0
Eksport**	135,0	319,2	319,6	331,0	322,0	386,0	419,0
Spożycie (mięsa i podrobów)***	209,0	160,0	137,5	112,9	105,0	114,7	105,0

*szacunek, ** Mięso surowe, tłuszcze i podroby oraz przetwory w przeliczeniu na mięso, *** Łącznie z mięsem i podrobami

Źródło: opracowanie IERiGŻ na podstawie danych GUS.

Polska jest siódmym producentem żywca wołowego w UE. Akcesja do UE wpłynęła na poprawę obrotów handlowych produktami wołowymi i przyczyniała się do zmiany ich struktury. W ostatnich latach znajduje to odzwierciedlenie w malejącym udziale żywca w eksporcie. W latach 2004-2014 dominującym asortymentem w eksporcie było mięso

schłodzone. Polska była eksporterem netto większości grup towarowych produktów wołowych. Tendencji wzrostowej wywozu i przywozu produktów wołowych towarzyszyła tendencja spadkowa w spożyciu wołowiny, dosyć wolne procesy koncentracji chowu żywca wołowego oraz zmienna opłacalność produkcji żywca wołowego. Wzrostowi eksportu produktów wołowych mogą sprzyjać konkurencyjność cenowa na rynku światowym, dywersyfikacja kierunków geograficznych wywozu i poprawa jakości produkowanej wołowiny.

Tabela 2. Struktura pogłowia bydła według skali chowu (od 1 szt. do 200 i więcej)

Wyszczególnienie	Liczba sztuk w gospodarstwie							
	1	2	3-4	5-9	10-19	20-49	50-199	200 i więcej
W odsetkach według skali chowu – pogłowiu bydła w sztukach								
2002	4,7	6,9	10,9	19,0	23	22,6	6,0	6,9
2010	1,8	2,9	5,2	11,0	17,3	33,4	20,7	7,7
2015	0,7	1,3	3	7,6	14,4	32,4	32,1	8,6
W odsetkach według skali chowu – liczba gospodarstw								
2002	27,8	20,5	18,8	17,3	10,2	4,8	0,5	0,1
2010	19,9	15,9	16,8	18,2	13,9	12,1	3,1	0,2
2015	11,7	10,8	14,7	19,5	17,8	18,0	7,2	0,3

Źródło: opracowanie IERiGŻ na podstawie danych GUS.

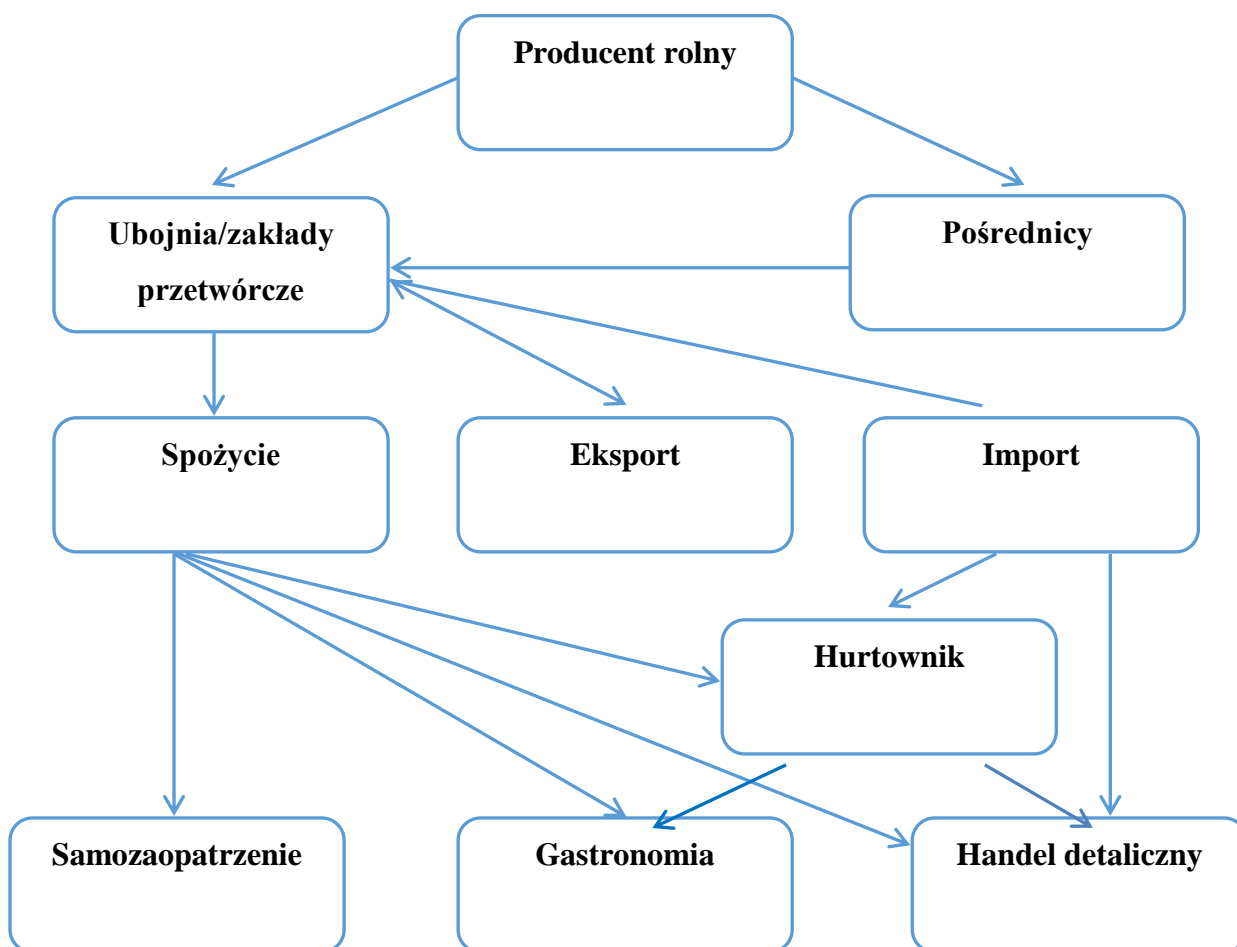
Relacje między ogniwami łańcucha

W ostatnich latach w Polsce zachodzą powolne procesy koncentracji chowu bydła w większych stadach. Jednakże nadal znaczny udział w ofercie żywca wołowego stanowią producenci utrzymujący poniżej 30 szt. żywca. Zakłady mięsne/ubojnie nie są zainteresowane zakupem bydła od producentów oferujących jednorazowo kilka sztuk z uwagi na koszty transportu. Dlatego też na rynku działa duża liczba pośredników, którzy skupują żywiec wołowy z gospodarstw i dostarczają do ubojni, w efekcie rolnicy uzyskują niższe ceny.

Analiza SWOT – rynek wołowiny

Mocne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> • duży potencjał produkcji żywca wołowego i cielęcego (pogłowie bydła, które można wykorzystać do przejścia na krowy mamki, dobra baza paszowa); • nowoczesny park maszynowy w zakładach mięsnych; • wzrostowa tendencja w pogłowie krów mamek; • spełnianie najwyższych norm (np. higienicznych, weterynaryjnych) na rynku unijnym i w krajach trzecich; • dostosowanie produkcji przetwórstwa wołowiny do standardów unijnych (np. weterynaryjnych); • niski udział w wywozie produktów nieprzetworzonych (np. żywca). 	<ul style="list-style-type: none"> • niski popyt wewnętrzny (znikomy popyt na wołowinę kulinarną); • duże rozdrobnienie chowu żywca wołowego; • stosunkowo małe doświadczenie w produkcji żywca w oparciu o bydło mięsne; • niskie pogłowie bydła mięsnego; • duże rozdrobnienie ubojni i zakładów przetwórczych; • duża liczba pośredników w obrocie żywymi zwierzętami; • brak rozpoznawalnej marki na rynku krajowym i zagranicznym; • niska rentowność przemysłu mięsnego; • brak tradycji w tworzeniu związków integracyjnych np. grup producenckich; • słabe umiejętności kulinarne polskich nabywców w zakresie obróbki wołowiny; • słabo rozwinięte systemy jakości wołowiny; • uwarunkowania klimatyczne - brak możliwości całorocznego opasu na użytkach zielonych
Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> • konkurencyjność cenowa na rynku unijnym i w krajach trzecich; • potencjał krajowego spożycia wołowiny; • możliwości wsparcia produkcji żywca wołowego i cielęcego; • brak samowystarczalności w sektorze wołowiny w UE-15; • korelacja cen żywca wołowego z jakością (w tym rozwój oferty wysokojakościowej i powtarzalnej, za którą klienci są gotowi zapłacić wyższą cenę); • duży potencjał eksportowy; • wykorzystanie potencjału producentów rezygnujących z produkcji mleka (baza paszowa, wiedza, budynki); • działania na rzecz integracji różnych podmiotów w łańcuchu dostaw; • kontrakcja produkcji żywca wołowego. 	<ul style="list-style-type: none"> • znaczne uzależnienie sektora od sytuacji na rynkach międzynarodowych; • duża siła przetargowa sieci handlowych; • niskie ceny innych gatunków mięsa (np. drobiu); • brak powtarzalności oferowanej wołowiny; • porozumienia handlowe otwierające rynek, np. TTIP, Mercosur, itp.; • ewentualne wystąpienie chorób bydła (np. BSE), co może znacznie obniżyć popyt eksportowy; • ograniczony dostęp do niektórych rynków zagranicznych ze względu na bariery w handlu; • nagłe zmiany preferencji nabywców wołowiny; • embargo spowodowane kryzysem politycznym (np. z Rosją); • podnoszenie wymagań środowiskowych dla produkcji zwierzęcej; • polityka klimatyczna i jakości powietrza UE; • projekty KE w zakresie wprowadzenia śladu ekologicznego produktu.

Struktura łańcuch dostaw na rynku wołowy



PRZEMYSŁ MIĘSNY

W Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) oznaczenia dla głównych produktów przemysłu mięsnego aktualnie są następujące:

- PKD 10.11 – przetwórstwo i konserwowanie mięsa z wyłączeniem mięsa z drobiu,
- PKD 10.12 – przetwarzanie i konserwowanie mięsa z drobiu,
- PKD 10.13 – produkcja wyrobów z mięsa, włączając wyroby z mięsa drobiowego.

W przeprowadzonej poniżej analizie klasy 10.11 + 10.13 ujęte będą łącznie jako przemysł mięsny, a 10.12 oznaczać będzie przemysł drobiarski.

Branża mięsna jest największą branżą przemysłu spożywczego w Polsce. W 2014 roku wartości produkcji sprzedanej (WPS) tego działu przemysłu stanowiła ok. 23% produkcji sprzedanej całego przemysłu spożywczego, a łącznie z branżą drobiarską udział ten zwiększał się do prawie 30%. Ponadto zatrudnienie w branży mięsnej i drobiarskiej stanowiło ok. 28% zasobów pracy przemysłu spożywczego w Polsce.

W ostatnich piętnastu latach w przemyśle mięsnym postępował proces koncentracji produkcji, o czym świadczy wzrost wartości produkcji przy malejącej liczbie firm przemysłowych. W

wyodrębnionych grupach przedsiębiorstw najszybciej zmniejszała się liczba małych firm, wolniej średnich, a na względnie stabilnym poziomie pozostawała liczba firm dużych (tab. 4). W latach 2000-2014 zaprzestała działalności 1/4 małych firm i 1/10 przedsiębiorstw średniej wielkości. Obecnie na rynku funkcjonuje ok. 1,1 tys. firm przemysłu mięsnego (zatrudniających 10 i więcej osób) oraz ok. 1,3 tys. firm mikro (zatrudniających do 9 osób załogi). Ponadto w powiatowych IW jest zarejestrowanych ok. 3,0 tys. tzw. MOL-i (tj. podmiotów prowadzących działalność marginalną, ograniczoną, lokalną).

W latach 2000-2014 udział firm dużych (zatrudniających 250 i więcej osób) w produkcji przemysłu mięsnego zwiększył się o 14,4 pkt proc. (z 41,1 do 55,5%), zmalał zaś udział dwóch pozostałych grup przedsiębiorstw – średnich o 4,6 pkt proc. do 25,8%, a małych firm o 9,8 pkt proc., tj. do 18,7% (rys. 4). W firmach dużych ulokowana jest obecnie ponad połowa produkcji tego sektora, co wskazuje na jego wysoki poziom koncentracji. W analizowanym okresie wartość produkcji sprzedanej przemysłu mięsnego w cenach bieżących wzrosła ponad dwuipółkrotnie, a w cenach stałych producenta dwukrotnie.

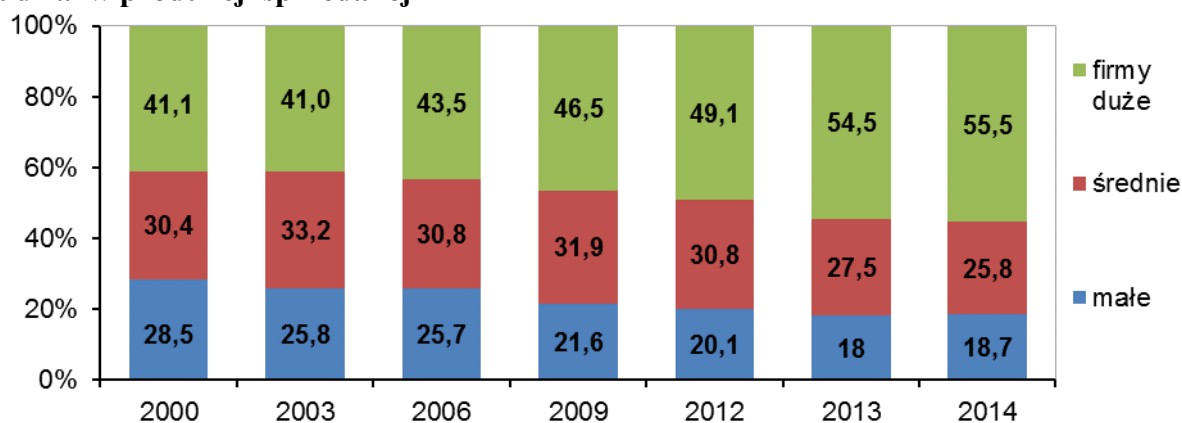
Tabela 1. Charakterystyka branży mięsnej (klasa 10.11+10.13) według grup wielkości przedsiębiorstw

Wyszczególnienie		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Liczba firm:	dużych	65	60	64	66	75	74	80	75	77	70	67	70	75	70	70
	średnich	276	255	269	307	293	297	289	318	327	289	295	275	263	256	248
	małych	1071	1186	1017	1006	937	933	868	844	852	774	801	828	800	808	814
	łącznie przemysłowych	1412	1501	1350	1379	1305	1304	1237	1237	1256	1133	1163	1173	1138	1134	1132
Zatrudnienie w firmach: (w tys. osób)	dużych	39,7	26,7	35,2	39,4	37,3	40,7	42,4	43,4	43,0	36,7	42,9	40,5	42,2	47,9	52,1
	średnich	28,8	16,3	27,1	30,8	31,9	30,3	30,9	32,8	33,6	29,3	30,7	28,6	28,4	28,1	25,4
	małych	21,2	14,3	19,5	19,5	18,7	18,0	17,1	16,9	18,5	18,0	17,0	18,3	16,3	15,5	15,2
	łącznie przemysłowych	89,7	57,3	81,8	89,7	87,9	89,0	90,4	93,1	95,1	84,0	90,6	87,4	86,9	91,5	92,7
Wartość produkcji firm: (ceny bieżące, w mld zł)	dużych	6,9	7,6	7,5	7,8	9,1	9,8	11,0	11,6	13,1	14,0	14,4	16,2	19,8	24,6	25,0
	średnich	5,1	5,5	5,5	6,3	7,2	7,7	7,8	9,0	9,6	9,6	9,7	10,6	12,4	12,4	11,6
	małych	4,8	5,7	5,0	4,9	5,5	6,2	6,5	6,1	6,0	6,5	6,3	7,4	8,1	8,1	8,4
	łącznie przemysłowych	16,8	18,8	18,0	19,0	21,8	23,7	25,3	26,7	28,7	30,1	30,4	34,2	40,3	45,1	45,0

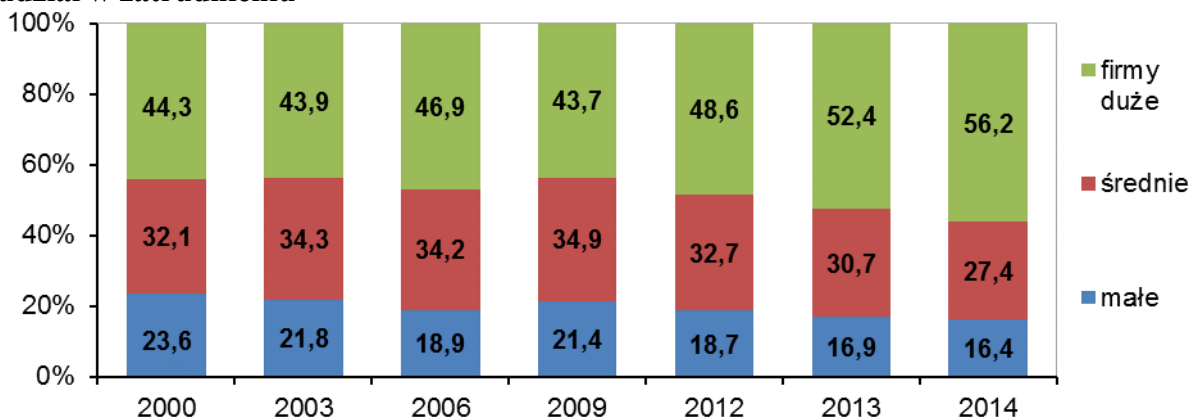
Źródło: opracowanie IERiGŻ na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Wykres 1. Struktura podmiotowa przedsiębiorstw branży mięsnej (w proc.)

udział w produkcji sprzedanej



udział w zatrudnieniu



Źródło: opracowanie IERiGŻ na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Koncentracja produkcji w przemyśle mięsnym w Polsce (obejmującym łącznie producentów i przetwórców mięsa czerwonego oraz białego – głównie drób) mierzona obrotami na jedną firmę tego sektora (obejmującego firmy przemysłowe oraz firmy mikro) w tzw. cenach porównywalnych w 2013 roku wyniosła 9,4 mln euro i była o 2/3 większa niż przeciętnie w UE-28. Pod tym względem zdecydowanie wyprzedzała nas Irlandia (37,8 mln euro/firmę) i Dania (30,3 mln euro/firmę) oraz Holandia i W. Brytania (odpowiednio 14,6 i 17,6 mln euro/firmę), ale ustępowały nam Niemcy i Francja (po ok. 3,8 mln euro/firmę). W latach 2000-2013 przeciętne obroty na jedną firmę tego sektora wzrosły w naszym kraju blisko pięciokrotnie. W 2000 roku przeciętne obroty na jedną firmę mięsną w Polsce wynosiły niespełna 2,0 mln euro i były niższe o 1/4 niż przeciętnie w UE-28.

Z tej krótkiej analizy wynika, że koncentracja produkcji w przemyśle mięsnym, mierzona obrotami na jedną firmę w cenach porównywalnych jest w Polsce wyższa niż przeciętnie w Unii Europejskiej. W firmach dużych ulokowana jest już ponad połowa wartości produkcji tego sektora. Jednakże trzeba pamiętać o niewykorzystanych mocach produkcyjnych zwłaszcza w przetwórstwie mięsa wieprzowego – szacowanych na 20-30% i jeszcze większych rezerwach w ubojach świń i bydła rzeźnego. Postępujące procesy koncentracji w branży mięsnej należy uznać za pozytywne zjawisko, jednak w opinii wielu ekspertów ich tempo jest zbyt wolne. Przykłady innych krajów Unii Europejskiej wskazują, że na rynku jest też miejsce dla małych firm, jednak muszą one wypracować odpowiednią strategię rozwoju i znaleźć dla siebie niszę rynkową.

RYNEK MIĘSA DROBIOWEGO

Produkcja mięsa drobiowego po wejściu do UE rozwija się w Polsce dynamicznie. Mięso drobiowe stało się ważnym substytutem wieprzowiny. W 2015 r. produkcja mięsa drobiowego stanowiła ok. 47% rynku mięsnego, podczas gdy udział wieprzowiny wyniósł ok. 43%, a wołowiny ok. 10%. Drób wykazuje też najsilniejszą dynamikę wzrostu produkcji i decyduje o tempie wzrostu całej produkcji mięsa. Dynamika przyrostu produkcji mięsa drobiowego jest szybsza niż możliwości ulokowania tej nadwyżki zarówno na rynku krajowym, jak i poza granicami. Największa koncentracja drobiu kurzego, w tym wykorzystywanego do produkcji mięsa drobiowego, ma miejsce w woj. wielkopolskim (33,2% поголівя кур) i mazowieckim (14% krajowego поголівя).

Tabela 1. Bilans mięsa drobiowego (w tys. ton)

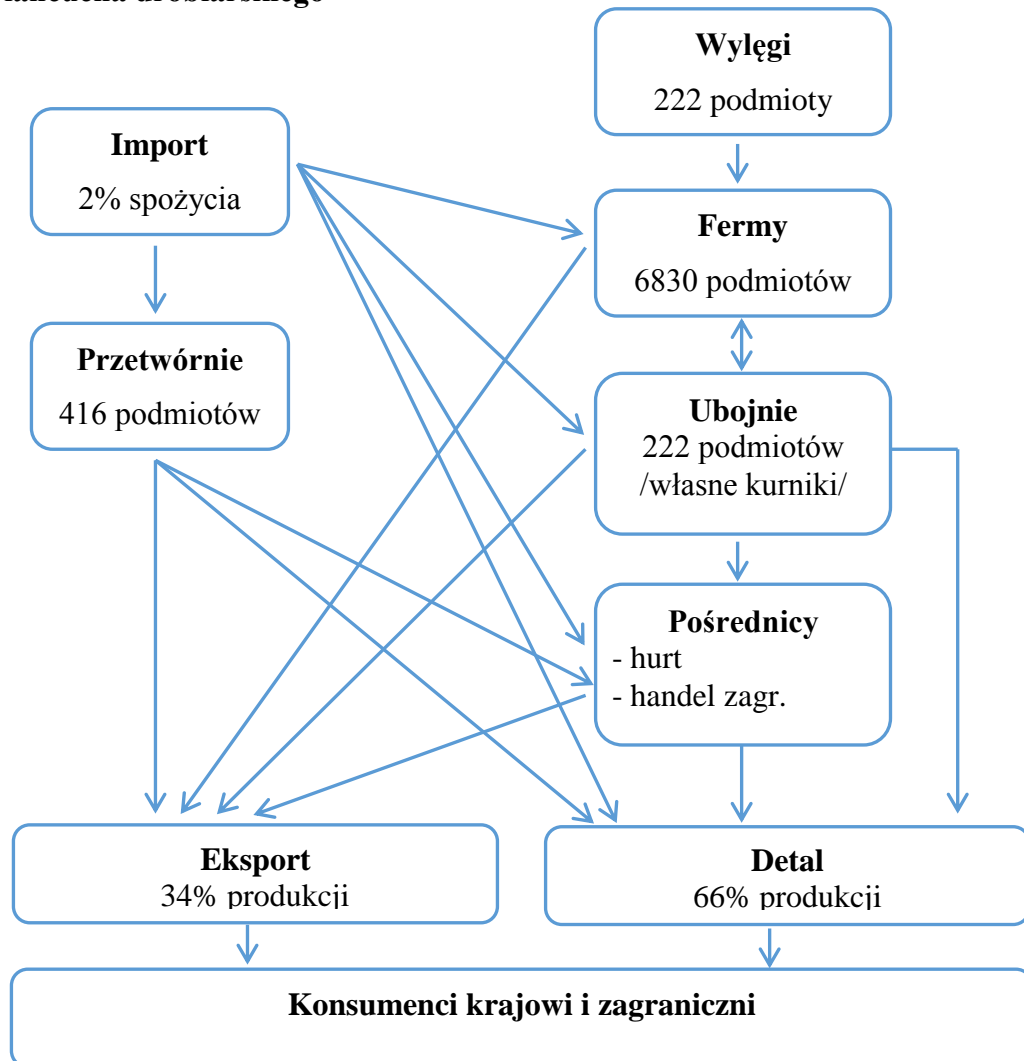
Wyszczególnienie	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/2005
Produkcja	1237	1586	1706	1920	2016	2260	2480	200,5
Import	74	33	33	44	40	38	36	48,6
Podaż = zużycie	1311	1619	1739	1964	2056	2298	2516	191,9
Eksport	174	412	442	528	587	714	840	482,8
Zużycie w kraju	1137	1207	1297	1436	1469	1584	1676	147,4

Źródło: Rynek drobiu i jaj. Stan i perspektywy. Analizy rynkowe nr 48. IERiGŻ-PIB

W okresie 2005-2015 produkcja mięsa drobiu podwoiła się do ok. 2,5 mln t. Tym samym Polska wysunęła się na pierwsze miejsce wśród unijnych producentów mięsa drobiowego. Import zmniejszył się do ok. 36 tys. ton i stanowił niespełna 1,5% produkcji. Jego udział w konsumpcji wynosi obecnie 2% wobec 6,5% w 2005 r. Eksport wzrósł prawie pięciokrotnie i stanowi ok. 34% produkcji, wobec 14% w 2005 r. W tym samym czasie spożycie krajowe zwiększyło się o 47%. Mięso drobiowe stało się polską specjalnością eksportową, a eksport jest głównym czynnikiem sprawczym rozwoju produkcji i całej branży. Wywóz mięsa drobiowego z Polski w ok. 90% jest umieszczany w UE, gdzie Polska ma najwyższe ujawnione przewagi komparatywne. Jednak przy tak dużej koncentracji obrotów, ważne jest dywersyfikowanie rynków zbytu. Takie działania są już prowadzone na perspektywicznych rynkach pozaunijnych, takich jak: Chiny, Hongkong, Wietnam, Benin, Ghana, ZEA, Egipt.

Ponad 80% całkowitej unijnej produkcji mięsa drobiowego wytwarzane jest przez 8 krajów, z czego udział Polski to 14%. Według raportu Komisji Europejskiej (*Perspektywa rolna UE na lata 2015-2025*) mięso drobiowe jest jedynym gatunkiem mięsa, dla którego prognozowany jest wzrost produkcji, konsumpcji i eksportu w ciągu najbliższych 10 lat, odpowiednio o 3,8%, 3,4% i 1,6%.

Schemat łańcucha drobiarskiego



Sektor drobiarski w Polsce daje zatrudnienie ok. 37 tys. osób, w tym ok. 12 tys. osób na poziomie rolnictwa i ok. 22 tys. osób w ubojniach i przetwórniach drobiu. Prawie 2 tys. osób znajduje zatrudnienie w wytwórniach pasz dla drobiu, a ok. 3 tys. w innych usługach związanych z drobiarstwem.

Łańcuch drobiarski jest relatywnie krótki, a pośrednictwo odgrywa niewielką rolę. Najslabszym ogniwem jest produkcja żywca rzeźnego. Konsekwencją jest niesymetryczny podział ryzyka w łańcuchu dostaw, mimo że wykazuje on cechy układu zintegrowanego pionowo.

Relacje ekonomiczne w łańcuchu drobiarskim opierają się głównie na pisemnych kontraktach długookresowych. Umowy między ubojniami a fermami drobiu rzeźnego określają takie parametry, jak wielkość, termin i warunki dostawy żywca do uboju. Jednak cena tego żywca ustalana jest zwykle w dniu jego dostawy. Zwiększa to ryzyko po stronie producenta drobiu, który praktycznie nie ma możliwości sprzedaży wyprodukowanego żywca w inny sposób (jest związany umową).

Duże ubojnie stosują często tzw. kredyt kupiecki, tzn. zaopatrują swych dostawców żywcem w dobrej jakości pisklęta oraz w pasze, których wartość jest następnie odliczana od należności za dostarczony drób rzeźny. Małe ubojnie część zaopatrzenia surowcowego realizują na zasadzie rynku *spot*, jednak udział takiej formy relacji biznesowych jest coraz mniejszy w miarę rozwoju systemów jakościowych.

Relacje między przetwórstwem a handlem detalicznym, szczególnie w szybko rosnącym segmencie nowoczesnym, wykazują silne cechy rynku nabywcy. Duże sieci detaliczne nie tylko narzucają przetwórciom mięsa drobiowego poziom cen zbytu, ale także obciążają je różnymi opłatami półkowymi oraz kosztami własnych akcji promocyjnych.

Przemysł drobiarski

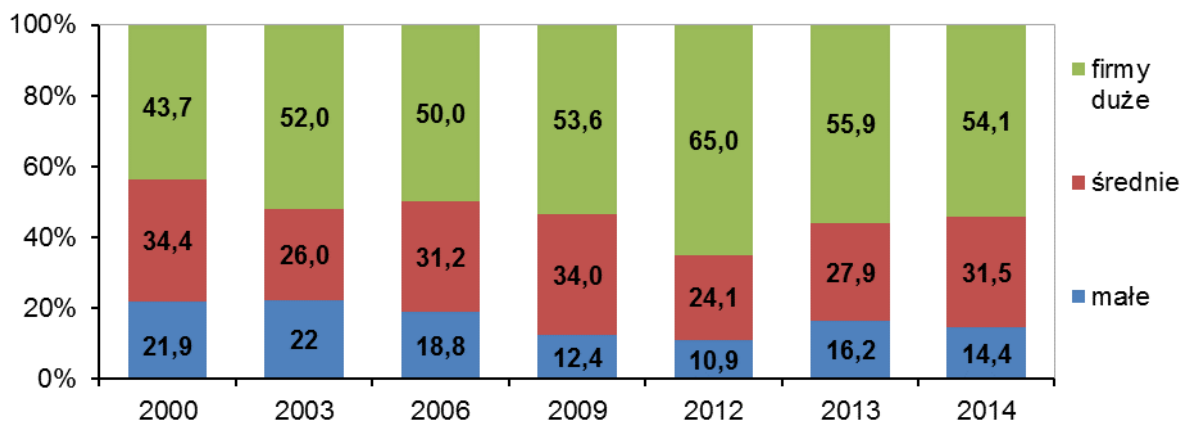
W latach 2000-2009 liczba firm przemysłowych rosła, by w ostatnich latach ustabilizować się na poziomie – ok. 170 przedsiębiorstw, tj. nieznacznie wyższym niż na początku badanego okresu (tab. 2). Struktura podmiotowa branży drobiarskiej według wyodrębnionych grup przedsiębiorstw również utrzymuje się na stabilnym poziomie, wskazując, że wzrost wartości produkcji sprzedanej tego sektora jest udziałem wszystkich grup przedsiębiorstw. W firmach dużych ulokowana jest ponad połowa produkcji sprzedanej tego sektora i na tym poziomie utrzymywała się przez większość badanego okresu (rys. 2). Niższa wartość produkcji sprzedanej branży drobiarskiej w latach 2013-2014 niż w latach 2011-2012 może wynikać z tego, że firmy zmieniły klasyfikację działalności, gdyż część przedsiębiorstw zajmuje się produkcją i przetwórstwem zarówno mięsa czerwonego, jak i białego.

Tabela 2. Charakterystyka branży drobiarskiej (klasa 10.12) według grup wielkości przedsiębiorstw

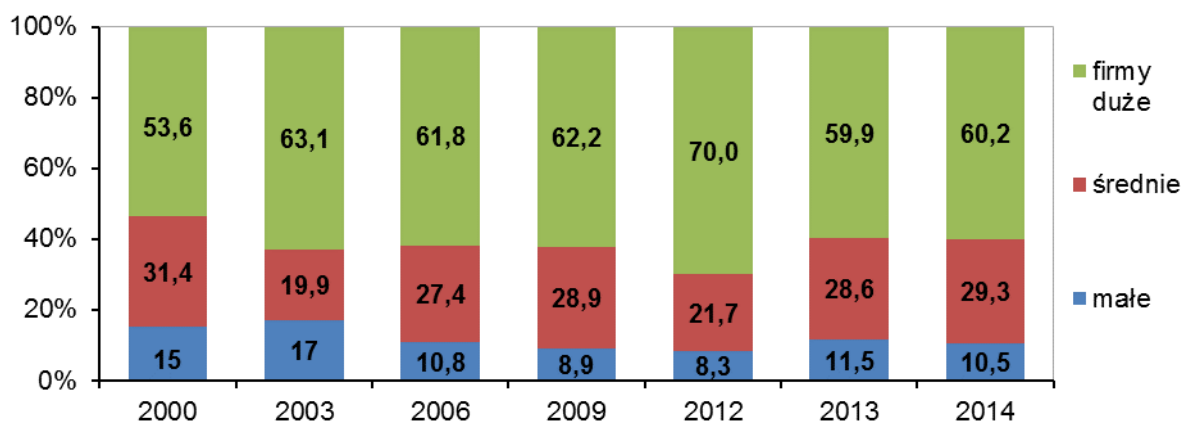
Wyszczególnienie		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Liczba firm:	dużych	13	14	20	20	20	20	21	22	21	22	22	21	19	20	19
	średnich	37	44	33	37	40	47	49	58	62	61	60	51	50	45	50
	małych	104	103	116	132	143	128	121	114	105	88	91	95	102	107	99
	łącznie przemysłowych	154	161	169	189	203	195	191	194	188	219	173	167	171	172	168
Zatrudnienie w firmach: (w tys. osób)	dużych	7,5	9,7	10,6	11,1	11,2	12,7	13,1	13,7	11,1	14,0	14,3	16,3	16,8	10,9	10,9
	średnich	4,4	9,8	3,6	3,5	4,5	5,3	5,8	5,9	6,8	6,5	5,5	5,4	5,2	5,2	5,3
	małych	2,1	7,5	2,0	3,0	2,7	2,3	2,3	2,3	2,2	2,0	2,1	2,0	2,0	2,1	1,9
	łącznie przemysłowych	14,0	27,0	16,2	17,6	18,4	20,3	21,2	21,9	20,1	22,5	21,9	23,7	24,0	18,2	18,1
Wartość produkcji firm: (ceny bieżące, w mld zł)	dużych	1,4	1,8	2,3	2,6	2,9	3,3	3,2	4,1	4,5	5,2	5,5	8,7	8,9	6,2	6,0
	średnich	1,1	1,3	0,9	1,3	1,6	1,9	2,0	2,6	2,8	3,3	3,1	2,9	3,3	3,1	3,5
	małych	0,7	0,8	0,8	1,1	1,4	1,2	1,2	1,3	1,1	1,2	1,3	1,6	1,5	1,8	1,6
	łącznie przemysłowych	3,2	3,9	4,0	5,0	5,9	6,4	6,4	8,0	8,4	9,7	9,9	13,2	13,7	11,1	11,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

**Wykres 1. Struktura podmiotowa przedsiębiorstw branży drobiarskiej (w proc.)
udział w produkcji sprzedanej**



udział w zatrudnieniu



Źródło: opracowanie IERiGŻ na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Analiza SWOT - sektor drobiarski

Produkcja żywca	
Słabe strony	Mocne strony
<ul style="list-style-type: none"> wyższe koszty wynikające z regulacji UE (ochrona środowiska, dobrostanu, pracy); słaba pozycja producentów drobiu rzeźnego w relacji z ubojniami; relatywnie mała skala produkcji (ustawa środowiskowa); niepewność ceny sprzedaży żywca; niechęć producentów rolnych do wspólnego działania; niestabilność ekonomiczna. 	<ul style="list-style-type: none"> dobre genotypy drobiu; nowoczesna baza produkcyjna; fachowość producentów drobiu rzeźnego; stałe udoskonalanie wiedzy o chowie drobiu; rozwinięte doradztwo; pewność zbytu wynikająca z utrzymującego się dobrego popytu eksportowego i wzrostu spożycia mięsa drobiowego; możliwość rezygnacji z kredytu obrotowego dzięki zaopatrywaniu w pisklęta i pasze przez niektóre ubojnie.

Zagrożenia	Szanse
<ul style="list-style-type: none"> • choroby ptaków; • rozbudowa własnej bazy surowcowej przez duże ubojnie; • nadmierne inwestycje w nowe kurniki w wyniku przestawiania się części rolników na produkcję drobiu, co może skutkować nadpodażą na rynku; • dalsze restrykcje związane z dobrostanem żywca; • wzrost znaczenia importu mięsa drobiowego od konkurencyjnych dostawców spoza UE; • podnoszenie wymagań środowiskowych dla produkcji zwierzęcej. 	<ul style="list-style-type: none"> • rosnące zapotrzebowanie na drób rzeźny związane z rozwojem produkcji mięsa drobiowego; • postęp biologiczny i technologiczny prowadzący do poprawy rentowności chowu; • szybki wzrost udziału drobiu w konsumpcji mięsa; • rozwój eksportu mięsa drobiowego poza rynek unijny.
Przetwórstwo	
Słabe strony	Mocne strony
<ul style="list-style-type: none"> • relatywnie niski poziom koncentracji; • rozproszona baza surowcowa; • niejednolita jakość surowca rzeźnego; • słabsza pozycja w relacji z dużymi sieciami detalicznymi. 	<ul style="list-style-type: none"> • nowoczesny aparat wytwórczy i nowoczesne technologie produkcji; • doświadczona kadra kierownicza; • rozwinięte kontakty handlowe z zagranicą; • prognozy wzrostu popytu na drób na rynkach światowych w najbliższej dekadzie; • wysoka jakość dzięki wdrażaniu systemów jakości (QAFP); • promocja z wykorzystaniem środków UE.
Zagrożenia	Szanse
<ul style="list-style-type: none"> • umowy UE dotyczące stref wolnego handlu z krajami trzecimi o niższych kosztach produkcji drobiu skutkujące obniżeniem protekcji na unijnym rynku; • ograniczenie dynamiki eksportu; • rozwój układów regionalnych utrudniających dostęp do wielu rynków zbytu; • embarga polityczne i sanitarne wprowadzane przez zagranicznych odbiorców polskiego drobiu; • pogorszenie konkurencyjności sektora drobiarskiego na skutek decyzji politycznych dotyczących np. pasz GMO. 	<ul style="list-style-type: none"> • dobra percepcja i rosnąca konsumpcja drobiu w Polsce, w UE i na świecie; • postęp technologiczny; • konsolidacja branży drobiarskiej; • poprawa relacji w łańcuchu drobiarskim; • lepsze zarządzanie ryzykiem we wszystkich ogniwach łańcucha; • poprawa wizerunku mięsa drobiowego dzięki akcjom informacyjnym i promocyjnym.
Handel detaliczny	
Słabe strony	Mocne strony
<ul style="list-style-type: none"> • konkurencja cenowa między sieciami, • mało sklepów osiedlowych o szerokim asortymencie, szczególnie w mniejszych miejscowościach; 	<ul style="list-style-type: none"> • rynek nabywcy, mocna pozycja w łańcuchu; • rozwój rynku produktów drobiarskich typu premium i convenient food;

<ul style="list-style-type: none"> • zbyt duża odległość od klienta; • niedostateczna informacja dla konsumenta. 	<ul style="list-style-type: none"> • dobra prezentacja handlowa sprzedawanego drobiu; • dłuższy cykl życia produktów dzięki nowoczesnym opakowaniom; • łatwość zaopatrzenia w przetwórstwie.
Zagrożenia	Szanse
<ul style="list-style-type: none"> • konsolidacja i wzmocnienie siły rynkowej przetwórstwa; • zbyt silna dynamika wzrostu podaży prowadząca do bariery popytu; • nadmierna regulacja i obciążenia fiskalne handlu. 	<ul style="list-style-type: none"> • rozwój nowoczesnego segmentu handlu detalicznego; • rozwój marek, w tym marek własnych; • akcje promocyjne i lojalnościowe; • relatywne tanienie drobiu, wobec mięsa czerwonego i innych źródeł białka zwierzęcego.

RYNEK MLEKA I PRZETWORÓW MLECZNYCH

Rynek mleka jest jednym z podstawowych i najbardziej wrażliwych rynków rolno-żywnościowych, mających wpływ nie tylko na sytuację polskiego rolnictwa, ale także na możliwości zaspokojenia popytu na żywność oraz ocenę funkcjonowania całego rynku żywnościowego. Udział mleka w wartości towarowej produkcji rolniczej w 2014 r. wyniósł 18,8%, a udział nabiału i masła w wydatkach gospodarstw domowych na żywność 13,8%. Polska z produkcją ok. 13 mld kg mleka należy do największych producentów w UE (4 miejsce) i swoją pozycję stopniowo umacnia dzięki rozwojowi eksportu i utrzymaniu przewag kosztowo-cenowych.

Tabela 1. Bilans mleka (mln kg)

Wyszczególnienie	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/2005
Produkcja mleka ogółem	11946	12298	12434	12685	12736	13003	13103	109,7
w tym mleka krowiego	11905	12270	12405	12659	12710	12976	13076	109,8
Import*	300	877	992	979	1454	1709	1587	529,8
Razem do dyspozycji	12246	13175	13426	13664	14189	14712	14690	120,0
Eksport*	2482	2869	2982	3274	3409	3968	3958	159,5
Pasze	567	566	532	578	544	594	515	90,8
Spożycie	9364	9740	9911	9812	10236	10150	10218	109,1
w tym samozaopatrzenie	2059	1904	1853	1659	1647	1441	1390	67,5
mleko towarowe	7306	7836	8058	8153	8589	8709	8828	120,8
Razem rozchody	12413	13175	13426	13664	14189	14712	14690	120,0

* w ekwiwalencie mleka surowego wraz z serwatką

Źródło: Obliczenia IERiGŻ na podstawie danych GUS, MF

W latach 2005-2015 produkcja mleka krowiego wzrosła o 9,8% do prawie 13,76 mld kg, mimo obowiązującego systemu kwot i niższej od produkcji kwoty mlecznej (10,056 mld kg). Umożliwił to duży udział samozaopatrzenia i zużycia mleka, przede wszystkim w małych gospodarstwach. W tym czasie bilansowe spożycie przetworów mlecznych wyrażone w ekwiwalencie mleka surowego wzrosło o 9,1% do 10,22 mld kg.

Wskaźnik samowystarczalności przedstawiający stosunek produkcji mleka do zużycia krajowego w latach 2005-2014 wahał się w granicach 119-122%. Duże nadwyżki przetworów mlecznych w stosunku do popytu krajowego oraz przewagi kosztowo-cenowe i wysoka jakość produkowanych przetworów sprawiają, że sektor mleczarski dynamicznie rozwija eksport, korzystając w coraz większym zakresie z uzupełniającego importu. W latach 2005-2015 wolumen eksportu wyrażony w ekwiwalencie mleka surowego (wraz z serwatką) wzrósł prawie o 60% do ok. 4 mld kg, a import ponad 5-krotnie do 1,6-1,7 mld kg. Dodatkowo saldo w tym okresie wahało się w granicach 1,8-2,3 mld kg, a wartościowo wzrosło z 750 do 1180 mln EUR, przyczyniając się tym samym do rozwoju sektora. Strukturalne nadwyżki produkcyjne sprawiają, że mleczarstwo jest coraz bardziej zależne od sytuacji na światowym rynku. Staje się to źródłem nowych wyzwań, wobec stopniowej liberalizacji rynków i

postępującej globalizacji.

Polskie mleczarstwo od najważniejszych konkurentów nadal dzieli duży dystans technologiczny i organizacyjny. Syntetycznie przedstawiają to różnice w skali produkcji i przetwórstwa, wydajności pracy czy mleczności krów - mających istotny wpływ na efektywność i koszty produkcji oraz sprzedaży. Niezbędne jest więc przyspieszenie przemian strukturalnych, mimo dużego postępu i unowocześnienia mleczarstwa, jaki dokonał się dotychczas pod wpływem integracji z UE.

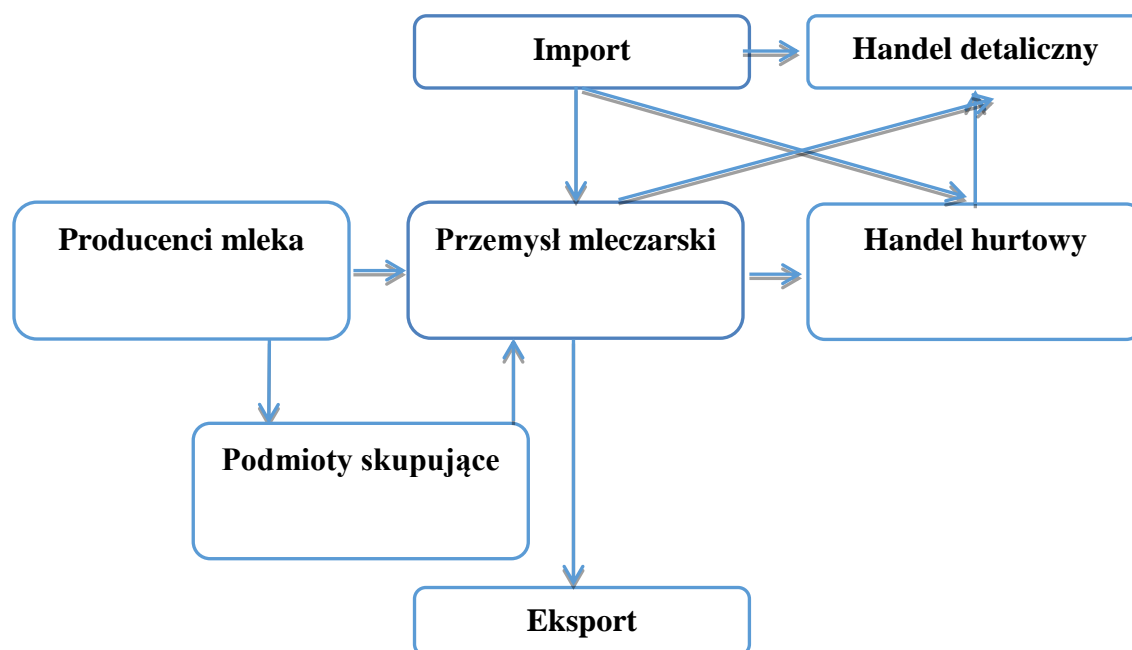
Tabela 2. Podstawowe informacje dotyczące produkcji i przetwórstwa mleka w Polsce i UE w 2015 r

Wyszczególnienie	UE-28	UE-15	UE-13	Polska	Udział Polski w UE-28 %
Produkcja mleka mld kg	163,4	1354,2	29,2	13,3	8,1
Dostawy mleka do mleczarni mld kg	152,2	130,8	21,4	10,9	7,2
Pogłowie krów mln szt	23,6	18,4	5,2	2,1	9,0
Liczba gospodarstw z krowami tys.*	1484,6	376,4	1078,1	425,8	28,7
Liczba dostawców mleka do mleczarni tys.*	712,5	358,6	353,9	159,4	22,4
Wielkość dostaw/dostawcę tys. kg	213,6	364,8	60,5	68,3	32,0
Liczba dostawców/mleczarnię	78	47	239	830	1064,1
Statystyczne stado szt/gospodarstwo	13,7	42,9	4,3	5,9	43,1
Mleczność kg	6948	7409	5406	5867	84,4
Liczba mleczarni	9144	7662	1482	192	2,1
Produkcja mleka/mieszkańca kg	321	330	286	359	111,8
Spożycie mleka/mieszkańca kg	275	286	233	269	97,8
Wartość sprzed. przem. mleczar. mld euro	128,8	118,2	10,3	7,47	5,8
Liczba zatrudnionych w przem. mlecz. tys. osób	291,2	214,3	76,9	32,8	11,3
Wydajność pracy** tys. euro	442,3	551,6	133,9	227,8	51,5

* 2013 r. * mierzona wartością sprzedaży

Źródło: Dane KE, GUS, Eurostat

Schemat łańcucha dostaw na rynku mleka



Przemysł mleczarski

Branża mleczarska zajmuje drugie miejsce (za branżą mięsną) w przemyśle spożywczym w Polsce pod względem wartości produkcji sprzedanej. Produkcja sprzedana tego sektora (PKD 10.51) w 2014 roku wyniosła 27,0 mld zł, co stanowiło ok. 14% wartości produkcji sprzedanej całego przemysłu spożywczego. W latach 2000-2014 produkcja sprzedana tego sektora (w cenach bieżących) wzrosła dwuipółkrotnie, w cenach stałych producenta – niespełna dwukrotnie.

W przemyśle mleczarskim w całym minionym piętnastolecu malała liczba firm przemysłowych. Stale zmniejszała się liczba przedsiębiorstw we wszystkich wyodrębnionych grupach, przy czym spadek ten był największy wśród średnich firm. W latach 2000-2014 działalności produkcyjnej zaprzestała połowa firm średniej wielkości oraz 1/3 dużych i małych firm (tab. 6).

Swoją pozycję umocniły duże firmy mleczarskie, gdyż ich udział w wartości produkcji sprzedanej tego sektora zbliżył się do 70%. Najbardziej straciły na znaczeniu średnie firmy, gdyż ich udział obniżył się o 11,4 pkt proc. z 40,7% w 2000 roku do 29,3% w 2014 roku, zaś udział firm małych zwiększył się w tym okresie o 0,9 pkt proc. – do 3,8% (rys. 6).

Zmalało również zatrudnienie w przemyśle mleczarskim z 48,6 do 32,8 tys. osób, tj. o 1/3. Redukcja zatrudnienia nastąpiła we wszystkich wyodrębnionych grupach przedsiębiorstw, przy czym największa była ona w grupie firm średnich (spadek o 1/2). Na względnie stabilnym poziomie utrzymywało się zatrudnienie w grupie dużych przedsiębiorstw (tab. 6).

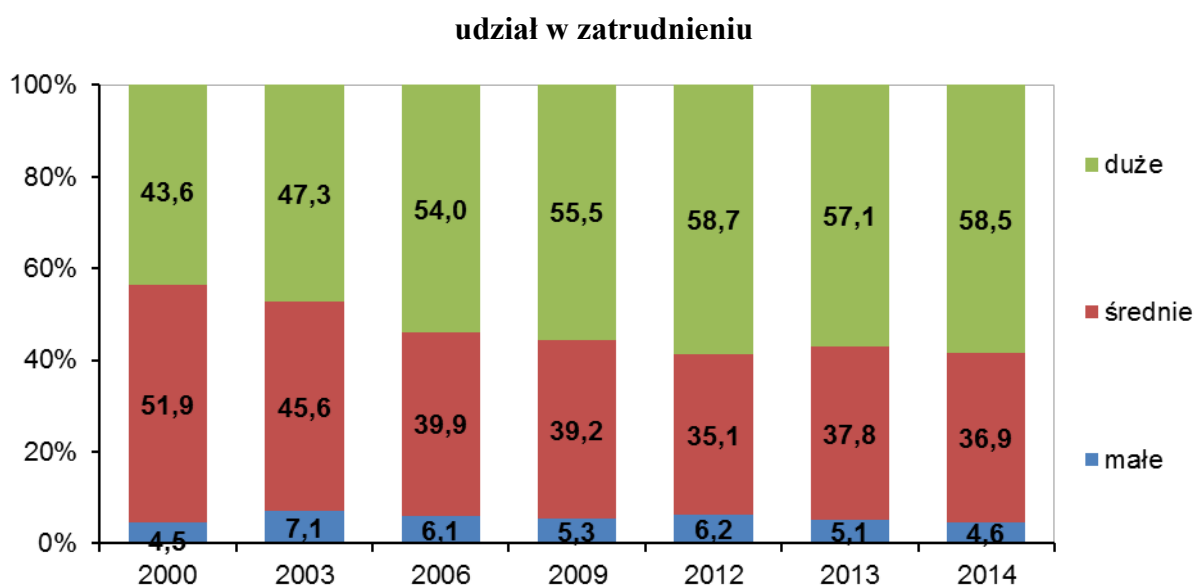
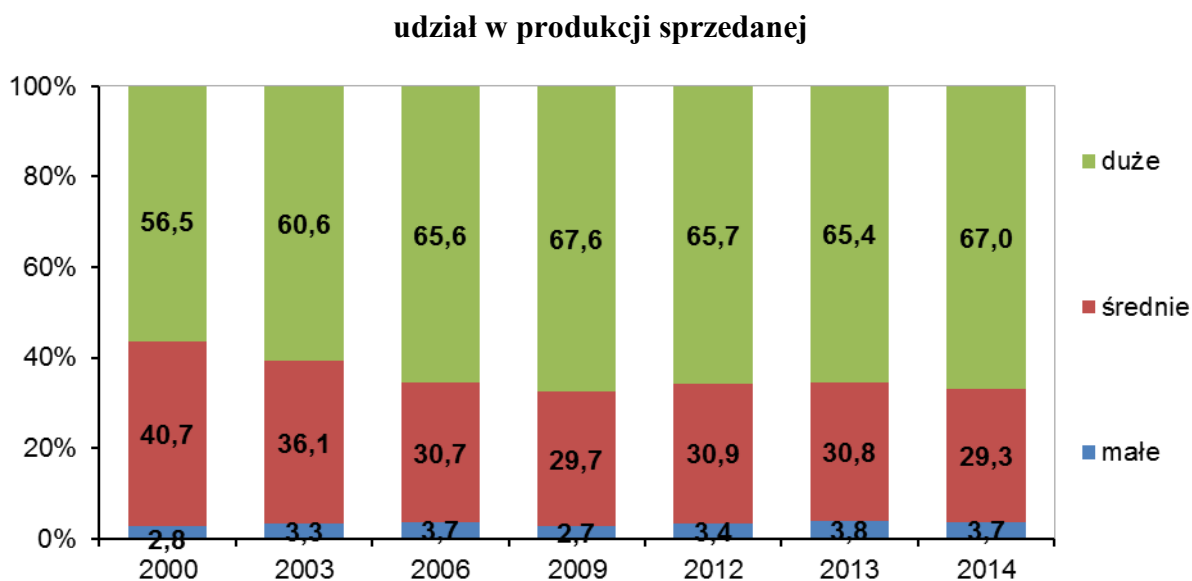
Na rynku funkcjonuje obecnie ok. 190 przemysłowych przedsiębiorstw mleczarskich oraz ok. 110 firm mikro. W 2013 roku przeciętne obroty przypadające na jedną firmę mleczarską wynosiły w Polsce 34,6 mln euro (w cenach porównywalnych) i były dwuipółkrotnie wyższe niż przeciętnie w UE-28. Wyższe obroty miały firmy mleczarskie w Niemczech (86,5 mln euro/firmę), Holandii (47,0 mln euro), czy w Finlandii (37,2 mln euro). We Francji ze względu na duży udział mikrofirm średnia wartość sprzedaży przypadającej na 1 firmę była mniejsza prawie o 1/4 i wynosiła 26,6 mln euro. W 2000 roku przeciętne obroty firmy mleczarskiej w Polsce były na średnim unijnym poziomie i wynosiły ok. 10,5 mln euro.

**Tabela 3. Charakterystyka branży mleczarskiej (klasa 10.51)
według grup wielkości przedsiębiorstw**

Wyszczególnienie		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Liczba firm:	dużych	49	49	45	44	39	42	45	40	40	37	36	34	33	32	31
	średnich	204	179	175	165	157	138	133	133	122	116	112	109	102	102	100
	małych	87	95	81	86	79	73	75	71	72	69	67	68	70	63	61
	łącznie przemysłowych	340	323	301	295	275	253	253	244	234	222	215	211	205	197	192
Zatrudnienie w firmach: (w tys. osób)	dużych	21,2	22,8	22,3	20,6	20,0	21,6	21,1	21,0	19,7	19,7	20,3	19,5	19,9	18,9	19,2
	średnich	25,2	22,0	19,9	19,9	18,7	16,2	15,6	14,1	14,6	13,9	13,1	12,7	11,9	12,5	12,1
	małych	2,2	2,4	2,5	3,1	2,3	1,8	2,4	2,5	2,6	1,9	1,9	2,6	2,1	1,7	1,5
	łącznie przemysłowych	48,6	47,2	44,7	43,6	41,0	39,6	39,1	37,6	36,9	35,5	35,3	34,8	33,9	33,1	32,8
Wartość produkcji firm: (ceny bieżące, w mld zł)	dużych	6,1	7,4	6,8	7,4	8,7	10,1	10,7	12,1	12,2	12,5	14,0	14,9	15,3	17,2	18,1
	średnich	4,4	4,3	4,2	4,4	5,7	5,3	5,0	6,5	6,0	5,5	6,2	7,3	7,2	8,1	7,9
	małych	0,3	0,4	0,4	0,4	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,7	0,9	0,8	1,0	1,0
	łącznie przemysłowych	10,8	12,1	11,4	12,2	15,0	16,0	16,3	19,2	18,8	18,5	20,9	23,1	23,3	26,3	27,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Wykres 1. Struktura podmiotowa przedsiębiorstw branży mleczarskiej (w proc.)



Źródło: opracowanie IERiGŻ na podstawie niepublikowanych danych GUS.

W latach 2000-2014 postępowały procesy koncentracji produkcji w branży mleczarskiej. Udział dużych przedsiębiorstw w wartości produkcji tego sektora zwiększył się o 10,5 pkt proc. i odbyło się to „kosztem” średnich firm, których udział zmniejszył się w tym czasie o 11,4 pkt proc. Należy przypuszczać, że procesy koncentracji ulegną przyspieszeniu, co wynika m.in. ze zniesienia kwot mlecznych oraz zaostrzającej się konkurencji na rynku. Polska jest liczącym się producentem mleka i przetworów mlecznych na rynku unijnym i sukcesywnie umacnia swoją pozycję, o czym świadczy m.in. ponad trzykrotny wzrost przeciętnych obrotów na jedną firmę mleczarską.

Analiza SWOT – rynek mleka i przetworów mlecznych

Produkcja mleka	
Słabe strony	Mocne strony
<ul style="list-style-type: none"> • rozdrobnienie i niekorzystna struktura pogłowia krajowego, z dużym udziałem małych stad, • silne zróżnicowanie technologii i wiedzy, zwłaszcza mniejszych producentów mleka skutkujące silnym zróżnicowaniem wydajności krów oraz efektywności produkcji, • niedobór kapitału, przy wysokim zapotrzebowaniu na kapitał, • niska opłacalność produkcji w małych stadach, • niechęć producentów rolnych do wspólnego działania, • zbyt mała liczba stad objętych oceną wartości użytkowej. 	<ul style="list-style-type: none"> • dobrze rozwinięta hodowla i wysoki potencjał genetyczny bydła mlecznego w gospodarstwach specjalizujących się w produkcji mleka, • nowoczesne technologie w gospodarstwach specjalizujących się w produkcji mleka, • wysoki poziom wiedzy i doświadczenia producentów specjalizujących się w produkcji mleka, • rozwinięta współpraca spółdzielni mleczarskich z dostawcami mleka, w zakresie doradztwa i opieki weterynaryjnej, • możliwość korzystania z kredytu kupieckiego oferowanego przez mleczarnie i spłacanego dostawcami mleka.
Zagrożenia	Szanse
<ul style="list-style-type: none"> • silne wahania cen mleka destabilizujące opłacalność produkcji, • nadmierne i zbyt kosztowne inwestycje obciążające produkcję mleka wysokimi kosztami obsługi kredytu, • ograniczone możliwości powiększenia obszaru gospodarstw i dostosowania produkcji pasz do skali produkcji mleka, • struktura agrarna ograniczająca możliwości optymalizacji obszaru i obniżania kosztów produkcji pasz gospodarskich, • nadmierny rozwój omacnicy prosowianki i spadek plonów w rejonach uprawy kukurydzy, której nasilenie w rejonach intensywnej produkcji mleka systematycznie rośnie (zwłaszcza na Podlasiu), • dalsze obostrzenia związane z dobrostanem krów, • zmiany klimatyczne skutkujące długotrwałymi okresami suszy obniżającymi zbiory pasz gospodarskich, zwłaszcza w rejonach gleb słabych; • projekty KE w zakresie wprowadzenia śladu ekologicznego produktu. 	<ul style="list-style-type: none"> • rosnące zapotrzebowanie na mleko związane z rozwojem eksportu przetworów mlecznych i zwiększonym spożyciem krajowym, • optymalizacja wydajności i postęp technologiczny prowadzące do poprawy efektywności i obniżenia kosztów chowu, • likwidacja kwot mlecznych hamujących rozwój najbardziej prężnych gospodarstw • rosnące zapotrzebowanie na mleko surowe pod wpływem dobrej koniunktury.

Przetwórstwo	
Słabe strony	Mocne strony
<ul style="list-style-type: none"> • rozdrobnienie i relatywnie niski poziom koncentracji i zbyt wolno przebiegające procesy konsolidacji, • rozproszona baza surowcowa, • mała siła rynkowa i słaba pozycja zwłaszcza w relacji z dużymi sieciami detalicznymi, • relatywnie słaba pozycja negocjacyjna w relacji z dużymi dostawcami, zwłaszcza w latach dobrej koniunktury i rosnącej konkurencji o surowiec, • słabo rozwinięte zagraniczne kontakty handlowe, • brak marek rozpoznawalnych w Europie i na świecie, • deficyt w zakresie umiejętności i zdolności współpracy, zawierania porozumień i aliansów strategicznych, • niedostateczne rozumienie i akceptacja trendów długookresowych i zmian zachodzących na świecie przez kadre kierowniczą przedsiębiorstw mleczarskich oraz dominacja działań taktycznych przy braku strategii działania, 	<ul style="list-style-type: none"> • dobrej jakości, konkurencyjny cenowo surowiec • nowoczesny aparat wytwórczy i nowoczesne technologie produkcji, • doświadczona kadra kierownicza, • zróżnicowana i bardzo bogata oferta dobrej jakości produktów finalnych, • rozwinięty potencjał produkcyjny, • elastyczność działania,
Zagrożenia	Szanse
<ul style="list-style-type: none"> • ograniczenie dynamiki eksportu, • rozwój układów regionalnych utrudniających dostęp do wielu rynków zbytu, • embarga polityczne i sanitarne wprowadzane przez zagranicznych odbiorców polskiego mleczarstwa, • obniżenie konkurencyjności sektora mleczarstwa na skutek decyzji politycznych dotyczących zmniejszenia ochrony rynku unijnego; • projekty KE w zakresie wprowadzenia śladu ekologicznego produktu 	<ul style="list-style-type: none"> • rosnąca konsumpcja przetworów mlecznych w Polsce, UE i na świecie, w tym zwłaszcza w krajach rozwijających się • poprawa relacji w łańcuchu dostaw, • lepsze zarządzanie ryzykiem cenowym we wszystkich ogniwach łańcucha, • poprawa wizerunku przetworów mlecznych dzięki akcjom informacyjnym i promocyjnym, • możliwość udziału w akcjach promocyjnych z wykorzystaniem środków unijnych.

Handel detaliczny	
Słabe strony	Mocne strony
<ul style="list-style-type: none"> • bezwzględna konkurencja cenowa między sieciami, • mało sklepów osiedlowych o szerokim asortymencie, szczególnie w mniejszych miejscowościach, • zbyt duża odległość od klienta, • niedostateczna informacja dla konsumenta. 	<ul style="list-style-type: none"> • rynek nabywcy, mocna pozycja w łańcuchu, • rozwój rynku produktów mleczarskich, zwłaszcza galanterii mlecznej i serów, • dobra prezentacja handlowa przetworów mlecznych, • dłuższy cykl przydatności do spożycia przetworów mlecznych ich wysokiej jakości higienicznej, zachowania reżimu chłodniczego w całym łańcuchu oraz stosowania nowoczesnych opakowań, • łatwość zaopatrzenia.
Zagrożenia	Szanse
<ul style="list-style-type: none"> • konsolidacja i wzmocnienie siły rynkowej przetwórstwa, • zbyt silna dynamika wzrostu podaży prowadząca do bariery popytu, • nadmierna regulacja i obciążenia fiskalne handlu. 	<ul style="list-style-type: none"> • rozwój nowoczesnego segmentu handlu detalicznego, • rozwój marek, w tym marek własnych, • akcje promocyjne i lojalnościowe, • rozwój e-handlu zwłaszcza w eksporcie.

RYNEK CUKRU

Rynek cukru należy do najbardziej uregulowanych rynków w sektorze rolno-żywnościowym w UE. Podstawę regulacji stanowi limitowanie podaży (kwoty produkcyjne), instrumenty handlu zagranicznego i ceny urzędowe: minimalna cena skupu buraków cukrowych oraz cena referencyjna cukru. Kwota produkcji cukru w Polsce wynosi 1405 tys. t i jest mniejsza od produkcji i zużycia wewnętrznego. Cukier pozakwotowy tylko w wyjątkowych sytuacjach może być sprzedawany na rynku wewnętrznym, a głównymi sposobami jego zagospodarowania są eksport, zaliczenie na poczet produkcji kwotowej w kolejnym sezonie oraz zużycie na cele niespożywcze. Zgodnie z przepisami Unii Europejskiej kwotowanie produkcji w sektorze cukru będzie obowiązywało do 30 września 2017 r.

Polski sektor cukrowniczy przeszedł proces głębokich zmian strukturalnych i modernizacyjnych. Potencjał produkcyjny sektora wynosi ponad 2 mln t i jest wynikiem modernizacji zakładów i gospodarstw rolnych oraz poprawy efektywności produkcji (np. produktywności kapitału, wydajności pracy). Zmiany produkcji w poszczególnych latach są w znacznym stopniu determinowane warunkami pogodowymi, które wpływają na ilość i jakość surowca. Popyt na cukier w kraju wykazuje tendencję wzrostową i obecnie wynosi 1700 tys. t, ale zmienia się jego struktura. Wzrasta zużycie w przemyśle spożywczym (1030 tys. t), który rekompensuje spadek w gospodarstwach domowych (605 tys. t). Zużycie cukru w innych działach gospodarki jest niewielkie (65 tys. t). Eksport cukru w znacznym stopniu jest uzależniony od podaży cukru pozakwotowego, a jego udział w produkcji wahał się w granicach 18-32%. Restrykcyjne przepisy dotyczące zagospodarowania cukru pozakwotowego powodują, że konieczny jest duży import (ok. 200 tys. t). Udział importu w podaży wynosi ok. 16%.

Polska należy do największych producentów buraków cukrowych i cukru w UE. Powierzchnia uprawy buraków cukrowych w Polsce wynosi ok. 190 tys. ha. Większy areał uprawy występuje jedynie we Francji (ok. 390 tys. ha) i w Niemczech (ok. 350 tys. ha). Polska jest trzecim producentem cukru w UE (1,8 mln t), a większymi producentami są Francja (4,3 mln t) i Niemcy (4,0 mln t).

Tabela 1. Bilans cukru w Polsce

Wyszczególnienie	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	tys. ton						
Produkcja	2068	1465	1859	1873	1761	2033	1465
Import	48	201	288	252	260	122	200
Eksport	656,9	381	336	573	508	435	350
Zużycie krajowe	1615	1570	1560	1610	1630	1685	1705
	%						
Samowystarczalność	128,1	93,3	119,2	116,3	108,0	120,7	85,9
Penetracja importowa	3,3	15,6	15,9	16,2	17,2	7,1	15,2
Specjalizacja eksportowa	31,8	26,0	18,1	30,6	28,8	21,4	23,9

Samowystarczalność – relacja produkcji do zużycia. Penetracja importowa – relacja importu do produkcji pomniejszonej o saldo handlu zagranicznego (udział importu w rynku). Specjalizacja eksportowa – relacja eksportu do produkcji (udział eksportu w produkcji).

Źródło: „Rynek cukru. Stan i perspektywy”, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.

W wyniku długotrwałej restrukturyzacji, w tym w szczególności w okresie reformy rynku cukru w UE w latach 2006-2010, wiele cukrowni i obszarów plantacyjnych wyłączono z produkcji. Przemysł cukrowniczy jest silnie skoncentrowany, w strukturach czterech koncernów funkcjonuje 18 cukrowni. Branża cukrownicza charakteryzuje się dużym udziałem transnarodowych koncernów w krajowym rynku, który (w kwocie produkcji) wynosi ok. 60%. Bazę surowcową stanowi ok. 34 tys. plantatorów, którzy buraki cukrowe dostarczają bezpośrednio do cukrowni. Między plantatorami i przemysłem cukrowniczym nie występują ogniwa pośredniczące. Jedynie transport surowca do cukrowni jest realizowany w ramach usług. Relacje między przemysłem cukrowniczym, a plantatorami regulują umowy kontraktacyjne oraz regionalne porozumienia branżowe. Poziom cen uzyskiwanych przez plantatorów jest gwarantowany minimalną ceną skupu buraków cukrowych, która jest także instrumentem wzmacniającym pozycję rolników w łańcuchu marketingowym.

Dystrybucja cukru w przeważającej części odbywa się bezpośrednio z cukrowni, gdyż podstawowymi odbiorcami są zakłady przemysłu spożywczego, duże sieci handlowe oraz eksport. Pozycja przemysłu cukrowniczego względem sieci handlowych i wtórnego przetwórstwa żywności jest względnie silna. Ogniwa pośredniczące w łańcuchu dostaw, tj. handel hurtowy, występują w dystrybucji cukru do mniejszych sklepów spożywczych oraz małych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego (np. zakładów rzemieślniczych). Krajowy rynek jest zaopatrywany także importem, który w dużej części odbywa się za pośrednictwem przemysłu cukrowniczego. Dotyczy to zarówno cukru białego, jak cukru surowego, który jest rafinowany w krajowych cukrowniach. Łańcuch marketingowy w sektorze cukrowniczym obejmuje relatywnie mało ogniw, co jest korzystne dla producentów i konsumentów, gdyż podmioty pośredniczące przejmują stosunkowo niewielką część nadwyżki ekonomicznej.

Analiza SWOT – rynek cukru

Mocne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> • niskie koszty uprawy buraków cukrowych i produkcji cukru, • skoncentrowana struktura przemysłu cukrowniczego, • zmodernizowane cukrownie. 	<ul style="list-style-type: none"> • rozdrobniona struktura plantatorów w porównaniu z UE-15, • niekorzystne warunki glebowo-klimatyczne w porównaniu z UE-15 (np. mała ilość opadów), • niższe niż w krajach UE-15 plony cukru z hektara uprawy.
Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> • duży potencjał produkcji cukru, • rosnący popyt na cukier, w tym ze strony przemysłu spożywczego, • dywersyfikacja działalności gospodarczej w przemyśle cukrowniczym (np. bioetanol i biogaz). 	<ul style="list-style-type: none"> • brak powiązań kapitałowych plantatorów z przemysłem, • deficyt wody w uprawie buraków cukrowych, • duża zmienność cen związana z rosnącym wpływem zmian na światowym rynku na rynek wewnętrzny • konkurencyjność cukru trzcinowego.

RYNEK OWOCÓW I WARZYW

Udział owoców i warzyw w towarowej produkcji roślinnej nie wykazuje tendencji wzrostowej i w latach 2005-2014 wahał się w granicach 29-41%. W wartości produkcji przemysłu spożywczego udział przetworów owocowych i warzywnych wynosi 10%-15%. W eksporcie rolno-spożywczym, w wyniku większego tempa wzrostu zagranicznej sprzedaży produktów innych branż, udział owoców i warzyw oraz ich przetworów spada i w latach 2012-2014 wyniósł średnio 12,4% (a łącznie z pieczarkami 14,3%), wobec odpowiednio 16,5% i 18,9% w 2005 r.

W Polsce tendencję wzrostową wykazują zbiory owoców (głównie jabłek, malin i borówek). Nie zwiększa się powierzchnia i zbiory warzyw, gdyż spadkowej tendencji produkcji warzyw gruntowych (kapusty, buraków i cebuli) towarzyszy wzrost zbiorów warzyw uprawianych pod osłonami (np. pomidorów). Dynamicznie zwiększa się produkcja przetworów owocowych i warzywnych (zwłaszcza zagęszczonych soków owocowych, mrożonych warzyw i przetworów pomidorowych) oraz eksport produktów ogrodnich i ich przetworów. Tendencji wzrostowej nie wykazuje łączne spożycie owoców, warzyw i ich przetworów. Zmniejsza się spożycie warzyw i owoców strefy umiarkowanej (np. jabłek, kapusty, ogórków, buraków, marchwi i cebuli). Rośnie konsumpcja owoców południowych oraz przetworów owocowych i warzywnych.

Po akcesji do UE wzrósł import większości owoców, warzyw i ich przetworów. Zwiększenie przywozu dotyczyło przede wszystkim produktów niewytwarzanych w kraju (owoców południowych, oliwek i przetworów z tych owoców). W łącznym wolumenie i wartości przywozu import produktów w kraju niewytwarzanych i ich przetworów wynosi ponad 80%. W grupie produktów wytwarzanych z owoców i warzyw strefy umiarkowanej istotne znaczenie w podaży krajowej ma jedynie koncentrat soku jabłkowego (np. z Ukrainy), mrożony szpinak, ale też konserwowe ogórki, koncentrat pomidorowy i mrożone jagody. Produkty te są tańsze od produkowanych w Polsce lub ich cechy jakościowe odbiegają od wytwarzanych z surowca krajowego (mrożony szpinak). Zwiększony import surowców do produkcji pozostałych przetworów wytwarzanych z owoców i warzyw strefy umiarkowanej oraz owoców i warzyw przeznaczonych do konsumpcji bezpośredniej realizowany jest w latach niskich zbiorów w kraju.

Samowystarczalność produkcji owoców ogółem w Polsce w sezonach 2005/06-2014/15 obniżyła się do ok. 95%, a samowystarczalność produkcji owoców strefy umiarkowanej wzrosła do 130%. W produkcji warzyw świeżych samowystarczalność zmniejszyła się ze 104 do 99% (głównie ogórków i pomidorów sprowadzanych w okresie niedoborów produkcji). W produkcji przetworów owocowych i warzywnych samowystarczalność w latach 2005/06-2014/15 utrzymywała się na wysokim poziomie (157%). Polska nie jest samowystarczalna w produkcji konserw owocowych (duży import konserw z owoców południowych np. ananasy, brzoskwinie) i koncentratu pomidorowego (wzrost importu spowodował zwiększenie produkcji i eksportu keczupu).

W rozdysponowaniu podaży rynkowej owoców strefy umiarkowanej i warzyw zmniejsza się udział spożycia bezpośredniego, a wzrasta znaczenie eksportu i dostaw do przetwórstwa. W sezonie 2014/15 udział spożycia w rozdysponowaniu podaży towarowej owoców produkowanych w kraju wyniósł 20%, a warzyw 46,5%, wobec odpowiednio 37 i 54% w sezonie 2005/06. Udział dostaw do przetwórstwa wzrósł odpowiednio z 52 do 57% i z 36 do 41%, a eksportu z 11 do 23% i z 10 do 12%. Zmiany te dotyczą większości owoców i warzyw. Największy jest udział spożycia bezpośredniego w podaży rynkowej czereśni, śliwek, gruszek i niemal wszystkich warzyw (poza kalafiorami). Dostawy do przetwórstwa dominują w zagospodarowaniu podaży wiśni i owoców jagodowych (ponad 60%). Eksport

ma największe znaczenie w zagospodarowaniu zbiorów jabłek i cebuli (ok. 30%).

Struktura obszarowa gospodarstw ogrodniczych jest rozdrobniona, ale obserwuje się wzrost koncentracji produkcji w sadownictwie i warzywnictwie. W 2010 r. sady duże o powierzchni powyżej 5 ha zajmowały 55,7% powierzchni sadów, ale stanowiły one zaledwie 6% liczby gospodarstw sadowniczych. Udział gospodarstw warzywniczych o powierzchni powyżej 5 ha w liczbie gospodarstw warzywniczych wyniósł 5%, a ich udział w powierzchni upraw wynosił 49%. Średnia powierzchnia gospodarstw warzywniczych wyniosła 1,27 ha, wobec 0,76 ha w 2002 r., a średnia powierzchnia sadów zwiększyła się z 0,86 do 1,31 ha. Udział grup i organizacji producentów w podaży rynkowej owoców i warzyw nie przekracza 20%. Wskaźnik ten jest największy w podaży jabłek deserowych (ok. 30%) oraz pieczarek.

Rozdrobnienie podaży owoców i warzyw utrudnia pozyskiwanie surowca do przetwórstwa w systemie umów kontraktacyjnych. W dostawach owoców do zakładów przetwórczych, przełamanie bariery skali podaży następuje poprzez zaangażowanie w skup firm pośredniczących (co najmniej kilkadziesiąt podmiotów). Udział pośredników w skupie owoców do przetwórstwa jest szacowany na ponad 80%. Większa stabilność cen i mniejsze wahania koniunktury na rynkach zbytu decydują o małym udziale pośredników (ok. 20%) w skupie warzyw do przetwórstwa. Umowy kontraktacyjne są zawierane przez zakłady przetwórcze z dużymi gospodarstwami.

W sprzedaży detalicznej owoców i warzyw przeznaczonych do bezpośredniej konsumpcji na rynku krajowym dominuje sprzedaż realizowana przez małe i średnie sklepy owocowo-warzywne i spożywcze (ok. 35%). Sprzedaż poprzez wielkie sieci handlowe wynosi ok. 25%, rynki hurtowe ok. 15%, a targowiska ok. 5%. Sprzedaż do handlu detalicznego i na rynki hurtowe ale też na targowiska realizowana jest w ponad 60% przez pośredników. Pośrednicy dominują również w eksporcie. Sprzedaż bezpośrednia na rynek krajowy i zagraniczny jest realizowana głównie przez organizacje producentów i w niewielkim stopniu przez związki organizacji producentów i duże firmy handlowe.

Sprzedaż produktów półprzetworzonych (zagęszczone soki owocowe i mrożonki) jest realizowana przez zakłady przetwórcze należące głównie do kapitału zagranicznego. Sprzedaż półprzetworów wytwarzanych przez firmy małe i średnie na rynki zagraniczne jest dokonywana bezpośrednio w ok. 50%. Pośrednikami są duże firmy produkcyjne i wyspecjalizowane firmy eksportowe (kilkanaście podmiotów). Sprzedaż na rynek krajowy (do zakładów produkujących wyroby gotowe) jest dokonywana bez udziału pośredników. Eksport gotowych wyrobów i ich sprzedaż w kraju są realizowane bezpośrednio przez podmioty przetwórcze.

Najsłabszymi podmiotami w łańcuchu marketingowym są producenci owoców i warzyw. Dotyczy to ich relacji z zakładami przetwórczymi (również małymi i średnimi) i podmiotami handlowymi. Małe i średnie firmy są słabym partnerem w kontaktach z dużymi podmiotami przetwórczymi pośredniczącymi w eksporcie z firmami handlu zagranicznego i sieciami handlu detalicznego.

Tabela 1. Elementy bilansu owoców strefy umiarkowanej oraz warzyw w Polsce (w tys. ton)

Wyszczególnienie	2005/06	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15
OWOCE						
1 Zbiory	2921,6	2743,5	3414,6	3843,2	4128,3	4188,9
2 Import	50,0	124,1	99,1	72,6	88,6	86,4
3 Eksport	395,2	524,1	906,3	1379,2	1270,1	1059,5
4 Spożycie	1276,4	951,7	992,5	1056,4	1030,3	1078,8
5 Przetwórstwo (szacunek)	1800,0	1600,0	2100,0	3100,0	2750,0	3100,0
Razem 3+4+5	3471,6	3075,8	3998,8	5535,6	5050,4	5238,3
Samowystarczalność w %	113,4	117,1	131,0	151,5	140,1	130,3
WARZYWA						
1 Zbiory	5458,3	4877,9	5575,2	5430,5	4985,8	5607,1
2 Import	222,2	504,2	408,5	415,6	532,6	489,9
3 Eksport	408,9	400,0	415,0	527,9	541,1	451,2
4 Spożycie	2238,0	1958,9	1945,8	2011,2	1891,9	1903,4
5 Przetwórstwo (szacunek)	1500,0	1550,0	1600,0	1650,0	1700,0	1800,0
Razem 3+4+5	4146,9	3908,9	3960,8	4189,1	4133,0	4154,6
Samowystarczalność w %	103,5	97,9	100,0	102,1	100,2	99,3

Źródło: Na podstawie danych GUS i szacunków Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy.

Analiza SWOT – rynek owoców i warzyw

Mocne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> • wysoki poziom wiedzy fachowej producentów owoców i warzyw w zakresie prowadzenia produkcji oraz szeroki dostęp do najnowszych technologii produkcji; • istotny poziom zorganizowania producentów w sektorze jabłek oraz pieczarek; • relatywnie duża liczba detalicznych sieci handlowych (większa niż w krajach UE-15 możliwość wyboru odbiorcy). 	<ul style="list-style-type: none"> • nadal silne rozdrobnienie produkcji i podaży owoców i warzyw; • niski poziom wyposażenia technicznego większości małych gospodarstw; • mała skala poziomych powiązań gospodarstw – wciąż zbyt mały udział organizacji producentów w obrocie w szczególności warzywami gruntowymi oraz owocami kierowanymi do przetwórstwa; • duża liczba podmiotów prowadzących przetwórstwo owoców i warzyw o małej skali produkcji - niedostatecznie wyposażonych w kapitał głównie z powodu złej kondycji finansowej, np. produkcja przetworów na eksport (soki zagęszczone, mrożonki); • brak poziomych powiązań małych i średnich zakładów przetwórczych co skutkuje ich silną konkurencją;

	<ul style="list-style-type: none"> • istotna rola w eksporcie owoców i warzyw małych firm handlowych, które nie posiadają odpowiedniej infrastruktury umożliwiającej rozwój prowadzonej przez nie działalności; • słabe wyposażenie rynków hurtowych w sortownie i pakownię i małe ich zaangażowanie w rozwój eksportu; • braki w wyposażeniu targowisk w infrastrukturę techniczną i przechowalniczą; • tradycyjnie duży udział w eksporcie zarówno owoców i warzyw jak i przetworów owocowo-warzywnych państw prowadzących niestabilną politykę handlową.
Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> • wzrastające znaczenie dużych gospodarstw towarowych, dobrze wyposażonych w środki produkcji; • postępująca koncentracja produkcji większości przetworów (dotyczy to jednak głównie firm produkujących soki zagęszczone i pitne oraz przetwory pomidorowe); • wzrastający udział w eksporcie grup i organizacji producentów oraz tworzonych przez nie spółek, związków i konsorcjów; • postęp w rozbudowywaniu zaplecza rynków hurtowych działających w handlowym otoczeniu producentów, pośredników i detalistów; • rosnąca liczba targowisk z pozwalających na bezpośrednią sprzedaż owoców i warzyw małym producentom. 	<ul style="list-style-type: none"> • spodziewany wzrost znaczenia detalicznych sieci handlowych, co będzie skutkowało pogłębieniem dysproporcji pomiędzy skalą popytu reprezentowanego przez pojedynczego odbiorcę a skalą podaży oferowaną przez podmioty reprezentujące interesy producentów.

RYNEK TYTONIU

Polska należy do grupy pięciu największych producentów tytoniu w Unii Europejskiej, którzy dostarczają ok. 85% produkcji całej Unii. Tytoń jest produkowany w 12 państwach członkowskich (2014 r.), tj. Włoszech – 26%, Grecji – 16%, Hiszpanii – 15%, Polsce ok. 14%, Bułgarii – 14%, Węgrzech – 5%, Francji – 4%, Chorwacji – 4%, Niemczech – 2%, Belgii – poniżej 1%. W UE uprawa tytoniu jest prowadzona na powierzchni ok. 100 tys. ha, w ok. 60 tys. gospodarstwach. Tytoń jasny z grupy odmian Virginia (suszony ogniowo-rurowo) stanowi ok. 58% produkcji, tytoń jasny z grupy odmian Burley (suszony na powietrzu) – to ok. 19% produkcji, tytoń ciemny suszony na powietrzu, lub suszony na powietrzu z możliwością wędzenia) – mniej niż 3%, zaś tytoń suszony na słońcu lub tytoń orientalny (Basma, Katerini, Kaba Kulak) – ponad 20%. Produkcja tytoniu w UE stanowi mniej niż 3% produkcji światowej.

Pracochłonność uprawy tytoniu i wysokie koszty, przede wszystkim pracy, sprawiają że produkcja tytoniu w Europie jest mało konkurencyjna w stosunku do krajów rozwijających się, dysponujących dużymi zasobami taniej siły roboczej i dobrymi warunkami klimatycznymi.

UE jest importerem netto surowca tytoniowego, bowiem państwa członkowskie importują ok. 400 tys. t surowca tytoniowego, a eksportują ok. 100 tys. t tytoniu rocznie. Na rynku UE, w tym polskim, tytoń z krajów o niskich dochodach i krajów rozwijających się, w tym afrykańskich korzysta z preferencji celnych lub ma 0 stawkę celną.

Głównymi producentami tytoniu na świecie są Chiny, (42%), Brazylia i Indie (po 11%) i USA (5%).

W związku z dominującą pozycją producentów wyrobów tytoniowych nad producentami surowca tytoniowego (rozdrobieni, niewielcy producenci) w połączeniu ze wzrostem produkcji tytoniu w regionach o niskich kosztach pracy w porównaniu do kosztów w UE, ceny tytoniu na świecie mają tendencję malejącą.

Na rynku tytoniu w Polsce, podobnie jak na rynku światowym, obserwujemy z jednej strony rozdrobnioną bazę surowcową, z drugiej strony mocno skoncentrowany przemysł przetwórczy, w większości z kapitałem zagranicznym, co sprzyja wykorzystywaniu przez przemysł swojej silnej pozycji w łańcuchu marketingowym. Dodatkowo producenci wyrobów tytoniowych w coraz większym stopniu zaopatrują się w tani tytoń z importu, przez co zmniejsza się zapotrzebowanie na surowiec krajowej produkcji. Ponadto, działania na szczeblu UE oraz w ramach Ramowej Konwencji Światowej Organizacji Zdrowia o Ograniczeniu Użycia Tytoniu (WHO Framework Convention on Tobacco Control - FCTC) zmierzają do ograniczania spożycia tytoniu, a tym samym uprawy tytoniu.

Polska jest importerem netto tytoniu nieprzetworzonego, przy czym tendencja ta utrzymuje się od lat i ma charakter rosnący. W 2014 r. na teren Polski przywieziono ponad 96 tys. t, głównie z Ameryki i Afryki, zaś w 2015 r. zaimportowano do naszego kraju już ponad 115 tys. t tego surowca. Największym eksporterem tytoniu na rynek Polski jest od lat Brazylia, z której przywóz również stale rośnie (głównie tytoń z grupy odmian Virginia oraz mniejsze ilości z grupy odmian Burley). W 2014 r. z Brazylii zaimportowano ponad 21,3 tys. t, podczas gdy w 2015 r. sprowadzono już 24,9 tys. t tytoniu. Jednakże głównym eksporterem tytoniu z grupy Burley na rynek Polski były kraje afrykańskie. Wielkość przywozu tego kierunku również rosła – w 2014 r. zaimportowano 25,8 tys. t, zaś w 2015 r. – 31,2 tys. t. Stąd prawdopodobnie pojawiła się tendencja do zmniejszania kontraktacji tytoniu z grupy Burley od polskich producentów.

Zmniejszające się zapotrzebowanie na tytoń z grupy odmian Burley znalazło odbicie w zmniejszającym się udziale powierzchni tej grupy odmian w ogólnej powierzchni uprawy tytoniu w Polsce. Na podstawie informacji przekazanej przez nabywców surowca tytoniowego można stwierdzić, że przeważa uprawa tytoniu jasnego typu Virginia, który w roku zbiorów 2014 stanowił ponad 70% ogólnej powierzchni uprawy tytoniu, podczas gdy w 2015 r. tytoń ten to już ok. 77% tej powierzchni. Natomiast, jak wspomniano, zmniejsza się procentowy udział tytoniu jasnego typu Burley, zajmującego w 2014 r. blisko 26 % powierzchni upraw tytoniu, gdy w 2015 r. udział ten niewiele przekraczał 17% ogólnej powierzchni uprawy tej rośliny. W 2014 r. zbiory tytoniu ukształtowały się na poziomie ok. 31,9 tys. t. Średni plon z 1 hektara wyniósł 2,1 t/ha. Na 2015 r. zakontraktowane zostało 36 tys. t tytoniu, jednakże w związku z suszą w lipcu i sierpniu 2015 r. szacuje się, że skup tytoniu ukształtował się na poziomie ok. 25 tys. t.

Dane dotyczące powierzchni uprawy, zbiorów i szacunkowej liczby gospodarstw, w których uprawia się tytoń w latach 2004-2014 przedstawia tabela nr 1.

Tabela 1. Dane dotyczące sektora tytoniu

Rok zbioru	Powierzchnia uprawy tytoniu [w tys. ha]	Zbiory tytoniu [w tys. t]	Plon tytoniu z 1 ha upraw [w t/ha]	Szacunkowa liczba gosp. w których uprawiany był tytoń w [w tys.]	Średnia powierzchnia uprawy tytoniu na gospodarstwo [w ha]	Szacunkowa liczba osób zatrudnionych przy uprawie tytoniu [w tys.]
2004	17,2	29,1	1,7	14,9	1,1	59,6
2005	14,8	33,2	2,2	14,1	1,0	56,7
2006	16,8	40,1	2,4	14,1	1,2	56,4
2007	17,5	39,5	2,2	14,3	1,2	57,5
2008	16,8	41,0	2,4	14,3	1,2	57,5
2009	16,8	42,0	2,4	14,2	1,2	57,1
2010	16,9	31,3	1,8	12,2	1,3	48,8
2011	14,7	30,1	2,0	10,5	1,4	47,2
2012	15,1	31,6	2,1	10,0	1,5	45,0
2013	14,8	24,9	1,7	10,0	1,5	45,0
2014	15,3	31,9	2,1	9,0	1,7	40,5

Źródło: - za lata 2004 - 2009 – dane z Agencji Rynku Rolnego,

- za lata 2010 - 2014 – dane szacunkowe - badania własne Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Od 2010 r. zbiory tytoniu, z wyjątkiem roku 2013 i 2015, w których bardzo niekorzystne warunki pogodowe spowodowały obniżenie plonów tytoniu, utrzymują się na zbliżonym poziomie 30-31 tys. t.

Tytoń jest w Polsce uprawiany głównie w pasie województw wschodnich i południowych – od województwa podlaskiego, przez województwo lubelskie, świętokrzyskie, podkarpackie i małopolskie. Uprawy tytoniu, przede wszystkim odmian z grupy użytkowej Burley, zlokalizowane są również w województwie kujawsko-pomorskim (rejon Grudziądz) i województwie dolnośląskim (rejon Oleśnicy). Tytoń z grupy odmian Virginia uprawiany jest na glebach lekkich, natomiast tytoń z grupy Burley na bardziej żyznych, cięższych

glebach. Największy obszar uprawy tytoniu na terenie naszego kraju znajduje się w województwie lubelskim. Uprawa ta jest charakterystyczna raczej dla gospodarstw o niewielkim areale, położonych na słabo zindustrializowanych terenach, o wysokiej stopie bezrobocia lub o wysokiej skali emigracji ekonomicznej.

Opłacalność produkcji tytoniu w Polsce jest dosyć silnie uzależniona od dopłat bezpośrednich w ramach wspólnej polityki rolnej. Dopłaty w tym sektorze przyznawane są od 2004 r. Początkowo w całości realizowane były w formie płatności związanej z produkcją, w latach 2007-2009 obowiązywały równolegle dwie formy wsparcia, tj. związana (60%) i niezwiązana z produkcją (40%) , a począwszy od 2010 r. wsparcie to mogło być stosowane wyłącznie w formie niezwiązanej z produkcją. Jednocześnie, analogicznie do rozwiązań przyjętych dla państw UE-15, obniżono wysokość wsparcia w tym sektorze do 50%. Od 2013 r. w tym sektorze przyznawane jest przejściowe wsparcie krajowe, które stanowi kontynuację uzupełniających krajowych płatności bezpośrednich, przy czym wysokość tego wsparcia maleje z roku na rok. Ponadto, w latach 2012-2014 dodatkowo stosowano płatności do tytoniu wysokiej jakości.

Tabela nr 2. Ceny surowca tytoniowego

Grupy odmian tytoniu	Ceny surowca tytoniowego w zł/kg									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Virginia (grupa I)	3,06	3,32	3,23	5,03	8,20	8,30	7,30	7,90	8,00	9,60
Burley (grupa II)	1,75	2,30	2,45	3,64	5,85	5,90	5,40	5,90	5,40	6,40
Tytoń ciemny (grupa III)	0,60	0,68	1,15	2,79	4,82	5,30	4,10	4,10	3,70	Nie stwierdzono skupu
Tytoń ciemny typu Kentucky (grupa IV)	0,75	0,79	1,53	3,05	4,75	5,10	4,60	4,60	4,00	5,00

Źródło: Zintegrowany System Rolniczej Informacji Rynkowej

* dane wstępne, mogą ulec zmianie

Sektor tytoniu jest stosunkowo dobrze zorganizowany. Na rynku funkcjonuje 12 grup producentów, zrzeszających ok. 90% ogólnej liczby producentów. Liczba producentów zrzeszonych w grupach zmniejsza się, podobnie jak ogólna liczba producentów tytoniu. W latach 2013-2014 liczba producentów zrzeszonych w grupach producentów tytoniu wynosiła 11 122, zaś na koniec 2015 r. – 7 993. Natomiast dotychczas nie powstała żadna organizacja międzybranżowa.

Tytoń przetwarzany jest dwustopniowo. Za pierwszą fazę przerobu zwykle uważa się fermentację liści i ich odżyłowanie, czyli oddzielanie wiązek przewodzących (potocznie zwanych nerwami lub żyłami) od reszty blaszki liściowej. Wówczas otrzymuje się tytoń odżyłowany liwi (ekspandowany - strips) i żyły, które po rozdrobieniu, również dodaje się do papierosów, bowiem podtrzymują palenie się papierosa.

W tej fazie tytoń zwykle jest sprzedawany do przemysłu tytoniowego, który produkuje krajankę tytoniową, a z krajanki głównie papierosy i tytoń do palenia.

Pełnymi liniami do przerobu tytoniu dysponują 3 firmy.

Prywatyzacja zakładów tytoniowych głównie odbywała się w latach 90. ubiegłego wieku, z wyjątkiem Lubelskich Zakładów Tytoniowych, które były sprywatyzowane w latach 2000.

Procesy prywatyzacyjne i inwestycje kapitałowe spowodowały, że w Polsce działają prawie wszystkie międzynarodowe koncerny tytoniowe, które wytwarzają 99% produkcji papierosów. Prawie całość produkcji wyrobów tytoniowych (papierosów, tytoniu do palenia i cygar) prowadzona jest w 5 zakładach.

Polska jest znaczącym producentem wyrobów tytoniowych w UE i produkcja ta od 20 lat stale rośnie. W ostatnim 10. leciu średnioroczne tempo wzrostu wynosiło 1,6%. W 2015 r. produkcja papierosów osiągnęła poziom 171,3 mld szt. i była wyższa o 10% niż rok wcześniej. W 2015 r. eksport papierosów stanowił 76% produkcji tych wyrobów w Polsce, przy czym większość eksportu była lokowana w państwach członkowskich UE.

Natomiast spożycie papierosów, opatrzone polskich znakami akcyzy, systematycznie spada. W 2014 r. wynosiło ono 52,4 mld szt. i było mniejsze o 12,4% niż w 2013 r. Produkcja papierosów w naszym kraju w 2014 r. była trzykrotnie większa niż krajowa konsumpcja. Spadek konsumpcji jest wynikiem rosnącej ceny, mody na niepalenie, wprowadzeniem zakazu palenia w miejscach publicznych, coraz większej popularności substytutów papierosów (papierosy elektroniczne) oraz sporządzaniem papierosów samodzielnie (z tytoniu do palenia, surowca tytoniowego, cygar imprezowych).

Istotnym czynnikiem wpływającym na zmniejszenie spożycia papierosów z polskimi znakami akcyzy jest „szara strefa”. W jej skład wchodzi:

- 1) przemysł papierosów, głównie zza wschodniej granicy lub z Chin, bowiem różnica w cenie opakowania pomiędzy Polską a tymi krajami jest bardzo znaczna;
- 2) produkcja papierosów w nielegalnych fabrykach, głównie na terenie Polski, z tytoniu krajowego albo pochodzącego z innych państw UE;
- 3) przemysł i produkcja w kraju tytoniu do palenia (krajanki tytoniowej), który służy do samodzielnej produkcji papierosów.

Udział „szarej strefy” w handlu papierosami szacowany był w 2014 r. na ok. 14%, a wraz z tytoniem do palenia na ok. 25%.

W celu ograniczenia „szarej strefy” opracowane zostały przez MF przepisy ustawy o zmianie ustawy o podatku akcyzowym z dniem wejścia w życie od dnia 1 stycznia 2016 r. Przepisy te wprowadziły rejestrację podmiotów prowadzących obrót tytoniem (pośredniczące podmioty tytoniowe) oraz zabezpieczenia akcyzowe wnoszone przez te podmioty na poczet ewentualnej konieczności zapłaty podatku akcyzowego za susz tytoniowy będący przedmiotem obrotu.

Rynek tytoniu – Analiza SWOT

Silne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> • obecność w Polsce zakładów produkcyjnych największych koncernów tytoniowych; • wieloletnie tradycje uprawy tytoniu; • relatywnie niskie koszty uprawy (w warunkach europejskich) – opłata pracy. 	<ul style="list-style-type: none"> • niekorzystne uwarunkowania klimatyczne – duże wahania produkcji; • duże rozdrobnienie produkcji tytoniu; • wysoka pracochłonność uprawy i niska mechanizacja pracy; • mała siła ekonomiczna plantatorów.

Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> • duży potencjał przetwórczy przemysłu tytoniowego; • popyt na tytoń z grupy odmian Virginia; • rosnący popyt na wyroby tytoniowe na rynkach zagranicznych. 	<ul style="list-style-type: none"> • polityka promowania zdrowia, w ramach których zniechęca się do palenia; zmiana stylu życia („moda na niepalenie”); • spadek dochodowości uprawy – zbyt niskie ceny tytoniu oraz brak płynności w formie związanej z produkcją; • duży udział podatków w cenie wyrobów tytoniowych; • szara strefa w handlu wyrobami tytoniowymi; • rosnąca popularność substytutów (elektroniczne papierosy); • zmniejszenie osłony celnej dla surowca tytoniowego w wyniku zawierania tzw. umów o wolnym handlu z dużymi producentami tytoniu.

ROZDZIAŁ II

FORMY WSPARCIA RYNKÓW ROLNYCH PRZEWIDZIANE W PRZEPISACH UNII EUROPEJSKIEJ ORAZ KRAJOWYCH

I. Wspólna organizacja rynków rolnych

Zasady organizacji rynków rolnych, obejmujące również instrumenty wsparcia, są regulowane na poziomie Unii Europejskiej w ramach wspólnej polityki rolnej. Obecne rozwiązania WPR obejmują perspektywę na lata 2014-2020. Aktualnie obowiązuje rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólną organizację rynków produktów rolnych oraz uchylające rozporządzenia Rady (EWG) nr 922/72, (EWG) nr 234/79, (WE) nr 1037/2001 i (WE) nr 1234/2007 (Dz. Urz. UE L 347 z 20.12.2013, str. 671, z późn. zm.). Instrumenty wsparcia rynku przewidziane w ww. rozporządzeniu można podzielić na następujące grupy:

- 1) Instrumenty tzw. „siatki bezpieczeństwa”, które mogą być uruchamiane w sytuacjach kryzysowych,
- 2) Instrumenty o charakterze strukturalnym, wpływające na funkcjonowanie łańcucha żywnościowego,
- 3) Instrumenty regulujące poziom wymiany handlowej z państwami trzecimi, w tym: cła, kontyngenty, pozwolenia na przywóz i wywóz, dodatkowe należności celne.

Ad. 1) ”Siatka bezpieczeństwa”

Interwencja publiczna (art. 11-16 rozporządzenia 1308/2013 oraz art. 2-3 rozporządzenia nr 1370/2013²)

Jest dostępna w ustalonych okresach roku gospodarczego na rynkach: pszenicy zwyczajnej, masła oraz odtłuszczonego mleka w proszku - w ramach określonych limitów, po stałej ustalonej z góry cenie, a po ich wyczerpaniu w procedurze przetargowej. W sytuacji kryzysowej interwencja może być także uruchomiona dla pszenicy *durum*, jęczmienia, kukurydzy oraz wołowiny i cielęciny.

Zboża

Działania interwencyjne na rynku zbóż prowadzone są przez agencje interwencyjne funkcjonujące w oparciu o ujednolicone dla całej UE zasady od 1 listopada do 31 maja roku następnego.

W zakupie interwencyjnym obowiązuje próg referencyjny wynoszący 101,31 euro/t. Limit zakupu pszenicy dla wszystkich krajów członkowskich UE wynosi 3 mln ton (w każdym roku gospodarczym). Po przekroczeniu tego limitu Komisja Europejska uruchamia mechanizm w ramach procedury przetargowej. Interwencyjny zakup z wykorzystaniem procedury przetargowej może zostać zastosowany również w odniesieniu do pszenicy *durum*, kukurydzy i jęczmienia. Cena zakupu nie może być jednak wyższa od ceny interwencyjnej.

Rynek mleka i przetworów mlecznych

Działania interwencyjne na rynku mleka i przetworów mlecznych prowadzone są przez agencje interwencyjne od 1 marca do 30 września danego roku kalendarzowego w oparciu

² rozporządzenie Rady (UE) nr 1370/2013 z dnia 16 grudnia 2013 r. określające środki dotyczące ustalania niektórych dopłat i refundacji związanych ze wspólną organizacją rynków rolnych (Dz. U. L 346 z 20.12.2013, str. 12)

o jednolite dla całej UE zasady. W zakupie interwencyjnym przetworów mlecznych obowiązują progi referencyjne wynoszące dla masła 246,39 euro/100 kg oraz dla odtłuszczonego mleka w proszku 169,80 euro/100 kg. W przypadku otwarcia interwencji publicznej po stałej cenie zakupu masła dokonuje się po cenie interwencyjnej stanowiącej 90% progę referencyjną tj. 221,75 euro/100 kg, a odtłuszczonego mleka w proszku po cenie interwencyjnej stanowiącej 100% progę referencyjną tj. 169,80 euro/100 kg. Powyższe ceny zakupu obowiązują jednakże jedynie do wyczerpania rocznego limitu dla UE-28 wynoszącego dla masła 50 tys. ton, a dla OMP 109 tys. ton. Jeśli powyższe limity zostaną wyczerpane przed 30 września danego roku, kontynuacja skupu interwencyjnego odbywa się w formie przetargowej. W takim przypadku ceny zgłaszane w ofertach przetargowych nie mogą być wyższe od ceny interwencyjnej danego produktu.

Rynek wołowiny

Interwencja publiczna jest przez cały rok. O jej uruchomieniu może zdecydować Komisja Europejska, jeśli w okresie dwóch tygodni średnia cena rynkowa w danym państwie członkowskim lub w danym regionie państwa członkowskiego, notowana na podstawie unijnej skali klasyfikacji tusz bydła jest niższa niż 85% progę referencyjną, który wynosi 2224 EUR/tonę (kategoria A/C/Z klasa R3).

Zakupy odbywają się w formie przetargowej, a oferowana cena nie może przekroczyć 85% progę referencyjną.

Dopłaty do prywatnego przechowywania (art. 17-18 rozporządzenia 1308/2013 oraz art. 4 rozporządzenia nr 1370/2013):

Mogą być uruchomione w odniesieniu do: masła, odtłuszczonego mleka w proszku, niektórych serów, wieprzowiny, wołowiny i cielęciny, baraniny i koziny, cukru, włókna lnianego.

O uruchomieniu decyduje Komisja Europejska biorąc pod uwagę średnie ceny rynkowe notowane w Unii, progi referencyjne i koszty produkcji danych produktów oraz potrzebę zareagowania we właściwym czasie na szczególnie trudną sytuację na rynku lub na zmiany sytuacji gospodarczej, które mają znaczący negatywny wpływ na marże w danym sektorze.

Stawki dopłat mogą być określone z góry lub w trybie przetargowym.

Środki zarządzania kryzysowego (art. 219-222 rozporządzenia 1308/2013):

W ramach instrumentarium dostępne są m.in.:

1) mechanizm przeciwdziałający zakłóceniom na rynku (art. 219),

Środek ten może być uruchomiony przez Komisję Europejską (w drodze aktu delegowanego) w celu szybkiego i skutecznego reagowania na zagrożenie wystąpieniem zakłóceń na rynku spowodowanych znaczącym wzrostem lub spadkiem cen na rynku wewnętrznym lub rynkach zewnętrznych lub innymi zdarzeniami i okolicznościami powodującymi poważne zakłócenia na rynku lub grożącymi wystąpieniem takich zakłóceń, w przypadku gdy taka sytuacja lub jej skutki dla rynku będą trwać lub się pogarszać. Jednym z instrumentów, które mogą być uruchomione na podstawie tego przepisu są refundacje wywozowe, których stawka jest co do zasady określona w rozporządzeniu 1308/2013 na poziomie zerowym.

- 2) *mechanizmy związane ze skutkami zwalczania chorób zwierząt oraz utratą zaufania konsumentów (art. 220)*

Środek ten może być uruchomiany w celu uwzględnienia:

- a) ograniczeń w handlu wewnątrz Unii i z państwami trzecimi, które to ograniczenia mogą wynikać ze stosowania środków zwalczania rozprzestrzeniania się chorób zwierząt oraz
- b) poważnych zakłóceń na rynku bezpośrednio związanych z utratą zaufania konsumentów spowodowaną zagrożeniami dla zdrowia ludzi i zwierząt oraz ryzykiem chorób.

Może on być uruchomiony na wniosek państwa członkowskiego i tylko wtedy, kiedy podjęło ono działania mające na celu zwalczenie choroby. Współfinansowanie unijne wynosi 50%.

- 3) *mechanizmy do rozwiązywania problemów szczególnych (art. 221)*

Komisja Europejska na podstawie ww. artykułu może przyjąć niezbędne i uzasadnione środki nadzwyczajne w celu rozwiązania szczególnych problemów, jeśli nie jest możliwe przyjęcie środków nadzwyczajnych na podstawie art. 219 lub art. 220.

- 4) *zezwoleń uznany organizacjom producentów, ich zrzeszeniom lub organizacjom międzybranżowym na zastosowanie praktyk, porozumień lub decyzji, poprzez podjęcie decyzji, że nie będzie miał do nich zastosowania art. 101 Traktatu o funkcjonowaniu UE, tj. ogólny artykuł zakazujący praktyk niezgodnych z regulami konkurencji (art. 222).*

Refundacje wywozowe (art. 196 rozporządzenia 1308/2013)

Stawka refundacji wywozowych jest co do zasady określona w rozporządzeniu 1308/2013 na poziomie zerowym. Refundacje wywozowe mogą być uruchomione przez **Komisję Europejską** jako środek zarządzania kryzysowego, przeciwdziałający zakłóceniom równowagi rynkowej (ryzyko gwałtownego pogorszenia warunków produkcyjnych i rynkowych), w ramach **art. 219 lub 221** rozporządzenia 1308/2013. Jednakże w myśl zawartego porozumienia na konferencji WTO w Nairobi w grudniu 2015 r., Unia Europejska może zastosować refundacje wywozowe tylko na rynku wieprzowiny (do 2020 r., z uwzględnieniem różnych ograniczeń co do produktów i ilości³).

Ad. 2. Instrumenty o charakterze strukturalnym

Wspólna organizacja rynków rolnych przewiduje rozwiązania mające na celu poprawę funkcjonowania łańcucha żywnościowego, w tym wzmocnienie pozycji producentów w tym łańcuchu. Należą do nich:

³ Patrz Decyzja Rady (UE) 2016/77 z dnia 18 stycznia 2016 r. potwierdzająca stanowisko zajęte w imieniu Unii Europejskiej na forum 10. konferencji ministerialnej Światowej Organizacji Handlu w kwestiach konkurencji eksportowej i rozwoju (Dz. Urz. L 16 z 23.01.2016, str. 23)

Uznawanie organizacji producentów, zrzeszeń organizacji producentów oraz organizacji międzybranżowych (art. 152-165 rozp. 1308/2013)

Przepisy rozporządzenia nr 1308/2013 umożliwiają państwu członkowskiemu uznawanie organizacji producentów, zrzeszeń organizacji producentów oraz organizacji międzybranżowych.

Uznawanie organizacji producentów jest obowiązkowe w sektorach owoców i warzyw, chmielu oraz mleka i przetworów mlecznych. Obowiązkowe jest także uznawanie organizacji międzybranżowych w sektorze tytoniu. Uznawanie leży w kompetencji Agencji Rynku Rolnego.

W pozostałych sektorach, p.c.z. może, ale nie musi uznawać przedmiotowych organizacji. Zgodnie z ustawą z dnia 11 marca 2004 r. o Agencji Rynku Rolnego i organizacji niektórych rynków rolnych (Dz. U. z 2012 r., poz. 633, z późn. zm), w Polsce przepisy zostały wdrożone, a organem właściwym do uznawania organizacji producentów, zrzeszeń organizacji producentów oraz organizacji międzybranżowych, w tym organizacji międzynarodowych (na ich wniosek) są właściwi ze względu na siedzibę tych organizacji lub zrzeszeń dyrektorzy oddziałów terenowych Agencji Rynku Rolnego.

Umowy na dostawy produktów (art. 148 i art. 168 rozp. 1308/2013)

Państwo członkowskie może zdecydować, że każda dostawa produktów rolnych w danym sektorze na jego terytorium musi być przedmiotem pisemnej umowy, która musi być zawarta przed dostawą i zawierać określone elementy, w tym cenę (konkretną, określoną w umowie lub wyliczaną na podstawie różnych czynników), ilość, jakość i czas dostawy produktów, czas trwania umowy, itd. Wszystkie elementy umowy są swobodnie negocjowane między stronami.

Zgodnie z ww. ustawą o Agencji Rynku Rolnego i organizacji niektórych rynków rolnych, każde dostarczenie produktów rolnych należących do sektorów, o których mowa w art. 1 ust. 2 rozporządzenia nr 1308/2013, z wyłączeniem sprzedaży bezpośredniej, przez producentów, grupy producentów tych produktów, organizacje takich producentów albo zrzeszenia organizacji takich producentów do pierwszego nabywcy wymaga pisemnej umowy spełniającej warunki określone w:

- 1) art. 127 rozporządzenia nr 1308/2013 - w przypadku produktów rolnych należących do sektora, o którym mowa w art. 1 ust. 2 lit. c rozporządzenia nr 1308/2013;
- 2) art. 148 ust. 2 rozporządzenia nr 1308/2013 - w przypadku produktów rolnych należących do sektora, o którym mowa w art. 1 ust. 2 lit. p rozporządzenia nr 1308/2013;
- 3) art. 168 ust. 4 i 6 rozporządzenia nr 1308/2013 - w przypadku produktów rolnych należących do sektorów, o których mowa w art. 1 ust. 2 lit. a, b, d-o oraz q-x rozporządzenia nr 1308/2013.

Powyższe przepisy obowiązują od 3 października 2015 r.

Negocjacje umowne (art. 149 i art. 169-171 rozp. 1308/2013).

Przepisy te przewidują możliwość negocjowania warunków umów na dostawy przez uznane organizacje producentów i ich zrzeszenia w sektorach: mleka i produktów mlecznych, oliwy z oliwek, wołowiny i cielęciny oraz niektórych upraw polowych, tj. pszenicy zwyczajnej, jęczmienia, kukurydzy, żyta, pszenicy *durum*, owsa, pszenżyta, rzepaku, ziarna słonecznika, soi, bobu i bobiku, grochu polnego.

Rozszerzanie reguł (art. 164 rozp. 1308/2013)

W przypadku organizacji producentów, zrzeszeń organizacji producentów lub organizacji międzybranżowych uznanych za reprezentatywne dla produkcji lub przetwarzania danego produktu lub handlu nim, zgodnie z art. 164 rozporządzenia nr 1308/2013, p.cz. może postanowić, że niektóre porozumienia lub decyzje podjęte przez te organizacje, a także uzgodnione przez nie praktyki będą wiążące dla innych podmiotów gospodarczych, osób fizycznych lub grup, które nie należą do tych organizacji, a działają na danym obszarze gospodarczym.

Organizację lub zrzeszenie uważa się za reprezentatywne w przypadku gdy, jeżeli na obszarze gospodarczym lub obszarach gospodarczych, na których działa w danym państwie członkowskim: a) odpowiada za następującą część produkcji lub przetwarzania danego produktu lub produktów lub handlu nimi: (i) w przypadku organizacji producentów w sektorze owoców i warzyw – co najmniej 60 %, lub (ii) w pozostałych przypadkach – co najmniej dwie trzecie, oraz b) w przypadku organizacji producentów reprezentuje ponad 50 % odnośnych producentów.

Zgodnie z ww. ustawą o Agencji Rynku Rolnego i organizacji niektórych rynków rolnych, oceny wniosku o rozszerzenie reguł dokonuje minister właściwy do spraw rynków rolnych. Ewentualne wprowadzenie porozumień, decyzji lub praktyk uzgodnione w ramach uznanej organizacji producentów, uznanego zrzeszenia organizacji producentów lub uznanej organizacji międzybranżowej może nastąpić w drodze rozporządzenia.

Ponadto, istnieją instrumenty specyficzne dla poszczególnych sektorów, np. na rynku cukru funkcjonują:

- instrumenty wzmacniające relacje w łańcuchu marketingowym (porozumienia branżowe, przedsiewne, pisemne umowy dostawy),
- instrumenty regulujące poziom wymiany z zagranicą (obok ogólnych wymienionych powyżej, także import 2,5 mln ton cukru surowego/rok na potrzeby rafinerii przemysłowych, zawieszenie pobierania cła dla cukru przemysłowego, uszlachetnianie czynne wraz z klauzulą bezpieczeństwa, limit eksportowy).

Dodatkowo, do dnia 30 września 2017 r. rynek cukru regulowany jest także poprzez następujące mechanizmy:

- kwotowanie produkcji, rozdysponowanie cukru przemysłowego,
- cenę minimalną buraków cukrowych – 26,29 eur/t,
- zatwierdzanie producentów cukru, wycofanie zatwierdzenia,
- opłatę za nadwyżki,
- opłatę produkcyjną,
- wycofanie cukru z rynku,
- tymczasowy mechanizm zarządzania rynkiem cukru.

Wspólna organizacja rynków rolnych w **sektorze owoców i warzyw** przewiduje, że wszelkie formy wsparcia dla tego sektora są kierowane do lub za pośrednictwem uznanych organizacji

producentów owoców i warzyw. Uregulowania UE, o których mowa polegają w szczególności na wspieraniu działań mających na celu koncentrację podaży po stronie producentów owoców i warzyw, a w konsekwencji wzmacnianiu ich pozycji rynkowej. Podmioty te są odpowiedzialne za efektywne planowanie produkcji, tak, aby jej poziom był dostosowany do popytu. W celu zachęcenia do zrzeszania się producentów w tego typu podmiotach, w przepisach UE przewidziano wsparcie finansowe na realizowane przez te organizacje programów operacyjnych. Pomoc przyznawana tym podmiotom może wynosić 4,1% wartości produkcji sprzedanej przez daną organizację producentów. Pułap ten może zostać zwiększony do 4,6 %, jeśli organizacja realizuje środki zarządzania kryzysowego. Wsparcie to jest ograniczone do 60% założonego przez organizację funduszu operacyjnego. Głównym narzędziem dostępnym dla producentów zrzeszonych w organizacjach producentów owoców i warzyw, które chronią ich dochody w przypadku nagłych wahań cen podczas kryzysu, są działania objęte tzw. zarządzaniem kryzysowym oraz zapobieganiem kryzysom. W Polsce wdrożono w przepisach krajowych mechanizm wycofania z rynku, który polega na przekazywaniu za pośrednictwem organizacji producentów wycofanych owoców i warzyw na tzw. bezpłatną dystrybucję lub na paszę dla zwierząt. Organizacja producentów wdrażająca mechanizm wycofania z rynku może ubiegać się o wypłatę rekompensat przewidzianych prawodawstwem UE.

Ad. 3. Instrumenty regulujące poziom wymiany handlowej z państwami trzecimi

Należą do nich m.in.: cła, kontyngenty, pozwolenia na przywóz i wywóz, dodatkowe należności celne.

II. System płatności bezpośrednich w ramach wspólnej polityki rolnej obowiązujący w latach 2015-2020.

Podstawowym celem płatności bezpośrednich w ramach WPR jest wspieranie dochodów rolników w taki sposób, aby nie oddziaływały na ich decyzje w zakresie kierunku i wielkości produkcji. Dzięki temu rolnicy dostosowują produkcję do zapotrzebowania rynku i swoich przewag konkurencyjnych, a nie kierują się wysokością płatności. W związku z powyższym płatności bezpośrednie zasadniczo nie są powiązane z obowiązkiem prowadzenia określonej produkcji rolnej.

Niemniej jednak przepisy rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1307/2013 przewidują możliwość realizacji płatności związanej z produkcją w niektórych sektorach produkcji rolnej poprzez wydzielenie na jej finansowanie części środków unijnych przeznaczonych na płatności bezpośrednie w danym kraju. Wsparcie to jest skierowane jedynie dla tych sektorów lub regionów państwa członkowskiego, w których określone typy rolnicze lub określone sektory rolnictwa mają szczególne znaczenie ze względów gospodarczych, społecznych lub środowiskowych i znajdują się w trudnej sytuacji. Zgodnie z art. 52 ust. 2 rozporządzenia nr 1307/2013 płatność związaną z produkcją można przyznawać wyłącznie następującym sektorom i rodzajom produkcji: zboża, nasiona oleiste, rośliny wysokobiałkowe, rośliny strączkowe, len, konopie, ryż, orzechy, ziemniak skrobiowy, mleko i przetwory mleczne, nasiona, mięso baranie i mięso kozie, wołowina i cielęcina, oliwa z oliwek, jedwabniki, susz paszowy, chmiel, burak cukrowy, trzcina cukrowa i cykoria, owoce i warzywa oraz zagajniki o krótkiej rotacji.

Płatności związane z produkcją można przyznawać jedynie w zakresie, który jest niezbędny, aby zapewnić zachętę do utrzymania aktualnych poziomów produkcji w danych sektorach lub regionach. Ich celem nie może być stymulacja produkcji, prowadząca do jej wzrostu.

W Polsce realizowane są płatności w **4 sektorach produkcji zwierzęcej (bydła, krów, owiec, kóz)** oraz w **8 sektorach produkcji roślinnej (owoców miękkich (truskawek lub malin), roślin wysokobiałkowych, chmielu, buraków cukrowych, ziemniaków skrobiowych, pomidorów, lnu, konopi włóknistych)**.

Ewentualnych zmian w zakresie wsparcia związanego z produkcją (zaprzestanie przyznawania wsparcia, zwiększenie albo zmniejszenie poziomu finansowania, zmiana warunków przyznawania wsparcia, w tym dodanie nowych sektorów z listy określonej w art. 52 ust. 2 rozporządzenia nr 1307/2013) można dokonać do 1 sierpnia 2016 r. ze skutkiem od 2017 r.

Płatności do zwierząt

Płatność do bydła

Płatność do bydła przysługuje rolnikom posiadającym co najmniej 3 sztuki młodego bydła w wieku do 24 miesięcy, płatność jest przyznawana do wszystkich zwierząt od 1-szej do 30-tej sztuki. Płatnością jest objęte bydło, niezależnie od płci. Wsparcie przysługuje maksymalnie 2 razy w ciągu życia zwierzęcia. Okres przetrzymywania trwa przez okres 30 dni od dnia złożenia wniosku o przyznanie tej płatności. Płatność przysługuje do zwierząt urodzonych najpóźniej w dniu 15 maja roku, w którym został złożony wniosek o przyznanie tej płatności.

Płatność do krów

Płatność do krów przysługuje rolnikom posiadającym co najmniej 3 krowy, których wiek w dniu 15 maja roku, w którym został złożony wniosek o przyznanie tej płatności, przekracza 24 miesiące. Płatność wypłacana jest do krów od 1-szej do 30-tej sztuki. Okres przetrzymywania trwa przez okres 30 dni od dnia złożenia wniosku o przyznanie tej płatności. W trakcie okresu przetrzymywania możliwe jest zastąpienie zwierząt. Zastępujące zwierzęta muszą spełnić odpowiednie warunki kwalifikowalności. Rolnik natomiast, w terminie 14 dni od dnia wystąpienia zdarzenia powodującego konieczność zastąpienia zwierzęcia, musi wejść w posiadanie nowego zwierzęcia oraz poinformować o zastąpieniu kierownika biura powiatowego ARiMR, na formularzu opracowanym i udostępnionym przez Agencję. Możliwe jest również zastąpienie danej sztuki inną, przebywającą do tej pory w gospodarstwie (nie ma obowiązku zakupu nowego zwierzęcia).

O płatności do zwierząt (do tych samych sztuk) mogą ubiegać się również rolnicy, którzy realizują zobowiązania w ramach Pakietu 7. Zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych zwierząt w rolnictwie (krowy ras: polska czerwona, białogrzbieta, polska czerwono-biała i polska czarno-biała) w ramach Programu rolnośrodowiskowego PROW 2007-2013 oraz Działania rolno-środowiskowo-klimatycznego PROW 2014-2020 pod warunkiem, że zwierzęta te wpisane są do ksiąg hodowlanych i objęte są programem ochrony zasobów genetycznych.

Płatności do powierzchni upraw

Płatność do owoców miękkich

Płatność przysługuje do powierzchni uprawy truskawek lub malin. Nie jest wymagana umowa kontraktacji.

Płatność do roślin wysokobiałkowych

Płatność przysługuje do powierzchni uprawy roślin wysokobiałkowych w plonie głównym, nie większej niż 75 ha. Gatunki roślin uprawnionych do wsparcia to: bób, bobik, ciecierzycza, esparceta siewna, fasola zwykła, fasola wielokwiatowa, groch siewny, groch siewny cukrowy, koniczyna czerwona, koniczyna biała, koniczyna białoróżowa, koniczyna perska, koniczyna krwistoczerwona, komonica zwyczajna, lędźwian, lucerna siewna, lucerna mieszańcowa, lucerna chmielowa, łubin biały, łubin wąskolistny, łubin żółty, nostrzyk biały, peluszką, seradela uprawna, soczewica jadalna, soja zwyczajna, wyka kosmata, wyka siewna.

Płatność do roślin wysokobiałkowych przysługuje również w przypadku uprawy roślin ww. gatunków w formie mieszanek, z wyłączeniem mieszanek z roślinami innymi niż wymienione, z tym że w przypadku wyki siewnej (*Vicia sativa* L.) i wyki kosmatej (*Vicia villosa* Roth.) płatność ta przysługuje także w przypadku ich uprawy z rośliną podporową.

Wnioski o przyznanie tej płatności mogą składać również rolnicy, którzy w danym roku ubiegają się o wsparcie w ramach:

- pakietu *Rolnictwo zrównoważone* w Programie rolno-środowiskowym PROW 2007-2013 lub Działaniu rolno-środowiskowo-klimatycznym PROW 2014-2020;
- pakietu *Rolnictwo ekologiczne* w Programie rolno-środowiskowym PROW 2007-2013 lub działaniu Rolnictwo ekologiczne PROW 2014-2020.

Płatność do buraków cukrowych

Płatność związana do powierzchni upraw buraków cukrowych jest przyznawana:

- 1) jeżeli rolnik (lub jego małżonek albo co najmniej jeden ze współposiadaczy gruntów), zawarł z producentem cukru umowę dostawy, która określa również powierzchnię gruntów, na której rolnik jest zobowiązany uprawiać buraki kwotowe;
- 2) do powierzchni gruntów, na której są uprawiane buraki kwotowe, lecz nie większej niż powierzchnia gruntów, na której rolnik jest zobowiązany uprawiać te buraki, określona w umowie dostawy, zawartej przez tego rolnika.

Warunek zawarcia umowy dostawy uznaje się za spełniony również w przypadku, gdy rolnik (lub jego małżonek albo co najmniej jeden ze współposiadaczy gruntów) zawarł umowę z:

- 1) grupą producentów rolnych, której jest członkiem, lub
- 2) uznaną organizacją producentów, której jest członkiem, lub
- 3) uznanym zrzeszeniem organizacji producentów, do którego należy organizacja producentów, której jest członkiem,
 - w której zobowiązał się do wytworzenia i dostarczenia grupie, organizacji lub zrzeszeniu określonej ilości buraków kwotowych z określonej powierzchni gruntów, a grupa, organizacja lub zrzeszenie zobowiązały się te buraki odebrać w umówionym terminie, zapłacić za nie umówioną cenę i przeznaczyć te buraki na produkcję cukru kwotowego.

Płatność do ziemniaków skrobiowych

Płatność związana do powierzchni uprawy ziemniaków skrobiowych jest przyznawana rolnikowi jeżeli zawarł:

- a) umowę na uprawę ziemniaków skrobiowych, w której rolnik zobowiązuje się do wytworzenia i dostarczenia podmiotowi, którego przedmiot działalności obejmuje wytwarzanie skrobi lub wyrobów skrobiowych, określonej ilości ziemniaków skrobiowych z określonej powierzchni gruntów, a podmiot ten zobowiązuje się te ziemniaki odebrać w umówionym terminie, zapłacić za nie umówioną cenę i wyprodukować z nich skrobię lub wyroby skrobiowe, lub
- b) umowę z:
- grupą producentów rolnych, której jest członkiem, lub
 - uznaną organizacją producentów, której jest członkiem, lub
 - uznanym zrzeszeniem organizacji producentów, do którego należy organizacja producentów, której jest członkiem,

w której rolnik zobowiązuje się do wytworzenia i dostarczenia grupie, organizacji lub zrzeszeniu określonej ilości ziemniaków skrobiowych z określonej powierzchni gruntów, a grupa, organizacja lub zrzeszenie zobowiązują się te ziemniaki odebrać w umówionym terminie, zapłacić za nie umówioną cenę i przeznaczyć te ziemniaki na produkcję skrobi lub wyrobów skrobiowych.

Warunek dotyczący zawarcia umowy uznaje się za spełniony również wtedy, gdy umowę tę zawarł:

- małżonek rolnika ubiegającego się o przyznanie tej płatności albo
- co najmniej jeden ze współposiadaczy gruntów, do których rolnik ubiega się o przyznanie tej płatności.

Płatność przysługuje do powierzchni uprawy ziemniaków skrobiowych, lecz nie większej niż powierzchnia gruntów określona w umowie, o której mowa powyżej. Do umowy na uprawę ziemniaków skrobiowych stosuje się odpowiednio przepisy o kontraktacji.

Płatność do pomidorów

Płatność związana do powierzchni uprawy pomidorów jest przyznawana rolnikowi jeżeli zawarł:

- a) umowę na uprawę pomidorów, w której rolnik zobowiązuje się do wytworzenia i dostarczenia podmiotowi, którego przedmiot działalności obejmuje przetwarzanie owoców i warzyw, określonej ilości pomidorów z określonej powierzchni gruntów, a podmiot ten zobowiązuje się te pomidory odebrać w umówionym terminie, zapłacić za nie umówioną cenę i je przetworzyć, lub
- b) umowę z:
- grupą producentów rolnych, której jest członkiem, lub
 - grupą producentów owoców i warzyw, o której mowa w przepisach ustawy o organizacji rynków owoców i warzyw, której jest członkiem, lub
 - uznaną organizacją producentów, której jest członkiem, lub
 - uznanym zrzeszeniem organizacji producentów, do którego należy organizacja producentów, której jest członkiem,

w której rolnik zobowiązuje się do wytworzenia i dostarczenia grupie, organizacji lub zrzeszeniu określonej ilości pomidorów z określonej powierzchni gruntów, a grupa, organizacja lub zrzeszenie zobowiązują się te pomidory odebrać

w umówionym terminie, zapłacić za nie umówioną cenę i przeznaczyć te pomidory do przetworzenia.

Warunek dotyczący zawarcia umowy uznaje się za spełniony również wtedy, gdy umowę tę zawarł:

- małżonek rolnika ubiegającego się o przyznanie tej płatności albo
- co najmniej jeden ze współposiadaczy gruntów, do których rolnik ubiega się o przyznanie tej płatności.

Płatność przysługuje do powierzchni uprawy pomidorów, lecz nie większej niż powierzchnia gruntów określona w umowie, o której mowa powyżej.

Do umowy na uprawę pomidorów stosuje się odpowiednio przepisy o kontraktacji.

Przejściowe wsparcie krajowe – tytoń

Przejściowym wsparciem krajowym objęty jest **sektor tytoniu**. Jest to jedyny dotychczas wspierany sektor, w odniesieniu do którego przepisy unijne nie dają możliwości stosowania płatności związanych z produkcją.

Warunki przyznawania tego wsparcia są być identyczne do tych, które zostały zatwierdzone w odniesieniu do 2013 r. (z wyjątkiem zmniejszeń). Oznacza to, że wsparcie w sektorze tytoniu jest przyznawane jedynie w formie niezwiązanej z produkcją. Płatność do tytoniu przysługuje do indywidualnej ilości referencyjnej stanowiącej ilość surowca tytoniowego wyprodukowanego w ramach umowy kontraktacji lub umowy na uprawę tytoniu zawartej w 2005 r. lub w 2006 r.

Inne formy wsparcia

Ponadto rolnicy prowadzący działalność w powyższych sektorach mogą ubiegać się również o inne rodzaje płatności w ramach nowego systemu wsparcia bezpośredniego, a w szczególności: jednolitą płatność obszarową, płatność za zazielenienie, płatność dodatkową i płatność dla młodego rolnika.

III. Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014 – 2020

Wśród instrumentów wspólnej polityki rolnej, które bezpośrednio lub pośrednio mogą przyczynić się do rozwoju rynków rolnych są również działania PROW 2014-2020, które obejmują:

- 1) rozwój przetwórstwa rolno-spożywczego,
- 2) rozwój gospodarstw rolnych,
- 3) rozwój handlu artykułami rolno-spożywczymi.

Ad. 1) wsparcie rozwoju przetwórstwa rolno-spożywczego.

Wsparcie inwestycji w przetwarzanie produktów rolnych, obrót nimi lub ich rozwój.

W ramach działania wspierane są inwestycje w sektorach przetwórstwa: mleka, mięsa (z wyjątkiem uboju o dużej skali), owoców i warzyw (z wyjątkiem produkcji napojów winopodobnych i winopochodnych), zbóż (z wyjątkiem produkcji słodu), ziemniaków, jaj,

miodu, lnu i konopi, roślin oleistych, wysokobiałkowych, przetwarzania produktów rolnych na cele energetyczne, a także usługowego zamrażania wraz z przechowywaniem produktów rolnych.

Pomocą finansową objęte są operacje dotyczące sprzedaży hurtowej produktów rolnych: owoców i warzyw, kwiatów i roślin, mleka i wyrobów mleczarskich, mięsa i wyrobów z mięsa, zboża, rzepaku, szyszek chmielowych oraz materiału siewnego roślin rolniczych i warzywnych.

Szczegółowy wykaz rodzajów działalności według Polskiej Klasyfikacji Działalności objętej pomocą w niniejszym działaniu został określony w przepisach krajowych.

Beneficjentem tego instrumentu pomocy może być:

1. Osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, która:
 - posiada zarejestrowaną działalność w zakresie przetwórstwa lub wprowadzania do obrotu produktów rolnych,
 - działa jako przedsiębiorca wykonujący działalność jako mikro, małe lub średnie przedsiębiorstwo.
2. Rolnik, domownik, małżonek rolnika podlegający ubezpieczeniu społecznemu rolników z mocy ustawy w pełnym zakresie – dotyczy podmiotów składających wnioski w naborze tematycznym dotyczącym wsparcia rozpoczynania działalności gospodarczej w zakresie przetwórstwa produktów rolnych.

Koszty kwalifikowalne obejmują:

- koszty budowy, modernizacji lub przebudowy budynków produkcyjnych lub magazynowych i budowli stanowiących infrastrukturę zakładów przetwórstwa, niezbędną do wdrożenia inwestycji w zakresie zakupu maszyn i urządzeń lub infrastruktury służącej ochronie środowiska,
- koszty zakupu (wraz z instalacją) lub leasingu zakończonego przeniesieniem prawa własności:
 - maszyn lub urządzeń do przetwarzania, magazynowania lub przygotowania produktów do sprzedaży,
 - aparatury pomiarowej, kontrolnej oraz sprzętu do sterowania procesem produkcji lub magazynowania,
 - urządzeń służących poprawie ochrony środowiska,
- koszty zakupu oprogramowania służącego zarządzaniu przedsiębiorstwem oraz sterowaniu procesem produkcji i magazynowania,
- koszty wdrożenia procedury certyfikowanych systemów zarządzania jakością,
- opłaty za patenty i licencje,
- koszty ogólne tj.: przygotowania dokumentacji technicznej projektu, przygotowania biznesplanu, nadzoru urbanistycznego, architektonicznego, budowlanego lub konserwatorskiego.

Poziom pomocy wynosi maksymalnie 50% kosztów inwestycji kwalifikującej się do wsparcia.

Maksymalna wysokość pomocy w ramach poddziałania przyznana w okresie realizacji Programu jednemu beneficjentowi wynosi 3 000 000 zł, a w przypadków związków grup producentów rolnych lub zrzeszeń organizacji producentów, wynosi 15 000 000 zł. Minimalna wysokość pomocy przyznana na realizację jednej operacji wynosi 100 000 zł.

W przypadku operacji realizowanych przez rolników składających wnioski w naborze tematycznym dotyczącym wsparcia rozpoczynania działalności gospodarczej w zakresie przetwórstwa produktów rolnych, maksymalna kwota pomocy wynosi 300 000 zł. Natomiast wielkość pomocy przyznanej na realizację jednej operacji w tym przypadku nie może być niższa niż 10 000 zł.

Szczegółowe warunki otrzymania pomocy w ramach tego instrumentu pomocy określone zostały w rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 5 października 2015 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania oraz wypłaty pomocy finansowej w ramach poddziałania „Wsparcie inwestycji w przetwarzanie produktów rolnych, obrót nimi lub ich rozwój” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020 Dz.U 2015.10.10 poz. 1581).

W dniu 27 kwietnia 2016 r. Komisja Europejska zaakceptowała zaproponowane przez Polskę zmiany w poddziałaniu „Wsparcie inwestycji w przetwarzanie produktów rolnych, obrót nimi lub ich rozwój” w typie operacji „Przetwórstwo i marketing produktów rolnych” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020.

Zgodnie ze zmodyfikowanym PROW-2014-2020 wsparcie budowy nowych zakładów możliwe będzie w czterech sektorach przetwarzania i wprowadzania do obrotu produktów rolnych tj. mleka i wyrobów mleczarskich, mięsa, owoców i warzyw oraz zbóż.

Systemy jakości produktów rolnych i środków spożywczych

W ramach poddziałania „Wsparcie na przystępowanie do systemów jakości”, realizowanego na podstawie art. 16 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1305/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) i uchylającego rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005 (Dz. Urz. UE. L 347, z dnia 17 grudnia 2013 r. str. 487, z późn. zm.), o wsparcie mogą ubiegać się wyłącznie nowi uczestnicy systemów jakości, którzy dopiero przystępują do systemów jakości i którzy nie otrzymywali tego rodzaju wsparcia, dla tego samego systemu jakości, w ramach działania „Uczestnictwo rolników w systemach jakości żywności” objętego PROW 2007-2013.

Beneficjentem poddziałania może być rolnik aktywny zawodowo w rozumieniu art. 9 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1307/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiającego przepisy dotyczące płatności bezpośrednich dla rolników na podstawie systemów wsparcia w ramach wspólnej polityki rolnej oraz uchylającego rozporządzenie Rady (WE) nr 637/2008 i rozporządzenie Rady (WE) nr 73/2009, który wytwarza w ramach unijnych lub krajowych systemów jakości produkty przeznaczone bezpośrednio lub po przetworzeniu do spożycia przez ludzi:

- a) których nazwy zostały wpisane do rejestru gwarantowanych tradycyjnych specjalności, o którym mowa w art. 22 ust. 1 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1151/2012 z dnia 21 listopada 2012 r. w sprawie systemów jakości produktów rolnych i środków spożywczych lub rejestru chronionych nazw pochodzenia i chronionych oznaczeń geograficznych, o którym mowa w art. 11 tego rozporządzenia;

- b) objęte systemem rolnictwa ekologicznego, zgodnie z rozporządzeniem Rady (WE) nr 834/2007 z dnia 28 czerwca 2007 r. w sprawie produkcji ekologicznej i znakowania produktów ekologicznych i uchylającym rozporządzenie (EWG) nr 2092/91;
- c) objęte systemem ochrony nazw pochodzenia i oznaczeń geograficznych wyrobów winiarskich, o których mowa w części II tytule II rozdziale I sekcji 2 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. *ustanawiającego wspólną organizację rynków produktów rolnych oraz uchylającego rozporządzenia Rady (EWG) nr 922/72, (EWG) nr 234/79, (WE) nr 1037/2001 i (WE) nr 1234/2007*;
- d) integrowanej produkcji roślin w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 8 marca 2013 r. o środkach ochrony roślin;
- e) zgodnie ze specyfikacją i standardami systemu „Jakość Tradycja”;
- f) zgodnie ze specyfikacją i standardami systemu „Quality Meat Program”;
- g) zgodnie ze specyfikacją i standardami systemu „Pork Quality System”;
- h) zgodnie ze specyfikacją i standardami systemu „Quality Assurance for Food Products” – „Tuszki, elementy i mięso z kurczaka, indyka i młodej polskiej gęsi owsianej”;
- i) zgodnie ze specyfikacją i standardami systemu „Quality Assurance for Food Products” – „Kulinarne mięso wieprzowe”;
- j) zgodnie ze specyfikacją i standardami systemu „Quality Assurance for Food Products” – „Wędliny”.

Zakres wsparcia obejmuje koszty poniesione przy przystępowaniu do systemu jakości i roczna składka za udział w systemie, a także koszt składki członkowskiej (o ile rolnik jest członkiem grupy producentów). Do kosztów kwalifikowalnych zaliczane są też wydatki dotyczące kontroli zgodności z wymaganiami systemu.

Stawka do równowartości 2 000 euro na gospodarstwo rocznie w okresie 3 lat. Kwoty możliwe do refundacji w ramach poszczególnych systemów jakości są określone w rozporządzeniu.

Leader

Poprzez działanie Leader wspierany będzie między innymi rozwój przetwórstwa produktów rolnych. Dlatego działanie to będzie miało także wpływ na rozwój rynków rolnych.

W ramach wdrażania Lokalnych Strategii Rozwoju (LSR) opracowanych przez Lokalne Grupy Działania (LGD) mogą być wspierane operacje dotyczące:

- 1) wzmocnienia kapitału społecznego, w tym przez podnoszenie wiedzy społeczności lokalnej w zakresie ochrony środowiska i zmian klimatycznych, także z wykorzystaniem rozwiązań innowacyjnych;
- 2) rozwoju przedsiębiorczości na obszarze wiejskim objętym strategią rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność zwaną dalej „LSR”, przez:
 - a) podejmowanie działalności gospodarczej,
 - b) tworzenie lub rozwój inkubatorów przetwórstwa lokalnego produktów rolnych,
 - c) rozwijanie działalności gospodarczej,

- d) podnoszenie kompetencji osób realizujących operacje;
- 3) wspierania współpracy między podmiotami wykonującymi działalność gospodarczą na obszarze wiejskim objętym LSR:
 - a) w ramach krótkich łańcuchów dostaw lub
 - b) w zakresie świadczenia usług turystycznych, lub
 - c) w zakresie rozwijania rynków zbytu produktów lub usług lokalnych;
- 4) rozwoju rynków zbytu produktów i usług lokalnych, z wyłączeniem operacji polegających na budowie lub modernizacji targowisk;
- 5) zachowania dziedzictwa lokalnego;
- 6) budowy lub przebudowy ogólnodostępnej i niekomercyjnej infrastruktury turystycznej lub rekreacyjnej, lub kulturalnej;
- 7) budowy lub przebudowy publicznych dróg gminnych lub powiatowych, które:
 - a) umożliwiają połączenie obiektów użyteczności publicznej, w których są świadczone usługi społeczne, zdrowotne, opiekuńczo-wychowawcze lub edukacyjne dla ludności lokalnej, z siecią dróg publicznych albo
 - b) skracają dystans lub czas dojazdu do tych obiektów;
- 8) promowania obszaru objętego LSR, w tym produktów lub usług lokalnych.

Przez obszar wiejski objęty LSR rozumie się obszar gmin wiejskich, miejsko-wiejskich i miejskich objęty LSR, z wyłączeniem obszaru miast zamieszkanym przez więcej niż 20 tys. mieszkańców.

O pomoc może ubiegać się podmiot będący:

- 1) osobą fizyczną,
- 2) osobą prawną, z wyłączeniem województwa, jeżeli siedziba tej osoby lub jej oddziału znajduje się na obszarze wiejskim objętym LSR, albo
- 3) jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, której ustawa przyznaje zdolność prawną, jeżeli siedziba tej jednostki lub jej oddziału znajduje się na obszarze wiejskim objętym LSR.
- 4) gminą, jeżeli jej obszar jest obszarem wiejskim objętym LSR, w ramach której zamierza realizować operację.

Pomoc jest przyznawana jeżeli:

- 1) koszty kwalifikowalne operacji nie są współfinansowane z innych środków publicznych;
- 2) operacja będzie realizowana nie więcej niż w 2 etapach, a wykonanie zakresu rzeczowego zgodnie z zestawieniem rzeczowo-finansowym operacji, w tym poniesienie przez beneficjenta kosztów kwalifikowalnych operacji oraz złożenie wniosku o płatność końcową wypłacaną po zrealizowaniu całej operacji, nastąpi w terminie 2 lat od dnia zawarcia umowy, lecz nie później niż do dnia 31 grudnia 2022 r.;
- 3) operacja, która obejmuje koszty inwestycyjne, zakłada realizację inwestycji na obszarze wiejskim objętym LSR, chyba że operacja dotyczy inwestycji polegającej na budowie albo przebudowie liniowego obiektu budowlanego, którego odcinek będzie zlokalizowany poza tym obszarem;

- 4) inwestycje w ramach operacji będą realizowane na nieruchomości będącej własnością lub współwłasnością podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy lub podmiot ten posiada udokumentowane prawo do dysponowania nieruchomością na cele określone we wniosku o przyznanie pomocy co najmniej przez okres realizacji operacji oraz okres podlegania zobowiązaniu do zapewnienia trwałości operacji;
- 5) operacja jest uzasadniona ekonomicznie i będzie realizowana zgodnie z biznesplanem;
- 6) minimalna całkowita wartość operacji wynosi nie mniej niż 50 tys. złotych;
- 7) podmiot ten wykaże, że:
 - a) posiada doświadczenie w realizacji projektów o charakterze podobnym do operacji, którą zamierza realizować, lub
 - b) posiada zasoby odpowiednie do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować, lub
 - c) posiada kwalifikacje odpowiednie do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować, jeżeli jest osobą fizyczną, lub
 - d) wykonuje działalność odpowiednią do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować;
- 8) realizacja operacji nie jest możliwa bez udziału środków publicznych.

Wysokość pomocy na operacje w ramach lokalnych strategii rozwoju wynosi:

- 300 tys. zł – limit na operacje, z wyłączeniem operacji z zakresu rozpoczęcia działalności gospodarczej, tworzenia inkubatorów oraz operacji realizowanych przez jednostki sektora finansów publicznych,
- 500 tys. zł na utworzenie inkubatora przetwórstwa lokalnego,
- 100 tys. zł na operacje z zakresu rozpoczęcia działalności gospodarczej,
- 50 tys. zł na projekty grantowe,
- 50 tys. zł kwoty na operację własną.

Ad. 2) Wsparcie rozwoju gospodarstw rolnych.

Modernizacja gospodarstw rolnych

Celem pomocy jest zwiększenie rentowności i konkurencyjności gospodarstw w następujących obszarach:

- 1) rozwój produkcji psiań,
- 2) rozwój produkcji mleka krowiego,
- 3) rozwój produkcji bydła mięsnego,
- 4) operacje związane z racjonalizacją technologii produkcji, wprowadzeniem innowacji, zmianą profilu produkcji, zwiększeniem skali produkcji, poprawą jakości produkcji lub zwiększeniem wartości.

Poprawa ogólnych wyników gospodarstwa rolnego fakultatywnie może dotyczyć: poprawy efektywności korzystania z zasobów wodnych, poprawy efektywności wykorzystania energii w gospodarstwie, zwiększenia wykorzystywania OZE, redukcji emisji gazów cieplarnianych i amoniaku.

Skorzystać z powyższego wsparcia będą mogli rolnicy prowadzący działalność rolniczą w celach zarobkowych lub grupa takich rolników. Przez prowadzenie działalności w celach zarobkowych rozumie się prowadzenie działalności, której podstawowym celem jest osiągnięcie dochodu. W przypadku rolnika będącego jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, o pomoc może ubiegać się wyłącznie spółka osobowa.

Pomoc jest udzielana na materialne lub niematerialne inwestycje restrukturyzujące gospodarstwo, a w konsekwencji prowadzące do poprawy jego ogólnych wyników (ogólnej wydajności). Przez restrukturyzację rozumie się zmiany w gospodarstwie, które mają na celu poprawę jego konkurencyjności i zwiększenie jego rentowności. Restrukturyzacja powinna być oparta o orientację rynkową. Restrukturyzacja musi doprowadzić do wzrostu wartości dodanej brutto w gospodarstwie (GVA) o co najmniej 10% w odniesieniu do roku bazowego w okresie 5 lat od dnia przyznania pomocy.

Wielkość ekonomiczna gospodarstwa uprawnionego do otrzymania pomocy stanowi co najmniej równowartość 10 tys. euro i nie jest większa niż 200 tys. euro. W przypadku pomocy na rozwój produkcji prosiąt Komisja Europejska wyraziła zgodę na zwiększenie tej wielkości do 250 tys. euro.

W przypadku operacji z zakresu rozwoju produkcji mleka krowiego, pomoc może być przyznana, jeżeli w gospodarstwie jest utrzymywane co najmniej 25 krów albo utrzymywane jest minimum 15 krów i w wyniku realizacji operacji do dnia złożenia wniosku o płatność ostatecznie osiągnięty zostanie próg co najmniej 25 krów oraz wielkość ekonomiczna gospodarstwa uprawnionego do otrzymania pomocy nie jest większa niż 200 tys. euro..

Jeżeli o pomoc na inwestycję dotyczącą rozwoju produkcji mleka krowiego ubiega się młody rolnik, pomoc może być przyznana nawet jeżeli w gospodarstwie nie są utrzymywane krowy albo utrzymywanych jest mniej niż 15 krów. W takim przypadku wielkość ekonomiczna gospodarstwa uprawnionego do otrzymania pomocy stanowi co najmniej równowartość 10 tys. euro, a w wyniku realizacji operacji do dnia złożenia wniosku o płatność ostatecznie zostanie osiągnięty próg co najmniej 25 krów.

W przypadku grupy rolników możliwa jest realizacja operacji w gospodarstwach, nie posiadających minimalnej wielkości ekonomicznej, jeżeli:

- w wyniku realizacji operacji taką wielkość osiągnie,
- suma wielkości ekonomicznej gospodarstw rolników tworzących grupę wynosi minimum 15 tys. euro.

Dla operacji dotyczących produkcji prosiąt docelowo minimalna liczba loch ma wynosić 50.

Rolnik posiadający gospodarstwo o powierzchni powyżej 300 ha nie może ubiegać się o pomoc w ramach tego instrumentu wsparcia.

Pomoc będzie miała formę zwrotu następujących rodzajów kosztów inwestycyjnych:

- 1) koszty budowy lub modernizacji budynków lub budowli;
- 2) koszty zakupu (w tym także instalacji) lub leasingu, nowych maszyn i wyposażenia;
- 3) koszty zakupu (w tym również instalacji) lub budowy elementów infrastruktury technicznej;
- 4) koszty ogólne;
- 5) koszty zakładania sadów i plantacji krzewów owocowych owocujących efektywnie dłużej niż 5 lat;

- 6) koszty zakupu lub rozwoju oprogramowania komputerowego i zakupu patentów, licencji, praw autorskich, znaków towarowych.

W ramach tego instrumentu nie są wspierane inwestycje związane z zakupem zwierząt. Nie przewiduje się również wsparcia gospodarstw w zakresie chowu drobiu, chyba że produkcja jest ekologiczna albo operacja polega na zmianie sposobu chowu z konwencjonalnego na ekologiczny. Ponadto wsparcie nie może być przeznaczone na realizację prostych inwestycji odtworzeniowych.

W przypadku beneficjentów, którzy w ramach PROW 2007-2013 zakupili: ciągniki, kombajny, opryskiwacze, rozrzutniki nawozów mineralnych, wozy asenizacyjne, ładowacze, przyczepy, ładowarki teleskopowe, wózki widłowe oraz inne maszyny, za niekwalifikowalny uznaje zakup rzeczy tego samego rodzaju, jak rzecz dofinansowana w ramach PROW 2007-2013 (np. kolejnego rozrzutnika).

Pomoc może być przyznana wyłącznie w przypadku, gdy realizacja inwestycji jest uzasadniona ekonomicznie, w tym pod względem kosztów, oraz nie jest możliwa bez udziału środków publicznych.

Maksymalny poziom pomocy wyniesie: do 60% kosztów kwalifikowalnych w przypadku młodych rolników i inwestycji zbiorowych oraz do 50% kosztów kwalifikowalnych w przypadku pozostałych operacji i nie mniej niż 30% kosztów kwalifikowalnych.

Maksymalna wysokość pomocy wyniesie:

- do 900 tys. zł – na rozwój produkcji roślin,
- do 500 tys. zł – na budowę, modernizację budynków inwentarskich lub adaptację innych istniejących w gospodarstwie budynków na budynki inwentarskie, lub budowa lub modernizacja magazynów paszowych w gospodarstwach,
- do 200 tys. zł – pozostałe operacje.

Pomoc przyznaje się na operację o planowanej wysokości kosztów kwalifikowalnych powyżej 50 tys. zł.

Inwestycje w gospodarstwach położonych na obszarach OSN (obszarach szczególnie narażonych na zanieczyszczenia związkami azotu ze źródeł rolniczych)

W ramach tego instrumentu, przyznaje się pomoc rolnikowi, który:

- 1) W ramach tego instrumentu, przyznaje się pomoc rolnikowi, który:
 - 1) jest posiadaczem samoistnym lub zależnym:
 - a) gospodarstwa rolnego, lub
 - b) nieruchomości służącej do prowadzenia produkcji w zakresie działań specjalnych produkcji rolnej
 - 2) gospodarstwo, którego jest posiadaczem, jest położone na obszarze OSN, dla którego został wprowadzony program działań mających na celu ograniczenie odpływu azotu ze źródeł rolniczych,
 - 3) w gospodarstwie, którego jest posiadaczem, prowadzi działalność rolniczą w zakresie produkcji zwierzęcej, z wyłączeniem:
 - a) chowu i hodowli ryb,

- b) chowu lub hodowli drobiu powyżej 40 000 stanowisk lub chowu lub hodowli świń powyżej 2000 stanowisk dla świń o wadze ponad 30 kg lub 750 stanowisk dla macior;
- 4) został mu nadany numer identyfikacyjny w trybie przepisów o krajowym systemie ewidencji producentów, ewidencji gospodarstw rolnych oraz ewidencji wniosków o przyznanie płatności.

Pomoc przyznaje się w formie refundacji części kosztów kwalifikowalnych, do których zalicza się koszty:

- 1) budowy, przebudowy lub zakupu:
 - a) zbiorników do przechowywania gnojowicy lub gnojówki,
 - b) płyt do gromadzenia i przechowywania obornika,
 - c) zbiorników lub płyt do przechowywania pasz soczystych
– wraz z zakupem instalacji technicznej lub wyposażenia,
- 2) rozbiórki i utylizacji materiałów pochodzących z rozbiórki pod warunkiem, że rozbiórka jest niezbędna w celu realizacji operacji,
- 3) zakupu aplikatorów nawozów naturalnych w postaci płynnej,
- 4) zakupu wozów asenizacyjnych z aplikatorami nawozów naturalnych w postaci płynnej,
- 5) zakupu rozrzutników obornika i kompostu,
- 6) ogólne,

– które są uzasadnione wielkością prowadzonej w gospodarstwie produkcji, adekwatne do panujących w nim warunków gospodarowania, niezbędne do osiągnięcia celu operacji oraz racjonalne.

Wsparcie na inwestycje o charakterze dostosowawczym może być udzielane jedynie w okresie realizacji programu działań dla danego OSN lub w ciągu 12 miesięcy od daty, gdy dany standard stał się obowiązkowy, a w przypadku młodych rolników także w okresie 24 mies. od daty przejścia gospodarstwa.

Stawka pomocy wyniesie:

- 1) 60% kosztów kwalifikowalnych operacji w przypadku młodych rolników,
- 2) 50% kosztów kwalifikowalnych operacji w przypadku pozostałych operacji.

Maksymalna wysokość pomocy udzielonej jednemu beneficjentowi i na jedno gospodarstwo rolne to 50 tys. zł.

Inwestycje w gospodarstwach położonych na obszarach Natura 2000

Instrument wsparcia inwestycji związanych z rolniczym wykorzystaniem łąk i pastwisk oraz produkcją zwierzęcą, prowadzonymi zgodnie z wymogami ochrony środowiska.

Zakres wsparcia:

- 1) zakup sprzętu do produkcji i zbioru roślin na trwałych użytkach zielonych, w tym urządzeń do usuwania drzew i krzewów oraz selektywnego usuwania chwastów i roślin inwazyjnych,

- 2) wyposażanie pastwisk,
- 3) budowa budynków inwentarskich i wyposażenia do produkcji zwierzęcej w celu rozwoju chowu zwierząt trawożernych, zapewniających racjonalne wykorzystanie użytków zielonych w gospodarstwie.

Beneficjenci: rolnicy

Warunki:

- 1) pomoc może być przyznana na inwestycje dotyczące gospodarstwa położonego na obszarze Natura 2000;
- 2) w gospodarstwie zachowana zostanie obsada zwierząt, wynikająca z planu zadań ochronnych lub, gdy program ochrony nie określa dopuszczalnej obsady zwierząt – maksymalnie 2 DJP/ha;
- 3) w przypadku inwestycji związanych z rozwojem produkcji zwierzęcej pomoc dotyczy produkcji zwierząt trawożernych na bazie trwałych użytków zielonych należących do gospodarstwa.

Kwoty i stawki wsparcia:

- 1) 60 % kosztów kwalifikowalnych operacji w przypadku młodych rolników
- 2) 50% kosztów kwalifikowalnych w przypadku pozostałych operacji

Maksymalna wysokość pomocy udzielonej jednemu beneficjentowi i na jedno gospodarstwo rolne nie może przekroczyć:

- 1) 200 tys. zł – na inwestycje niezwiązane z budową lub modernizacją budynków inwentarskich
- 2) 500 tys. zł – jeśli operacja obejmuje budowę, modernizację budynków inwentarskich lub adaptację innych istniejących w gospodarstwie budynków na budynki inwentarskie

Premia dla młodych rolników

Dla zachowania i wzrostu konkurencyjności polskiego sektora rolnego ważne jest utrzymanie korzystnej struktury wieku w populacji ludności rolniczej. Młodzi rolnicy ze względu na lepsze wykształcenie i większą skłonność do wprowadzania nowych rozwiązań i innowacji w znacznym stopniu mogą decydować o rozwoju sektora rolnego. Tymczasem trend starzenia się populacji jest silniejszy w grupie zawodowej rolników niż w innych działach gospodarki na obszarach wiejskich.

W ramach PROW 2014-2020 kontynuowane będzie wsparcie w postaci premii dla młodych rolników. Premia w wysokości 100 000 zł wypłacana będzie w ratach: I rata – 80% kwoty pomocy, II rata – 20% kwoty pomocy.

Beneficjentem działania będą osoby, które w dniu złożenia wniosku mają nie więcej niż 40 lat, posiadają odpowiednie kwalifikacje zawodowe, po raz pierwszy rozpoczynają prowadzenie gospodarstwa rolnego jako kierujący gospodarstwem lub prowadzili gospodarstwo rolne jako kierujący nie dłużej niż 12 miesięcy w dniu złożenia wniosku o przyznanie pomocy.

Przewidziano możliwość uzupełnienia kwalifikacji zawodowych w okresie 3 lat.

Wielkość ekonomiczna gospodarstwa (SO) przewidzianego do uzyskania premii nie może być niższa niż 13 tys. euro i nie większa niż 150 tys. euro.

Wielkość gospodarstwa powinna być równa co najmniej średniej krajowej, a w województwach o średniej niższej niż krajowa – średniej wojewódzkiej i nie większa niż 300 ha. Powinna również przynajmniej w 70% minimalnej wielkości (średniej krajowej lub wojewódzkiej) stanowić własność beneficjenta lub dzierżawę z zasobu własności rolnej Skarbu Państwa lub JST.

Nie przewiduje się możliwości wsparcia gospodarstw, których głównym kierunkiem produkcji będzie: chów drobiu (z wyjątkiem produkcji ekologicznej), prowadzenie plantacji roślin wieloletnich na cele energetyczne, prowadzenie niektórych działów specjalnych produkcji rolnej.

Premia powinna zostać wydatkowana na cele związane z rozwojem gospodarstwa, zgodnie z założeniami biznesplanu.

Restrukturyzacja małych gospodarstw

Pomoc w ramach powyższego instrumentu wsparcia jest przyznawana na restrukturyzację gospodarstwa w kierunku produkcji żywnościowych lub nieżywnościowych produktów rolnych, a także przygotowania do sprzedaży produktów rolnych wytwarzanych w gospodarstwie.

Przez restrukturyzację należy rozumieć zasadnicze zmiany w gospodarstwie, które mają na celu poprawę jego konkurencyjności i zwiększenie jego rentowności poprzez wzrost wielkości ekonomicznej gospodarstwa, w szczególności w wyniku zmiany profilu prowadzonej produkcji rolnej.

Skorzystać ze wsparcia będą mogli rolnicy będący osobami fizycznymi ubezpieczeni na podstawie przepisów o ubezpieczeniu społecznym rolników z mocy ustawy i w pełnym zakresie jako rolnik, prowadzący wyłącznie działalność rolniczą.

Premia może być przyznana tylko raz w okresie realizacji PROW 2014-2020 osobie i na gospodarstwo, tj. na grunty rolne, które wchodziły w skład gospodarstwa objętego pomocą, chyba że pomoc została przyznana, lecz nie została wypłacona z powodu np. rezygnacji.

W przypadku małżonków premię może otrzymać tylko jedno z nich, niezależnie od tego, czy prowadzą wspólne gospodarstwo, czy odrębne gospodarstwa.

Powierzchnia gospodarstwa musi wynosić co najmniej 1 ha, a wielkość ekonomiczna gospodarstwa powinna być mniejsza niż 10 tys. euro.

Stawka pomocy wynosi 60 tys. zł. Pomoc ma formę premii wypłacanej w dwóch ratach: 80% i 20% kwoty pomocy.

Pomoc może być przyznana wnioskodawcy, który:

- prowadzi na terytorium RP działalność rolniczą w celach zarobkowych,
- jest posiadaczem samoistnym lub zależnym gospodarstwa rolnego w rozumieniu kodeksu cywilnego, o powierzchni użytków rolnych co najmniej 1 ha lub nieruchomości służącej do prowadzenia produkcji w zakresie działów specjalnych produkcji rolnej w rozumieniu przepisów o ubezpieczeniu społecznym rolników
- posiada gospodarstwo rolne o wielkości ekonomicznej mniejszej niż 10 tys. euro,
- przedłoży biznesplan dotyczący restrukturyzacji gospodarstwa.

Biznesplan powinien przedstawiać koncepcję restrukturyzacji gospodarstwa, w wyniku której nastąpi wzrost wielkości ekonomicznej gospodarstwa. Założenia biznesplanu mogą dotyczyć przede wszystkim rozwoju produkcji produktów rolnych, żywnościowych jak i nieżywnościowych, a także przygotowania do sprzedaży produktów wytworzonych w gospodarstwie.

Pomocy nie przyznaje się:

- na inwestycje dotyczące zakładania plantacji roślin wieloletnich na cele energetyczne oraz niektórych działów specjalnych produkcji rolnej, w szczególności: hodowli zwierząt laboratoryjnych, hodowli ryb akwariowych, hodowli psów rasowych, hodowli kotów rasowych;
- osobie, która jest beneficjentem jednego z poniższych instrumentów wsparcia:
 - „Ułatwianie startu młodym rolnikom”, „Modernizacja gospodarstw rolnych”, „Różnicowanie w kierunku działalności nierolniczej” objętych PROW 2007-2013,
 - „Modernizacja gospodarstw rolnych”, „Premie dla młodych rolników”, „Premie na rozpoczęcie działalności pozarolniczej” objętych PROW 2014-2020.

Beneficjent musi zobowiązać się do rozpoczęcia prowadzenia uproszczonej rachunkowości w gospodarstwie najpóźniej w dniu rozpoczęcia realizacji biznesplanu i prowadzenia jej co najmniej 5 lat od dnia wypłaty drugiej raty pomocy.

W wyniku realizacji biznesplanu powinien nastąpić wzrost wielkości ekonomicznej gospodarstwa do poziomu co najmniej 10 tys. euro, przy czym wzrost ten musi wynieść co najmniej 20% wartości wyjściowej.

Aby otrzymać pomoc obowiązkowe będzie prowadzenie ewidencji przychodów i rozchodów w gospodarstwie od dnia rozpoczęcia realizacji biznesplanu i przez co najmniej do dnia upływu okresu związania z celem tj. przez 5 lat.

Tworzenie grup i organizacji producentów.

Wsparcie w ramach tego działania stanowi procentowy ryczałt od wartości przychodów netto grupy producentów ze sprzedaży produktów lub grupy produktów, wytworzonych przez jej członków, w poszczególnych latach i sprzedanych odbiorcom niebędącym członkami grupy. Pomoc przyznawana jest w okresie pierwszych 5 lat funkcjonowania grupy od dnia rejestracji/uznania. Wsparcie wynosi w pierwszym roku – 10%, w drugim roku – 8%, w trzecim roku – 6%, w czwartym roku – 5%, a w piątym roku – 4% od wartości przychodów netto za dany rok.

Maksymalnie równowartość 100 000 euro w każdym roku pięcioletniego okresu pomocy.

Pomoc na to działanie mogą otrzymać:

- nowe grupy producentów rolnych, które powstaną od dnia 1 stycznia 2014 r., działające jako przedsiębiorcy, składające się z osób fizycznych i które spełnią dodatkowe warunki kwalifikowalności.

Powyżej wymienione podmioty powinny wykonywać swoją działalność jako mikro-, małe lub średnie przedsiębiorstwo.

Pomoc może być przyznana wnioskodawcy, który spełnia następujące warunki:

- grupa producentów została uznana na poziomie kraju na podstawie biznesplanu;

- łączy producentów jednego produktu lub grupy produktów, którzy nie byli członkami grupy producentów/wstępnie uznanej grupy producentów, utworzonej ze względu na ten sam produkt lub grupę produktów, której przyznano pomoc na rozpoczęcie działalności ze środków Unii Europejskiej po dniu 1 maja 2004 r.;
- przedłoży biznesplan i zadeklaruje jego realizację w celu osiągnięcia jego założeń w trakcie trwania 5-letniego okresu wsparcia.

Wsparcia nie przewiduje się na tworzenie grup i organizacji producentów w kategorii produktu: drób żywy (bez względu na wiek), mięso lub jadalne podroby drobiowe: świeże, chłodzone, mrożone.

Wyplata ostatniej raty wsparcia nastąpi po potwierdzeniu prawidłowej realizacji biznesplanu.

Biznesplan powinien zawierać w szczególności:

- 1) informacje podstawowe o grupie/organizacji, takie jak np. nazwa, adres, forma prawna, wskazanie członków i wielkości produkcji każdego z nich;
- 2) cele, spójną koncepcję oraz etapy rozwoju grupy/organizacji, w oparciu o cele dla których udzielane jest wsparcie tj.:
 - dostosowania do wymogów rynkowych procesu produkcyjnego i produktów producentów, którzy są członkami takich grup lub organizacji,
 - wspólnego wprowadzania towarów do obrotu, w tym przygotowania do sprzedaży, centralizacji sprzedaży i dostawy do odbiorców hurtowych,
 - ustanowienia wspólnych zasad dotyczących informacji o produkcji, ze szczególnym uwzględnieniem zbiorów i dostępności, oraz innych zadań, które mogą być prowadzone przez grupy i organizacje producentów, takich jak rozwijanie umiejętności biznesowych i marketingowych oraz organizowanie i ułatwianie procesów wprowadzania innowacji,
- 3) opis wyjściowej i docelowej sytuacji grupy/organizacji, w tym m.in. informacje nt. zasobów poszczególnych gospodarstw będących w posiadaniu członków grupy/organizacji oraz struktury organizacyjnej i wielkości produkcji;
- 4) opis i harmonogram planowanych działań prowadzących do rozwoju grupy/organizacji, w tym inwestycji;
- 5) informacje nt. planowanych szkoleń i korzystania z doradztwa;
- 6) informacje nt. innych zamierzeń dotyczących rozwoju grupy/organizacji.

Określone zostały preferencje w przyznawaniu pomocy dla grup i organizacji producentów, spełniających następujące warunki:

- 1) zorganizowanych w formie spółdzielni,
- 2) zrzeszających producentów w następujących kategoriach:
 - produkty wysokiej jakości objęte art. 16 rozporządzenia EFRROW, w szczególności rolnictwa ekologicznego;
 - świnie żywe, prosięta, warchlaki, mięso wieprzowe: świeże, chłodzone, mrożone;
 - bydło żywe: zwierzęta rzeźne lub hodowlane, mięso wołowe: świeże, chłodzone, mrożone;

- owce lub kozy żywe, zwierzęta rzeźne lub hodowlane, wełna owcza lub kozia strzyżona potna, mięso owcze lub kozie: świeże, chłodzone, mrożone, skóry owcze lub kozie surowe (suszone);
- miód naturalny lub jego produkty pszczele;
- rośliny w plonie głównym, całe lub rozdrobnione, uprawiane z przeznaczeniem na cele energetyczne lub do wykorzystania technicznego;
- szyszki chmielowe;

3) zrzeczających jak największą liczbę członków w danej kategorii.

4) zrzeczających producentów, w gospodarstwach których produkcja objęta została dobrowolnym ubezpieczeniem.

Ad. 3) Wsparcie rozwoju handlu

Inwestycje w targowiska lub obiekty budowlane przeznaczone na cele promocji lokalnych produktów.

Wsparcie w ramach tego typu operacji obejmuje budowę lub modernizację targowisk lub obiektów budowlanych przeznaczonych na cele promocji lokalnych produktów. Koszty kwalifikowalne obejmują:

- koszty budowy przebudowy lub modernizacji obiektów budowlanych;
- koszty zakupu sprzętu, materiałów i usług, służących realizacji operacji;
- koszty ogólne, bezpośrednio związane z przygotowaniem i realizacją operacji.

Pomoc może być przyznana że jeśli operacja:

- realizowana jest w miejscowości liczącej nie więcej niż 200 tys. mieszkańców;
- będzie ogólnodostępna;
- jest spójna z dokumentem planistycznym gminy, lub lokalną strategią rozwoju gminy, lub planem rozwoju miejscowości;
- spełnia wymagania wynikające z obowiązujących przepisów prawa, które mają zastosowanie do tej operacji;
- realizowana będzie na nieruchomości należącej do wnioskodawcy lub wnioskodawca posiada prawo do dysponowania nieruchomością na cele określone w operacji przez okres związania celem.

Przewidziano preferencje dla targowisk, w których udział powierzchni handlowej przeznaczonej dla rolników w stosunku do całkowitej powierzchni targowiska jest większy.

Wysokość pomocy ze środków EFRROW nie może przekroczyć 1 mln zł na beneficjenta w okresie realizacji Programu.

Inne możliwości wsparcia

Na rozwój rynków rolnych będą miały wpływ także inne działania PROW 2014-2020, w szczególności Działanie rolno-środowiskowo-klimatyczne, działanie Rolnictwo ekologiczne oraz dotyczące przedsiębiorczości, transferu wiedzy i innowacji.

Celem Działania rolno-środowiskowo-klimatycznego jest promocja zrównoważonego gospodarowania, w tym racjonalne nawożenie oraz ochrona gleb i wód przed zanieczyszczeniami, zachowanie bioróżnorodności, zasobów genetycznych roślin uprawnych i zwierząt gospodarskich. Płatności rolno-środowiskowo-klimatyczne przyznaje się rolnikowi lub zarządcy (w przypadku pakietów przyrodniczych), jeżeli:

- został mu nadany numer identyfikacyjny zgodnie z przepisami o krajowym systemie ewidencji producentów, ewidencji gospodarstw rolnych oraz ewidencji wniosków o przyznanie płatności,
- realizuje 5-letnie zobowiązanie rolno-środowiskowo-klimatyczne w ramach określonego pakietu lub jego wariantu,
- spełnia warunki przyznania płatności rolno-środowiskowo-klimatycznej w ramach określonego pakietu lub jego wariantu.

W ramach Działania rolno-środowiskowo-klimatycznego wyróżnia się następujące pakiety:

- Pakiet 1. Rolnictwo zrównoważone,
- Pakiet 2. Ochrona gleb i wód,
- Pakiet 3. Zachowanie sadów tradycyjnych odmian drzew owocowych,
- Pakiet 4. Cenne siedliska i zagrożone gatunki ptaków na obszarach Natura 2000,
- Pakiet 5. Cenne siedliska i zagrożone gatunki ptaków poza obszarami Natura 2000
- Pakiet 6. Zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych roślin w rolnictwie,
- Pakiet 7. Zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych zwierząt w rolnictwie.

Celem działania Rolnictwo ekologiczne jest wspieranie dobrowolnych zobowiązań rolników, którzy podejmują się utrzymać lub przejść na praktyki i metody rolnictwa ekologicznego.

W ramach działania Rolnictwo ekologiczne wyodrębnia się dwa poddziałania:

- płatność w okresie konwersji na rolnictwo ekologiczne (Pakiety 1. – 7.),
- płatność w celu utrzymania rolnictwa ekologicznego (Pakiety 7. – 12.).

W działaniu Rolnictwo ekologiczne płatności przyznaje się rolnikowi aktywnemu zawodowo, jeżeli:

- został mu nadany numer identyfikacyjny zgodnie z przepisami o krajowym systemie ewidencji producentów, ewidencji gospodarstw rolnych oraz ewidencji wniosków o przyznanie płatności,
- realizuje 5-letnie zobowiązanie ekologiczne w ramach określonego pakietu lub jego wariantu,
- spełnia warunki przyznania płatności ekologicznej w ramach określonego pakietu lub jego wariantu.

W ramach działania Rolnictwo ekologiczne wyróżnia się następujące pakiety:

- Pakiet 1. i 7. Uprawy rolnicze (w okresie i po okresie konwersji),
- Pakiet 2. i 8. Uprawy warzywne (w okresie i po okresie konwersji),
- Pakiet 3. i 9. Uprawy zielarskie (w okresie i po okresie konwersji),

- Pakiet 4. i 10. Uprawy sadownicze (w okresie i po okresie konwersji),
- Pakiet 5. i 11. Uprawy paszowe na gruntach ornych (w okresie i po okresie konwersji), w ramach których warunkiem otrzymania płatności jest posiadanie określonych gatunków zwierząt, których liczba, w przeliczeniu na DJP, wynosi co najmniej 0,3 DJP/ha wszystkich gruntów ornych i trwałych użytków zielonych,
- Pakiet 6. i 12. Trwale użytki zielone (w okresie i po okresie konwersji), w ramach których warunkiem otrzymania płatności jest posiadanie określonych gatunków zwierząt, których liczba, w przeliczeniu na DJP, wynosi co najmniej 0,3 DJP/ha wszystkich trwałych użytków zielonych.

IV. Kredyty, gwarancje i poręczenia spłat kredytów, ulgi i zwolnienia z podatku rolnego

1. Pomoc skierowana do producentów rolnych

Zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 27 stycznia 2015 r. w sprawie szczegółowego zakresu i sposobów realizacji niektórych zadań Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (Dz. U. poz.187 z późn.zm.) producenci rolni mogą ubiegać się o:

1) kredyt inwestycyjny na realizację inwestycji w gospodarstwach rolnych i działach specjalnych produkcji rolnej.

Kwota kredytu nie może przekroczyć:

- a) w przypadku inwestycji realizowanych w gospodarstwie rolnym - 80% wartości nakładów inwestycyjnych i wynosić więcej niż 5 mln zł,
- b) w przypadku inwestycji realizowanych w dziale specjalnym produkcji rolnej -70% wartości nakładów inwestycyjnych i wynosić więcej niż 8 mln zł,

Oprocentowanie kredytu jest zmienne i nie może wynosić więcej niż stopa referencyjna WIBOR 3M powiększona o nie więcej niż 2,5 punktu procentowego. Oprocentowanie należne bankowi jest płacone przez:

- a) kredytobiorcę w wysokości 0,67 oprocentowania płaconego bankowi, jednak nie mniej niż 3%, a gdy oprocentowanie dla banku wynosi poniżej 3% kredytobiorca płaci odsetki w całości,
- b) Agencję - w pozostałej części.

Kredyt może zostać udzielony maksymalnie na 15 lat, z okresem karencji w spłacie kredytu, liczoną od dnia zawarcia umowy kredytu do dnia spłaty pierwszej raty kapitału określonej w umowie kredytu do 2 lat.

Ponadto w ramach kredytu inwestycyjnego producenci rolni mogą ubiegać się o pomoc polegającą na stosowaniu dopłat do oprocentowania kredytów bankowych, udzielanych wyłącznie na zakup użytków rolnych, która jest udzielana w formule *de minimis* w rolnictwie.

2) kredyt preferencyjny na sfinansowanie kosztów wznowienia produkcji oraz kosztów odtworzenia środków trwałych.

- a) Kredyt preferencyjny na wznowienie produkcji w gospodarstwach rolnych i działach specjalnych produkcji rolnej może zostać udzielony na zakup rzeczowych środków do produkcji rolnej (kwalifikowanego materiału siewnego, nawozów mineralnych, środków ochrony roślin, paliwa na cele rolnicze, inwentarza żywego).

Oprocentowanie kredytu jest zmienne i nie może wynosić więcej niż stopa referencyjna WIBOR 3M powiększona o nie więcej niż 2,5 punktu procentowego, przy czym oprocentowanie należne bankowi jest płacone przez kredytobiorcę w wysokości 0,5 oprocentowania należnego bankowi (obecnie w zależności od banku oprocentowanie wynosi od 1,765% do 2,115%), jednak nie mniej niż 1,5%, jeżeli w dniu wystąpienia szkód co najmniej 50% powierzchni upraw rolnych, z wyłączeniem łąk i pastwisk, lub co najmniej 50% liczby zwierząt gospodarskich w gospodarstwie rolnym lub dziale specjalnym produkcji rolnej było ubezpieczonych, od co najmniej jednego z następujących ryzyk suszy, gradu, deszczu nawalnego, ujemnych skutków przezimowania, przymrozków wiosennych, powodzi, huraganu, pioruna, obsunięcia się ziemi lub lawiny. W przypadku braku ww. ubezpieczenia oprocentowanie kredytów w zależności od banku wynosi od 2,6475% do 3,1725%.

Podstawowym warunkiem udzielenia tej pomocy jest w szczególności dołączenie przez kredytobiorcę do wniosku o udzielenie kredytu bankowego protokołu oszacowania szkód zawierającego określenie zakresu i wysokości szkód oszacowanych przez komisję powołaną przez wojewodę, właściwego ze względu na miejsce wystąpienia szkód. Wojewoda potwierdza wystąpienie szkód sporządzając adnotację na tym protokole.

b) Kredyt preferencyjny na odtworzenia środków trwałych może zostać udzielony na naprawę części uszkodzonej środka trwałego w przypadku szkody przekraczającej 1050 zł. Oprocentowanie kredytu jest zmienne i nie może wynosić więcej niż stopa referencyjna WIBOR 3M powiększona o nie więcej niż 2,5 punktu procentowego, przy czym oprocentowanie należne bankowi jest płacone przez kredytobiorcę w wysokości 0,67 oprocentowania należnego bankowi, jednak nie mniej niż 3% (obecnie wynosi 3%).

Warunkiem udzielenia tej pomocy jest w szczególności dołączenie przez kredytobiorcę do wniosku o udzielenie kredytu bankowego protokołu oszacowania szkód zawierającego określenie zakresu i wysokości szkód oszacowanych przez komisję powołaną przez wojewodę, właściwego ze względu na miejsce wystąpienia szkód. Wojewoda potwierdza wystąpienie szkód sporządzając adnotację na tym protokole.

3) pomoc w formie gwarancji i poręczeń spłaty kredytów na realizację inwestycji, kredytów na realizację sfinansowania kosztów wznowienia produkcji oraz kosztów odtworzenia środków trwałych.

Gwarancje lub poręczenia spłaty kredytów na realizację inwestycji są terminowe i udzielane do wysokości:

- a) 80% wykorzystanej kwoty przyznanego kredytu bankowego, nie więcej niż 2 mln zł - w przypadku gwarancji,
- b) 60% wykorzystanej kwoty przyznanego kredytu bankowego, nie więcej niż 1,5 mln zł - w przypadku poręczenia.

Gwarancje lub poręczenia spłaty kredytów na realizację sfinansowania kosztów wznowienia produkcji oraz kosztów odtworzenia środków trwałych są terminowe i mogą być udzielane do wysokości 80% wykorzystanej kwoty przyznanego kredytu bankowego, nie więcej niż 300 tys. zł.

Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa pobiera jednorazowo prowizję z tytułu:

- a) udzielonej gwarancji - w wysokości do 2% gwarantowanej kwoty kredytu bankowego;
- b) udzielonego poręczenia - w wysokości do 1% poręczonej kwoty kredytu bankowego.

Kredyt preferencyjny na sfinansowanie kosztów wznowienia produkcji oraz kosztów odtworzenia środków trwałych, gwarancje i poręczenia spłaty kredytów na realizację sfinansowania kosztów wznowienia produkcji oraz kosztów odtworzenia środków trwałych mogą być udzielane małym, średnim i dużym przedsiębiorstwom jeżeli w ich gospodarstwie rolnym lub dziale specjalnym produkcji rolnej szkody powstałe w wyniku niekorzystnych zjawisk atmosferycznych wynoszą powyżej 30% średniej rocznej produkcji rolnej. Jeżeli szkody powstałe w wyniku niekorzystnych zjawisk atmosferycznych wynoszą poniżej 30% średniej rocznej produkcji rolnej, wówczas pomoc udzielana jest w formule de minimis w rolnictwie.

4) pomoc finansową polegającą na dofinansowaniu kosztów zbioru, transportu i unieszkodliwiania padłych zwierząt gospodarskich z gatunku bydło, owce, kozy, świnie lub konie ponoszonych przez producenta rolnego prowadzącego gospodarstwo rolne lub dział specjalny produkcji rolnej, będącego mikroprzedsiębiorcą, małym albo średnim przedsiębiorcą zgodnie z rozporządzeniem Komisji (UE) Nr 702/2014 z dnia 25 czerwca 2014 r. uznającego niektóre kategorie pomocy w sektorach rolnym i leśnym oraz na obszarach wiejskich za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Dz. Urz. UE L 193).

Pomoc jest udzielana do wysokości:

- a) 100% kosztów zbioru i transportu każdej sztuki padłego zwierzęcia gospodarskiego z gatunku bydło, owce, kozy, świnie lub konie,
- b) 100% kosztów unieszkodliwiania każdej sztuki padłego zwierzęcia gospodarskiego z gatunku bydło, owce lub kozy, podlegającej badaniu w kierunku zakaźnych encefalopatii zwierząt (TSE),
- c) 75% kosztów unieszkodliwiania każdej sztuki padłego zwierzęcia gospodarskiego z gatunku bydło, owce lub kozy niepodlegającej badaniu w kierunku zakaźnych encefalopatii zwierząt (TSE)

za pośrednictwem podmiotów utylizacyjnych, z którymi Agencja zawarła umowę o udzielenie tej pomocy na dany rok.

5) ulgi i zwolnienia z podatku rolnego

Zgodnie z ustawą z dnia 15 listopada 1984 r. o podatku rolnym (Dz.U. z 2013 r. poz. 1381 z późn. zm.) producenci rolni mogą ubiegać się o:

- 1) ulgę inwestycyjną w podatku rolnym, jeżeli wydatki na realizację inwestycji nie zostały sfinansowane w całości lub części z udziałem środków publicznych.

Ulgą inwestycyjną przyznawana jest po zakończeniu inwestycji i polega na odliczeniu od należnego podatku rolnego od gruntów położonych na terenie gminy, w której została dokonana inwestycja, w wysokości 25 % udokumentowanych rachunkami nakładów inwestycyjnych.

- 2) zwolnienie z podatku rolnego z tytułu nabycia gruntów przeznaczonych na utworzenie nowego gospodarstwa rolnego lub powiększenie już istniejącego do powierzchni nieprzekraczającej 100 ha:
- a) będące przedmiotem prawa własności lub prawa użytkowania wieczystego, nabyte w drodze umowy sprzedaży,
 - b) będące przedmiotem umowy o oddanie gruntów w użytkowanie wieczyste,
 - c) wchodzące w skład Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa, objęte w trwałe zagospodarowanie.

Okres zwolnienia wynosi 5 lat, licząc od pierwszego dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym zawarto umowę sprzedaży gruntów lub prawa wieczystego użytkowania, ustanowiono prawo wieczystego użytkowania gruntów lub objęto grunty w trwałe zagospodarowanie w drodze umowy.

Jeżeli podatnik nabywa lub obejmuje grunty o powierzchni mniejszej niż 100 ha, zwolnienie dotyczy gruntów kolejno nabywanych lub obejmowanych w trwałe zagospodarowanie do powierzchni łącznie nieprzekraczającej 100 ha.

Zwolnienia nie stosuje się, jeżeli nabywca jest małżonkiem, krewnym w linii prostej lub jego małżonkiem, pasierbem, zięciem lub synową sprzedawcy gruntów.

Zwolnienia nie stosuje się również z tytułu nabycia gruntów z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa w drodze umowy sprzedaży, jeżeli przedmiotem nabycia są grunty objęte uprzednio przez nabywcę w trwałe zagospodarowanie.

2. Pomoc skierowana do przetwórców rolnych

Zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 27 stycznia 2015 r. w sprawie szczegółowego zakresu i sposobów realizacji niektórych zadań Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (Dz. U. poz.187 z późn.zm.) przetwórcy produktów rolnych mogą ubiegać się o:

- 1) kredyt inwestycyjny na realizację inwestycji w przetwórstwie produktów rolnych na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 27 stycznia 2015 r. w sprawie szczegółowego zakresu i sposobów realizacji niektórych zadań Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (Dz. U. poz.187 z późn.zm.).

Kwota kredytu nie może przekroczyć 70% wartości nakładów inwestycyjnych i wynosić więcej niż 16 mln zł.

Oprocentowanie kredytu jest zmienne i nie może wynosić więcej niż stopa referencyjna WIBOR 3M powiększona o nie więcej niż 2,5 punktu procentowego. Oprocentowanie należne bankowi jest płacone przez:

- a) kredytobiorcę w wysokości 0,67 oprocentowania płaconego bankowi, jednak nie mniej niż 3%, a gdy oprocentowanie dla banku wynosi poniżej 3% kredytobiorca płaci odsetki w całości,
- b) Agencję - w pozostałej części.

Kredyt może zostać udzielony maksymalnie na 15 lat, z okresem karencji w spłacie kredytu, liczoną od dnia zawarcia umowy kredytu do dnia spłaty pierwszej raty kapitału określonej w umowie kredytu do 2 lat.

- 2) pomoc w formie gwarancji i poręczeń spłaty kredytów na realizację inwestycji w przetwórstwie produktów rolnych na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 27 stycznia 2015 r. w sprawie szczegółowego zakresu i sposobów realizacji niektórych zadań Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (Dz. U. poz.187 z późn.zm.).

Gwarancje lub poręczenia są terminowe i udzielane do wysokości:

- a) 80% wykorzystanej kwoty przyznanego kredytu bankowego, nie więcej niż 2 mln zł - w przypadku gwarancji,
- b) 60% wykorzystanej kwoty przyznanego kredytu bankowego, nie więcej niż 1,5 mln zł - w przypadku poręczenia.

Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa pobiera jednorazowo prowizję z tytułu:

- a) udzielonej gwarancji - w wysokości do 2% gwarantowanej kwoty kredytu bankowego;
- b) udzielonego poręczenia - w wysokości do 1% poręczonej kwoty kredytu bankowego.

Zgodnie z stanem prawnym na dzień 16 maja 2016 r., pomoc w formie kredytów inwestycyjnych na realizację inwestycji w gospodarstwach rolnych, działach specjalnych produkcji rolnej i przetwórstwie oraz gwarancji i poręczeń spłaty tych kredytów może być udzielana małym i średnim przedsiębiorstwom zgodnie z rozporządzeniem Komisji (UE) Nr 702/2014 z dnia 25 czerwca 2014 r. uznającego niektóre kategorie pomocy w sektorach rolnym i leśnym oraz na obszarach wiejskich za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Dz. Urz. UE L 193). Aktualnie na końcowym etapie notyfikacji jest program pomocy dla dużych przedsiębiorców umożliwiający stosowanie dopłat do oprocentowania ww. kredytów oraz udzielanie poręczeń i gwarancji spłaty tych kredytów.

ROZDZIAŁ III

CELE I WYZWANIA ROZWOJU ORAZ DZIAŁANIA SŁUŻĄCE ROZWOJOWI RYNKÓW ROLNYCH

CZĘŚĆ I. CELE I WYZWANIA

Sektor rolno-spożywczy w Polsce dysponuje znacznymi wykwalifikowanymi zasobami ludzkimi, zasobami ziemi rolnej, infrastruktury technicznej, nowoczesnym przetwórstwem i handlem. Z analizy struktury i funkcjonowania poszczególnych rynków rolnych w Polsce przedstawionej w rozdziale I niniejszego opracowania wynika, że głównymi celami realizowanych działań na rynkach rolnych powinny być:

- 1) *Rozwój poszczególnych sektorów w celu lepszego wykorzystania istniejących zasobów i zaspokojenia potrzeb odbiorców i konsumentów;*
- 2) *Zwiększenie konkurencyjności krajowego sektora rolnego na rynku Unii Europejskiej i światowym;*
- 3) *Poprawa i stabilizacja sytuacji dochodowej krajowego sektora.*

Wyżej wymienione cele zostały rozwinięte poniżej w odniesieniu do każdego rynku, co pozwala uwzględnić specyfikę każdego z nich.

W tej części programu sformułowano również główne wyzwania, które pojawiają się przy podejmowaniu próby realizacji wyznaczonych celów. Część wyzwań jest wspólna i powtarza się dla wszystkich rynków, inne natomiast są specyficzne dla niektórych z nich.

Formułując cele i wyzwania uwzględniono możliwości wykorzystania istniejących w kraju zasobów, ale także znaczenie dopasowania oferty do potrzeb odbiorcy i konsumenta. Rozwój produkcji w poszczególnych sektorach musi bowiem uwzględniać konieczność znalezienia zbytu na wytworzone produkty.

RYNEK ZBÓŻ

I. Cele:

1) Rozwój sektora zbóż w celu lepszego wykorzystania istniejących zasobów

Polska dysponuje zasobami umożliwiającymi rozwój produkcji ziarna zbóż. W Unii Europejskiej zajmuje drugie miejsce pod względem powierzchni uprawy zbóż, a pod względem zbiorów znajduje się na trzecim miejscu po Francji i Niemczech. Na tle wspomnianych państw członkowskich krajowe plony ziarna zbóż nie są zadowalające. Dla porównania w Polsce średnie plony w ostatnich pięciu latach wynosiły 3,8 ton/ha, a w takich krajach jak Niemcy, Francja czy Węgry plony są nawet dwukrotnie wyższe. Duży udział w powierzchni zasiewów zbóż i zbiorach, oprócz pszenicy i kukurydzy, mają jęczmień, żyto i mieszanki zbożowe. Wielkość zbiorów zbóż ulega z roku na rok wahaniom, co jest rezultatem głównie zmian w plonach, a w mniejszym stopniu w areale. Z uwagi na stosunkowo niski poziom osiąganych plonów zbóż Polska ma nadal znaczny potencjał do wzrostu produkcji ziarna, który powinien być wykorzystany poprzez doskonalenie agrotechniki i wykorzystanie wysokiej jakości materiału siewnego.

2) Zwiększenie konkurencyjności krajowego sektora na rynku Unii Europejskiej i światowym

Polski sektor zbożowy charakteryzuje się dużym rozdrobnieniem. Krajowy rynek zdominowany jest przez dużą liczbę małych i średnich gospodarstw rolnych zajmujących się

produkcją mieszaną tj. ziarna i produkcją zwierzęcą. Biorąc powyższe pod uwagę ważne są działania na rzecz zacieśnienia współpracy na poziomie gospodarstw produkujących ziarno, w celu ograniczenia kosztów produkcji oraz zapewnienia odbiorcom dostępu do jednorodnych, odpowiednio dużych, wyrównanych partii produktu.

Konsolidacja wymagana jest także po stronie handlu i przetwórstwa, aby z rynku polskiego mogły być oferowane odbiorcom krajowym i zagranicznym duże jednorodne partie towaru. Realizacja ww. celu przyczyniać się będzie do poprawy pozycji konkurencyjnej na rynku Unii Europejskiej i światowym.

Z uwagi na rosnący poziom krajowej produkcji ziarna zbóż coraz większe jego ilości są sprzedawane na rynku UE i rynkach krajów trzecich. Przemieszczanie znacznych ilości ziarna jest dużym wyzwaniem logistycznym wymagającym w szczególności zapewnienia odpowiedniej infrastruktury magazynowej i transportowej. Ważnym jest również wypracowanie odpowiednich powiązań między uczestnikami rynku. Istotnym jest także zapewnienie dostępu krajowym uczestnikom rynku do nowoczesnych form handlu ziarnem i produktami jego przetwórstwa, jakimi są zorganizowany rynek terminowy oraz elektroniczna platforma handlu.

3) *Stabilizacja sytuacji dochodowej krajowego sektora*

Zmienność cen jest cechą charakterystyczną dla rynków rolnych. Krajowy rynek zbóż jest silnie powiązany z rynkiem Unii Europejskiej i światowym. Z uwagi na funkcjonowanie na jednolitym rynku możliwości oddziaływania na kształtowanie się poziomu cen na rynku krajowym są ograniczone. Istniejące instrumenty ochrony rynku przed importem z krajów trzecich, interwencja rynkowa, instrumenty zarządzania kryzysowego, wsparcie bezpośrednie oraz wsparcie realizowane w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich przyczyniają się do stabilizacji dochodów w łańcuchu marketingowym. Ważnym jest utrzymanie i doskonalenie istniejącego instrumentarium wspólnej polityki rolnej oraz wypracowanie dodatkowych instrumentów stabilizujących dochody.

II. Główne wyzwania:

1) *Poprawa warunków gospodarowania producentów ziarna*

Dużym wyzwaniem rozwoju sektora zbożowego jest poprawa plonowania i podniesienie jakości otrzymywanego ziarna, w tym formowanie dużych jednorodnych partii odpowiadających oczekiwaniom odbiorców. Jednym ze sposobów osiągnięcia tego celu jest stosowanie przez producentów kwalifikowanego materiału siewnego.

Zastosowanie nasion kwalifikowanych w produkcji rolnej umożliwia uzyskanie wysokich i wyrównanych zbiorów. Choć zalety kwalifikowanego materiału siewnego są nie do przecenienia, nadal jednak wielu rolników kupuje materiał tańszy nielicencjonowany. Wprawdzie kwalifikowany materiał siewny jest droższy niż nielicencjonowane ziarno, jednak jest to inwestycja niosąca postęp genetyczny, która przynosi długoterminowe korzyści.

Kolejnym istotnym elementem jest poprawa agrotechniki pozwalającej pełniej wykorzystać potencjał genetyczny uprawianych roślin.

2) *Poprawa współpracy w ramach łańcucha marketingowego, dostosowanie skali, struktury i efektywności produkcji do potrzeb i wymogów rynku*

Rozdrobnienie po stronie zarówno producentów, jak i przetwórców powoduje, że sprostanie wyzwaniom konkurencji na unijnym rynku jest trudne. Problem pogłębia fakt występowania

długich łańcuchów marketingowych oraz nierównowagi wśród uczestników łańcucha dostaw żywności, z uwagi na występowanie silnych ekonomicznie skonsolidowanych podmiotów sektora dystrybucji i słabszych rozdrobnionych podmiotów produkujących żywność.

Na rynku daje się również zaobserwować występowanie nieuczciwych praktyk w handlu, które powodują nie tylko pogarszanie się kondycji finansowej producentów żywności, ale wpływają również na konieczność obniżania cen płaconych przez te firmy rolnikom za dostarczane surowce czy ograniczanie inwestowania i innowacyjności. Stosowanie nieuczciwych praktyk często przyczynia się także do obniżania jakości produkowanych towarów żywnościowych, co odczuwają konsumenci.

Możliwość kształtowania właściwych relacji w ramach łańcucha marketingowego jest uzależniona od dostępności odpowiedniej infrastruktury przechowalniczej oraz logistycznej. Zagadnienie to nabiera szczególnie istotnego znaczenia w przypadku kierowania istniejących nadwyżek na odległe rynki, do których ziarno może dotrzeć drogą morską w dużych jednorodnych partiach.

Poprawie relacji w ramach łańcucha marketingowego oraz ułatwieniu nawiązywania kontaktów handlowych podmiotów krajowych z importerami zbóż sprzyjać będzie zapewnienie dostępu krajowym uczestnikom rynku do nowoczesnych form handlu ziarnem i produktami jego przetwórstwa jakimi są zorganizowany rynek terminowy oraz elektroniczna platforma handlu.

Tworzenie struktur zacieśniających współpracę na poziomie producentów rolnych takich jak organizacje i grupy producentów oraz ich związki jest działaniem umożliwiającym właściwe rozpoznanie rynku, planowanie produkcji co do ilości i asortymentu, dostosowanie wielkości oferowanych partii towaru do wymogów odbiorców, ograniczanie kosztów produkcji. Wzmacnianie relacji w ramach łańcucha marketingowego sprzyja właściwemu planowaniu działań, ograniczaniu strat, dostosowaniu produkcji do wymogów rynku.

Realizacja ww. wyzwań sprzyjać będzie wzrostowi konkurencyjności sektora na rynku, ograniczeniu ryzyka rynkowego oraz kreowaniu właściwego przekazu dotyczącego oferowanych produktów kierowanych do odbiorców i konsumentów.

3) *Promocja ziarna zbóż i produktów jego przetwórstwa na rynku UE i światowym*

Obecnie spożycie pieczywa i produktów zbożowych w środkach masowego przekazu często jest wskazywane jako wysokoenergetyczne, niesprzyjające zachowaniu szczupłej sylwetki. Walory odżywcze ziarna zbóż są często niedoceniane zwłaszcza w codziennej diecie. Wyzwaniem jest więc kreowanie właściwego przekazu w powyższym zakresie, co wpłynie na co najmniej zachowanie poziomu spożycia wewnętrznego, a nawet jego wzrost.

Wyzwaniem jest edukacja konsumentów w celu kształtowania właściwego wizerunku produktów zbożowych, w tym walorów pieczywa, makaronów i ziarna zbóż poprzez działania promocyjne w tym zakresie. Ważnym jest również budowa zaufania do krajowego ziarna i produktów jego przetwórstwa sprzedawanych za granicą.

4) *Właściwe wdrażanie instrumentów wspólnej organizacji rynków rolnych*

Wspólna organizacja rynków w odniesieniu do rynku zbóż została w nowej WPR mocno ograniczona i nie oferuje obecnie bogatego wachlarza środków zarządzania tym rynkiem. Instrumentarium siatki bezpieczeństwa, które może być uruchamiane w sytuacjach kryzysowych, ma charakter działań doraźnych. Z uwagi na niski poziom cen interwencyjnych w stosunku do ponoszonych kosztów produkcji zakupy interwencyjne w ostatnich latach pomimo trudnej sytuacji nie były wykorzystywane.

W polskich przepisach wdrożono instrument uznawania organizacji producentów, ich zrzeszeń oraz organizacji międzybranżowych, a także wprowadzono obowiązek zawierania umów na dostawy. Istnieje także możliwość tworzenia grup producentów rolnych. Wyzwaniem w tym zakresie jest zachęcanie producentów do korzystania z tych instrumentów, w tym wdrażanie obowiązku zawierania umów.

We właściwym zarządzaniu rynkiem niezwykle istotne jest, aby w planowanych działaniach zwracać uwagę na lepsze wykorzystywanie istniejących instrumentów zarządzania rynkiem m.in. poprzez monitoring tendencji na rynkach rolnych, przewidywanie wystąpienia ewentualnych problemów i szybkie reagowanie na perturbacje występujące w danym sektorze.

Dodatkowo niezwykle istotnym dla właściwego funkcjonowania wspólnotowego rynku zbóż jest właściwa ochrona przed importem z krajów trzecich. Ma to szczególne znaczenie z uwagi na bliskość krajowego rynku do rynków dużych światowych eksporterów.

III. Kierunkowe wskaźniki realizacji celów:

- 1) Uzyskanie trwałej nadwyżki podaży nad popytem co najmniej na poziomie 10% pod koniec realizacji programu;
- 2) Zwiększenie dodatniego salda w handlu zagranicznym zbożem i produktami jego przetwórstwa poprzez m.in.:
 - zmniejszenie o min. 20% czasu oczekiwania statków na załadunek,
 - skrócenie, o 20%, czasu odbioru ziarna ze środka transportu w porcie,
 - zwiększenie wydajności dobowej obsługi lądowych środków transportu oraz statków poprzez pomiar liczby jednostek obsłużonych w ciągu doby,
 - zwiększenie pojemności przyportowej infrastruktury magazynowej, pozwalającej na gromadzenie dużych partii zbóż, poprzez pomiar przyrostu bazy magazynowej,
 - uproszczenie istniejących procedur administracyjnych w obsłudze eksportu towarów rolno-spożywczych;
- 3) wzrost do poziomu 30% w 2020 roku odsetka ziarna zbóż wprowadzanego do obrotu przez Grupy Producentów Rolnych, Organizacji Producentów i Spółdzielni Rolników;
- 4) wzrost, do co najmniej 70% w roku 2020, udziału ziarna zbóż wprowadzanego do obrotu na podstawie umów na dostarczanie produktów rolnych.

RYNEK RZEPAKU

I. Cele:

1) Rozwój sektora rzepaku w celu lepszego wykorzystania istniejących zasobów.

Podstawowym celem programu rozwoju sektora nasion oleistych powinna być poprawa jego konkurencyjności i tym samym stworzenie warunków stymulujących dalszy rozwój tego sektora. Polska dysponuje zasobami umożliwiającymi rozwój produkcji nasion oleistych. Na liście producentów nasion rzepaku Polska w UE zajmuje trzecie miejsce po Francji i Niemczech. Porównując z innymi krajami UE krajowe plony rzepaku są nawet o 1–1,5 tony z ha niższe. Biorąc pod uwagę obecnie uzyskiwany poziom plonów oraz duże

zapotrzebowanie rynku należy podjąć starania w celu zwiększenia plonowania poprzez stosowanie m.in. instrumentów wsparcia w ramach PROW. Jednym z istotnych ograniczeń sektora przetwórstwa jest duże uzależnienie od dostaw surowca z importu.

Cele te można osiągnąć poprzez zwiększenie areалу uprawy, poprawę agrotechniki w wyniku czego wzrosną plony, przetwórstwo rzepaku na potrzeby krajowego rynku, ale też na eksport, skierowanie promocji gotowych wyrobów na rynki krajów trzecich.

2) *Zwiększenie konkurencyjności krajowego sektora na rynku Unii Europejskiej i światowym*

Polski sektor nasion oleistych charakteryzuje się dużym rozdrobnieniem. Krajowy rynek zdominowany jest przez dużą liczbę małych i średnich gospodarstw rolnych zajmujących się produkcją mieszaną tj. ziarna zbóż, nasion oleistych i produkcją zwierzęcą. Biorąc powyższe pod uwagę ważne są działania na rzecz zacieśnienia współpracy na poziomie gospodarstw produkujących nasiona, w celu ograniczenia kosztów produkcji oraz zapewnienia odbiorcom dostępu do jednorodnych, odpowiednio dużych, wyrównanych partii produktu.

Konsolidacja wymagana jest także po stronie handlu i przetwórstwa, aby z rynku polskiego mogły być oferowane odbiorcom krajowym i zagranicznym duże jednorodne partie towaru. Realizacja ww. celu przyczyniać się będzie do poprawy pozycji konkurencyjnej na rynku Unii Europejskiej i światowym.

Przemieszczanie znacznych ilości nasion jest dużym wyzwaniem logistycznym wymagającym w szczególności zapewnienia odpowiedniej infrastruktury magazynowej i transportowej. Istotnym jest także zapewnienie dostępu krajowym uczestnikom rynku do nowoczesnych form handlu nasionami rzepaku i produktami jego przetwórstwa jakimi są zorganizowany rynek terminowy oraz elektroniczna platforma handlu.

Cel ten można osiągnąć min. poprzez: zwiększenie podaży, poprawę jakości surowca wsparcie rozwoju grupy gospodarstw wyspecjalizowanych w produkcji nasion rzepaku, poprawę plonowania, poprawę pozycji producentów w łańcuchu dostaw (grupy i organizacje producentów), poprawę infrastruktury logistycznej (porty, sieć kolei i zaplecza przeładunkowego), nacisk na upowszechnienie instrumentów ograniczających ryzyko działalności (np. rynki terminowe), działania mające na celu stymulację konkurencyjności na rynku produktów, stymulowanie popytu wewnętrznego, dywersyfikację rynków zbytu w eksporcie.

II. Główne wyzwania:

1. *Poprawa współpracy w ramach łańcucha marketingowego*

Rozdrobnienie po stronie producentów powoduje, że sprostanie konkurencji na unijnym rynku jest dużym wyzwaniem. Problem pogłębia fakt nierównowagi wśród uczestników łańcucha dostaw, z uwagi na występowanie silnych ekonomicznie skonsolidowanych podmiotów sektora dystrybucji i słabszych rozdrobnionych podmiotów produkujących nasiona rzepaku.

Na rynku daje się również zaobserwować występowanie nieuczciwych praktyk w handlu, które powodują pogarszanie się kondycji finansowej producentów rolnych.

Poprawie relacji w ramach łańcucha marketingowego oraz ułatwieniu nawiązywania kontaktów handlowych podmiotów krajowych z importerami sprzyjać będzie zapewnienie dostępu krajowym uczestnikom rynku do nowoczesnych form handlu nasionami i produktami

ich przetwórstwa jakimi są zorganizowany rynek terminowy oraz elektroniczna platforma handlu.

Tworzenie struktur zacieśniających współpracę na poziomie producentów rolnych takich jak organizacje i grupy producentów oraz ich związki jest działaniem umożliwiającym właściwe rozpoznanie rynku, planowanie produkcji co do ilości i asortymentu, dostosowanie wielkości oferowanych partii towaru do wymogów odbiorców, ograniczanie kosztów produkcji. Wzmacnianie relacji w ramach łańcucha marketingowego sprzyja właściwemu planowaniu działań, ograniczaniu strat, dostosowaniu produkcji do wymogów rynku.

Realizacja ww. wyzwań sprzyjać będzie wzrostowi konkurencyjności sektora na rynku, ograniczeniu ryzyka rynkowego oraz kreowaniu właściwego przekazu dotyczącego oferowanych produktów kierowanych do odbiorców.

2. Kreowanie właściwego przekazu dotyczącego oferowanych produktów kierowanego do odbiorców i konsumentów

Obecnie spożycie oleju rzepakowego w środkach masowego przekazu często jest uważane za niesprzyjające zachowaniu zdrowia i szczupłej sylwetki. Walory odżywcze są często niedoceniane zwłaszcza w codziennej diecie. Wyzwaniem jest więc kreowanie właściwego przekazu w powyższym zakresie, co wpłynie na zachowanie poziomu spożycia wewnętrznego oraz jego wzrost. Wyzwaniem jest przekonanie konsumentów do walorów produktów wytwarzanych z rzepaku i pozostałych nasion oleistych poprzez działania promocyjne w tym zakresie.

3. Właściwe wdrażanie instrumentów wspólnej organizacji rynków rolnych

Wspólna organizacja rynków w odniesieniu do rynku oleistych nie przewiduje instrumentów takich jak na przykład na rynku zbóż. Dlatego też w polskich przepisach wdrożono możliwość uznawania organizacji producentów, ich zrzeszeń oraz organizacji międzybranżowych, a także wprowadzono obowiązek zawierania umów na dostawy. Wyzwaniem w tym zakresie jest zachęcanie producentów do korzystania z tych instrumentów, w tym wdrażanie obowiązku zawierania umów.

We właściwym zarządzaniu rynkiem niezwykle istotne jest aby w planowanych działaniach zwracać uwagę na lepsze wykorzystywanie monitoringu tendencji na rynku, przewidywanie wystąpienia ewentualnych problemów i szybkie reagowanie na perturbacje występujące w sektorze.

III. Kierunkowe wskaźniki realizacji celów:

- 1) Zwiększenie sprzedaży zagranicznej rzepaku i produktów jego przetwórstwa o 30%,
- 2) Wzrost do poziomu 30% odsetka nasion rzepaku i rzepiku wprowadzanych do obrotu przez Grupy Producentów Rolnych, Organizacji Producentów i Spółdzielni Rolników;
- 3) Wzrost, do co najmniej 90%, udziału nasion wprowadzanych do obrotu na podstawie umów na dostarczanie produktów rolnych.

RYNEK WIEPRZOWINY

I. Cele:

1) Rozwój produkcji świń w celu wykorzystania istniejących zasobów

Polska dysponuje zasobami umożliwiającymi rozwój produkcji świń. Polska zajmuje drugie miejsce w Unii Europejskiej pod względem powierzchni uprawy zbóż, pod względem zbiorów znajduje się na trzecim miejscu po Francji i Niemczech. W krajowej produkcji zbóż dominują pszenica, kukurydza oraz pszenżyto. Duży udział w powierzchni zasiewów zbóż i zbiorach mają również jęczmień, żyto i mieszanki zbożowe. Z uwagi na stosunkowo niski poziom osiągniętych plonów zbóż Polska ma nadal znaczny potencjał do wzrostu produkcji pasz.

Ponadto, obsada świń w 2014 r. wynosiła około 77 sztuk/100 ha użytków rolnych, co wskazuje na istniejące rezerwy w zakresie obsady.

Pogłowie świń w grudniu 2015 r. wyniosło 10,6 mln sztuk. W ciągu dekady spadło o 8,1 mln szt. przy jednoczesnym wzroście importu mięsa oraz żywca wieprzowego, w szczególności prosiąt i warchlaków.

Aktualnie import prosiąt i warchlaków do Polski to rocznie ponad 5 mln sztuk.

Powyższe uwarunkowania wskazują, że Polska ma rezerwy w zakresie wykorzystania istniejących zasobów.

Celem podejmowanych działań będzie rozwój krajowej produkcji świń, w tym prosiąt i warchlaków poprzez stworzenie warunków do zwiększania ich produkcji w Polsce.

2) Zwiększenie konkurencyjności krajowego sektora na rynku Unii Europejskiej i światowym

Jak wskazywano w pierwszym rozdziale niniejszego opracowania, w 2014 r. chowem świń zajmowało się 220 tys. gospodarstw rolnych, w 2015 r. ich liczba obniżyła się do 172 tysięcy. Wśród nich dominują najmniejsze, liczące do 9 sztuk świń, których udział stanowi około 40% wszystkich gospodarstw.

Wg danych dotyczących innych państw członkowskich Unii Europejskiej w Hiszpanii, która w ostatnich latach znacząco rozwinęła produkcję, średnia liczba świń przypadających na jedno gospodarstwo w 2013 r. wynosiła około 467 sztuk. W Niemczech średnia ta wynosi 584 sztuki/gospodarstwo. W Polsce w 2014 r. średnio na jedno gospodarstwo przypadają 53 sztuki świń. Przedstawiana w rozdziale I analiza zmian w strukturze sektora wskazuje, że w Polsce redukcja liczby gospodarstw posiadających świnie dotyczyła wszystkich grup gospodarstw, co jest związane z brakiem opłacalności chowu. Stopa spadku liczby gospodarstw posiadających świnie malała jednak wraz ze skalą produkcji.

Mając na uwadze powyższe uwarunkowania celem powinno być działanie na rzecz zwiększenia konsolidacji gospodarstw produkujących świnie, aby w szczególności ograniczyć koszty produkcji, zapewnić odbiorcom dostęp do jednorodnych odpowiednio dużych partii produktu.

Konsolidacja wymagana jest także po stronie ubojni i przetwórstwa, aby z rynku polskiego mogły być oferowane odbiorcom krajowym i zagranicznym duże jednorodne partie towaru. W 2014 r. ubojem świń zajmowało się 617 podmiotów, w większości małych jednostek działających lokalnie. Znacznie więcej zakładów zajmowało się rozbiorem (995 podmiotów) i przetwórstwem mięsa (1001 podmiotów), przy czym często te działalności odbywały się w

ramach jednego zakładu. W tym ogniwie dokonał się też postęp w koncentracji podmiotów. W latach 2006-2014 ubyła ok. połowa ubojni.

3) *Stabilizacja sytuacji dochodowej krajowego sektora*

Zmienność cen jest cechą charakterystyczną dla rynków rolnych. Mając na uwadze stosunkowo niewielki zakres możliwości podejmowania działań w sytuacjach kryzysowych w ramach instrumentów wspólnej organizacji rynków rolnych, konieczne jest poszukiwanie alternatywnych możliwości stabilizacji sytuacji dochodowej.

II. Główne wyzwania:

1. *Poprawa współpracy w ramach łańcucha marketingowego*

Rozdrobnienie po stronie zarówno producentów, jak i przetwórców powoduje, że sprostanie konkurencji na unijnym rynku jest dużym wyzwaniem. Problem pogłębia fakt nierównowagi wśród uczestników łańcucha dostaw żywności, z uwagi na występowanie silnych ekonomicznie skonsolidowanych podmiotów sektora dystrybucji i słabszych rozdrobnionych podmiotów produkujących żywność.

Wiąże się to także z występowaniem nieuczciwych praktyk w handlu rolno-spożywczym, które powodują nie tylko pogarszanie się kondycji finansowej producentów żywności, co wpływa na konieczność obniżania cen płaconych przez te firmy rolnikom za dostarczane surowce czy ograniczanie inwestowania i innowacyjności, ale także często musi wpływać na obniżanie jakości produkowanych towarów żywnościowych, co odczuwają konsumenci.

2. *Dostosowanie skali, struktury i efektywności produkcji do potrzeb i wymogów rynku*

Jak przedstawiono powyżej, aktualna struktura sektora powoduje, że zapewnienie opłacalności produkcji jest utrudnione. Wyzwaniem jest wprowadzenie rozwiązań zachęcających do poprawy skali produkcji oraz struktury sektora. Ponadto, porównanie średnich wyników produkcyjnych polskich gospodarstw w stosunku do głównych konkurentów w Unii Europejskiej wypada niekorzystnie. Wg danych GUS średnio od jednej lochy rocznie uzyskiwane jest niecałe 19 prosiąt, podczas gdy w Danii jest to 26,7 prosiąt. Również zużycie pasz jest poniżej średniej unijnej. Wyzwaniem jest także szybka poprawa potencjału genetycznego znacznej części krajowego stada podstawowego i niepełne wykorzystywanie postępu genetycznego w masowej produkcji. Dynamika wymiany loch stada podstawowego w Polsce jest, jak podają eksperci⁴, na poziomie około 30%, podczas gdy w Danii wynosi ponad 50%, a w Niemczech i Hiszpanii jest na poziomie ponad 40%. Ważne jest również pochodzenie loszek remontowych, które w przypadku wielu polskich stad nie pochodzą ze stad zarodowych, gdyż do rozrodu wykorzystywane są tuczniaki.

Wyzwaniem jest więc poprawa efektywności produkcji.

3. *Kreowanie właściwego przekazu dotyczącego oferowanych produktów kierowanego do odbiorców i konsumentów*

W obecnych czasach spożycie mięsa wieprzowego w środkach masowego przekazu często jest uważane za niekorzystne dla zdrowia i zachowania szczupłej sylwetki. Walory odżywcze mięsa wieprzowego są często niedoceniane, jest ono traktowane jako mięso tłuste, a jego

⁴ Dane za Z. Pejsak, Kierownik Zakładu Chorób Świń w PIWet-Puławy

spożycie jest wypierane przez spożycie mięsa drobiowego. Wyzwaniem jest więc kreowanie właściwego przekazu w powyższym zakresie, co wpłynie na zachowanie poziomu spożycia wewnętrznego oraz jego wzrost.

Problemem polskiego sektora wieprzowiny jest także zamknięcie wielu rynków zbytu w państwach trzecich z uwagi na wystąpienie afrykańskiego pomoru świń. Wyzwaniem jest odzyskanie tych rynków zbytu.

4. *Właściwe wdrażanie instrumentów wspólnej organizacji rynków rolnych*

Wspólna organizacja rynków w odniesieniu do rynku wieprzowiny nie oferuje bogatego wachlarza środków zarządzania tym rynkiem. Obok instrumentarium siatki bezpieczeństwa, które może być uruchamiane w sytuacjach kryzysowych i ma charakter krótkotrwałych, jednorazowych działań, w formie dopłat do prywatnego przechowywania czy też rekompensat dla producentów, wspólna organizacja rynków przewiduje także instrumenty w zakresie współpracy producentów. W polskich przepisach wdrożono możliwość uznawania grup i organizacji producentów, ich zrzeszeń oraz organizacji międzybranżowych, a także wprowadzono obowiązek zawierania umów na dostawy, również w sektorze wieprzowiny.

Wyzwaniem jest zachęcanie producentów do korzystania z tych instrumentów, w tym wdrażanie obowiązku zawierania umów.

5. *Opracowanie rozwiązań dla małych i średnich gospodarstw*

W celu właściwego wykorzystania zasobów, skracania łańcucha dostaw oraz tworzenia wartości dodanej warte rozważenia jest podejmowanie przez producentów chowu świń w alternatywnych systemach, docenianych przez konsumentów i przyjaznych środowisku (ekstensywne metody chowu), co pozwoli na uzyskiwanie wartości dodanej i wyższych cen niż w przypadku chowu tradycyjnego.

6. *Wykorzystywanie możliwości stabilizowania dochodów*

Celem radzenia sobie z wahaniami cen i dochodów, konieczne jest rozpoznanie możliwości wykorzystania funduszy wzajemnych, stworzenia funduszu stabilizacji przychodów rolniczych, a także możliwości jakie daje giełda, w tym poprzez kontrakty terminowe, typu *forward* i *futures*.

III. Kierunkowe wskaźniki realizacji celów:

- 1) Zwiększenie krajowego pogłowia świń o co najmniej 20-30%;
- 2) Zwiększenie sprzedaży zagranicznej mięsa wieprzowego o co najmniej 15%;
- 3) Wzrost do poziomu 30% odsetka żywca wieprzowego wprowadzanego do obrotu przez Grupy Producentów Rolnych, Organizacji Producentów i Spółdzielni Rolników;
- 4) Wzrost, do co najmniej 80%, udziału żywca wieprzowego wprowadzanego do obrotu na podstawie umów na dostarczanie produktów rolnych.

RYNEK WOŁOWINY

I. Cele:

1) *Rozwój produkcji żywca wołowego.*

W porównaniu do państw o podobnych warunkach klimatycznych Polskę cechuje stosunkowo niskie pogłowie bydła w przeliczeniu na powierzchnię użytków rolnych (UR) i trwałych użytków zielonych (TUZ). W wyniku przemian ustrojowych pogłowie bydła w Polsce drastycznie zmniejszyło się, z ponad 10 mln szt. w roku 1990 do poziomu 6,1 mln szt. na początku roku 2000 (GUS). Spadkowa tendencja została wyhamowana w połowie 2004 r., kiedy to Polska stała się członkiem Unii Europejskiej. W stosunku do 1990 r. pogłowie bydła spadło o ok. 50% do poziomu 5,3 mln szt. Wzrost popytu eksportowego oraz cen wołowiny i produktów mleczarskich po akcesji Polski do UE zmieniły tendencje na rynku wołowiny. Od 2005 r. odnotowywany jest powolny ale systematyczny wzrost pogłowia bydła. W 2015 r. wyniósł on 5,96 mln. szt.

Rozwój produkcji żywca wołowego spowoduje lepsze wykorzystanie potencjału bazy paszowej, będzie alternatywą dla producentów rezygnujących z produkcji mleka a także pozytywnie wpłynie na uwarunkowania środowiskowe (konserwacja i zrównoważone wykorzystanie zasobów trwałych użytków zielonych).

2) *Zwiększenie konkurencyjności krajowego sektora na rynku Unii Europejskiej i światowym*

Z uwagi na niską konsumpcję krajową ponad 75% produkcji przeznaczana jest na eksport. Wskazana jest dywersyfikacja kierunków geograficznych wywozu i poprawa jakości produkowanej wołowiny. Ze względu na duże rozdrobnienie w produkcji, należy także podjąć działania integrujące producentów żywca wołowego w celu produkcji jednolitych, powtarzalnych partii dostaw.

3) *Stabilizacja sytuacji dochodowej krajowego sektora*

Zmienność cen jest cechą charakterystyczną dla rynków rolnych. Mając na uwadze stosunkowo niewielki zakres możliwości podejmowania działań w sytuacjach kryzysowych w ramach instrumentów wspólnej organizacji rynków rolnych, konieczne jest poszukiwanie alternatywnych możliwości stabilizacji sytuacji dochodowej.

II. Główne wyzwania:

1. *Poprawa współpracy w ramach łańcucha marketingowego*

Sektor bydła rzeźnego charakteryzuje się wysokim poziomem segmentacji. Około 60% bydła produkowane jest w gospodarstwach posiadających do 50 szt. Oznacza to, że pojedynczy producent nie jest w stanie zaopatrywać zakłady przetwórcze dużymi, jednolitymi partiami żywca rzeźnego. Konieczne jest podjęcie działań integrujących producentów żywca (integracja pozioma) aby mogli oni dostarczać jednolite i powtarzalne partie do zakładów przetwórstwa, z pominięciem pośredników, co powinno przyczynić się do poprawy rentowności produkcji.

Należałoby także wdrożyć działania integrujące producentów z sektorem przetwórstwa mięsnego (integracja pionowa), w tym z podmiotami dostosowującymi produkty wołowe do preferencji konsumenta (z uwzględnieniem ich międzynarodowego zróżnicowania).

2. *Dostosowanie skali, struktury i efektywności produkcji do potrzeb i wymogów rynku*

Aktualna struktura sektora powoduje, że zapewnienie opłacalności produkcji jest utrudnione. Wyzwaniem jest wprowadzenie rozwiązań zachęcających do poprawy skali produkcji oraz struktury sektora.

Ponadto, racjonalizacja procesów produkcyjnych poprzez postęp technologiczny i genetyczny będzie korzystna dla wszystkich uczestników łańcucha dostaw, gdyż może ona poprawić konkurencyjność polskiej wołowiny na rynkach zagranicznych.

3. *Kreowanie właściwego przekazu dotyczącego oferowanych produktów kierowanego do odbiorców i konsumentów*

Od 1989 roku następuje regularny spadek w konsumpcji mięsa wołowego i jego przetworów. W roku 1998 spożycie wynosiło 16,3 kg/osobę natomiast w 2014 r. spadło do poziomu 1,6 kg/osobę. Na tak duży spadek konsumpcji miały wpływ m.in. następujące czynniki: wzrost spożycia wieprzowiny i drobiu, kryzysy BSE na przełomie stuleci, wzrost ceny wołowiny po wstąpieniu Polski do UE, a także niska jakość i brak powtarzalności jakościowej na polskim rynku wołowiny.

Należałoby wdrażać działania na rzecz zwiększania spożycia wołowiny poprzez wzmacnianie wizerunku mięsa wołowego (w szczególności w zakresie jego walorów dietetyczno-zdrowotnych) oraz edukację konsumentów.

4. *Właściwe wdrażanie instrumentów wspólnej organizacji rynków rolnych*

Wspólna organizacja rynków w odniesieniu do rynku wołowiny przewiduje instrumenty tzw. „siatki bezpieczeństwa”, o uruchomieniu których w sytuacjach kryzysowych może zdecydować Komisja Europejska. Należą do nich dopłaty do prywatnego przechowywania oraz interwencja publiczna. Obok instrumentarium siatki bezpieczeństwa, które może być uruchamiane w sytuacjach kryzysowych, wspólna organizacja rynków przewiduje także instrumenty w zakresie współpracy producentów. W polskich przepisach wdrożono możliwość uznawania grup i organizacji producentów, ich zrzeszeń oraz organizacji międzybranżowych, a także wprowadzono obowiązek zawierania umów na dostawy, również w sektorze wołowiny.

Wyzwaniem jest zachęcanie producentów do korzystania z tych instrumentów, w tym wdrażanie obowiązku zawierania umów.

III. Kierunkowe wskaźniki realizacji celów:

- 1) Zwiększenie sprzedaży zagranicznej mięsa wołowego o 20%;
- 2) Wzrost do poziomu 30% odsetka żywca wołowego wprowadzanego do obrotu przez Grupy Producentów Rolnych, Organizacji Producentów i Spółdzielni Rolników;
- 3) Wzrost, do co najmniej 80%, udziału żywca wołowego wprowadzanego do obrotu na podstawie umów na dostarczanie produktów rolnych.

RYNEK MIĘSA DROBIOWEGO

I. Cele:

1) *Rozwój i zwiększenie konkurencyjności krajowego sektora na rynku Unii Europejskiej i światowym*

Dotychczasowym motorem rozwoju produkcji drobiarskiej jest eksport wspierany przez ujawnione przewagi komparatywne Polski wynikające z relatywnie niskiej ceny surowca w eksporcie oraz samego surowca jako produktu niskoprzetworzonego.

Polski sektor drobiu podlega zarówno krótkotrwałym, cyklicznym wahaniom rynkowym, jak i megatrendom, tj. długotrwałym, strukturalnym zmianom zachodzącym w globalnym otoczeniu. Nowe style życia, w tym etnocentryczne zachowania konsumentów, wyznaczają konkretne obszary i cele potencjalnego rozwoju.

Kontynuacja rosnącej dynamiki niskoemisyjnej produkcji mięsa drobiowego spowoduje lepsze wykorzystanie dostępnych zasobów. Rozwój i wzmocnienie certyfikowanych systemów jakości przyczyni się do reorientacji trendów obecnie występujących w produkcji drobiu, dywersyfikacji rynków zbytu i będzie alternatywą dla tradycyjnej produkcji.

2) *Stabilizacja sytuacji dochodowej krajowego sektora*

Zmienność cen jest cechą charakterystyczną dla tego rynku. Mając na uwadze stosunkowo niewielki zakres możliwości podejmowania działań w sytuacjach kryzysowych w ramach instrumentów wspólnej organizacji rynków rolnych, konieczne jest poszukiwanie alternatywnych możliwości stabilizacji sytuacji dochodowej.

II. Główne wyzwania:

1. *Podtrzymanie silnej dynamiki rozwojowej sektora drobiarskiego*

Polskie drobiarstwo rozwija się dynamicznie, rzędu kilkanaście procent rocznie. Blisko 40% krajowej produkcji mięsa drobiowego stanowi nadwyżkę nad możliwościami jej wewnętrznego zagospodarowania i tym samym jest eksportowana. Motorem wzrostu produkcji jest eksport.

Obecnie Polska posiada 14% udział w unijnej produkcji mięsa drobiowego.

Wyzwaniem jest utrzymanie pozycji lidera w UE w produkcji mięsa drobiowego.

2. *Poprawa współpracy w ramach łańcucha marketingowego*

Niewystarczający poziom integracji poziomej, jak również brak równoważnych pozycji w łańcuchu dostaw żywności powoduje, że sprostanie wyzwaniom konkurencji na krajowym i unijnym rynku jest dużym wyzwaniem.

Wiąże się to z występowaniem nieuczciwych praktyk w handlu rolno-spożywczym, które powodują nie tylko pogarszanie się kondycji finansowej producentów żywności, co wpływa na konieczność obniżania cen płaconych przez te firmy producentom żywca, producentom mięsa za dostarczane surowce czy ograniczanie inwestowania i innowacyjności, ale także często musi wpływać na obniżanie jakości produkowanych towarów żywnościowych, co odczuwają konsumenci.

3. *Kreowanie właściwego przekazu dotyczącego produktów kierowanego do odbiorców i konsumentów*

Spżycie mięsa drobiowego rośnie corocznie. Utrzymanie pozycji lidera na rynku UE w świetle nieprawdziwych doniesień medialnych jest trudne. W środkach masowego przekazu, w kraju i poza granicami, często prezentowane są zafałszowane informacje, które następnie są powielane. Wyzwaniem jest więc kreowanie właściwego przekazu medialnego, co wpłynie na wzrost zaufania do mięsa drobiowego rodzimej produkcji. Wyzwaniem jest odpowiednia promocja, jak i dywersyfikacja rynków zbytu.

4. *Właściwe wdrażanie instrumentów wspólnej organizacji rynków rolnych*

Wspólna organizacja rynków w odniesieniu do rynku drobiu nie oferuje bogatego wachlarza środków zarządzania tym rynkiem. Jedynym mechanizmem jest instrumentarium siatki bezpieczeństwa, które może być uruchamiane w sytuacjach kryzysowych i ma charakter krótkotrwały.

Ponadto, wspólna organizacja rynków przewiduje także instrumenty w zakresie współpracy producentów. W polskich przepisach wdrożono możliwość uznawania grup i organizacji producentów, ich zrzeszeń oraz organizacji międzybranżowych, a także wprowadzono obowiązek zawierania umów na dostawy, również w sektorze drobiu.

Wyzwaniem jest zachęcanie producentów do korzystania z tych instrumentów, w tym wdrażanie obowiązku zawierania umów.

5. *Wykorzystywanie możliwości stabilizowania dochodów, w tym poprzez m.in. branżowy fundusz ubezpieczeń.*

Zmiany klimatyczne wywierają istotny wpływ na warunki pogodowe w Europie, w tym w Polsce. Od kilku lat mamy do czynienia z łagodną zimą, co sprzyja rozprzestrzenianiu się wirusów wśród ptactwa dzikiego. Dzikie ptaki, np. kaczki, są rezerwuarem wirusów i chorób przenoszonych na drób. Wykryciem wirusa np. wysoce zjadliwej grypy ptaków, jak to miało miejsce wśród dzikiego ptactwa w Polsce w 2007 r. i 2009 r., skutkowało ograniczeniami w handlu nie tylko w obrębie utworzonych stref, ale w całym kraju, jak również spadkiem dochodów.

Wyzwaniem jest uruchomienie branżowego funduszu ubezpieczeń (ze środków wpłacanych przez producentów na ten fundusz), co gwarantowałoby wypłatę środków finansowych producentom - zrzeszonym w organizacjach, mających zawarte umowy na dostawy – w sytuacjach kryzysowych, z tytułu np. utraconych dochodów w wyniku restrykcji weterynaryjnych (np. zaprzestanie produkcji, ponadnormatywne wydłużenie przerwy sanitarnej).

III. Kierunkowe wskaźniki realizacji celów:

- 1) Zwiększenie sprzedaży zagranicznej mięsa drobiowego o co najmniej 30%;
- 2) Utrzymanie pozycji lidera w UE w produkcji mięsa drobiowego.

RYNEK MLEKA I PRZETWORÓW MLECZNYCH

I. Cele:

1) *Rozwój produkcji mleka w celu wykorzystania istniejących zasobów.*

W związku z wejściem do Unii Europejskiej, Polska została zobowiązana do wprowadzenia unijnego systemu kwotowania produkcji mleka. Przyznane Polsce na podstawie okresu referencyjnego limity ilości mleka, które mogły być w skali roku kwotowego wprowadzane do obrotu rynkowego bez ponoszenia dodatkowej opłaty dawały Polsce szóste miejsce wśród krajów UE po Niemczech, Francji, Wielkiej Brytanii, Holandii i Włoszech. Natomiast mając na uwadze produkcję mleka ogółem Polska zajmowała w UE czwarte miejsce po Niemczech, Francji i Wielkiej Brytanii oraz plasowała się na początku drugiej dziesiątki producentów surowca mlecznego na świecie po USA, Indiach, Chinach, Rosji, Brazylii, Niemczech, Francji, Nowej Zelandii, Wielkiej Brytanii, Turcji i Pakistanie.

Łączna produkcja mleka w Polsce w 2012 r. stanowiła ok. 1,7% produkcji światowej i ok. 8,3% produkcji unijnej. Jednocześnie produkcja sektora mleczarskiego stanowiła ok. 15,6% krajowej produkcji rolnej.

Polska dysponuje doskonałymi zasobami umożliwiającymi rozwój produkcji mleka i przetworów mlecznych. Pomiędzy rokiem kwotowym 2004/2005 i 2014/2015 krajowa kwota mleczna dostaw wzrosła w Polsce o 16,6% do poziomu 9,9 mld kg, a likwidacja systemu kwot mlecznych z dniem 31 marca 2015 r. doprowadziła do gwałtownego wzrostu podaży mleka na rynku krajowym otwierając tym samym, w dłuższej perspektywie czasowej, nowe możliwości i perspektywy przed polską branżą mleczarską.

W ostatnim roku kwotowym 2014/2015 było w Polsce ok. 138 tys. aktywnych producentów mleka, tj. takich którzy wprowadzali mleko (ok. 130 tys. dostawców hurtowych) i przetwory mleczne (ok. 8 tys. dostawców bezpośrednich) do obrotu rynkowego. Pogłowie krów w Polsce od 2004 r. systematycznie spada, co jednakże nie ma negatywnego wpływu na poziom produkcji, który rekompensowany jest wzrostem wydajności. Według nieostatecznych danych GUS pogłowie krów mlecznych na koniec grudnia 2015 r. ukształtowało się w Polsce na poziomie 2 134 tys. szt., a średnia wydajność wyniosła 5 722 l/szt. (5 890 kg/szt.). W efekcie produkcja mleka w Polsce wyniosła w latach 2014-2015 ok. 13 mld kg w skali roku, a skupowane mleko w ilościach 10,3-10,6 mld kg rocznie przerabiał ok. 180 zakładów przetwórczych, przy czym ich moce przerobowe były wykorzystywane na poziomie dalekim od maksymalnego.

Bilansowe spożycie mleka wraz z mlekiem zużytym do produkcji masła wykazało w 2015 r. wzrost o 0,7% do 10,2 mld kg, wynosząc w przeliczeniu na jednego mieszkańca 266 kg. Biorąc pod uwagę średnią krajową konsumpcję mleka na osobę Polska nadal pozostaje w tyle za unijnymi liderami w tym obszarze. Konsumpcja nabiału wyniosła w dwóch ostatnich latach ok. 205 kg/os. Była ona jednak wyższa od tej notowanej w Polsce w 2005 r. o 18,5%. Szacuje się, że spożycie masła w 2015 r. wyniosło 4,4 kg/os., będąc o 4,8% powyżej średniej z roku poprzedniego oraz na poziomie z 2004 r.

Dane bilansowe wskazują, że po uwzględnieniu produkcji mleka oraz sukcesywnie rosnącego, jednakże wciąż niezbyt wysokiego importu, a także krajowego rozdysponowania mleka i jego przetworów Polska dysponuje nadwyżką na poziomie bliskim 4 mld litrów w ekwiwalencie mleka surowego. IERiGŻ szacuje, że w całym 2016 r. wolumen eksportu netto może wynieść ok. 2,4 mld litrów, co stanowić będzie ok. 18,2% globalnej jego produkcji w Polsce. Wartościowo eksport sektora mleczarskiego może wynieść 1660 mln

euro, a importu 780 mln euro. Dodatkowo saldo wyniesie więc ostatecznie ok. 880 mln euro i będzie nieco większe niż w 2015 r.

Powyższe uwarunkowania wskazują, że Polska ma rezerwy w zakresie wykorzystania istniejących zasobów i rezerwy te powinny być właściwie wykorzystane.

2) *Zwiększenie konkurencyjności krajowego sektora na rynku Unii Europejskiej i światowym*

Jak wskazywano w pierwszym rozdziale niniejszego opracowania jednym z najbardziej priorytetowych zdań dla branży mleczarskiej pozostaje konsolidacja gospodarstw produkujących mleko oraz koncentracja zakładów przetwórczych, których wydajność pomimo nowoczesnych inwestycji w park maszynowych pozostaje daleko niższa niż u czołowych europejskich producentów.

Koncentracja produkcji mleka jest procesem w miarę stabilnym i stałym. Pomiędzy rokiem kwotowym 2004/2005 i 2014/2015 liczba dostawców hurtowych spadła w Polsce o 62% z 355 tys. do 135 tys., zaś liczba dostawców bezpośrednich o 86% z 78 tys. do 11 tys. Znacznie wolniej zachodzą przekształcenia w branży przetwórczej. Pomiędzy rokiem 2010 a 2012 liczba zakładów przetwarzających mleko zmniejszyła się z powodu przejęć bądź likwidacji działalności gospodarczej o 6,3% z 205 do 192 podmiotów. Średnia ilość przetwarzanego mleka wynosi ok. 47 mln kg na mleczarnię rocznie, a poziom zatrudnienia w przetwórstwie zmniejszył pomiędzy 2010 a 2012 r. o 4% z 34,9 tys. do 33,5 tys. pracowników.

Wśród największych światowych koncernów mleczarskich w zasadzie brak jest polskich mleczarni. Biorąc pod uwagę ilość przetworzonego mleka pojawiają się one w zestawieniu przetwórców unijnych, zajmując jednakże wciąż dość odległe miejsca.

Poważnym problemem polskiej branży przetwórczej, pragnącej konkurować na rynku europejskim i światowym nie tylko na rynku półproduktów, ale także produktów o dużej wartości dodanej jest brak rozpoznawalnych, cieszących się uznaniem i renomą wśród konsumentów marek. Problem stanowi także słabość ofert handlowych, które nie są często w stanie konkurować pod względem ilości, a także i ceny z ofertami innych państw członkowskich UE.

3) *Stabilizacja sytuacji dochodowej krajowego sektora*

Dwa głębokie kryzysy, które dotknęły unijny sektor mleczarski w ostatnich latach wskazują, że liberalizacja Wspólnej Polityki Rolnej UE w sposób naturalny prowadzi do znacznie większej niż dotychczas otwartości sektora mleczarskiego na działanie czynników zewnętrznych, a w konsekwencji do jego podatności na zmienność cen. Mając na względzie, że przeprowadzane reformy WPR UE ograniczyły znacznie możliwości podejmowania działań interwencyjnych w sytuacjach kryzysowych w ramach instrumentów wspólnej organizacji rynków rolnych, czyniąc je jednocześnie instrumentami wprowadzanymi ad hoc, wydaje się konieczne aby wypracować alternatywne możliwości, które mogłyby znaleźć zastosowanie do stabilizacji sytuacji dochodowej producentów rolnych.

II. Główne wyzwania:

1. Poprawa współpracy w ramach łańcucha marketingowego

Podobnie jak w ma to miejsce w innych gałęziach produkcji rolnej w Polsce rozdrobnienie zarówno po stronie krajowych producentów, jak i przetwórców powoduje, że sprostanie wyzwaniom konkurencji na unijnym rynku mleka nie należy do zadań łatwych. Jest ono tym trudniejsze jeśli weźmie się pod uwagę, fakt istnienia znaczącej nierównowagi wśród uczestników łańcucha dostaw żywności, tj. z jednej strony występowanie silnych ekonomicznie i skonsolidowanych podmiotów sektora dystrybucji, a z drugiej słabszych i rozdrobnionych podmiotów wytwarzających mleko i produkty mleczarskie.

Prowadzi to także do występowania nieuczciwych praktyk w handlu, które powodują nie tylko pogarszanie się kondycji finansowej producentów, ale również wpływają na konieczność obniżania cen płaconych przez te firmy rolnikom za dostarczane surowce czy ograniczanie inwestowania i innowacyjności, także często wpływa to na obniżanie jakości produkowanych towarów żywnościowych, co odczuwają konsumenci.

2. Dostosowanie skali, struktury i efektywności produkcji do potrzeb i wymogów rynku

Jeśli polskie mleczarstwo zamierza efektywniej niż obecnie konkurować z innymi ważnymi producentami i eksporterami przetworów mlecznych w UE musi przyspieszyć procesy konsolidacji na poziomie produkcji i przetwórstwa, które zachodzą także nieprzerwanie w państwach UE-15. Z danych prezentowanych w raportach FADN wynika, że pomiędzy starymi i nowymi państwami członkowskimi UE utrzymują się bardzo duże różnice w tym zakresie. Średnia liczba krów na mlecznej farmie w UE-15 to 54 sztuki, co z przeciętną roczną wydajnością na poziomie 7 337 kg/szt. daje 396 ton mleka w skali roku, podczas gdy w UE-10 liczby te wynoszą odpowiednio 19 krów mlecznych, 5 695 kg/szt. i 109 ton mleka w roku. W przypadku Polski średnia wydajność krów mlecznych w 2014 r. wg danych GUS wyniosła 5 678 kg/szt., a szacunki IERiGŻ wskazują, że w 2015 r. wzrosła o 3,7% do poziomu 5 890 kg/szt. Wyższą wydajnością od krowy charakteryzują się natomiast polskie gospodarstwa znajdujące się pod kontrolą użytkowości, gdzie średni roczny udój od krowy w 2015 r. wyniósł 7 550 kg, tj. był wyższy od średniej dla UE-15 o 2,9%. Należy zauważyć, że łączna liczba gospodarstw utrzymujących krowy mleczne w Polsce w czerwcu 2015 r. zmniejszyła się w porównaniu z analogiczny okresem 2014 r. o 7,3% do blisko 265 tys. Największy wpływ na ten spadek miała grupa producentów utrzymujących do 9 krów mlecznych (-9%). Spadła także liczba krów w gospodarstwach utrzymujących 10-29 sztuk (-4,5%). Wzrosła natomiast liczba gospodarstw utrzymujących powyżej 30 krów (+6%). W efekcie zachodzących zmian średnia obsada krów mlecznych na polskie gospodarstwo mleczne wyniosła 8,6 sztuki i była ponad sześć razy niższa od średniej w UE-15.

3. Kreowanie właściwego przekazu dotyczącego oferowanych produktów kierowanego do odbiorców i konsumentów

Mając na uwadze, że spożycie nabiału i tłuszczów pochodzenia mlecznego jest wciąż w Polsce niższe od średniej unijnej w zakresie promocji mleka jest wciąż wiele do zrobienia. Niebagatelną rolę w tym zakresie od wielu lat pełni wśród najmłodszych mieszkańców Polski, tj. dzieci i młodzieży, program „Mleko w szkole”.

Dzięki niemu dzieci i młodzież szkolna mają dostęp do bezpłatnego mleka bez dodatków smakowych lub do tańszego niż na rynku mleka smakowego, jogurtów i serów.

Przy dość słabej rozpoznawalności polskich marek na arenie międzynarodowej problemem polskiego sektora mleczarskiego stają się także działania w efekcie których zamykane są dla krajowych produktów z powodów politycznych ważne dotychczasowe rynki zbytu.

4. *Właściwe wdrażanie instrumentów wspólnej organizacji rynków rolnych*

Mając na uwadze coraz większy wpływ uzgodnień w zakresie rolnictwa podejmowanych na arenie międzynarodowej na kształt Wspólnej Polityki Rolnej UE, a zwłaszcza na jej postępującą liberalizację, należy stwierdzić, że rola wspólnej organizacja rynków w odniesieniu do rynku mleka i produktów mlecznych uległa w ostatnich latach znacznemu przeobrażeniu. Z ponad dziesięciu różnorodnych mechanizmów wspierających w systematyczny i przewidywalny sposób unijny sektor mleczarski pozostały mechanizmy siatki bezpieczeństwa i zarządzania kryzysowego.

Wspólna Polityka Rolna w zakresie mechanizmów zarządzania rynkiem jest ograniczana. Trend ten widoczny jest zwłaszcza w zakresie zarządzania podażą i jej dostosowywaniu do aktualnego popytu rynkowego, które zostają coraz bardziej przekazywane na poziom przedstawicieli sektora rolnego poprzez instrumenty współpracy producentów.

W polskich przepisach wdrożono możliwość uznawania organizacji producentów, ich zrzeszeń oraz organizacji międzybranżowych, a także wprowadzono obowiązek zawierania umów na dostawy, również na rynku mleka i przetworów mlecznych. Ważnym jest aby te przepisy były odpowiednio wdrażane przez uczestników rynku.

Mówiąc o doświadczeniach wynikających z dotychczasowej ewolucji Wspólnej Polityki Rolnej należy mieć ponadto na uwadze, że wsparcie unijne będzie coraz bardziej ewoluowało z rynkowych mechanizmów interwencyjnych w kierunku rozwiązań wsparcia produkcji zrównoważonej, tj. rozwoju gospodarczego przy ograniczaniu niekorzystnego wpływu dla środowiska naturalnego.

III. Kierunkowe wskaźniki realizacji celów:

- 1) Zwiększenie sprzedaży zagranicznej przetworów mlecznych o 20%;
- 2) wzrost liczby krów objętych oceną użytkowości mlecznej oraz wzrost wydajności krów mlecznych (oba wskaźniki – wzrost o co najmniej 10%),
- 3) wzrost krajowego spożycia mleka i jego przetworów o 5% poprzez zintensyfikowanie działań promocyjnych.

RYNEK CUKRU

I. Cele:

a) Rozwój uprawy buraków cukrowych i produkcji cukru

Polska należy do największych producentów buraków cukrowych i cukru w UE. Powierzchnia uprawy buraków cukrowych w Polsce wynosi ok. 190 tys. ha. Większy areal uprawy występuje jedynie we Francji (ok. 390 tys. ha) i w Niemczech (ok. 350 tys. ha). Polska jest trzecim producentem cukru w UE (1,8 mln t), a większymi producentami są Francja (4,3 mln t) i Niemcy (4,0 mln t).

Liczba plantatorów buraków cukrowych w ostatnich czterech latach wynosi niewiele ponad 35 tys. Zmniejszyła się ona dwukrotnie od momentu wejścia Polski do UE. W tym okresie

zmniejszeniu uległa również powierzchnia uprawy buraków o ok. 100 tys. ha. Bardzo pozytywnym aspektem zmian zachodzących w tym obszarze jest wzrost powierzchni uprawy buraków w przeliczeniu na 1 plantatora, który obecnie wynosi 5,25 ha, przy 3,81 ha w roku 2004.

Mimo systematycznego wzrostu powierzchni uprawy przypadającej na jednego plantatora baza surowcowa krajowego przemysłu cukrowniczego jest rozdrobniona w porównaniu z głównymi konkurentami UE, gdzie powierzchnia średniej plantacji wynosi ok. 10 ha. W Polsce duże różnice koncentracji uprawy utrzymują się w rejonach plantacyjnych poszczególnych koncernów cukrowniczych.

W ostatnich latach obserwujemy również znaczący wzrost średnich plonów (powyżej 600 dt/ha, z 411 dt/ha w latach 2001-2005). Duże różnice plonów występują w rejonach plantacyjnych poszczególnych koncernów cukrowniczych. Głównym powodem tych różnic są z reguły warunki atmosferyczne w okresie wegetacji, w tym w szczególności różnice w ilości opadów. Pomimo znaczącej poprawy plonowania buraków cukrowych w Polsce w ostatnich latach, plony te oraz uzysk cukru z buraków są niższe od średniej unijnej. Wg danych Komisji Europejskiej średni uzysk cukru z buraków w UE w sezonie 2015/16 wynosił 11,2 t/ha, w tym w Polsce – 7,8 t/ha.

Mając powyższe na uwadze należy stwierdzić, że jednym ze strategicznych celów na tym rynku powinien być rozwój uprawy buraków cukrowych, w tym poprawa wydajności ich produkcji.

Kolejnym równie istotnym celem powinno być zapewnienie odpowiedniej wielkości produkcji cukru. Ma ona bowiem zagwarantować bezpieczeństwo żywnościowe (w tym stabilności dostaw) dla krajowego spożycia. Produkcja cukru powinna zapewnić maksymalne wykorzystanie istniejących zasobów, w tym ziemi, kapitału ludzkiego oraz istniejącej infrastruktury.

W wyniku długotrwałej restrukturyzacji, w tym w szczególności w okresie reformy rynku cukru w UE w latach 2006-2010, wiele cukrowni i obszarów plantacyjnych wyłączono z produkcji. Przemysł cukrowniczy jest silnie skoncentrowany, gdyż w strukturach pięciu koncernów funkcjonuje 18 cukrowni. Potencjał produkcyjny sektora wynosi ponad 2,5 mln ton i jest wynikiem modernizacji zakładów i gospodarstw rolnych oraz poprawy efektywności produkcji (np. produktywności kapitału, wydajności pracy). Należy zatem dążyć do jego maksymalnego wykorzystania. Mimo, że w ostatnich latach produkcja cukru w przeliczeniu na jedną cukrownię wzrosła do rekordowego poziomu 113 tys. ton, to w porównaniu z przemysłem głównych producentów cukru w Europie koncentracja produkcji jest jednak o połowę mniejsza.

Pozytywnym efektem procesów modernizacyjnych jest rosnąca wydajność cukru z przerobionych buraków (np. mniejsze zawartości cukru w melasie) oraz wydłużenie czasu trwania kampanii, który przyczynia się do poprawy wykorzystania czynników produkcji (pracy i kapitału).

b) Zwiększenie konkurencyjności krajowego sektora na rynku Unii Europejskiej i światowym

Polska jest trzecim co do wielkości producentem cukru w Europie. Uprawa buraków cukrowych w UE jest skoncentrowana w rejonach o najkorzystniejszych warunkach glebowo-klimatycznych. Zwiększenie konkurencyjności sektora cukrowniczego może nastąpić m.in. poprzez zacieśnienie współpracy w celu dalszej poprawy bazy surowcowej. Jak wcześniej wskazano jest ona bardzo rozdrobniona, a powierzchnia średniej plantacji jest o połowę

mniejsza niż w średnio w UE. Powoduje to zmniejszenie możliwości optymalnego wykorzystania posiadanych maszyn, doskonalenia technologii uprawy oraz ograniczania kosztów poprzez negocjowanie cen środków do produkcji.

Przytoczone powyżej dane dotyczące osiąganych plonów buraków cukrowych pomimo znacznego postępu jaki nastąpił w ostatnich latach są nadal na niższym poziomie od średniej UE, co przekłada się na uzysk cukru z jednego hektara plantacji buraków. Poprawa sytuacji w ww. zakresie stwarza możliwości zwiększenia produkcji cukru i pełniejszego wykorzystania istniejących zasobów.

c) Stabilizacja sytuacji finansowej plantatorów buraków cukrowych oraz producentów cukru

Na sytuację finansową plantatorów buraka cukrowego mają wpływ uzyskiwane ceny za wyprodukowane buraki, plony, wysokość ponoszonych kosztów, w tym środków plonotwórczych i maszyn. Silne wahania cen i wydajności wpływają na wyniki finansowe realizowanej produkcji i zwiększają ryzyko z nią związane.

Ceny skupu buraków cukrowych w Polsce są jednakże uzależnione od kilku czynników, w szczególności takich jak: jakość dostarczanego surowca, koniunktura na rynku cukru oraz regulacje zawarte w porozumieniach branżowych. Do 30 września 2017 r. obowiązuje minimalna cena skupu buraków, która wynosi 26,29 euro/t buraków cukrowych o standardowej zawartości cukru 16%.

IV. Główne wyzwania:

1. Reforma polityki rynkowej w związku z likwidacją kwotowania produkcji cukru, właściwe wdrażanie instrumentów wspólnej organizacji rynków rolnych

Głównym wyzwaniem dla polskiego sektora cukrowniczego w przyszłości będzie reforma polityki rynkowej w UE, która w 2017 r. przewiduje likwidację kwot produkcyjnych i minimalnej ceny skupu buraków cukrowych.

W kontekście planowanego zniesienia kwotowania produkcji cukru po 30 września 2017 r. sytuacja na rynku cukru jest trudna do przewidzenia. Zgodnie z prognozami KE, po zniesieniu systemu kwot produkcyjnych cukier będzie jeszcze tańszy. W związku z tym zaistnieje duża presja na obniżanie cen buraków cukrowych.

Zatem głównym wyzwaniem na tym rynku będzie nie tylko utrzymanie kwotowania produkcji cukru po 30 września 2017 r., ale również zwiększenie limitu produkcji cukru dla Polski o co najmniej 200 tys. ton. Kwotowanie produkcji stanowi bowiem mechanizm stabilizujący ten rynek w UE i gwarantujący bezpieczeństwo gospodarowania plantatorów buraków cukrowych i producentów cukru, a także bezpieczeństwo żywnościowe dla UE. Zwiększenie kwoty dla Polski pozwoli na pokrycie krajowego zapotrzebowania produkcją pochodzącą z polskich cukrowni. Zużycie cukru w Polsce kształtuje się bowiem w ostatnich latach na poziomie 1630 - 1700 tys. ton.

Ważne są również działania zmierzające do zniesienia lub obniżenia opłaty produkcyjnej w sektorze cukru. Opłata ta jest dużym obciążeniem finansowym dla sektora i wpływa na ograniczenie konkurencyjności unijnych producentów cukru na rynku światowym.

2. Poprawa współpracy w ramach łańcucha marketingowego

Możliwości kształtowania relacji pomiędzy plantatorami buraków cukrowych i producentami cukru określone są w rozporządzeniu PE i Rady (UE) nr 1308/2013 ustanawiającym wspólną organizację rynków produktów rolnych:

- art. 125 (porozumienia w sektorze cukru),
- załącznik X (warunki zakupu buraków cukrowych w systemie bezkwotowym),
- załącznik XI (warunki zakupu buraków cukrowych w systemie kwotowym),
- załącznik II, część II (definicja porozumienia branżowego).

Przepisy UE przewidują, że umowy kontraktacyjne i porozumienia branżowe będą obowiązywały również po zniesieniu kwotowania produkcji cukru.

Ścisła współpraca plantator – producent na rynku cukru ma długą tradycję. Buraki cukrowe w Polsce uprawia ok. 35 tys. plantatorów, są one przetwarzane w pięciu silnych ekonomicznie i skonsolidowanych podmiotach. Biorąc pod uwagę silną konkurencję na rynku światowym i Unii Europejskiej istnieje obawa występowania silnej presji na zmniejszanie cen za cukier i buraki cukrowe, co spowoduje pogarszanie się kondycji finansowej branży. Może to mieć również wpływ na ograniczanie inwestowania i innowacyjności sektora.

W przypadku odejścia od kwotowania produkcji cukru w UE i związanych z nim innych mechanizmów regulujących ten rynek, niezbędne jest zatem utrzymanie przepisów dotyczących zawierania porozumień branżowych. Określają one bowiem zasady współpracy producentów cukru z plantatorami buraków cukrowych.

Porozumienia branżowe mogą być zawierane na poziomie unijnym, regionalnym lub lokalnym. Od 1 października 2017 r. mają określać w szczególności:

- skalę przeliczeniową wskazującą różne zawartości cukru w burakach,
- zasady wyboru oraz dostaw nasion produkowanych odmian buraków,
- minimalną zawartość cukru w dostarczanych burakach,
- wymóg konsultacji między przedsiębiorstwem produkcyjnym cukier a przedstawicielami sprzedawców przed ustaleniem daty rozpoczęcia dostaw buraków,
- wypłatę sprzedawcom buraków premii za przedterminowe lub opóźnione dostawy,
- szczegóły dotyczące wysłodków,
- zasady dostosowywania cen w przypadku umów wieloletnich,
- zasady dotyczące pobierania próbek i metod oznaczania wagi brutto, tary i zawartości cukru.

Obecnie (do 30 września 2017 r.) w systemie kwotowym w porozumieniach branżowych mogą znajdować się przepisy dotyczące zasady rozdziału między przedsiębiorstwo produkujące cukier a sprzedawców buraków jakiegokolwiek różnicy między progiem referencyjnym a rzeczywistą ceną sprzedaży cukru. Aktualnie Komisja Europejska zakończyła prace nad uregulowaniem tych kwestii po zniesieniu systemu kwotowego. Dla prawidłowego funkcjonowania krajowego sektora ważnym jest właściwe i efektywne wdrażanie ww. rozwiązań.

Na poprawę współpracy w ramach łańcucha marketingowego mogą wpłynąć działania mające na celu łączenie się uczestników rynku w grupy i organizacje producenckie oraz związki, jak również organizacje międzybranżowe. Właściwe kształtowanie ww. relacji umożliwił będzie planowanie produkcji, ograniczanie kosztów i strat a tym samym zwiększanie konkurencyjności całego sektora na rynku UE i światowym. Z tego względu ważny jest rozwój tych struktur na rynku krajowym.

3. Dostosowanie skali, struktury i efektywności produkcji do potrzeb i wymogów rynku

Rozwój produkcji cukru umożliwia osiągnięcie efektu skali i pełniejsze wykorzystanie istniejących zasobów. Potencjał produkcyjny producentów cukru w Polsce przekracza 2,5 mln ton cukru. W celu efektywnego konkutowania na rynku UE i światowym realizowana produkcja powinna wychodzić naprzeciw oczekiwaniom konsumentów oraz być konkurencyjna pod względem cenowym.

Polski przemysł cukrowniczy od 2009 r. uzyskuje bardzo dobre wyniki finansowe, znacznie przewyższające średnie wartości wskaźników finansowych w przemyśle spożywczym. Wpływ na tę sytuację oprócz wysokich cen cukru miały procesy restrukturyzacyjne. Efektem tych przekształceń był duży postęp zarówno technologiczny jak i redukcja kosztów przetwórstwa, co miało bezpośredni wpływ na wyniki finansowe.

Postęp technologiczny w cukrownictwie obrazują wysokie nakłady inwestycyjne (ok. 260 mln zł rocznie). Inwestycje te dotyczyły przede wszystkim modernizacji linii technologicznych, gospodarki magazynowej, systemów energetycznych, oczyszczania ścieków oraz zagospodarowania odpadów. Nie bez znaczenia jest również kwestia zmniejszenia kosztów transportu buraków cukrowych do przerobu.

Polski przemysł cukrowniczy coraz więcej inwestuje również w inne działy przemysłu spożywczego. W coraz większym stopniu zagospodarowuje produkty uboczne np., wysłodki przetwarzane są na biogaz.

Wyzwaniem jest więc dalsza poprawa efektywności, inwestowanie w obszary, które pozwolą w sposób jak najbardziej ekonomiczny wykorzystać wszystkie posiadane zasoby.

Mając na uwadze duży potencjał produkcyjny sektora cukrowniczego w Polsce, kolejnym bardzo ważnym wyzwaniem na rynku cukru powinien być wzrost sprzedaży polskiego cukru na rynki trzecie i do UE oraz ochrona rynku wewnętrznego przed importem z krajów trzecich. Reforma regulacji rynku cukru w UE zmniejszyła kwoty produkcyjne skutkując wzrostem udziału importu w zaopatrzeniu rynku. Polska kwota produkcyjna jest mniejsza niż krajowy popyt na cukier i dlatego krajowa produkcja uzupełniana jest importem. Jednocześnie regulacje rynkowe nakładają na producentów restrykcyjne warunki dysponowania cukrem pozakwotowym.

Istotne znaczenie dla rozwoju sytuacji popytowo-podażowej i cenowej na rynku Unii Europejskiej, w tym krajowym będzie miała ochrona rynku przed importem cukru z krajów trzecich.

4. Kreowanie właściwego przekazu dotyczącego oferowanych produktów kierowanego do odbiorców i konsumentów

Spożycie cukru postrzegane jest w środkach masowego przekazu za niekorzystne dla zdrowia i zachowania szczupłej sylwetki. Podważane są walory odżywcze cukru i jest on wypierany przez tzw. zdrowsze substytuty, jak np. stewia. Substytuty cukru mają coraz większe zastosowanie w przemyśle spożywczym.

V. Kierunkowe wskaźniki realizacji celów:

- 1) Rozwój uprawy buraków cukrowych umożliwiający zapewnienie surowca do uzyskania wielkości produkcji cukru przekraczającej co najmniej o 10% zapotrzebowanie krajowe na cukier;

- 2) Zwiększenie konkurencyjności krajowego sektora oraz stabilizacji sytuacji finansowej plantatorów buraków cukrowych poprzez określenie ram długofalowej współpracy na bazie przepisów określających tę współpracę.

RYNEK OWOCÓW I WARZYW

I. Cele:

1. Rozwój sektora ogrodniczego w Polsce

Polska jest znaczącym producentem owoców i warzyw posiadającym sprzyjające warunki do prowadzenia produkcji. Posiada znaczne zasoby ziemi, wysoko wykwalifikowany potencjał ludzki w zakresie produkcji ogrodniczej oraz dobrze rozwinięte przetwórstwo i handel. Produkcja jest prowadzona w dużej ilości stosunkowo małych gospodarstw, słabo powiązanych z odbiorcami wyprodukowanych przez nie produktów. W rezultacie ograniczona jest komunikacja pomiędzy producentami a kolejnymi ogniwami łańcucha marketingowego. Producenci owoców i warzyw nie dysponują wystarczającą wiedzą w zakresie zapotrzebowania rynku, a w konsekwencji – informacjami niezbędnymi do skutecznego planowania produkcji. Pomimo znacznych inwestycji poczynionych na poziomie gospodarstw produkujących owoce i warzywa, a także przetwórstwa produktów tego sektora nadal istnieją duże potrzeby w tym zakresie.

2. Zachowanie konkurencyjności produkcji owoców i warzyw na rynku UE i rynkach krajów trzecich:

Utrzymanie obecnego poziomu produkcji oraz jej rozwój w warunkach jednolitego rynku i postępującej globalizacji będzie możliwe, jeżeli krajowy sektor sprosta silnej konkurencji występującej na jednolitym rynku UE i rynku światowym. Wzmocnienie potencjału produkcyjnego, dystrybucyjnego, przetwórczego i innowacyjnego sektora są istotne z punktu widzenia zapewnienia możliwości jego rozwoju. W celu zachowania konkurencyjności sektor produkcji owoców i warzyw powinien podejmować działania skierowane na zwiększenie uzyskiwanych przychodów (dostosowanie podaży do popytu zarówno pod względem ilości, jak i jakości, wzmocnienie pozycji rynkowej producentów owoców i warzyw), jak i obniżenie kosztów produkcji (optymalizacja kosztów produkcji ponoszonych przez producentów owoców i warzyw).

II. Główne wyzwania

1) Wzmocnienie współpracy pomiędzy producentami owoców i warzyw

W sektorze produkcji owoców i warzyw podobnie jak w przypadku innych sektorów produkcji roślinnej mamy do czynienia z dużym rozdrobnieniem struktury obszarowej gospodarstw. Przeciętna powierzchnia gospodarstwa rolnego w 2013 r. w państwach będących głównymi producentami rolnymi w UE była znacznie większa niż w Polsce. Na przykład średni obszar gospodarstwa rolnego w Wielkiej Brytanii był 9,1-krotnie większy niż w Polsce, w Danii – 6,5-krotnie, a w Niemczech oraz Francji – 5,8-krotnie. Koncentracja zasobów w większych jednostkach organizacyjnych pozwala efektywniej wykorzystać zasoby pracy i trwały majątek produkcyjny. Na tle krajów UE Polska charakteryzuje się jedną z bardziej rozdrobnionych struktur obszarowych gospodarstw rolnych. Wyjątkowo duże rozdrobnienie gospodarstw rolnych skutkuje dużym rozproszeniem podaży oferowanej na poziomie tych gospodarstw. W rezultacie pozycja negocjacyjna tych jednostek jest bardzo słaba względem odbiorców ich oferty.

Do największych odbiorców wyprodukowanych w kraju owoców i warzyw należą przetwórcy owoców i warzyw oraz handel detaliczny. Najsilniejsze podmioty reprezentujące odbiorców mają coraz większy udział w popycie na owoce i warzywa. Produkty tego sektora podobnie jak pozostałe produkty spożywcze w coraz większej ilości oferowane są konsumentom za pośrednictwem jednostek handlu wielkopowierzchniowego, które skoncentrowane są w kilku sieciach handlu detalicznego. Udział handlu wielkopowierzchniowego (hipermarkety, supermarkety, sklepy dyskontowe) w wartości sprzedaży artykułów spożywczych w Polsce wzrósł z 36,1% w 2004 r. do 63% w 2014 r. W tym samym okresie udział niezależnych sklepów spożywczych w wartości sprzedaży artykułów spożywczych w Polsce zmalał z 40,2% do 14,8%⁵.

Podobnie podaż środków produkcji, takich jak nawozy oraz środki ochrony roślin, które mają znaczny udział w kosztach produkcji owoców i warzyw jest reprezentowana przez duże jednostki. Podmioty dostarczające ww. produkty na rynek koncentrują zarówno produkcję, jak i handel.⁶

Duża koncentracja podaży środków produkcji oraz popytu na owoce i warzywa wobec silnego rozdrobnienia gospodarstw rolnych skutkuje tym, że ich pozycja rynkowa jest słabsza zarówno w roli nabywcy środków produkcji jak i dostawcy wyprodukowanych owoców i warzyw.

2) *Upowszechnienie obrotu dokonywanego na podstawie umów na dostawy*

Aktualnie umowy na dostawy lub umowy kontraktacyjne zawierane pomiędzy producentami owoców i warzyw a ich odbiorcami nie są szeroko stosowane. Zawieranie takich umów w odbiorze uczestników łańcucha handlowego niesie ryzyko ograniczenia lub utraty przychodów w sytuacji, w której bieżące ceny owoców i warzyw notowane na etapie dostaw realizowanych na podstawie umów, byłyby bardziej korzystne niż zawarte w umowie. Kolejną przyczyną małego zainteresowania uczestników rynku zawieraniem umów jest duża dysproporcja pomiędzy skalą popytu zgłaszanego przez pojedynczego odbiorcę a skalą podaży oferowanej przez pojedynczego producenta. Ponadto sytuacja, w której ma miejsce trwała, strukturalna nadwyżka podaży owoców i warzyw nad zgłaszanym popytem, nie skłania odbiorców tych produktów do stosowania umów. Należy przy tym zauważyć, że umowy takie są szeroko stosowane w handlu pomiędzy podmiotami skupującymi od producentów owoce i warzywa, a podmiotami prowadzącymi przetwórstwo owoców i warzyw.

3) *„Skrócenie” łańcucha marketingowego (eliminacja ogniów pośredniczących w handlu owocami i warzywami działania sprzedaż przez rolników)*

Obecnie łańcuch marketingowy w sektorze owoców i warzyw pozostaje stosunkowo rozbudowany. Na rynku owoców i warzyw licznie uczestniczą podmioty pośredniczące w handlu tymi produktami. W rezultacie wartość dodana uzyskiwana na etapie handlu zostaje w znacznej mierze zagospodarowana przez podmioty zajmujące się wyłącznie handlem.

⁵ Na podstawie danych z tabeli 6.2 Sprzedaż detaliczna produktów spożywczych w ujęciu kanałów dystrybucji w 2004 i 2014 r. – *Struktury rynku i kierunki ich zmian w łańcuchu marketingowym żywności w Polsce i na świecie*, praca zbiorowa – Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej Państwowego Instytutu Badawczego (Warszawa 2015 r.)

⁶ *Struktury rynku i kierunki ich zmian w łańcuchu marketingowym żywności w Polsce i na świecie*, praca zbiorowa – Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej Państwowego Instytutu Badawczego (Warszawa 2015 r.) – Podsumowanie str. 119;

Wzrost znaczenia producentów owoców i warzyw oraz podmiotów reprezentujących ich interesy w handlu tymi produktami w wyniku ich integracji skutkowało będzie zwiększeniem marży uzyskiwanej przez tych producentów lub podmioty, o których mowa, o marżę jaką obecnie zagospodarowują podmioty pośredniczące w handlu.

4) *Ograniczanie kosztów produkcji owoców i warzyw*

Koszty środków produkcji w sektorze owoców i warzyw, podobnie jak w przypadku pozostałych sektorów produkcji roślinnej systematycznie rosną. Tylko w przypadku nawozów mineralnych średnioroczne ceny wzrosły kilkukrotnie na przestrzeni ostatnich 12 lat⁷. Jednocześnie produkcja owoców i warzyw pozostaje jedną z najbardziej pracochłonnych w przypadku sektora produkcji roślinnej, a w rezultacie koszty pracy mają istotny wpływ na jej konkurencyjność. Przewidywany dalszy wzrost kosztów siły roboczej w kraju będzie miał negatywny wpływ na konkurencyjność krajowej produkcji owoców i warzyw.

5) *Stymulacja popytu wewnętrznego oraz zewnętrznego*

W Polsce mamy obecnie do czynienia z sytuacją, w której spożycie żywności osiągnęło stan nasycenia, liczba ludności jest względnie stabilna, a wrażliwość popytu na żywność wynikająca ze wzrostu dochodów maleje. Tym samym trudno liczyć na to, że wzrost dochodów gospodarstw domowych przełoży się na istotny wzrost konsumpcji produktów żywnościowych, w tym również owoców i warzyw. W celu skutecznego stymulowania popytu niezbędne są odpowiednie działania o charakterze promocyjnym. W przypadku rynku krajowego wyzwaniem jest edukacja konsumentów w celu upowszechnienia postrzegania owoców i warzyw i ich przetworów jako produktów żywnościowych o decydującym znaczeniu w zdrowej diecie.

6) *Właściwe wdrażanie instrumentów wsparcia rynku (działania: wdrażanie programów operacyjnych, instrumenty zarządzania kryzysowego)*

Katalog mechanizmów wspólnej organizacji rynków rolnych w sektorze owoców i warzyw oferuje rozwiązania, które nie są szeroko wykorzystywane przez uczestników rynku. Dotychczas sytuację taką uzasadniała niewielka liczba organizacji producentów owoców i warzyw, czyli podmiotów, które upoważnione są do korzystania z takich rozwiązań. Jednak w ostatnich latach dynamika procesu powstawania takich podmiotów bardzo wzrosła. W efekcie obecnie w sektorze owoców i warzyw funkcjonuje ok. 300 podmiotów, które są upoważnione do uzyskiwania wsparcia z tytułu realizacji tzw. programów operacyjnych. Programy te obejmują m.in. działania o charakterze interwencyjnym (np. wycofanie z rynku) podejmowane z inicjatywy organizacji, o których mowa. Wyzwaniem w tym przypadku będzie zachęcanie podmiotów posiadających status organizacji producentów owoców i warzyw do korzystania z możliwości uzyskania wsparcia.

III. Kierunkowe wskaźniki realizacji celów:

- 1) Zwiększenie udziału eksportu w zagospodarowaniu krajowej produkcji do 30%;

⁷ „W ciągu ostatnich 10 lat średnioroczne ceny nawozów mineralnych wzrosły 4-krotnie, a najwyższy poziom osiągnęły w 2008 r., gdy były ponad 6-krotnie w porównaniu do cen z 2001 r.” *Światowy rynek nawozów mineralnych z uwzględnieniem zmian cen bezpośrednich nośników energii oraz surowców*, Arkadiusz Zalewski, Janusz Igras – Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej Państwowego Instytut Badawczy (Warszawa 2014 r.);

- 2) zwiększenie udziału organizacji producentów owoców i warzyw w krajowej podaży produkcji ogrodniczej o 25%;
- 3) zwiększenie liczby producentów owoców i warzyw zrzeszonych w organizacjach producentów owoców i warzyw o 10%;
- 4) wzrost, do co najmniej 50%, udziału ilości owoców i warzyw wprowadzanych do obrotu na podstawie umów na dostarczanie produktów rolnych.

RYNEK TYTONIU

I. Cele:

a) Utrzymanie uprawy tytoniu w Polsce

Utrzymanie uprawy tytoniu w naszym kraju jest szczególnie ważne dla istnienia niewielkich arealowo gospodarstw, położonych głównie w pasie wschodnich i południowo-wschodnich województw jako gospodarstw efektywnych ekonomicznie. Uprawa tytoniu bowiem, przy znacznych nakładach pracy ręcznej umożliwia, przy określonej skali produkcji, osiągnięcie odpowiedniej wartości dodanej, aby ten rodzaj gospodarstw mógł kontynuować swoją produkcję.

b) Stabilizacja sytuacji dochodowej plantatorów tytoniu

Dla stabilizacji dochodów plantatorów tytoniu najważniejsze jest wzmocnienie pozycji plantatorów w łańcuchu dostaw. Działanie to powiększy siłę negocjacyjną producentów tytoniu i umożliwi podwyższenie cen płaconych przez nabywców surowca. Istotne jest również zwiększenie liczby nabywców tytoniu (konkurencja o surowiec).

II. Główne wyzwania:

1. Poprawa współpracy w ramach łańcucha marketingowego.

Dla plantatorów tytoniu, pierwszych przetwórców oraz nabywców/pośredników w handlu tytoniem utrzymanie produkcji tytoniu w kraju, w którym prowadzą swoją działalność gospodarczą jest sprawą kluczową. W celu utrzymania produkcji tytoniu w Polsce, ważnej dla powyżej wymienionych stron, producenci tytoniu oraz podmioty skupujące ten surowiec powinny nawiązać szerszą współpracę w celu uzgadniania poziomu cen surowca, dostosowania odmian i rodzajów tytoniu do popytu na rynku, opracowania metod szybkiej komunikacji oraz przeciwdziałania nieuczciwym praktykom na rynku tytoniu.

2. Ograniczenie występowania szarej strefy w handlu wyrobami tytoniowymi i surowcem tytoniowym.

Szara strefa w handlu wyrobami tytoniowymi (papierosy oraz tytoń do palenia) stanowi w naszym kraju szacunkowo ok. 25% rynku. Znaczne jej rozmiary powodują zmniejszenie zapotrzebowania na tytoń produkowany w Polsce oraz redukując popyt na liście tytoniu - zwiększają presję na obniżenie cen „legalnego” surowca. Jednocześnie wielkość szarej strefy, wprowadzając nierówne warunki konkurencji, wpływa na redukcję liczby „legalnych” odbiorców surowca tytoniowego, a zatem oddziałuje na poziom cen i zapotrzebowanie na tytoń.

3. Zachowanie opłacalności uprawy tytoniu w Polsce i poprawa efektywności tej produkcji

Opłacalność produkcji tytoniu w Polsce może być osiągnięta w wyniku redukcji kosztów produkcji oraz podwyższenia cen skupu. W wyniku decyzji podjętej na forum UE od 2015 r.

nie ma możliwości przyznawania w tym sektorze płatności związanych z produkcją. W związku ze zmniejszeniem poziomu wsparcia w sektorze tytoniu w Polsce od 2015 r. spadającymi cenami tytoniu na rynku światowym, co jest czynnikiem wywierającym presję na niepodwyższanie cen tytoniu w Polsce, zwiększa się znaczenie poprawy opłacalności produkcji tytoniu w naszym kraju, szczególnie przy wzrastających kosztach produkcji. W celu utrzymania produkcji tytoniu w Polsce powinien zostać położony nacisk na wykorzystanie dostępnych metod zwiększenia opłacalności uprawy tytoniu. Metody te powinny obejmować zastosowanie działań z obszaru ekonomiki produkcji, postępu biologicznego i zwiększenia efektywności transferu osiągnięć naukowych do produkcji tytoniu, jak również podjęcie działań na forum UE w celu ponownego ustanowienia płatności związanych z produkcją w tym sektorze.

III. Kierunkowe wskaźniki realizacji celów:

1. Zwiększenie eksportu surowca tytoniowego do poziomu co najmniej 5% średniego eksportu z lat 2005-2014.
2. Ograniczenie udziału tytoniu pochodzącego z nielegalnych źródeł w obrocie krajowym.

CZĘŚĆ II. DZIAŁANIA SŁUŻĄCE ROZWOJOWI RYNKÓW ROLNYCH

Ostatnia część rozdziału zawiera działania, które należy podjąć, aby zrealizować wyznaczone cele i odpowiedzieć na zidentyfikowane wyzwania. W części tej wyodrębniono działania wspólne dla wszystkich rynków rolnych, a następnie wskazano rozwiązania specyficzne dla poszczególnych rynków.

Wśród niezbędnych do podjęcia działań wspólnych dla wszystkich rynków rolnych objętych niniejszym programem można wskazać te, które dotyczą poprawy współpracy w ramach łańcucha marketingowego, optymalizacji struktury sektora rolnego, szeroko rozumianej promocji oraz doradztwa rolniczego.

DZIAŁANIA DOTYCZĄCE WSZYSTKICH RYNKÓW ROLNYCH

Poprawa współpracy w ramach łańcucha marketingowego:

Dobrze funkcjonujący sektor rolny wymaga współpracy między wszystkimi jego uczestnikami. Łańcuch marketingowy w poszczególnych sektorach ma swoją specyfikę, jednak w zasadzie w każdym z nich poprawa współpracy w łańcuchu marketingowym jest identyfikowana jako jedno z głównych wyzwań. W tym celu konieczne jest zrealizowanie szeregu działań, które wzajemnie się uzupełniają. Działania te dotyczą z jednej strony współpracy poziomej, szczególnie na poziomie producentów rolnych, wśród których obserwowane jest stosunkowo duże rozdrobnienie, a z drugiej strony współpracy pionowej, nakierowanych na zwiększenie konkurencyjności poszczególnych branż. W tym celu konieczne jest tworzenie grup i organizacji producentów oraz ich zrzeszeń, eliminowanie nieuczciwych praktyk w łańcuchu żywnościowym, a także wdrożenie ułatwień w prowadzeniu przez rolników sprzedaży detalicznej. Konsolidacja sektora może także nastąpić dzięki powstawaniu organizacji międzybranżowych, skupiających wiele ogniw łańcucha dostaw. Ważne jest także zwiększanie konsolidacji w obszarze oferty rynkowej polskiego sektora rolno-spożywczego, m.in. poprzez platformę handlu.

Mając powyższe na uwadze, proponuje się następujące działania:

1. Wdrożenie obowiązku zawierania umów na dostawy

Celem przedmiotowych umów jest odpowiednie planowanie produkcji, zabezpieczenie stałości dostaw niezbędnej ilości surowca o określonych parametrach na potrzeby przemysłu przetwórczego i handlu oraz zagwarantowanie producentom zapłaty za dostarczone produkty.

Obowiązek zawierania umów wynika z ustawy o Agencji Rynku Rolnego i organizacji niektórych rynków rolnych i powinien być stosowany od 3 października 2015 r. Z analiz wynika, że realizacja tego przepisu nie jest powszechna.

W związku z tym podjęto decyzję o wprowadzeniu sankcji za niezawieranie pisemnych umów. Zgodnie z projektem ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi, która w dniu 19 lipca 2016 r. została przyjęta przez Radę Ministrów, przewiduje sankcje z następujących przypadkach:

- 1) nabycie bez pisemnej umowy produktów rolnych,
- 2) nabycie produktów rolnych, na podstawie umowy niespełniającej warunków w odpowiednich przepisach rozporządzenia nr 1308/2013.

Zgodnie z projektem ustawy, nabywca produktów, który dopuści się powyższych naruszeń, będzie podlegał karze pieniężnej w wysokości 10% wartości nabytych produktów.

Ponadto, należy rozważyć podjęcie następujących działań:

- wypracowanie i upowszechnianie przez organizacje reprezentujące uczestników rynku przykładowych umów na dostawę,
- upowszechnianie informacji o korzyściach z zawierania umów poprzez instytucje doradztwa rolniczego.

2. *Eliminowanie nieuczciwych praktyk w handlu rolno-spożywczym*

Łańcuch dostaw żywności jest bardzo istotnym elementem gospodarek zarówno narodowych, jak i w skali globalnej, a jego znaczenie ma nie tylko wymiar ekonomiczny, ale przede wszystkim społeczny. Dla prawidłowego funkcjonowania łańcucha dostaw żywności niezbędne jest zachowanie dobrych relacji między wszystkim jego ogniwami.

Struktura łańcucha dostaw żywności sprawia, że jest on szczególnie podatny na nieuczciwe praktyki handlowe. Są to często praktyki, które rażąco odbiegają od dobrego postępowania handlowego, są sprzeczne z zasadą dobrej wiary i uczciwego obrotu oraz są jednostronnie stosowane przez jednego partnera handlowego wobec jego kontrahenta.

Bardzo ważne jest, aby mieć świadomość, że stosowanie nieuczciwych praktyk na poziomie dystrybucji żywności osłabia kondycję finansową producentów żywności i surowców rolnych, zmniejsza potencjał inwestycyjny producentów żywności, ogranicza ich działania innowacyjne, a co za tym idzie wpływa na obniżenie jakości produkowanych towarów. Te czynniki negatywnie oddziałują w konsekwencji na konsumenta.

Nie ma wątpliwości, że niekorzystne zjawiska występują we wszystkich krajach Unii Europejskiej z różnym natężeniem, a stosowane w nich praktyki mają różny charakter. Brak reakcji na te problemy ze strony instytucji unijnych, poza stworzeniem platformy dobrowolnych zasad, której efekty są bardzo ograniczone – wymusił na krajach członkowskich potrzebę wprowadzenia uregulowań w ramach prawodawstwa krajowego.

Takie działania podjął również Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi, opracowując projekt ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi.

Projekt ustawy określa zasady przeciwdziałania praktykom polegającym na nieuczciwym wykorzystywaniu przewagi kontraktowej przez jedną ze stron umowy. Swym zakresem obejmuje ona dostawców produktów rolnych lub spożywczych, jak i nabywców tych produktów, chroniąc ich przed stosowaniem przez jedną ze stron nieuczciwego wykorzystywania przewagi kontraktowej.

W projekcie ustawy wskazano Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów jako organ właściwy w sprawach praktyk polegających na nieuczciwym wykorzystywaniu przewagi kontraktowej. Postępowanie w sprawach praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową Prezes wszczyna z urzędu. Daje to ochronę przed identyfikacją zgłaszającego zawiadomienie. W ustawie określono sankcje za nieuczciwe wykorzystywanie przewagi kontraktowej.

Projekt ustawy został przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 19 lipca 2016 r. i skierowany do prac parlamentarnych.

3. *Ułatwienie sprzedaży żywności przez rolników (tzw. rolniczy handel detaliczny)*

Organizacje rolnicze zgłaszają potrzebę wprowadzenia ułatwień wspomagających rozwój produkcji i sprzedaży konsumentom końcowym przez rolników żywności uzyskanej w całości lub części z surowców pochodzących z ich własnej uprawy, hodowli lub chowu (tzw. rolniczy

handel detaliczny). Zastosowanie wnioskowanych rozwiązań pozwoli skrócić łańcuch marketingowy, a tym samym zwiększyć dochody rolników i lepiej wykorzystać posiadane przez nich zasoby. Biorąc powyższe pod uwagę w MRiRW podjęto prace legislacyjne w kierunku zmiany przepisów w celu ułatwienia sprzedaży żywności przez rolników.

Korzystne efekty upowszechnienia sprzedaży żywności przez rolników powinny zostać osiągnięte również dzięki działaniu wdrażanemu w ramach PROW 2014-2020 pn. Inwestycje w targowiska lub obiekty budowlane przeznaczone na cele promocji lokalnych produktów. Wsparcie w ramach tego typu operacji obejmuje budowę lub modernizację targowisk lub obiektów budowlanych przeznaczonych na cele promocji lokalnych produktów.

4. Upowszechnianie tworzenia grup producentów i organizacji producentów oraz ich związków i zrzeszeń

Stymulowanie tworzenia grup i organizacji producentów oraz zrzeszeń organizacji producentów ma na celu wzmocnienie współpracy w ramach łańcucha żywnościowego, umożliwienie sprzedaży większych partii towarów i tworzenie krótkich łańcuchów dostaw żywności.

Od dnia 3 października 2015 r. obowiązuje Ustawa z dnia 10 lipca 2015 r. o zmianie ustawy o Agencji Rynku Rolnego i organizacji niektórych rynków rolnych oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. poz. 1419). W ustawie tej wskazano, że organem właściwym do uznawania organizacji producentów, zrzeszeń organizacji producentów oraz organizacji międzybranżowych, w tym organizacji międzynarodowych (na ich wniosek) są właściwi ze względu na siedzibę tych organizacji lub zrzeszeń dyrektorzy oddziałów terenowych Agencji Rynku Rolnego.

Grupy producentów funkcjonują na podstawie ustawy z dnia 15 września 2000 r. *o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw* (Dz. U. Nr 88, poz. 983, z późn. zm.), która reguluje zasady organizowania się producentów rolnych w grupy producentów i ich związki. Grupy producentów rolnych, utworzone na podstawie ww. regulacji, mają możliwość korzystania ze wsparcia na ich tworzenie oraz preferencji wynikających z przepisów krajowych, w tym w zakresie ulg podatkowych.

Program Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020 przewiduje wsparcie dla tego typu organizacji w ramach działania „Tworzenie grup i organizacji producentów”.

Konieczne jest zaangażowanie się uczestników rynku w tworzeniu grup i organizacji producentów oraz ich zrzeszeń, jak również promowanie ich tworzenia poprzez instytucje doradztwa rolniczego.

W ramach zachęcania do tworzenia grup i organizacji producentów należy rozważyć wprowadzenie dodatkowych preferencji w ramach działań PROW 2014-2020 dla grup i organizacji producentów zwiększających liczbę członków, w formie przyznawania dodatkowych punktów przy kwalifikacji projektów.

5. Upowszechnianie tworzenia organizacji międzybranżowych

Tworzenie organizacji międzybranżowych może być szansą na wzmocnienie współpracy producentów, przetwórców i sektora handlu, co przyczyniać się będzie do poprawy planowania działań i ograniczania kosztów. Tworzenie organizacji międzybranżowych może być szansą na lepszą współpracę wszystkich ogniw łańcucha rolno-spożywczego. W ramach ich tworzenia możliwy jest do realizacji cel poprawy pozycji producentów oraz przetwórstwa w łańcuchu marketingowym. Zacieśnianie współpracy pomiędzy uczestnikami rynku doprowadzi w konsekwencji do wzmocnienia ich pozycji na jednolitym i globalnym rynku.

Uznawanie organizacji międzybranżowych przewidziane jest w przepisach regulujących wspólną organizację rynku. Organizacje międzybranżowe skupiają przedstawicieli obszarów działalności gospodarczej związanych z wytwarzaniem produktów rolnych oraz związanych z przynajmniej jednym z następujących ogniw łańcucha dostaw: przetwarzanie produktów lub handel nimi, w tym ich dystrybucja. Uznawanie organizacji międzybranżowych realizowane jest przez Agencję Rynku Rolnego. W celu ich utworzenia i sprawnego funkcjonowania ważna jest aktywność przedstawicieli sektora w tym zakresie.

6. *Rozwój wykorzystania doradztwa rolniczego*

Szeroko zakrojona akcja wyjazdów studyjnych (warsztaty powinny być elementem finansowanym z PROW, ale jednocześnie obowiązkowym przy ubieganiu się o wsparcie inwestycyjne), połączonych z pozyskiwaniem know-how w zakresie nowoczesnych metod hodowli, żywienia i budowy budynków.

7. *Stworzenie Polskiego Narodowego Holdingu Spożywczego*

Przetwórstwo rolno-spożywcze jest jednym z najważniejszych sektorów gospodarki, który dzięki eksportowej ekspansji ma szansę na uzyskanie wiodącej pozycji na rynku globalnym.

Poprawa wydajności infrastruktury spedycyjno-magazynowej działającej na potrzeby realizacji handlu zagranicznego przy zaangażowaniu nowotworzonego Polskiego Narodowego Holdingu Spożywczego stworzyłaby szansę zachowania majątku narodowego oraz stymulowania rozwoju kluczowych segmentów rynku rolnego w Polsce.

Konsolidacja podmiotów branży spożywczej w ramach jednego podmiotu zwiększy możliwości eksportowe polskich producentów rolno-spożywczych.

Niezbędne jest opracowanie koncepcji konsolidacji podmiotów sektora spożywczego i rolnego oraz wypracowanie propozycji niezbędnych działań, w tym zmian legislacyjnych.

8. *Odtworzenie i wsparcie rozwoju lokalnych rynków rolnych*

Celem ogólnym jest umożliwienie producentom rolnym oraz małym przetwórcom produktów rolnych lokowanie na rynku wytworzonych przez siebie artykułów rolno-spożywczych.

Cele szczegółowe:

- umożliwienie producentom rolnymi małym przetwórcom sprzedaży wytworzonych przez siebie artykułów rolnych w ramach rolniczego handlu detalicznego oraz promowanie wśród uczestników rynku realizacji tej formy sprzedaży/nabywania produktów,
- rozwój lokalnych struktur umożliwiających realizację sprzedaży i promowania lokalnych produktów i podmiotów je wytwarzających (modernizacja istniejących targowisk, rynków hurtowych, modernizacja lub budowa nowych wielofunkcyjnych obiektów), prowadzenie lokalnych platform handlu produktami, których obrót odbywa się na rynku lokalnym.

Celem jest tworzenie lokalnych rynków rolnych, w tym budowa nowoczesnych, wielofunkcyjnych obiektów, co przyczyni się do wzmocnienia pozycji producentów rolnych w łańcuchu rolno-żywnościowym.

9. Uruchomienie platformy żywnościowej

Celem działania jest koncentracja podaży krajowych towarów rolnych na rynek krajowy, UE i światowy. Pozwoli to na tworzenie dużych, jednorodnych partii oraz ograniczenie kosztów transakcyjnych i ryzyka handlowego, w tym ograniczenie ryzyka cenowego, w oparciu o wystandaryzowane umowy i produkty. Ponadto przyczyni się do zwiększenia konkurencyjności istniejących struktur rynkowych celem zapewnienia odpowiedniej ilości i jakości produktów dostosowanych do potrzeb i oczekiwań klientów na rynku krajowym, unijnym i rynkach zagranicznych.

W świetle ograniczonego wsparcia rynku produktów rolnych mechanizmami WPR, zorganizowane formy rynku (zorganizowane platformy obrotu, wielostronna platforma obrotu) pełnią rolę instytucji zabezpieczającej transakcje i stabilizującej rynek przed stratami spowodowanymi wahaniami cen (oferują wystandaryzowany towar oraz kontrakt handlowy i są gwarantem płatności).

Uruchomienie, w oparciu o struktury Grupy Kapitałowej GPW, krajowej elektronicznej platformy sprzedażowej, tj. platformy żywnościowej, (zorganizowana platforma obrotu) dla produktów rolno-spożywczych oraz wykorzystanie rozwiązań rynku finansowego ułatwi tworzenie dużych, jednorodnych partii towaru, które mogą być podstawą dla dużych transakcji handlowych. Nastąpi koncentracja podaży krajowych towarów rolno-spożywczych co umożliwi skokowe zwiększenie eksportu na rynek UE oraz wybrane rynki perspektywiczne pozaeuropejskie.

10. Stworzenie Funduszu Ochrony Przychodów Rolniczych

W Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi podjęto prace nad stworzeniem Funduszu Ochrony Przychodów Rolniczych. Celem projektowanej ustawy jest stworzenie możliwości prawnych gwarantujących producentom rolnym częściową rekompensatę z tytułu utraty dochodów z prowadzonej przez nich działalności rolniczej w przypadku znacznego ich obniżenia lub w przypadku braku możliwości uzyskania zapłaty za zbyte produkty rolne od podmiotu, który stał się niewypłacalny. Spadek dochodów skutkujący wypłatą rekompensat z Funduszu może być spowodowany: skutkami wystąpienia niekorzystnych zjawisk atmosferycznych, wprowadzeniem środków związanych z zagrożeniem wystąpienia lub wystąpienia chorób zakaźnych zwierząt lub chorób roślin, spadkiem cen produktów rolnych uzyskiwanych przez producenta rolnego lub wystąpieniem niezależnych od producentów rolnych ograniczeń w handlu międzynarodowym.

Wpłaty na Fundusz naliczane byłyby m.in. w odniesieniu do żywych świń, bydła, koni, owiec, kóz, królików i drobiu, zbóż, rzepaku, rzepiku, roślin strączkowych, kukurydzy, owoców i warzyw, ziemniaków, buraków cukrowych, tytoniu i chmielu i mleka.

Projekt ustawy przewiduje na tym etapie naliczanie wpłat w wysokości 0,2% wartości netto od ww. produktów rolnych będących przedmiotem czynności podlegających opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług, zwanych dalej „produktami rolnymi”.

Promocja polskich produktów rolnych i produktów przetwórstwa na rynku UE i światowym

1. Poprawa funkcjonowania funduszy promocji i lepsze ukierunkowanie promocji

Celem umożliwienia producentom, przedstawicielom środowiska, z którego pochodzą wpłaty na fundusze promocji, posiadania większego wpływu na sposób wydatkowania środków tych funduszy, podjęto prace nad projektem zmiany ustawy o funduszach promocji artykułów rolno-spożywczych. Projektowane zmiany przyczynią się do bezpośredniego wsparcia polskich rolników.

Projekt ustawy został przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 19 lipca 2016 r.

Konieczne jest także zapewnienie spójnej, dynamicznej i ukierunkowanej polityki promocji produktów rolno-spożywczych, dostosowanej do potrzeb sektora rolno-spożywczego. W tym celu podjęto działania zmierzające do opracowania strategii promocji żywności. Priorytetem polityki promocyjnej jest zwiększenie konkurencyjności polskich produktów rolno-spożywczych na rynkach zagranicznych, ze szczególnym uwzględnieniem rynków państw trzecich o największym potencjale wzrostu. Wdrożenie przez resort rolnictwa ukierunkowanej polityki promocyjnej przyczyni się, poprzez budowanie na światowych rynkach marki polskiej żywności, w istotny sposób do wzmocnienia silnej marki Polska, co wpisuje się w Plan na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju.

Właściwe wdrażanie instrumentów wspólnej organizacji rynków rolnych

Konsekwentnie wdrażane w ostatnich latach reformy WPR ograniczyły dotychczasowe instrumenty interwencyjne w ramach wspólnej organizacji rynków produktów rolnych do instrumentów typowej „siatki bezpieczeństwa”, wykorzystywanej w okresach kryzysów. Większy nacisk położono na instrumenty strukturalne, poprawiające funkcjonowanie łańcucha żywnościowego, normy handlowe oraz inne instrumenty miękkie. Działania w tym zakresie można przedstawić w dwóch poniższych grupach:

1. Wykorzystywanie istniejących mechanizmów

Należy dążyć do maksymalnego wykorzystywania dostępnych dla sektora instrumentów przewidzianych we wspólnej organizacji rynków produktów rolnych, w tym, jak opisano powyżej, instrumentów wzmacniających pozycję producentów w łańcuchu żywnościowym. Dotyczy to zarówno działań Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, jak i korzystania z możliwości oferowanych przez WOR przez uczestników rynku.

2. Poprawa instrumentów zarządzania kryzysowego

W ramach przeglądu WPR oraz reformy WPR po 2020 r. Polska będzie dążyć do przeglądu obecnie stosowanych instrumentów zarządzania kryzysowego i zwiększenia ich elastyczności oraz skuteczności.

Jednocześnie podczas omawiania zmian Wspólnej Polityki Rolnej na kolejne lata trzeba przewidzieć możliwość występowania niekorzystnych zjawisk na rynkach rolnych, dlatego ważnym jest opracowanie instrumentów zaradczych stabilizujących poszczególne rynki. Najistotniejsze z punktu widzenia producenta rolnego jest szybkie i skuteczne działanie poprzez wdrażanie instrumentów kryzysowych w przypadku ryzyka wystąpienia zakłóceń na rynku.

Wykorzystywanie możliwości WPR

1. Wsparcie bezpośrednie

Płatności bezpośrednie są ważnym instrumentem polityki rolnej i mają na celu m.in. wsparcie i stabilizację dochodów rolniczych, utrzymanie użytków rolnych w dobrej kulturze rolnej zgodnej z ochroną środowiska, zapewnienie równych warunków konkurencji w ramach jednolitego rynku rolno-żywnościowego.

Płatności obszarowe mają szczególne znaczenie dla polskiego sektora zbóż, z uwagi na dużą skalę produkcji zbóż w naszym kraju. Są także ważnym źródłem dochodu w innych branżach. Wsparcie bezpośrednie jest ważnym elementem wpływającym na poprawę warunków gospodarowania i utrzymanie/ zwiększenie konkurencyjności i zwiększenie możliwości inwestowania w celu sprostania wymaganiom rynkowym.

Wsparcie bezpośrednie jest szczególnie istotne, z uwagi na fakt, że większość rynków rolnych w Polsce nadal charakteryzuje się niskim stopniem zorganizowania, co wpływa na słabą pozycję negocjacyjną producentów. Ponadto ceny na rynku krajowym ulegają znacznym wahaniom, wpływając na niestabilność gospodarowania rolników.

Dlatego też ważnym jest kontynuowanie tego rodzaju wsparcia, mając na uwadze, że jest ono podstawowym elementem w zreformowanej WPR.

Celem jak najbardziej optymalnego wykorzystania istniejących możliwości, konieczne jest analizowanie wprowadzonych rozwiązań i ich dostosowywanie do potrzeb rynku, w miarę możliwości prawnych i finansowych.

2. Wsparcie w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014 – 2020

Celem pomocy dla rolników w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich jest m.in. zwiększenie rentowności i konkurencyjności gospodarstw rolnych. Pomoc ta jest ważna dla sektora rolnego, który charakteryzuje się rozdrobnioną strukturą i niskim stopniem zorganizowania. Dlatego bardzo istotne jest kontynuowanie wsparcia w ramach PROW z uwagi na potrzebę prowadzenia przez rolników działań wpływających na racjonalizację technologii produkcji, wprowadzanie innowacji, dostosowanie profilu produkcji do zmieniających się potrzeb rynku, a przede wszystkim przyczyniających się do zwiększania skali i wydajności produkcji oraz poprawy jakości wytwarzanych produktów. Przy przydziale środków, w ramach istniejących programów, beneficjentom działającym w sektorze przetwórstwa i handlu należy premiować te podmioty, które posiadają trwałe powiązania kapitałowe z producentami rolnymi, w tym uznanymi grupami producentów rolnych, uznanymi organizacjami producentów, spółdzielniami rolników oraz ich zrzeszeniami i związkami. Należy też na bieżąco modyfikować przepisy w tym zakresie mając na uwadze zmieniające się potrzeby rynku.

DZIAŁANIA W ODNIESIENIU DO POSZCZEGÓLNYCH RYNKÓW ROLNYCH

RYNEK ZBÓŻ

Z uwagi na istniejącą strukturę obszarową gospodarstw rolnych, ich wyposażenie w środki produkcji, poziom wzajemnej współpracy jak i istniejące powiązania rynkowe realizowane działania powinny się skupiać na tworzeniu struktur ułatwiających współpracę w ramach łańcucha marketingowego, modernizowaniu gospodarstw, ograniczaniu nieuczciwej konkurencji oraz promocji produktów na rynku krajowym, UE i światowym. Z uwagi na to, że zmiany w strukturze obszarowej gospodarstw zachodzą powoli należy dążyć do zrzeszania się producentów zbóż w grupach producentów, organizacjach producentów, spółdzielniach i innych formach wspólnej działalności celem lepszego rozpoznania potrzeb rynku, dostosowania oferty do istniejącego popytu, tworzenia większych partii towaru, skuteczniejszego negocjowania warunków kontraktów na sprzedaż towarów i zakup środków do produkcji. Struktury te umożliwiają również wspólny zakup i użytkowanie maszyn co znacznie obniża koszty produkcji. Takie podejście pozwala skrócić łańcuch marketingowy. Z uwagi na funkcjonowanie na jednolitym rynku, oddziaływanie z poziomu kraju na poziom cen jest silnie ograniczone. Z tego względu dużego znaczenia nabiera wsparcie bezpośrednie stanowiące stały przychód producenta niezależnie od koniunktury rynkowej i uwarunkowań pogodowych. Wsparcie to znacznie ogranicza ryzyko finansowe prowadzonej działalności gospodarczej. Z tego względu w celu zachowania równych warunków konkurencji ważnym jest wyrównanie poziomu wsparcia w ramach UE. Niezależnie od wielkości gospodarstwa duże znaczenie dla jego rozwoju mają środki dostępne w ramach PROW. Umożliwiają one zakup nowoczesnego wyposażenia do produkcji oraz dostosowania profilu produkcji. Z uwagi na to, że pomimo znacznego dofinansowania koszty ich zakupu są nadal znacznym obciążeniem dla gospodarstw, ważnym jest propagowanie i realizacja ich wspólnych zakupów.

Wzrost produkcji ziarna zbóż jaki jest obserwowany w ostatnich latach oraz bliskość rynków Efektywne kompletowanie dużych jednorodnych partii towaru zarówno dla odbiorców krajowych, jak i dla kontrahentów z UE oraz krajów trzecich wymaga istnienia sprawnie funkcjonującego rynku zorganizowanego w formie platformy handlu będącej pod nadzorem Komisji Nadzoru Finansowego, jak i giełdy towarowej oferującej produkty finansowe służące do zarządzania ryzykiem, w tym cenowym. Stworzenie ww. instytucji zwiększy przejrzystość rynku i ograniczy koszty oraz ryzyko realizowanych transakcji. Ułatwi również komunikowanie się z globalnym rynkiem w zakresie posiadanej oferty.

Ad. 1. Rozwój sektora i poprawa warunków gospodarowania producentów ziarna

Działania opisane w części ogólnej:
--

Wsparcie bezpośrednie

Wsparcie w ramach Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014 – 2020

Działania specyficzne dla rynku zbóż:
--

Dopłaty do materiału siewnego

Jednym z głównych czynników mających wpływ na poprawę wyników i opłacalności produkcji jest stosowanie kwalifikowanego i elitarnego materiału siewnego. Zaletą kwalifikowanego materiału siewnego pochodzącego ze sprawdzonego źródła jest jego wysoka jakość i wydajność. Zachętą dla rolników do stosowania materiału kwalifikowanego są

dopłaty. Dopłaty do kwalifikowanego materiału siewnego mają charakter pomocy *de minimis* w rolnictwie. Wnioski o dopłaty producenci rolni mogą składać w oddziałach Agencji Rynku Rolnego. Wysokość dopłat do kwalifikowanego materiału siewnego jest zróżnicowana w zależności od grupy roślin.

W celu zwiększenia zużycia materiału siewnego kategorii kwalifikowany i elitarny przez rolników ważnym jest kontynuowanie realizacji przez ARR wsparcia do powierzchni gruntów ornych, na których wykorzystano taki materiał siewny. W związku z tym należy prowadzić szkolenia dla producentów rolnych nt. korzyści wynikających ze stosowania ww. materiału siewnego. W działania te powinny zostać włączone ośrodki naukowo-badawcze oraz doradztwa rolnicze.

Ad. 2. Poprawa współpracy w ramach łańcucha marketingowego:

Działania opisane w części ogólnej:

- *Obowiązek zawierania umów na dostawy,*
- *Eliminowanie nieuczciwych praktyk w handlu rolno-spożywczym,*
- *Ułatwienie sprzedaży żywności przez rolników (tzw. rolniczy handel detaliczny),*
- *Upowszechnianie tworzenia grup producentów i organizacji producentów oraz ich związków i zrzeszeń,*
- *Organizacje międzybranżowe,*
- *Elektroniczna platforma handlu.*

Działania specyficzne dla rynku zbóż:

Poprawa infrastruktury logistycznej (porty, sieć kolei i zaplecza przeładunkowego)

Polska w ostatnich latach stała się dużym eksporterem ziarna zbóż na rynki światowe. Dobra jakość ziarna oraz konkurencyjne ceny stanowiły zachętę dla importerów ziarna. Głównymi odbiorcami ziarna pszenicy z Polski były takie kraje jak Egipt, Niemcy, Arabia Saudyjska. Oznacza to, że polskie ziarno jest poszukiwane przez odbiorców z krajów, które do tej pory dokonywały zakupów na innych rynkach. Z analizy rynku wynika, że należy się spodziewać w najbliższym czasie dalszej intensyfikacji eksportu polskiego ziarna.

Słabym elementem krajowego rynku jest niewystarczająco rozbudowana i nowoczesna infrastruktura logistyczna. Dlatego też celem, dzięki któremu można zintensyfikować wymianę handlową oraz zdywersyfikować dostawy oraz potencjalnych odbiorców ziarna, jest poprawa infrastruktury logistycznej (porty, sieć kolei i zaplecze przeładunkowe). Działanie to umożliwi szybkie przygotowanie jednorodnej partii produktu i załadunek w stosunkowo krótkim czasie. Z uwagi na położenie Polski moglibyśmy stać się też krajem tranzytowym dla pozostałych państw Europy środkowej, które nie mają dostępu do morza. Poprawiłoby to konkurencyjność Polski na rynku UE oraz zapewniło wpływy do budżetu nie tylko z handlu, ale też i tranzytu przez Polskę.

Kwestie rozbudowy portów i konieczności posiadania przez Polskę nowoczesnych terminali zbożowych były niejednokrotnie podnoszone przez MRiRW w kontekście m.in. zwalczania barier w handlu z krajami trzecimi oraz konkurencyjności polskiego rolnictwa. Biorąc pod uwagę umiejscowienie naszego kraju i fakt, iż Polska jest krajem tranzytowym należy dołożyć wszelkich starań (współpraca międzyresortowa) aby wykorzystać ten potencjał.

Rozbudowa i poprawa funkcjonowania infrastruktury portowej umacniać będzie pozycję Polski na rynku światowym.

Ad. 3. Promocja ziarna zbóż i produktów jego przetwórstwa na rynku UE i światowym

Należy kontynuować i intensyfikować działania mające na celu promocję ziarna zbóż i produktów jego przetwórstwa na rynku UE i światowym. Należy też prowadzić działania na rzecz kreowania właściwego przekazu na temat walorów odżywczych zbóż. Przyczyni się to do pobudzenia popytu na produkty zbożowe oraz zwiększenia konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego. Oprócz zaangażowania administracji, w tym MRiRW i ARR, w ww. działaniach powinni uczestniczyć przedstawiciele sektora zbożowego oraz przetwórstwa zbóż.

Działania Agencji Rynku Rolnego w tym zakresie dofinansowywane są m.in. z Funduszu Promocji Ziarna Zbóż i Przetworów Zbożowych. Wpłaty na fundusz pochodzą od przedsiębiorców prowadzący działalność gospodarczą w zakresie przetwórstwa na cele konsumpcyjne zbóż.

Działania opisane w części ogólnej:

Poprawa funkcjonowania funduszy promocji i lepsze ukierunkowanie promocji

Ad. 4. Właściwe wdrażanie instrumentów wspólnej organizacji rynków rolnych

Działania opisane w części ogólnej:

- *Wykorzystywanie istniejących mechanizmów;*
- *Poprawa instrumentów zarządzania kryzysowego.*

Działania specyficzne dla rynku zbóż:

Podniesienie poziomu ceny interwencyjnej

Należy zabiegać na forum UE o uaktualnienie poziomów referencyjnych i cen interwencyjnych. Bieżący poziom cen interwencyjnych nie odzwierciedla realiów rynkowych i powoduje, że mechanizm interwencji nie spełnia swoich celów. Należy podnieść poziom progów referencyjnych i cen interwencyjnych, tak aby instrumenty były skuteczne i uwzględniały rosnące koszty produkcji. Istotne jest, aby w przypadku kryzysów na rynku zarządzanie dostępnymi instrumentami było szybkie i efektywne. Działanie to zwiększy bezpieczeństwo gospodarowania producentów i spowoduje, że mechanizm interwencji będzie stanowił realną pomoc dla sektora w trudnych sytuacjach rynkowych.

Należy dążyć na forum UE do zwiększenia skuteczności instrumentów wspólnej organizacji rynków rolnych m.in. poprzez wnioskowanie o poniesieniu ceny interwencyjnej zbóż do poziomu zbliżonego do kosztów produkcji i jednocześnie poszukiwać poparcia wśród pozostałych państw członkowskich.

RYNEK RZEPAKU

Odnotowywany w ostatnich latach wzrost popytu na rzepak, spowodowany jest w głównej mierze wzrostem zapotrzebowania na surowce do produkcji biopaliw. Należy zatem dążyć do wykorzystania potencjału produkcyjnego w celu sprostania zapotrzebowaniu rynku krajowego jak i unijnego, poprzez dążenie do rozwoju sektora. Wyzwaniem jest poprawa efektywności produkcji rzepaku, która obecnie jest znacznie niższa niż w krajach Europy Zachodniej. W tym celu należy dążyć do poprawy plonowania, agrotechniki oraz do zacieśniania współpracy rolników poprzez ich zrzeszanie się, a także pionowych powiązań w łańcuchu marketingowym, w tym producentów rzepaku z przetwórcami. Pozwoli to nie tylko na poprawę warunków, w tym warunków ekonomicznych, gospodarowania producentów rzepaku, ale również umożliwi przygotowywanie odpowiednio dużych partii towaru do zakładów przetwórczych, co wpływa na obniżenie kosztów.

Pomocne w kształtowaniu ww. relacji uczestników rynku oraz w podejmowaniu decyzji o inwestycjach jest wsparcie w postaci płatności bezpośrednich, stanowiących stały przychód producenta niezależnie od koniunktury rynkowej i uwarunkowań pogodowych. Wsparcie to znacznie ogranicza ryzyko finansowe prowadzonej działalności gospodarczej. Z tego względu w celu zachowania równych warunków konkurencji ważnym jest wyrównanie poziomu wsparcia w ramach UE. Niezależnie od wielkości gospodarstwa duże znaczenie dla jego rozwoju mają środki dostępne w ramach PROW. Umożliwiają one zakup nowoczesnego wyposażenia do produkcji oraz dostosowania profilu produkcji. Z uwagi na to, że pomimo znacznego dofinansowania koszty ich zakupu są nadal znacznym obciążeniem dla gospodarstw, ważnym jest propagowanie i realizacja ich wspólnych zakupów.

W celu sprawnego działania tego rynku istotnym jest posiadanie rozwiniętej infrastruktury, magazynowej, przeładunkowej i transportowej. Aby być konkurencyjną infrastruktura ta powinna tworzyć sprawnie funkcjonującą zdefiniowaną sieć umożliwiającą sprawną spedycję do odbiorców.

Ad. 1. Poprawa współpracy w ramach łańcucha marketingowego:

Działania opisane w części ogólnej:
--

Obowiązek zawierania umów na dostawy

Eliminowanie nieuczciwych praktyk w handlu rolno-spożywczym

Ułatwienie sprzedaży żywności przez rolników (tzw. rolniczy handel detaliczny)

Upowszechnianie tworzenia grup producentów i organizacji producentów oraz ich związków i zrzeszeń

Organizacje międzybranżowe

Uruchomienie platformy żywnościowej

Ad. 2. Kreowanie właściwego przekazu dotyczącego oferowanych produktów kierowanego do odbiorców i konsumentów

Należy kontynuować i intensyfikować działania mające na celu promocję rzepaku i produktów jego przetwórstwa na rynku UE i światowym. Należy też prowadzić działania na rzecz kreowania właściwego przekazu na temat walorów odżywczych produktów jego przetwórstwa. Przyczyni się to do pobudzenia popytu na te produkty oraz zwiększenia konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego. Oprócz zaangażowania administracji, w tym MRiRW i ARR, w ww. działaniach powinni uczestniczyć przedstawiciele sektora.

Działania opisane w części ogólnej:
--

Poprawa funkcjonowania funduszy promocji i lepsze ukierunkowanie promocji

Ad. 3. Właściwe wdrażanie instrumentów wspólnej organizacji rynków rolnych

W ramach WPR rynek nasion oleistych w UE nie jest objęty wspólnym instrumentarium tak jak na przykład ma to miejsce na rynku zbóż. Oznacza to, że nie funkcjonuje tu próg referencyjny, a nasiona nie podlegają mechanizmowi skupu interwencyjnego. Import rzepaku do UE realizowany jest w ramach swobodnego przepływu towarów tj. na warunkach bezcłowych. W związku z tym ceny rzepaku w Polsce, jak i w UE, wyznaczane są przez relacje popytowo-podażowe.

W ramach działań należy dążyć do maksymalnego wykorzystania dostępnych rozwiązań w zakresie zarządzania kryzysowego.

RYNEK WIEPRZOWINY

Kondycja sektora wieprzowiny oraz opisane w części I rozdziału wyzwania w nim istniejące wymagają podjęcia szeregu działań ogólnych, skierowanych do całego sektora rolno-spożywczego, jak też działań specyficznych dla rynku wieprzowiny.

Mając na względzie obecną strukturę gospodarstw rolnych, poziom wzajemnej współpracy oraz istniejące powiązania rynkowe, realizowane działania powinny się skupiać na tworzeniu struktur ułatwiających współpracę w ramach łańcucha dostaw, modernizowaniu gospodarstw, ograniczaniu nieuczciwej konkurencji oraz promocji produktów na rynku krajowym, UE i światowym.

Z uwagi na to, że konkurencja na rynku unijnym i światowym wymaga silnych rynkowo podmiotów mogących zaoferować odpowiednio duże partie surowca, należy dążyć do zrzeszania się producentów w grupach producentów, organizacjach producentów, spółdzielniach i innych formach wspólnej działalności celem dostosowania oferty do popytu, tworzenia większych partii towaru, skuteczniejszego negocjowania warunków umów na sprzedaż towarów. Struktury te umożliwiają również wspólny zakup pasz co znacznie obniża koszty produkcji. Takie podejście pozwala także skracać łańcuch marketingowy.

Z uwagi na funkcjonowanie na jednolitym rynku, oddziaływanie z poziomu kraju na poziom cen jest silnie ograniczone. Z tego względu w gospodarstwach prowadzących produkcję zwierzęcą wraz z roślinną dużego znaczenia nabiera wsparcie bezpośrednie stanowiące stały przychód producenta niezależnie od koniunktury rynkowej i uwarunkowań pogodowych. Wsparcie to znacznie ogranicza ryzyko finansowe prowadzonej działalności gospodarczej. Niezależnie od wielkości gospodarstwa duże znaczenie dla jego rozwoju mają środki dostępne w ramach PROW. W przypadku rynku wieprzowiny wsparcie produkcji prosiąt w ramach działania „Modernizacja gospodarstw rolnych” jest działaniem dedykowanym specjalnie dla tego sektora, mającym na celu wsparcie kapitałowe umożliwiające jego rozwój. W ramach PROW dostępne są także inne działania, które są przeznaczone np. na restrukturyzację małych gospodarstw czy tworzenie grup i organizacji producentów, które mogą być wykorzystywane przez producentów świń.

Na rynku wieprzowiny szczególne znaczenie ma także wzrost efektywności produkcji poprzez poprawę wyników produkcyjnych. Niezbędne jest także przeanalizowanie obecnych przepisów dotyczących budowy i lokalizacji obiektów gospodarskich, tak aby wprowadzić w tych przepisach ewentualne ułatwienia.

Kreowanie właściwego wizerunku mięsa wieprzowego, promocja oraz zdobywanie nowych rynków zbytu to elementy dopełniające wachlarz działań niezbędnych do podjęcia w celu stworzenia warunków do rozwoju rynku wieprzowiny.

Ad. 1. Poprawa współpracy w ramach łańcucha marketingowego:

Rozdrobnienie po stronie zarówno producentów, jak i przetwórców powoduje, że sprostanie konkurencji na unijnym rynku jest dużym wyzwaniem. Poprawy wymaga także współpraca między poszczególnymi ogniwami łańcucha dostaw. Opisane w części ogólnej propozycje działań są właściwe także dla rynku wieprzowiny.

Działania opisane w części ogólnej:
--

Obowiązek zawierania umów na dostawy

Eliminowanie nieuczciwych praktyk w handlu rolno-spożywczym

Ułatwienie sprzedaży żywności przez rolników (tzw. rolniczy handel detaliczny)

Upowszechnianie tworzenia grup producentów i organizacji producentów oraz ich związków i zrzeszeń

Organizacje międzybranżowe

Ad. 2. Dostosowanie skali, struktury i efektywności produkcji do potrzeb i wymogów rynku:

Aktualna struktura sektora powoduje, że właściwe wykorzystanie potencjału sektora i uzyskanie opłacalności produkcji w sektorze wieprzowiny jest utrudnione. Wyzwaniem jest wprowadzenie rozwiązań zachęcających do poprawy skali produkcji oraz struktury sektora. Poniżej przedstawiono działania, które mają pomóc w realizacji tych celów.

Działania opisane w części ogólnej:

Wsparcie bezpośrednie

Wsparcie w ramach Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014 – 2020

Działania specyficzne dla rynku wieprzowiny:

Dostosowanie wsparcia w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020

Aktualnie przewidziane w PROW 2014-2020 wsparcie produkcji prosiąt oceniane jest przez wiele organizacji jako niewystarczające, aby rozwijać produkcję prosiąt w Polsce. Jedną z barier, które wskazywano, była maksymalna wielkość ekonomiczna gospodarstwa, wynosząca 200 tys. EUR w pierwszej wersji PROW. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi podjęło działania zmierzające do zwiększenia jej do 250 tys. EUR, co zostało zaakceptowane przez Komisję Europejską decyzją wykonawczą z dnia 27 kwietnia 2016 r. zatwierdzającą zmianę programu rozwoju obszarów wiejskich dla Polski do celów wsparcia w ramach Europejskiego Funduszu Rolnego Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz zmieniającą decyzję wykonawczą Komisji C(2014)9783.

W ramach prac nad zmianami w PROW należy podjąć próbę dalszego zwiększenia tej wielkości, nawet do 500 tys. EUR. Należy również zwiększyć maksymalną wysokość pomocy do 1,8 mln zł na rozwój produkcji prosiąt.

Analiza uregulowań prawnych dotyczących powstawania nowych obiektów i rozbudowy już istniejących

- 1) ułatwienie pozyskiwania pozwoleń zintegrowanych w ramach obowiązujących przepisów UE, uproszczenie prawa budowlanego, skrócenie okresu na wydanie warunków zabudowy, pozwolenia na budowę, itp.

Aktualnie kwestie związane z lokalizacją i budową obiektów utrzymujących zwierzęta gospodarskie w prawie polskim określają:

- ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. *Prawo ochrony środowiska* (Dz. U. z 2013 r., poz. 1232 z późn. zm.),
- ustawa z dnia 3 października 2008 r. *o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie, udziale społeczeństwa w ochronie środowiska oraz o ocenach oddziaływania na środowisko* (Dz. U. z 2013 r., poz. 1235 z późn. zm.),
- ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. *Prawo budowlane* (Dz. U. z 2016 r., poz. 290),

- ustawa z dnia 27 marca 2003 r. *o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym* (Dz. U. z 2015 r., poz. 199, z późn. zm.),

wraz z aktami wykonawczymi.

Przewidują one szereg wymagań, spełnienie których jest konieczne celem uzyskania pozwolenia na budowę lub rozbudowę obiektu gospodarskiego. Niektóre z tych wymagań są oceniane przez producentów jako nadmierne. Pojawiają się także opinie dotyczące uznaniowości w podejmowaniu decyzji.

Mając na uwadze, że przepisy regulujące przedmiotową kwestię mieszczą się w kompetencji kilku resortów, niezbędne jest podjęcie prac wspólnie z ich przedstawicielami oraz przedstawicielami organizacji producentów celem zidentyfikowania możliwości wprowadzenia takich ułatwień.

2) Brak planów zagospodarowania przestrzennego

Analizy wymaga opracowanie zachęt i sposobu egzekwowania od organów administracji samorządowej tworzenia planów zagospodarowania przestrzennego, co mogłoby ułatwić przewidujących lokalizację obiektów inwentarskich służących do realizacji produkcji zwierzęcej.

- 3) zniesienie w ustawie z dnia 10 lipca 2007 r. o nawozach i nawożeniu (Dz. U. z 2015 r., poz. 625, z późn. zm.) wymogu zagospodarowania 70% gnojowicy na gruntach, które są w posiadaniu podmiotu prowadzącego chów świń w liczbie powyżej 750 stanowisk dla macior oraz powyżej 2000 sztuk świń o masie powyżej 30 kg.

W MRiRW zostały podjęte prace zmierzające do nowelizacji ustawy *o nawozach i nawożeniu* m.in. w zakresie zmiany art. 18 ust. 1 pkt. 2), tj. zniesienia obligatoryjnego wymogu zagospodarowania 70% gnojówki i gnojowicy na gruntach rolnych będących w posiadaniu podmiotu prowadzącego wielkotowarowy chów lub hodowlę świń poprzez wprowadzenie możliwości przeznaczenia ww. nawozów do produkcji biogazu rolniczego.

Poprawa wyników produkcyjnych

Konieczne jest upowszechnianie postępu genetycznego oraz zwrócenie uwagi producentów na szczególne znaczenie parametrów takich jak wskaźnik konwersji pasz, odpowiednia mięsność tuczników, liczba odsadzonych od lochy prosiąt, bioasekuracja, itp.

Należy prowadzić szkolenia dla hodowców i producentów, konieczne jest włączenie ośrodków naukowo-badawczych oraz doradztwa rolniczego. Rozważenie stworzenia sieci nowoczesnych pokazowych chlewni – analizy wymaga źródło finansowania, np. wykorzystanie funduszy promocji lub też środków PROW 2014-2020.

Ad. 3. Kreowanie właściwego przekazu dotyczącego oferowanych produktów kierowanego do odbiorców i konsumentów

Rozwój produkcji nie może być celem samym w sobie. Konieczne jest zapewnienie zbytu dla wytworzonych produktów, dlatego wśród działań nie można pomijać kwestii związanych z kreowaniem marki, właściwym informowaniem o walorach produktów, a także pozyskiwania rynków zbytu.

Działania specyficzne dla rynku wieprzowiny:

Wypracowanie marki polskich produktów, zwiększenie dostępu do informacji o pochodzeniu produktów

Wychodząc naprzeciw sygnałom o potrzebie zwiększenia konsumentom dostępu do informacji o pochodzeniu produktów spożywczych równoległe do prac prowadzonych na poziomie UE w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi opracowano propozycje legislacyjne w zakresie nieregulowanym na poziomie unijnym, a odnoszące się do:

- wprowadzenia obowiązku podawania informacji o kraju pochodzenia dla mięsa ze świń, z owiec, kóz i drobiu sprzedawanego bez opakowań (projekt *rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi zmieniającego rozporządzenie w sprawie znakowania poszczególnych rodzajów środków spożywczych*) – obecnie takie oznakowanie jest wymagane na podstawie przepisów UE dla mięsa opakowanego;
- możliwości dobrowolnego stosowania oznaczenia „produkt polski” po spełnieniu określonych kryteriów odnoszących się do pochodzenia surowców wykorzystywanych do produkcji (projekt ustawy zmieniającej ustawę o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych)”

Poszukiwanie nowych rynków zbytu

Od wprowadzenia embarga przez Federację Rosyjską na początku 2014 r., rynki azjatyckie są głównymi odbiorcami produktów z sektora wieprzowiny z Unii Europejskiej. Wartość dodana na tych rynkach, w szczególności rynkach: japońskim, południowokoreańskim i chińskim, jest wysoka. Umożliwiają one zbyt elementów, na które nie ma popytu w UE i w Polsce. W przypadku Polski rynki te są jednak niedostępne, z uwagi na konsekwencje wystąpienia afrykańskiego pomoru świń. Uzyskiwanie dobrych cen na tych rynkach pozwalałoby ubojniom taniej sprzedawać inne elementy na rynku krajowym/europejskim, a tym samym nie obniżać cen zakupu surowca celem zmniejszenia kosztów.

Konieczne jest kontynuowanie wysiłków zmierzających do otwierania rynków zbytu zamkniętych ze względów weterynaryjnych, jak również poszukiwanie nowych możliwości eksportu. Należy więc kontynuować wysiłki dyplomatyczne, działania służb weterynaryjnych, itp.

Uruchomienie platformy żywnościowej (elektronicznej platformy sprzedażowej typu OTC)

Uruchomienie takiej platformy, po uzyskaniu doświadczeń na innych rynkach, w przypadku rynku wieprzowiny służyłoby koncentracji podaży na eksport, ale także promowaniu jednolitych standardów jakościowych, a tym samym marki.

Działania opisane w części ogólnej:

Poprawa funkcjonowania funduszy promocji i lepsze ukierunkowanie promocji

Ad. 4.) Właściwe wdrażanie instrumentów wspólnej organizacji rynków rolnych

Rynek wieprzowiny nigdy nie był wyposażony w bogate instrumentarium interwencyjne. Aktualnie dostępne instrumenty siatki bezpieczeństwa są uruchamiane w sytuacjach głębokich kryzysów rynkowych, a także w przypadku wystąpienia chorób zwierząt. Należy dążyć do realizacji działań opisanych w części ogólnej.

Działania opisane w części ogólnej:
--

Wykorzystywanie istniejących mechanizmów

Poprawa instrumentów zarządzania kryzysowego

Ad. 5). Wykorzystywanie możliwości stabilizowania dochodów, w tym poprzez wykorzystanie instrumentów giełdowych, fundusz ochrony przychodów rolniczych, itp.

Mając na uwadze fakt, że instrumenty wspólnej organizacji rynków nie są wystarczające, aby stabilizować dochody producentów w sektorze wieprzowiny, konieczne jest poszukiwanie innych możliwości zarówno na poziomie krajowym, jak i korzystając z rozwiązań oferowanych w przepisach unijnych.

Rekomendowane działania:

- uruchomienie funduszu ochrony przychodów rolniczych w zakresie rekompensat za straty w produkcji rolnej, w tym w chowie świń;
- wykorzystywanie kredytów z dopłatą ARiMR i poręczeń;
- wykorzystanie instrumentów giełdowych.

RYNEK WOŁOWINY

Mając na uwadze rozdrobnioną strukturę gospodarstw rolnych zajmujących się chowem i hodowlą bydła a także ich wyposażenie w środki produkcji, poziom wzajemnej współpracy jak i istniejące powiązania rynkowe, realizowane działania powinny się skupiać na tworzeniu struktur ułatwiających współpracę w ramach łańcucha marketingowego, modernizowaniu gospodarstw, ograniczaniu nieuczciwej konkurencji oraz promocji produktów na rynku krajowym, UE i światowym. Z uwagi na to, że zmiany w strukturze obszarowej gospodarstw zachodzą powoli należy dążyć do zrzeszania się producentów bydła w grupach producentów, organizacjach producentów, spółdzielniach i innych formach wspólnej działalności, celem lepszego rozpoznania potrzeb rynku, dostosowania oferty do istniejącego popytu, tworzenia większych partii towaru, skuteczniejszego negocjowania warunków kontraktów na sprzedaż towarów i zakup środków do produkcji. Struktury te umożliwiają również wspólny zakup i użytkowanie maszyn co znacznie obniża koszty produkcji. Takie podejście pozwala skracać łańcuch marketingowy. Z uwagi na funkcjonowanie na jednolitym rynku, oddziaływanie z poziomu kraju na poziom cen jest silnie ograniczone. Ze względu na brak systematyczności w dochodach z produkcji bydła rzeźnego dużego znaczenia nabiera wsparcie bezpośrednie nie powiązane i powiązane z produkcją stanowiące stały przychód producenta niezależnie od koniunktury rynkowej i uwarunkowań pogodowych. Wsparcie to ma wpływ na ograniczenie ryzyka finansowego prowadzonej działalności. Niezależnie od wielkości gospodarstwa duże znaczenie dla jego rozwoju mają środki dostępne w ramach PROW. Umożliwiają one zakup nowoczesnego wyposażenia do produkcji oraz dostosowania profilu produkcji. Z uwagi na to, że pomimo znacznego dofinansowania koszty ich zakupu są nadal znacznym obciążeniem dla gospodarstw, ważnym jest propagowanie i realizacja ich wspólnych zakupów.

Efektywne kompletowanie dużych jednorodnych partii towaru zarówno dla odbiorców krajowych, jak i dla kontrahentów z UE oraz krajów trzecich wymaga istnienia sprawnie funkcjonującego rynku zorganizowanego w formie platformy handlu będącej pod nadzorem Komisji Nadzoru Finansowego, jak i giełdy towarowej oferującej produkty finansowe służące do zarządzania ryzykiem, w tym cenowym. Stworzenie ww. instytucji zwiększy przejrzystość rynku i ograniczy koszty oraz ryzyko realizowanych transakcji. Ułatwi również komunikowanie się z globalnym rynkiem w zakresie posiadanej oferty.

Ad. 1. Poprawa współpracy w ramach łańcucha marketingowego:

Działania opisane w części ogólnej:
--

Obowiązek zawierania umów.

Eliminowanie nieuczciwych praktyk w handlu rolno-spożywczym

Ułatwienie sprzedaży żywności przez rolników (tzw. rolniczy handel detaliczny)

Upowszechnianie tworzenia grup producentów i organizacji producentów oraz ich związków i zrzeszeń

Organizacje międzybranżowe

Działania specyficzne dla rynku wołowiny:
--

Wsparcie krajowe dla rozwoju rynków hurtowych i systemów logistycznych dla surowców i produktów rolnych – budowa domów aukcyjnych bydła.

W Polsce w obrocie bydłem dominują pośrednicy. To oni dyktują cenę za żywca producentowi. Organizacja sprzedaży żywca wołowego poprzez domy aukcyjne bydła mogłaby w znacznym stopniu wyeliminować ogniwo pośredników z łańcucha

marketingowego i umożliwić producentowi bezpośrednią sprzedaż żywca (cieląt, odsadków i wybrakowanych krów) po cenie rynkowej. Miałyby to bezpośredni wpływ na skrócenie drogi rolnika do odbiorcy i obniżenie kosztów transakcyjnych a przede wszystkim na uzyskiwanie wyższych zysków ze sprzedaży. Ponadto, domy aukcyjne bydła byłyby miejscem gdzie będzie odbywał się transfer wiedzy o rynku do rolników. Na podstawie wyników aukcji rolnicy mogliby obserwować trendy rynkowe, zmiany cen poszczególnych ras/krzyżówek i zwierząt czystorasowych i podejmować na tej podstawie własne decyzje inwestycyjne.

Uruchomienie platformy żywnościowej (elektronicznej platformy sprzedażowej typu OTC)

Celem działania jest koncentracja podaży krajowych towarów rolnych na rynek krajowy, UE i światowy. Pozwoli to na tworzenie dużych, jednorodnych partii oraz ograniczenie kosztów transakcyjnych i ryzyka handlowego, w tym ograniczenie ryzyka cenowego, w oparciu o wystandaryzowane umowy i produkty. Ponadto przyczyni się do zwiększenia konkurencyjności istniejących struktur rynkowych celem zapewnienia odpowiedniej ilości i jakości produktów dostosowanych do potrzeb i oczekiwań klientów na rynku krajowym, unijnym i rynkach zagranicznych.

W świetle ograniczonego wsparcia rynku produktów rolnych mechanizmami WPR, zorganizowane formy rynku (zorganizowane platformy obrotu, wielostronna platforma obrotu) pełnią rolę instytucji zabezpieczającej transakcje i stabilizującej rynek przed stratami spowodowanymi wahaniami cen (oferują wystandaryzowany towar oraz kontrakt handlowy i są gwarantem płatności).

W oparciu o struktury Grupy Kapitałowej GPW, działania będą nakierowane na uruchomienie krajowej platformy sprzedażowej (zorganizowana platforma obrotu) dla produktów rolno-spożywczych.

Ad. 2. Dostosowanie skali, struktury i efektywności produkcji do potrzeb i wymogów rynku:

Aktualna struktura sektora powoduje, że właściwe wykorzystanie jego potencjału i uzyskanie opłacalności produkcji w sektorze wołowiny jest utrudnione. Wyzwaniem jest wprowadzenie rozwiązań zachęcających do poprawy skali produkcji oraz struktury sektora. Poniżej przedstawiono działania, które mają pomóc w realizacji tych celów.

Działania specyficzne dla rynku wołowiny:

Wsparcie w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020

Kontynuacja wsparcia sektora bydła mięsnego w ramach PROW 2014-2020, w celu dalszej stymulacji rozwoju.

Wsparcie w ramach płatności bezpośrednich

Kontynuacja wsparcia w ramach płatności do zwierząt: płatności bezpośrednie do bydła i krów. Celem przedmiotowego wsparcia jest utrzymanie pogłowia bydła w skali kraju, co z kolei jest istotne ze względu na korzyści społeczne (wsparcie dochodów) jak i środowiskowe (konserwacja i zrównoważone wykorzystanie zasobów trwałych użytków zielonych). Takie rozwiązanie pozwala bowiem na skuteczniejsze wspieranie dochodów tych gospodarstw, które nie osiągają korzyści wynikających ze skali produkcji, jak gospodarstwa największe, niemniej jednak mają szanse na trwały rozwój.

Analiza uregulowań prawnych dotyczących powstawania nowych obiektów i rozbudowy już istniejących

- ułatwienie pozyskiwania pozwoleń zintegrowanych w ramach obowiązujących przepisów UE, uproszczenie prawa budowlanego, skrócenie okresu na wydanie warunków zabudowy, pozwolenia na budowę, itp.

Aktualnie kwestie związane z lokalizacją i budową obiektów utrzymujących zwierzęta gospodarskie w prawie polskim określają:

- ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. *Prawo ochrony środowiska* (Dz. U. z 2013 r., poz. 1232 z późn. zm.),
- ustawa z dnia 3 października 2008 r. *o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie, udziale społeczeństwa w ochronie środowiska oraz o ocenach oddziaływania na środowisko* (Dz. U. z 2013 r., poz. 1235 z późn. zm.),
- ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. *Prawo budowlane* (Dz. U. z 2016 r., poz. 290),
- ustawa z dnia 27 marca 2003 r. *o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym* (Dz. U. z 2015 r., poz. 199, z późn. zm.),

wraz z aktami wykonawczymi.

Przewidują one szereg wymagań, spełnienie których jest konieczne celem uzyskania pozwolenia na budowę lub rozbudowę obiektu gospodarskiego. Niektóre z tych wymagań są oceniane przez producentów jako nadmierne. Pojawiają się także opinie dotyczące uznaniowości w podejmowaniu decyzji.

Mając na uwadze, że przepisy regulujące przedmiotową kwestię mieszczą się w kompetencji kilku resortów, niezbędne jest podjęcie prac wspólnie z ich przedstawicielami oraz przedstawicielami organizacji producentów celem zidentyfikowania możliwości wprowadzenia takich ułatwień.

Poprawa wyników produkcyjnych

Konieczne jest upowszechnianie postępu genetycznego oraz wskazywanie producentom na szczególne znaczenie parametrów takich jak wskaźnik konwersji pasz, odpowiednia mięsność, odpowiednie krzyżowanie towarowe, technologia opasu, normy higieniczno-weterynaryjne, transport bydła itp.

Szkolenia dla hodowców i producentów, włączenie ośrodków naukowo-badawczych oraz doradztwa rolniczego. Rozważenie stworzenia przez organizacje skupiające producentów bydła mięsnego sieci nowoczesnych pokazowych gospodarstw – analizy wymaga źródło finansowania, wykorzystanie funduszy promocji lub też środków PROW 2014-2020.

Ad. 3. Kreowanie właściwego przekazu dotyczącego oferowanych produktów kierowanego do odbiorców i konsumentów

Rozwój produkcji nie może być celem samym w sobie. Konieczne jest zapewnienie zbytu dla wytworzonych produktów, dlatego wśród działań nie można pomijać kwestii związanych z kreowaniem marki, właściwym informowaniem o walorach produktów, a także pozyskiwania rynków zbytu.

Działania specyficzne dla rynku wołowiny:

Wypracowanie marki polskich produktów, zwiększenie dostępu do informacji o pochodzeniu produktów

Wychodząc naprzeciw sygnałom o potrzebie zwiększenia konsumentom dostępu do informacji o pochodzeniu produktów spożywczych równolegle do prac prowadzonych na poziomie UE, w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi opracowywane są propozycje legislacyjne w zakresie nieuregulowanym na poziomie unijnym, a odnoszące się do możliwości dobrowolnego stosowania oznaczenia „produkt polski” po spełnieniu określonych kryteriów odnoszących się do pochodzenia surowców wykorzystywanych do produkcji (projekt ustawy zmieniającej ustawę o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych)”.

Poszukiwanie nowych rynków zbytu

Wprowadzenie embarga przez Federację Rosyjską na początku 2014 r., zmobilizowało sektor mięsa wołowego do znalezienia alternatywnych rynków zbytu. Obecnie, głównymi odbiorcami unijnych produktów wołowych są kraje azjatyckie a także kraje islamskie.

Wartość dodana na tych rynkach jest wysoka, w szczególności w przypadku produktów z uboju rytualnego. Ekspansja na ww. rynki mogłaby być kluczowym czynnikiem w poprawie wyników finansowych polskiego sektora mięsa wołowego.

Uruchomienie platformy żywnościowej (elektronicznej platformy sprzedażowej typu OTC)

Uruchomienie takiej platformy służyłoby nie tylko koncentracji podaży na eksport, ale także promowanie jednolitych standardów jakościowych, a tym samym marki.

Działania opisane w części ogólnej:

Poprawa funkcjonowania funduszy promocji i lepsze ukierunkowanie promocji

Ad. 4.) Właściwe wdrażanie instrumentów wspólnej organizacji rynków rolnych

Aktualnie dostępne instrumenty siatki bezpieczeństwa są uruchamiane w sytuacjach głębokich kryzysów rynkowych, a także w przypadku wystąpienia chorób zwierząt. Należy dążyć do realizacji działań opisanych w części ogólnej.

Działania opisane w części ogólnej:

Wykorzystywanie istniejących mechanizmów

Poprawa instrumentów zarządzania kryzysowego

Ad. 5). Wykorzystywanie możliwości stabilizowania dochodów, w tym poprzez wykorzystanie instrumentów giełdowych, fundusz ochrony przychodów rolniczych, itp.

Mając na uwadze fakt, że instrumenty wspólnej organizacji rynków nie są wystarczające, aby stabilizować dochody producentów w sektorze wołowiny, konieczne jest poszukiwanie innych możliwości zarówno na poziomie krajowym, jak i korzystając z rozwiązań oferowanych w przepisach unijnych.

Rekomendowane działania:

- uruchomienie funduszu ochrony przychodów rolniczych w zakresie rekompensat za straty w produkcji rolnej, w tym w chowie bydła;
- wykorzystywanie kredytów z dopłatą ARiMR i poręczeń;
- wykorzystanie instrumentów giełdowych.

RYNEK DROBIU

Mając na uwadze konieczność zaadresowania przedstawionych powyżej wyzwań oraz realizacji założonych celów, poniżej przedstawiono propozycje rekomendowanych działań.

Ad. 1. Podtrzymanie silnej dynamiki rozwojowej sektora drobiarskiego

Działania specyficzne dla rynku drobiu:

Poszukiwanie nowych rynków zbytu

Jednym z głównych czynników mających wpływ na utrzymanie i kontynuację wzrostu produkcji mięsa drobiowego jest pozyskiwanie nowych rynków zbytu. Polski drób cieszy się dużym zainteresowaniem ze strony krajów arabskich i azjatyckich, co generuje wysoką wartość dodaną realizowaną na ww. rynkach ze względu na lokowanie tam elementów niebędących przedmiotem handlu w Polsce czy UE. Uzyskiwanie dobrych cen na tych rynkach pozwalałoby ubojniom taniej sprzedawać inne elementy na rynku krajowym/europejskim, tym samym utrzymać obecne przewagi nie obniżając cen zakupu surowca celem zmniejszenia kosztów.

W celu zwiększenia aktywności na rynkach zagranicznych ważnym jest zaangażowanie polskich BIZ dla promocji polskiego mięsa drobiowego oraz wykorzystanie istniejących struktur Wydziałów Promocji Handlu i Inwestycji (WPHI) oraz wydziałów/stanowisk ds. ekonomicznych placówek dyplomatycznych celem wsparcia polskich przedsiębiorców/eksporterów w procesie promocji, dostarczania informacji na temat ciekawych przetargów i konkursów.

Uruchomienie platformy żywnościowej (elektronicznej platformy sprzedażowej typu OTC)

Istotną specyfiką polskiego rynku rolnego jest niedostatek funkcjonujących rozwiązań systemowych umożliwiających uczestnikom rynku drobiu bezpieczne i sprawne lokowanie na rynku krajowym, UE i krajów trzecich, dużych ilości mięsa.

Uruchomienie elektronicznej platformy sprzedażowej, w oparciu o struktury Grupy Kapitałowej GPW, pozwoli to na tworzenie dużych, jednorodnych partii oraz ograniczenie kosztów transakcyjnych i ryzyka handlowego, w tym ograniczenie ryzyka cenowego, w oparciu o wystandaryzowane umowy i produkty.

Dostosowanie wsparcia w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020

W ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020 (PROW 2014-2020) ze wsparcia finansowego, będą mogły korzystać jedynie ekologiczne gospodarstwa drobiarskie. Program ten nie uwzględnia wsparcia konwencjonalnych hodowców drobiu.

Ad. 2 Poprawa współpracy w ramach łańcucha marketingowego:

Działania opisane w części ogólnej:

Obowiązek zawierania umów na dostawy

Eliminowanie nieuczciwych praktyk w handlu rolno-spożywczym

Upowszechnianie tworzenia grup producentów i organizacji producentów oraz ich związków i zrzeszeń

Organizacje międzybranżowe

Ad. 3. Kreowanie właściwego przekazu dotyczącego oferowanych produktów kierowanego do odbiorców i konsumentów

Rozwój produkcji nie może być celem samym w sobie. Konieczne jest zapewnienie zbytu dla wytworzonych produktów, dlatego wśród działań nie można pomijać kwestii związanych z kreowaniem marki, właściwym informowaniem o walorach produktów, a także pozyskiwania rynków zbytu.

Działania specyficzne dla rynku drobiu:

Wypracowanie marki polskich produktów, zwiększenie dostępu do informacji o pochodzeniu produktów

Wychodząc naprzeciw sygnałom o potrzebie zwiększenia konsumentom dostępu do informacji o pochodzeniu produktów spożywczych równoległe do prac prowadzonych na poziomie UE w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi opracowywane są propozycje legislacyjne w zakresie nieregulowanym na poziomie unijnym, a odnoszące się do:

- wprowadzenia obowiązku podawania informacji o kraju pochodzenia dla mięsa ze świń, z owiec, kóz i drobiu sprzedawanego bez opakowań (projekt *rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi zmieniającego rozporządzenie w sprawie znakowania poszczególnych rodzajów środków spożywczych*) – obecnie takie oznakowanie jest wymagane na podstawie przepisów UE dla mięsa opakowanego;
- możliwości dobrowolnego stosowania oznaczenia „produkt polski” po spełnieniu określonych kryteriów odnoszących się do pochodzenia surowców wykorzystywanych do produkcji (projekt ustawy zmieniającej ustawę o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych)”

Uruchomienie platformy żywnościowej (elektronicznej platformy sprzedażowej typu OTC)

Uruchomienie takiej platformy służyłoby nie tylko koncentracji podaży na eksport, ale także promowanie jednolitych standardów jakościowych, a tym samym marki.

Działania opisane w części ogólnej:

Poprawa funkcjonowania funduszy promocji i lepsze ukierunkowanie promocji

Ad. 4. Właściwe wdrażanie instrumentów wspólnej organizacji rynków rolnych

Rynek drobiu nigdy nie był wyposażony w instrumentarium interwencyjne. Aktualnie dostępne instrumenty siatki bezpieczeństwa są uruchamiane w sytuacjach głębokich kryzysów rynkowych, a także w przypadku wystąpienia chorób zwierząt. Należy dążyć do realizacji działań opisanych w części ogólnej.

Działania opisane w części ogólnej:

Wykorzystywanie istniejących mechanizmów

Poprawa instrumentów zarządzania kryzysowego

Ad. 5). Wykorzystywanie możliwości stabilizowania dochodów, w tym poprzez wykorzystanie instrumentów giełdowych, fundusz ochrony przychodów rolniczych, itp.

Mając na uwadze fakt, że instrumenty wspólnej organizacji rynków nie są wystarczające, aby stabilizować dochody producentów w sektorze drobiu, konieczne jest poszukiwanie innych

możliwości zarówno na poziomie krajowym, jak i korzystając z rozwiązań oferowanych w przepisach unijnych.

Rekomendowane działania:

- utworzenie branżowego funduszu ubezpieczeń celem stabilizacji przychodów dla producentów żywca drobiowego;
- wykorzystywanie kredytów z dopłatą ARiMR i poręczeń;
- wykorzystanie instrumentów giełdowych.

RYNEK MLEKA I PRZETWORÓW MLECZNYCH

Podjmując próbę zaproponowania działań, które w najbardziej efektywny sposób doprowadzą do realizacji zakładanych celów i odpowiedzą na istniejące wyzwania należy odnieść je do dokonanej w rozdziale I analizy SWOT, a zwłaszcza do słabych stron sektora, zarówno w zakresie produkcji, przetwórstwa, jak i handlu artykułami mleczarskimi. W obszarze zagrożeń na plan pierwszy wychodzi duże rozdrobnienie krajowej produkcji mleka, co w efekcie powoduje, że dopływ kapitału do gospodarstw mlecznych jest nierówny, a oczekiwania co do ewentualnej pomocy ze strony państwa czy Wspólnej Polityki Rolnej bardzo zróżnicowane. Po stronie przetwórstwa jednym z ważniejszych zagrożeń jest postępująca liberalizacja polityki rolnej, która w wyniku większego otwarcia na pełny wahań rynek światowy promuje podmioty najbardziej konkurencyjne z doskonałymi powiązaniem handlowymi oraz rozpoznawalnymi na całym świecie markami produktów. Zarówno krajowa produkcja, jak i przetwórstwo cierpi przy tym na deficyt wspólnych działań, które mogłyby znacząco przyspieszyć zmiany konsolidacyjne zachodzące od wielu lat na polskim rynku. Polski eksport, który dopiero wypracowuje sobie należne miejsce na rynku światowym i w skutek tego jest nawet bardziej od innych krajów podatny na wszelkiego rodzaju embarga i zakazy, będące nierzadko efektem decyzji politycznych.

Jak z powyższego wynika znaczna liczba wyzwań stojących przed sektorem mleczarskim w Polsce jest zbliżona do problemów typowych także dla innych krajowych rynków rolnych. Ponadto, mając na uwadze, że instrumentarium interwencyjne WPR UE to mechanizmy coraz mniej sektorowe a coraz bardziej horyzontalne, należy zauważyć, że przynajmniej część z proponowanych do wdrożenia rozwiązań może być z powodzeniem realizowana jednocześnie w innych sektorach produkcji rolnej.

W celu zrealizowania przedstawionych w poprzedniej części programu celów i wyzwań stojących przed rynkiem mleka i przetworów mlecznych w Polsce, rekomenduje się wdrożenie opisanych poniżej działań.

Ad. 1. Poprawa współpracy w ramach łańcucha marketingowego:

Wspominane w tym opracowaniu już niejednokrotnie rozdrobnienie po stronie producentów i przetwórców jest charakterystyczne także dla sektora mleczarskiego. W efekcie pojawiają się oczywiste problemy ze sprostaniem wyzwaniom konkurencji na unijnym, wspólnym rynku. Poprawy wymaga także współpraca między poszczególnymi ogniwami łańcucha dostaw. Opisane w części ogólnej propozycje działań są właściwe także dla rynku mleka i przetworów mlecznych.

Działania opisane w części ogólnej:
--

Obowiązek zawierania umów na dostawy

Eliminowanie nieuczciwych praktyk w handlu rolno-spożywczym

Ułatwienie sprzedaży żywności przez rolników (tzw. rolniczy handel detaliczny)

Upowszechnianie tworzenia grup producentów i organizacji producentów oraz ich związków i zrzeszeń

Organizacje międzybranżowe

Uruchomienie platformy żywnościowej (elektronicznej platformy sprzedażowej OTC)

Celem działania jest koncentracja podaży krajowych towarów rolnych na rynek krajowy, UE i światowy. Pozwoli to na tworzenie dużych, jednorodnych partii oraz ograniczenie kosztów transakcyjnych i ryzyka handlowego, w tym ograniczenie ryzyka cenowego, w oparciu o

wystandaryzowane umowy i produkty. Ponadto przyczyni się do zwiększenia konkurencyjności istniejących struktur rynkowych celem zapewnienia odpowiedniej ilości i jakości produktów dostosowanych do potrzeb i oczekiwań klientów na rynku krajowym, unijnym i rynkach zagranicznych.

W świetle ograniczonego wsparcia rynku produktów rolnych mechanizmami WPR, zorganizowane formy rynku (zorganizowane platformy obrotu) pełnią rolę instytucji zabezpieczającej transakcje i stabilizującej rynek przed stratami spowodowanymi wahaniami cen (oferując wystandaryzowany towar oraz kontrakt handlowy i są gwarantem płatności).

W oparciu o struktury Grupy Kapitałowej GPW, działania będą nakierowane na uruchomienie krajowej platformy sprzedażowej (zorganizowana platforma obrotu) dla produktów rolno-spożywczych.

Ad. 2. Dostosowanie skali, struktury i efektywności produkcji do potrzeb i wymogów rynku:

Aktualne rozdrobnienie struktury powoduje, że właściwe wykorzystanie potencjału sektora w zakresie efektywności i opłacalności produkcji jest trudne. Wyzwaniem jest wprowadzenie rozwiązań zachęcających do poprawy skali produkcji oraz koncentracji przetwórstwa. Bez przyspieszenia konsolidacji polskiemu mleczarstwu grozi nie tylko spowolnienie ekspansji handlowej, ale wręcz „wypchnięcie” krajowych podmiotów przez silniejsze międzynarodowe podmioty z tych rynków, na których jesteśmy obecni od lat. W opinii sektora mleczarskiego rząd poprzez zastosowanie różnych rozwiązań powinien zachęcać spółdzielnie mleczarskie do współpracy i działań konsolidacyjnych osłabiając tym samym wciąż powszechne między nimi zachowania konkurencyjne. Poniżej przedstawiono działania, które będą sprzyjać realizacji tych celów.

Działania specyficzne dla rynku mleka:

Dostosowanie wsparcia w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020 oraz dopłat bezpośrednich

Wspieranie rozwoju przetwórstwa spożywczego jest jednym z zadań do realizacji w MRiRW w latach 2016-2019. W 2016 r. w ramach PROW 2014-2020 planowany jest nabór wniosków na poddziałanie „Wsparcie inwestycji w przetwarzanie produktów rolnych, obrót nimi lub ich rozwój” (typ operacji „Przetwórstwo i marketing produktów rolnych”).

Funkcjonuje również instrument wsparcia produkcji mleka w ramach działania „Modernizacja gospodarstw rolnych” w PROW 2014-2020.

Ponadto, w ramach płatności bezpośrednich stosowane jest wsparcie do krów w wieku powyżej 24 miesięcy. Płatność ta przysługuje od 1. do 30. sztuki zwierzęcia, Przysługuje ona rolnikom posiadającym co najmniej 3 krowy.

Dalszej analizie zostaną poddane przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi możliwości uruchomienia w ramach programów PROW działań celem zwiększenia rentowności i konkurencyjności gospodarstw produkujących mleko, a także dofinansowania tych producentów, których celem jest jednocześnie zachowanie wszystkich walorów środowiskowych dla przyszłych pokoleń.

Analiza uregulowań prawnych dotyczących powstawania nowych obiektów i rozbudowy już istniejących

Ułatwienie pozyskiwania pozwoleń zintegrowanych w ramach obowiązujących przepisów UE, uproszczenie prawa budowlanego, skrócenie okresu na wydanie warunków zabudowy, pozwolenia na budowę, itp.

Aktualnie kwestie związane z lokalizacją i budową obiektów utrzymujących zwierzęta gospodarskie w prawie polskim określają:

- ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. *Prawo ochrony środowiska* (Dz. U. z 2013 r., poz. 1232 z późn. zm.),
- ustawa z dnia 3 października 2008 r. *o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie, udziale społeczeństwa w ochronie środowiska oraz o ocenach oddziaływania na środowisko* (Dz. U. z 2013 r., poz. 1235 z późn. zm.),
- ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. *Prawo budowlane* (Dz. U. z 2016 r., poz. 290),
- ustawa z dnia 27 marca 2003 r. *o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym* (Dz. U. z 2015 r., poz. 199, z późn. zm.),

wraz z aktami wykonawczymi.

Przewidują one szereg wymagań, spełnienie których jest konieczne celem uzyskania pozwolenia na budowę lub rozbudowę obiektu gospodarskiego. Niektóre z tych wymagań są oceniane przez producentów jako nadmierne. Pojawiają się także opinie dotyczące uznaniowości w podejmowaniu decyzji.

Proponowane działania:

Mając na uwadze, że przepisy regulujące przedmiotową kwestię mieszczą się w kompetencji kilku resortów, niezbędne jest podjęcie prac wspólnie z ich przedstawicielami oraz przedstawicielami organizacji producentów celem zidentyfikowania możliwości wprowadzenia takich ułatwień.

Poprawa wyników produkcyjnych

Konieczne jest kontynuowanie upowszechniania postępu genetycznego oraz wskazywanie producentom na możliwości wzrostu wydajności w zależności warunków chowu i żywienia.

Proponowane działania:

Szkolenia dla hodowców i producentów, włączenie ośrodków doradztwa rolniczego oraz naukowców. Rozważenie stworzenia sieci nowoczesnych pokazowych obór – analizy wymaga źródło finansowania, wykorzystanie funduszy promocji lub też środków PROW 2014-2020.

Ad. 3. Kreowanie właściwego przekazu dotyczącego oferowanych produktów kierowanego do odbiorców i konsumentów

Dalszy rozwój produkcji i przetwórstwa mleka, choć jest niewątpliwie bardzo istotnym elementem strategii dla kraju takiego jak Polska, dysponującego doskonałymi warunkami do ich zwiększenia, nie może być jednak jedynym celem. Nie od dziś znana jest jedna z podstawowych zasad ekonomii, która mówi, że łatwiej wyprodukować, niż sprzedać. Dlatego niezbędnym jest zapewnienie zbytu dla wytworzonych produktów. Zadanie to można realizować na wiele sposobów. Wśród nich należy wymienić kwestie związane z kreowaniem marek, silniejszą promocją polskich artykułów mleczarskich, przeciwdziałanie „czarnemu PR-owi” m.in. poprzez właściwe informowanie potencjalnych klientów o walorach

produktów mlecznych, a także pozyskiwanie nowych rynków zbytu i dbanie o te już posiadane.

Działania specyficzne dla rynku mleka:

Poszukiwanie nowych rynków zbytu

Przed wprowadzeniem przez Rosję w sierpniu 2014 r. embarga na import unijnych przetworów mlecznych Polska odnotowała coraz lepsze wyniki w wymianie handlowej z Federacją Rosyjską.

W 2013 r. Federacja Rosyjska była drugim, po Unii Europejskiej, największym rynkiem zbytu dla polskich produktów mleczarskich. Wartość ich eksportu do Rosji w 2013 r. wyniosła 140 mln EUR i w porównaniu do 2012 r. (83 mln EUR) wzrosła o blisko 69%.

Wartość eksportu w 2013 r. polskich produktów mleczarskich ogółem osiągnęła 1,6 mld EUR, tj. udział wartości eksportu produktów mleczarskich do Rosji w ogólnym eksporcie polskich produktów mleczarskich wyniósł ok. 8,5%.

Od wprowadzenia embarga przez Federację Rosyjską przetwory mleczarskie wywożone na tym kierunku musiały znaleźć alternatywne rynki zbytu. Były to głównie kraje azjatyckie, Bliskiego Wschodu oraz Afryki Północnej. Ponowne pogorszenie warunków eksportu nastąpiło z uwagi na spadek popytu na przetwory mleczne w Chinach.

Przedstawiciele polskiej branży mleczarskiej niejednokrotnie wyrażali opinię, że bez możliwości rozszerzenia eksportu Unia Europejska nie opanuje kryzysu unijnego mleczarstwa stymulowanego rosnącą nadprodukcją. Wewnętrzny rynek UE charakteryzuje się znacznym nasyceniem, a polscy eksporterzy nie mają na nim silnej pozycji. Mając na uwadze powyższe należy kontynuować działania mające na celu znalezienie nowych rynków zbytu dla unijnych, w tym polskich przetworów mlecznych.

Uruchomienie platformy żywnościowej (elektronicznej platformy sprzedażowej OTC)

Uruchomienie takiej platformy służyłoby nie tylko koncentracji podaży na eksport, ale także promowanie jednolitych standardów jakościowych, a tym samym marki.

Działania opisane w części ogólnej:

Wypracowanie marki polskich produktów, zwiększenie dostępu do informacji o pochodzeniu produktów”

Poprawa funkcjonowania funduszy promocji i lepsze ukierunkowanie promocji

Ad. 4.) Właściwe wdrażanie instrumentów wspólnej organizacji rynków rolnych

W przeszłości w ramach WPR UE istniało ponad 10 mechanizmów interwencyjnych mających na celu dbanie o zapewnienie stabilizacji rynku białka i tłuszczu mlecznego. Wraz z kolejnymi reformami liczba stosowanych na stałe instrumentów malała. Obecnie dostępne są zakupy publiczne oraz dopłaty do prywatnego przechowywania, jak również dodatkowe instrumenty siatki bezpieczeństwa, konstruowane i uruchamiane w zależności od potrzeb w sytuacjach głębokich kryzysów rynkowych, a także w przypadku wystąpienia chorób zwierząt. Uwzględniając powyższe, należałoby skoncentrować aktywność na doprowadzeniu do skutecznej realizacji działań opisanych w części ogólnej.

Ad. 5). Wykorzystywanie możliwości stabilizowania dochodów, w tym poprzez wykorzystanie instrumentów giełdowych, fundusz ochrony przychodów rolniczych, itp.

Mając na uwadze fakt, że instrumenty wspólnej organizacji rynków nie są wystarczające, aby stabilizować dochody producentów w sektorze mleka i produktów mlecznych, konieczne jest poszukiwanie innych możliwości zarówno na poziomie krajowym, jak i korzystając z rozwiązań oferowanych w przepisach unijnych.

Rekomendowane działania:

- uruchomienie funduszu ochrony przychodów rolniczych w zakresie rekompensat za straty w produkcji rolnej, w tym w produkcji mleka;
- wykorzystywanie kredytów z dopłatą ARiMR i poręczeń;
- wykorzystanie instrumentów giełdowych.

Działania opisane w części ogólnej:
--

Wykorzystywanie istniejących mechanizmów

Poprawa instrumentów zarządzania kryzysowego

RYNEK CUKRU

Perspektywa zniesienia kwotowania produkcji cukru od 1 października 2017 roku, toczące się negocjacje UE w zakresie liberalizacji handlu z krajami trzecimi oraz koniunktura na rynku światowym to główne czynniki mające wpływ na rozwój sytuacji na tym rynku. Należy się spodziewać, że zniesienie kwotowania produkcji cukru silnie zwiększy konkurencję pomiędzy producentami cukru w UE. Istniejące już kontyngenty na import cukru z krajów trzecich stwarzają dodatkową presję na obniżanie cen cukru. Z tego względu ważnym jest podejmowanie działań:

- umożliwiających utrzymanie kwotowania produkcji cukru jako instrumentu stabilizującego sytuację na tym rynku,
- zapobiegających dalszemu rozluźnianiu ochrony celnej poprzez przyznawanie kolejnych koncesji w postaci kontyngentów importowych lub obniżania poziomu ceł,
- zacieśniających współpracę pomiędzy producentami cukru poprzez tworzenie grup producentów, organizacji producentów, spółdzielni i innych form wspólnego działania
- zacieśniających współpracę pomiędzy plantatorami a producentami cukru poprzez podpisywanie umów kontraktacyjnych na dostarczanie buraków cukrowych, porozumień branżowych
- zapewniających plantatorom wsparcie związane z produkcją w celu wyrównania warunków konkurencji w stosunku do krajów wspierających rynek z wykorzystaniem tego instrumentu,
- umożliwiających właściwe wykorzystanie instrumentów zarządzania rynkiem,
- kreowanie właściwego przekazu dotyczącego oferowanych produktów kierowanego do odbiorców i konsumentów.

Realizacja tych działań powinna przyczynić się do zwiększenia efektywności produkcji, poprawy konkurencyjności na rynku UE i światowym oraz stabilizacji finansowej podmiotów.

Reforma polityki rynkowej w związku z likwidacją kwotowania produkcji cukru, właściwe wdrażanie instrumentów wspólnej organizacji rynków rolnych

Zniesienie kwotowania produkcji cukru (od 1.10.2017 r.) spowoduje, że przestaną obowiązywać m.in. takie instrumenty jak: rozdysponowanie cukru przemysłowego, cena minimalna buraków cukrowych – 26,29 eur/t, zatwierdzanie producentów cukru, wycofanie zatwierdzenia, opłata za nadwyżki, opłata produkcyjna. Pozostaną instrumenty wzmacniające współpracę w łańcuchu marketingowym (porozumienia branżowe, przedsięwzięcia, pisemne umowy dostawy, organizacje producentów i ich zrzeszenia, organizacje międzybranżowe), dopłaty do prywatnego przechowywania cukru, kryzysowe instrumenty wsparcia rynku, instrumenty regulujące poziom wymiany z zagranicą.

W celu zapewnienia gwarancji bezpieczeństwa gospodarowania plantatorów buraków cukrowych i producentów cukru, a także bezpieczeństwa żywnościowego dla UE, należy podjąć działania na forum UE zmierzające do utrzymania kwotowania produkcji cukru po 30 września 2017 r. oraz do zwiększenia limitu produkcji cukru dla Polski o co najmniej 200 tys. ton. Ważne są również działania zmierzające do zniesienia lub obniżenia opłaty produkcyjnej w sektorze cukru, która stanowi obciążenie finansowe dla całego sektora, w tym dla polskich

plantatorów buraków cukrowych, którzy ponoszą połowę tej opłaty.

Zapobieganie dalszemu rozluźnianiu ochrony celnej poprzez przyznawanie kolejnych koncesji w postaci kontyngentów importowych lub obniżania poziomu cel

Aktualnie w obrocie towarowym cukrem z krajami trzecimi obowiązują następujące rodzaje przywozu preferencyjnego do UE:

- bezcłowy przywóz bezkontyngentowy z krajów najsłabiej rozwiniętych (KNR),
- bezcłowy przywóz z grupy państw Afryki, basenu Morza Karaibskiego i Pacyfiku (krajów AKP) nienależących jednocześnie do KNR,
- kontyngenty taryfowe na cukier wymieniony na liście koncesyjnej CXL,
- bezcłowe kontyngenty taryfowe z krajów bałkańskich,
- przywózowy kontyngent taryfowy na cukier przemysłowy.

W związku z tym, że cukier traktowany jest jako produkt wrażliwy, a uprawa buraków cukrowych ma duże znaczenie dla polskiego rolnictwa wyzwaniem jest ograniczenie importu cukru na teren UE i dążenie do nie przyznawania przez UE kolejnych preferencji w imporcie cukru do UE.

Nadmierne otwarcie unijnego rynku na ten produkt może stanowić poważną konkurencję dla unijnych, a w tym także dla polskich plantatorów buraka cukrowego i producentów cukru. Należy zatem bardzo ostrożnie podchodzić do wszelkich kwestii dotyczących liberalizacji handlu tymi produktami.

Zacieśnianie współpracy pomiędzy producentami cukru poprzez tworzenie grup producentów, organizacji producentów, spółdzielni i innych form wspólnego działania

Rozdrobnienie występujące po stronie plantatorów buraków cukrowych (ok. 35 tys.) ogranicza możliwości poprawy pozycji negocjacyjnej plantatorów względem dostawców środków plonotwórczych. Budowa struktur gospodarczych (uznanych grup i organizacji producentów) zrzeszających plantatorów umożliwiłaby również wspólny zakup maszyn a przez to obniżenie kosztów produkcji dostarczanego surowca.

Zacieśnianie współpracy pomiędzy plantatorami a producentami cukru poprzez podpisywanie umów kontraktacyjnych na dostarczanie buraków cukrowych, porozumień branżowych

Porozumienia branżowe mogą być zawierane na poziomie unijnym, regionalnym lub lokalnym. Ważnym jest, aby obie strony reprezentujące plantatorów i producentów cukru zawarły porozumienie/a branżowe, w celu stworzenia podstaw stabilnej współpracy i umożliwienia efektywnej uprawy buraków cukrowych w Polsce.

Rynek cukru jest jedynym rynkiem rolnym, na którym istnieje obowiązek zawierania umów kontraktacyjnych wynikający z przepisów unijnych. Zawierane umowy są swobodnie negocjowane w ramach określonych przepisami Załącznika XI określającego warunki zakupu buraków w okresie do 30.09.2017 r. rozporządzenia PE i Rady nr 1308/2013 r. Po tym okresie warunki określać będą przepisy załącznika X tego rozporządzenia.

Zapewnienie plantatorom wsparcia związanego z produkcją w celu wyrównania warunków konkurencji w stosunku do krajów wspierających rynek.

W roku 2015 nastąpiła istotna zmiana formy wsparcia plantatorów buraków cukrowych w kontekście płatności związanych z ich produkcją. **Płatność do buraków cukrowych**

przyznawana jest rolnikom, którzy zawarli **umowy dostawy** z producentami cukru (warunek ten uznaje się za spełniony również w przypadku zawarcia umowy z grupą producentów rolnych, uznaną organizacją producentów lub uznanym zrzeszeniem organizacji producentów). Obecnie wsparcie przysługuje do powierzchni gruntów, na której są uprawiane **buraki kwotowe, nie większej niż powierzchnia wskazana w umowie.**

Po 1 października 2017 r. nastąpi zmiana przepisów, dostosowująca mechanizm dopłat do sytuacji, kiedy nie będzie buraków kwotowych. Od 2015 r. łączna wartość wsparcia wynosi średnio ok. 81 mln euro/rok.

Właściwe wykorzystanie instrumentów zarządzania rynkiem

W ramach przeglądu WPR oraz reformy WPR po 2020 r. należy dążyć do przeanalizowania obecnie stosowanych instrumentów zarządzania kryzysowego i zwiększenia ich elastyczności oraz skuteczności.

Na rynku cukru jednym z elementów, na podstawie którego podejmuje się działania kryzysowe, jest system monitorowania sytuacji na rynku cukru. Należy zatem postulować jego utrzymanie w przepisach unijnych. Jest on bowiem niezbędny do sporządzania przez Komisję Europejską szczegółowego bilansu cukru i izoglukozy w UE m.in. na podstawie informacji przekazywanych przez producentów cukru i izoglukozy.

Ponadto należy dążyć do utrzymania dotychczasowego systemu sprawozdawczości cenowej na rynku cukru w UE, realizowanego na podstawie danych przekazywanych przez producentów cukru o średnich ważonych cenach sprzedaży tego produktu. Pozwoli to na bieżącą analizę sytuacji na rynku cukru na szczeblu unijnym i krajowym i podejmowanie decyzji w zakresie rynku cukru.

W sytuacji wystąpienia nierównowagi rynkowej należy zabiegać o szybkie wdrażanie przez Komisję Europejską instrumentów wsparcia rynku, w tym w szczególności prywatnego przechowywania, refundacji/kredytów eksportowych.

Kreowanie właściwego przekazu dotyczącego oferowanych produktów kierowanego do odbiorców i konsumentów

Rozwój produkcji cukru i izoglukozy nie powinien być celem samym w sobie. Konieczne jest zapewnienie zbytu dla wytworzonych produktów po rozsądnych cenach, zapewniających bezpieczne gospodarowanie wszystkich uczestników sektora – od plantatorów buraków, przez producentów cukru do przetwórców i konsumentów cukru.

Wyzwaniem jest kreowanie właściwego przekazu dotyczącego cukru, jako środka spożywczego, co powinno przyczyniać się do zachowania poziomu spożycia wewnętrznego oraz jego wzrostu. Sektor cukrowniczy powinien podjąć się prowadzenia akcji informacyjno-promocyjnych mających na celu kreowanie właściwego wizerunku branży i oferowanych przez nią produktów.

Uruchomienie platformy żywnościowej (elektronicznej platformy sprzedażowej OTC)

Efektywne kompletowanie dużych jednorodnych partii towaru jakim jest cukier zarówno dla odbiorców krajowych, jak i dla kontrahentów z UE oraz krajów trzecich wymaga istnienia sprawnie funkcjonującego rynku zorganizowanego w formie platformy handlu będącej pod nadzorem Komisji Nadzoru Finansowego, jak i giełdy towarowej oferującej produkty finansowe służące do zarządzania ryzykiem, w tym cenowym.

RYNEK OWOCÓW I WARZYW

Ze względu na różnorodność rynków poszczególnych produktów zaliczających się do sektora owoców i warzyw, określenie katalogu uniwersalnych działań służących sprostaniu istniejącym wyzwaniom rynkowym jest utrudnione. W przypadku większości rynków tego sektora czynnikiem, który ma największe znaczenie w kontekście pozycji producentów w łańcuchu marketingowym, jest rozdrobniona struktura podaży oferowanej przez producentów. Istotną przeszkodą w rozwoju dużej części gospodarstw sektora owoców i warzyw jest niewystarczający poziom wzajemnej współpracy oraz nie dość mocne powiązania tych gospodarstw z rynkiem. Wobec powyższego realizowane w ramach programu działania powinny w szczególności skupiać się na tworzeniu struktur ułatwiających współpracę w ramach łańcucha marketingowego oraz promowaniu wykorzystania umów dostaw w handlu owocami i warzywami. Rozwiązania takie powinny pozytywnie wpłynąć na zrównoważenie relacji skali podaży oferowanej przez producentów do skali popytu zgłaszanego przez odbiorców owoców i warzyw. Skrócenie łańcucha marketingowego powinno dzięki wyeliminowaniu ogniw pośrednich skutkować bardziej zrównoważonym podziałem marży handlowej pomiędzy producentami i innymi uczestnikami rynku. Dla zachowania konkurencyjności krajowej produkcji owoców i warzyw konieczne jest podjęcie działań mających na celu ograniczanie kosztów produkcji. Skutkiem znacznego rozdrobnienia gospodarstw rolnych w sektorze owoców i warzyw jest zarówno rozdrobnienie podaży ich produkcji jak i rozdrobnienie reprezentowanego przez nie popytu na środki produkcji. Osiągnięta dzięki zorganizowaniu producentów koncentracja popytu na środki produkcji powinna dzięki korzyściom skali umożliwić osiągnięcie korzystniejszych warunków zakupu. Funkcjonowanie w ramach organizacji producentów owoców i warzyw pozwoli ponadto na dokonywanie przez tych producentów wspólnych, efektywnie wykorzystywanych inwestycji, umożliwiających dalsze ograniczanie kosztów produkcji. Wobec występujących na niektórych rynkach owoców i warzyw strukturalnych nadwyżkach skutecznym rozwiązaniem może być promocja spożycia tych produktów zarówno w kraju jak i zagranicą. Szeroka wiedza konsumentów na temat wartości zdrowotnej i żywieniowej owoców i warzyw powinna być bardziej intensywnie wykorzystywana do promowania ich spożycia. Krajowy sektor owoców i warzyw powinien w większym stopniu wykorzystywać możliwości uzyskania wsparcia oferowanego na podstawie przepisów UE. Wyłącznie uregulowania tego sektora przewidują możliwość udzielania wsparcia organizacjom producentów m.in. na działania o charakterze interwencyjnym (np. wycofanie z rynku), które mogą być wykorzystywane w sytuacjach kryzysowych, jeżeli tylko dana organizacja producentów podejmie taką decyzję.

1) Wzmocnienie współpracy pomiędzy producentami owoców i warzyw

a) Upowszechnianie tworzenia organizacji producentów owoców i warzyw

Poziom zorganizowania rynku owoców i warzyw w organizacjach producentów owoców i warzyw nadal pozostaje niewystarczający, aby podmioty te mogły istotnie wpływać na sytuację rynkową. W celu zrównoważenia pozycji dostawców oraz odbiorców na rynku owoców i warzyw należy stymulować proces dalszej koncentracji na poziomie podmiotów reprezentujących interesy producentów. Organizacje producentów, oferujące duże partie towaru o stabilnej, jednolitej jakości są poszukiwanym partnerem z punktu widzenia odbiorców tj. przedsiębiorstwa przetwórcze lub handel detaliczny. W przypadku transakcji obejmujących duże ilości towaru strony będą bardziej zainteresowane stosowaniem umów na dostawę.

Organizacje producentów mają za zadanie efektywnie wpływać na planowaną przez swoich członków produkcję, tak, aby dostosować ją do skali popytu. W tym celu podmioty te mogą prowadzić badania rynkowe, dzięki którym dysponują o wiele szerszym dostępem do informacji nt. rynku niż indywidualne gospodarstwa rolne.

Konieczne jest promowanie tworzenia organizacji producentów owoców i warzyw poprzez instytucje doradztwa rolniczego, a także zaangażowanie się w ten proces uczestników sektora.

b) Zwiększanie potencjału istniejących organizacji producentów owoców i warzyw oraz upowszechnianie tworzenia zrzeszeń organizacji producentów

W przypadku wielu funkcjonujących obecnie organizacji producentów owoców i warzyw stosunkowo nieduży potencjał rynkowy nie pozwala na uzyskanie odpowiednich korzyści skali. Stymulowanie podejmowanych przez takie jednostki działań polegających na przyjmowaniu nowych członków, łączenie się z innymi organizacjami producentów, czy przystępowanie do zrzeszeń organizacji producentów powinno skutkować wzmocnieniem ich pozycji przetargowej.

Konieczne jest upowszechnianie informacji na temat celowości zwiększania potencjału organizacji producentów poprzez instytucje doradztwa rolniczego, a także zaangażowanie się w ten proces samych organizacji.

Należy wziąć pod uwagę rozwiązanie polegające na wprowadzeniu do PROW 2014-2020 systemu premiowania organizacji producentów owoców i warzyw, które zwiększyły swój potencjał zwiększając liczbę swoich członków. System taki mógłby zakładać, że organizacje, które mają ponad 50 członków lub takie, które w danym okresie zwiększyły liczbę swoich członków o 100%, uzyskują więcej punktów przy rozpatrywaniu wniosków o przystąpienie do niektórych działań PROW 2014-2020, a tym samym mają większe szanse na udział w tych działaniach niż inne podmioty.

2) Upowszechnienie obrotu dokonywanego na podstawie umów dostaw

a) Wprowadzenie obowiązku zawierania umów na dostawy

Celem przedmiotowych umów jest odpowiednie planowanie produkcji, zabezpieczenie stałości dostaw niezbędnej ilości surowca o określonych parametrach na potrzeby odbiorców oraz zagwarantowanie producentom zapłaty za dostarczone produkty.

Obowiązek zawierania umów wynika z ustawy o Agencji Rynku Rolnego i organizacji niektórych rynków rolnych i powinien być stosowany od 3 października 2015 r. Z analizy wynika, że realizacja tego przepisu nie jest powszechna.

W związku z tym należy rozważyć podjęcie następujących działań:

- wprowadzenie sankcji za niezawieranie pisemnych umów,
- wypracowanie i upowszechnianie przez organizacje reprezentujące uczestników rynku przykładowych umów na dostawę,
- upowszechnianie informacji o korzyściach z zawierania umów poprzez instytucje doradztwa rolniczego.

b) Uruchomienie platformy żywnościowej (platformy sprzedażowej OTC)

Celem działania jest koncentracja podaży krajowych towarów rolnych na rynek krajowy, UE i światowy. Pozwoli to na tworzenie dużych, jednorodnych partii oraz ograniczenie kosztów

transakcyjnych i ryzyka handlowego, w tym ograniczenie ryzyka cenowego, w oparciu o wystandaryzowane umowy i produkty. Ponadto przyczyni się do zwiększenia konkurencyjności istniejących struktur rynkowych celem zapewnienia odpowiedniej ilości i jakości produktów dostosowanych do potrzeb i oczekiwań klientów na rynku krajowym, unijnym i rynkach zagranicznych.

W oparciu o struktury Grupy Kapitałowej GPW, działania będą nakierowane na uruchomienie krajowej platformy sprzedażowej (zorganizowana platforma obrotu) dla produktów rolno-spożywczych, w tym towarów masowych na rynku owoców i warzyw, takich jak koncentrat soku jabłkowego lub koncentrat soku z czarnej porzeczki.

3) „Skrócenie” łańcucha marketingowego (eliminacja ogniów pośredniczących w handlu owocami i warzywami działania sprzedaż przez rolników

a) Upowszechnienie tworzenia organizacji producentów owoców i warzyw

Jednym z podstawowych celów funkcjonowania organizacji producentów owoców i warzyw jest kierowanie na rynek produkcji swoich członków, o skali i jakości dostosowanych do oczekiwań odbiorców. Podmioty te koncentrując duże ilości produkcji pochodzącej od członków są w stanie skompletować partie o wielkości odpowiadającej zapotrzebowaniu rynku. Organizacje producentów owoców i warzyw dzięki uzyskiwanemu wsparciu mogą wyposażyć się w infrastrukturę umożliwiającą przechowywanie oraz odpowiednie przygotowanie produktu. W rezultacie klienci organizacji producentów mogą liczyć na dostawy owoców i warzyw w ilości, o jakości i w terminie przez nich oczekiwanych.

Konieczne jest promowanie tworzenia organizacji producentów owoców i warzyw poprzez instytucje doradztwa rolniczego, a także zaangażowanie się w ten proces uczestników sektora.

b) Upowszechnienie sprzedaży żywności przez rolników (tzw. rolniczy handel detaliczny)

Patrz część ogólna.

4) Ograniczanie kosztów produkcji owoców i warzyw

a) Upowszechnienie tworzenia organizacji producentów owoców i warzyw oraz zrzeszeń organizacji producentów

Organizacje producentów koncentrując znaczny popyt na środki produkcji tj. nawozy, środki ochrony roślin mogą skutecznie negocjować ceny zakupu tych produktów. Bardziej uzasadnione ekonomicznie są także inwestycje w maszyny służące do zbioru (np. kombajny), przygotowania produktów do sprzedaży (np. sortownice), które w znacznym stopniu mogą ograniczyć zapotrzebowanie na coraz droższą siłę roboczą. Wiele z tego rodzaju urządzeń może być przedmiotem wsparcia przysługującego organizacjom producentów.

Konieczne jest promowanie tworzenia organizacji producentów owoców i warzyw poprzez instytucje doradztwa rolniczego, a także zaangażowanie się w ten proces uczestników sektora.

b) Upowszechnienie realizacji przez producentów owoców i warzyw działania PROW 2014-2020 pn. Restrukturyzacja małych gospodarstw

Pomoc w ramach powyższego instrumentu wsparcia jest przyznawana na restrukturyzację gospodarstwa w kierunku produkcji żywnościowych lub nieżywnościowych produktów rolnych, a także przygotowania do sprzedaży produktów rolnych wytwarzanych w

gospodarstwie. Przez restrukturyzację należy rozumieć zasadnicze zmiany w gospodarstwie, które mają na celu poprawę jego konkurencyjności i zwiększenie jego rentowności poprzez wzrost wielkości ekonomicznej gospodarstwa, w szczególności w wyniku zmiany profilu prowadzonej produkcji rolnej. Powierzchnia gospodarstwa musi wynosić co najmniej 1 ha, a wielkość ekonomiczna gospodarstwa do 10 tys. euro. Stawka pomocy wynosi 60 tys. zł i przysługuje producentom rolnym, którzy podejmą się realizacji biznesplanu określającego działania ukierunkowane na restrukturyzację gospodarstwa. Biznesplan powinien przedstawiać koncepcję restrukturyzacji gospodarstwa, w wyniku której nastąpi wzrost wielkości ekonomicznej gospodarstwa. Założenia biznesplanu mogą dotyczyć przede wszystkim rozwoju produkcji produktów rolnych, żywnościowych jak i nieżywnościowych, a także przygotowania do sprzedaży produktów wytworzonych w gospodarstwie. W wyniku realizacji biznesplanu powinien nastąpić wzrost wielkości ekonomicznej gospodarstwa do poziomu co najmniej 10 tys. euro, przy czym wzrost ten musi wynieść co najmniej 20% wartości wyjściowej.

Zwiększenie potencjału małych gospodarstw, w których produkowane są owoce i warzywa powinno skutkować ograniczeniem jednostkowych kosztów produkcji.

5) *Stymulacja popytu wewnętrznego oraz zewnętrznego*

Należy kontynuować i intensyfikować działania mające na celu promocję owoców i warzyw, a także przetworów z tych produktów na rynku UE i światowym. Należy też prowadzić działania na rzecz kreowania właściwego przekazu na temat walorów odżywczych krajowych owoców i warzyw. Przyczyni się to do pobudzenia popytu na produkty z tego segmentu oraz zwiększenia konkurencyjności polskiego sektora owocowo-warzywnego. Oprócz zaangażowania administracji, w tym MRiRW i ARR, w ww. działaniach powinni uczestniczyć przedstawiciele sektora owoców i warzyw oraz przetwórstwa tych produktów.

Działania Agencji Rynku Rolnego w tym zakresie dofinansowywane są m.in. z Funduszu Promocji owoców i Warzyw. Wpłaty na fundusz pochodzą od przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą w zakresie handlu oraz przetwórstwa owoców i warzyw.

Ponadto należy nadal wdrażać program „Owoce i warzywa w szkole” (docelowo połączonego z programem „Mleko w szkole”). Głównym celem tego programu jest zapobieganie problemowi niskiego poziomu spożycia owoców i warzyw przez dzieci. Jako środek realizacji ww. celu wskazano promocję spożycia tych produktów wśród młodych konsumentów poprzez trwałe zwiększenie udziału owoców i warzyw w żywieniu, na etapie, w którym kształtują się nawyki żywieniowe. W długiej perspektywie program powinien korzystnie wpływać na wzrost krajowej konsumpcji owoców i warzyw.

6) *Właściwe wdrażanie instrumentów wsparcia rynku (działania: wdrażanie programów operacyjnych, instrumenty zarządzania kryzysowego*

a) *Upowszechnienie wdrażania programów operacyjnych przez organizacje producentów owoców i warzyw*

W Polsce nadal niewiele organizacji producentów wdraża programy operacyjne, w ramach których mogą być realizowane działania objęte wsparciem finansowym UE. Z relacji przedstawicieli organizacji producentów wynika, że nie podejmują one decyzji o realizacji programów operacyjnych w związku ze skomplikowanymi zasadami ich przygotowania oraz nie dość atrakcyjnymi warunkami uzyskania pomocy. Celowe jest uwzględnienie w dokumencie Strategia na rzecz programów operacyjnych organizacji producentów owoców i

warzyw, działań o niedużym poziomie kompleksowości, atrakcyjnych z punktu widzenia organizacji producentów, tak aby przygotowanie i wdrażanie programów, o których mowa, nie stanowiło problemów dla tych podmiotów.

b) Upowszechnienie korzystania przez organizacje producentów z przysługującej wyłącznie im możliwości działań mających na celu ograniczenie podaży owoców i warzyw w sytuacjach kryzysowych

Dodatkowym argumentem przemawiającym za potrzebą upowszechnienia wdrażania przez organizacje producentów programów operacyjnych jest fakt, że podmioty te mają możliwość podejmowania z własnej inicjatywy działań mających na celu ograniczenie podaży owoców i warzyw w sytuacjach kryzysowych. Działania te mogą być jednak podejmowane tylko jako operacja przewidziana w programie operacyjnym danej organizacji producentów. Za przeprowadzenie ww. operacji organizacji producentów przysługuje rekompensata, jednak najistotniejszym skutkiem tego działania jest stabilizacja ceny rynkowej uzyskiwanej za dany produkt. Mechanizm, o którym mowa może być jednak efektywny w takim zakresie wyłącznie jeżeli obejmie on istotną część podaży produktów, których rynek znalazł się w sytuacji kryzysowej.

Konieczne jest upowszechnianie wiedzy nt. zasadności realizacji programów operacyjnych przez organizacje producentów owoców i warzyw poprzez instytucje doradztwa rolniczego, a także zaangażowanie się w ten proces uczestników sektora.

RYNEK TYTONIU

W ostatnim czasie plantatorzy tytoniu w naszym kraju muszą mierzyć się z wyzwaniami, z którymi w takim nasileniu dotąd nie spotykali się. Ze względu na odtworzenie uprawy tytoniu w kilku państwach afrykańskich (głównie tytoń z grupy odmian Burley) i wejście z tym tytoniem na światowy rynek ze znacznie niższymi cenami, niż poprzednio na nim panujące, obecnie utrzymują się tendencje do obniżania cen. W Polsce ceny surowca tytoniowego należą do najniższych w UE. Niskich cen tytoniu nie można zrównoważyć wsparciem dla plantatorów tytoniu, bowiem w wyniku zmian WPR nie jest możliwe stosowanie wsparcia związanego z produkcją na podstawie art. 52 rozporządzenia 1307/2013. Polska podjęła decyzję o stosowaniu przejściowego wsparcia krajowego do tytoniu, płatność ta ma formę płatności niezwiązanej z produkcją (*decoupled payment*). W przepisach unijnych ustanowiono degresywny charakter przejściowego wsparcia krajowego, który polega na tym, że maksymalna kwota środków przeznaczonych na to wsparcie maleje z roku na rok o 5 punktów procentowych w odniesieniu do kwoty zatwierdzonej na rok 2013, zaczynając od 80% w 2014 r., a kończąc na 50% w 2020 r.

Niezbędne działania w celu realizacji istniejących wyzwań:

Ad. 1. Poprawa współpracy w ramach łańcucha marketingowego:

Wspólna organizacja rynków rolnych w odniesieniu do rynku tytoniu nie proponuje zbyt szerokiej gamy instrumentów zarządzania rynkiem. Przepisy wspólnej organizacji rynków rolnych przewidują wdrożenie instrumentów w zakresie współpracy producentów oraz możliwość stosowania obligatoryjnych pisemnych umów lub pisemnych ofert zawarcia umowy na dostarczanie surowca tytoniowego.

W przepisach krajowych wdrożono uregulowania dotyczące tworzenia i uznawania organizacji producentów, ich zrzeszeń oraz organizacji międzybranżowych, a także wprowadzono obowiązek zawierania umów na dostarczanie surowca tytoniowego w formie pisemnej od producenta do pierwszego przetwórcy, niezależnie od liczby ewentualnych pośredników.

A. *Tworzenie organizacji producentów tytoniu, grup producentów tytoniu i ich zrzeszeń, a także organizacji międzybranżowych*

Grupy producentów tytoniu funkcjonują na podstawie ustawy z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw (Dz. U. Nr 88, poz. 983, z późn. zm.), która reguluje zasady organizowania się producentów rolnych w grupy producentów i ich związki. Grupy producentów rolnych, utworzone na podstawie ww. regulacji, mają możliwość korzystania ze wsparcia w ramach PROW oraz z preferencji wynikających z przepisów krajowych, w tym z ulg podatkowych.

Sektor tytoniu jest stosunkowo dobrze zorganizowany. W związku z tym na rynku nie należy raczej oczekiwać zwiększenia stopnia zorganizowania poprzez tworzenie większej liczby grup lub organizacji producentów tytoniu.

Rekomendowane działania:

- ⇒ tworzenie zrzeszeń albo związków grup producentów,
- ⇒ tworzenie organizacji międzybranżowych.

Zwłaszcza tworzenie organizacji międzybranżowych może przyczynić się do zwiększenia zaufania pomiędzy producentami i odbiorcami oraz polepszenia komunikacji. Może to być też szansa na wzmocnienie współpracy, planowania działań i ograniczania kosztów.

B. Obowiązek zawierania umów na dostarczanie tytoniu

Celem przedmiotowych umów jest z jednej strony zabezpieczenie dostaw niezbędnej ilości surowca o określonych parametrach jakościowych na potrzeby przemysłu tytoniowego, a z drugiej – zagwarantowanie producentom odbioru tytoniu oraz zapłaty za dostarczony surowiec, w przypadku gdy spełnione są warunki umowne po stronie producenta.

Od dnia 3 października 2015 r. obowiązuje ustawa z dnia 10 lipca 2015 r. o zmianie ustawy o Agencji Rynku Rolnego i organizacji niektórych rynków rolnych oraz niektórych innych ustaw. Dodatkowo, mając na uwadze lepsze uregulowanie zasad współpracy plantatorów tytoniu z podmiotami skupującymi surowiec tytoniowy, umowy na dostarczanie tytoniu powinny być zawierane do 15 marca roku zbiorów, tj. przed wysiewem nasion w celu uzyskania sadzonek tytoniu.

Z analiz wynika, że realizacja tego przepisu nie jest powszechna.

W związku z tym należy rozważyć podjęcie następujących działań:

⇒ wprowadzenie sankcji za nie zawarcie pisemnych umów

Działanie to jest częścią projektu ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi,

⇒ wypracowanie i upowszechnienie przez organizacje reprezentujące uczestników rynku zalecanego do stosowania wzoru umowy na dostarczanie tytoniu,

⇒ upowszechnianie informacji o korzyściach z zawierania umów poprzez instytucje doradztwa rolniczego.

C. Eliminowanie nieuczciwych praktyk w handlu surowcem tytoniowym

Podjęmowane do tej pory w Polsce próby wyeliminowania nieuczciwych praktyk z łańcucha dostaw produktów rolno-spożywczych – w ramach Kodeksu Dobrych Praktyk Handlowych - nie przyniosły zadawalających rezultatów.

Także ostatnie sprawozdanie Komisji Europejskiej dotyczące problemu nieuczciwych praktyk handlowych w ramach łańcucha dostaw produktów rolno-spożywczych nie dało podstaw do tego, aby sądzić że problem ten będzie szybko rozwiązany na poziomie wspólnotowym.

Nieuczciwe praktyki podmiotów skupujących polegają m.in. na braku zapłaty za odebrany od producentów rolnych towar oraz na jednostronnym zrywaniu umów przez podmioty skupujące. Aktualnie w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi trwają prace nad projektem ustawy, uwzględniającym dotychczasowe wnioski zgłaszane przez organizacje producentów poszczególnych branż, a także doświadczenia innych krajów członkowskich Unii Europejskiej. W pracach uczestniczą przedstawiciele Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, z uwagi na fakt że ta instytucja – zgodnie z dotychczasowym projektem ustawy - będzie prowadziła postępowania w sprawach praktyk wykorzystujących przewagę kontraktową wobec słabszych kontrahentów.

Ad 2. Szara strefa w handlu wyrobami tytoniowymi i surowcem tytoniowym

W celu ograniczenia szarej strefy w handlu surowcem tytoniowym należy zastanowić się nad podjęciem następujących działań:

- 1) podjęciem monitoringu przepływów surowca tytoniowego wraz z identyfikacją dostawców i nabywców tego surowca;
- 2) zwiększeniem liczby „legalnych”, rzetelnych odbiorców surowca;
- 3) polepszeniem monitorowania w Polsce przepływu surowca tytoniowego z takich państw członkowskich jak Bułgaria, Rumunia i Węgry;
- 4) zmniejszeniem przemytu papierosów i tytoniu do palenia przez polską granicę.

Dwa ostatnie działania pozostają poza wpływem MRiRW.

Monitorowanie przepływów surowca tytoniowego wraz z identyfikacją dostawców i nabywców tego surowca

W MRiRW rozważane są warianty monitorowania przepływów surowca tytoniowego od plantatorów do nabywców.

Zwiększenie liczby rzetelnych podmiotów skupujących tytoń

Monitorowanie upraw tytoniu nie jest rozwiązaniem wystarczającym dla redukcji „szarej strefy”.

Od dnia 1 stycznia 2016 r. obowiązują przepisy zmienionej ustawy o podatku akcyzowym. W celu zmniejszenia szarej strefy wprowadzone zostało zabezpieczenie akcyzowe jako warunek prowadzenia działalności w zakresie obrotu oraz rejestracja firm prowadzących działalność o takim profilu. Obecnie w MF rozpoczęto prace nad ewentualną zmianą ww. przepisów, bowiem w opinii niektórych uczestników rynku tytoniu zbyt wysoka kwota zabezpieczenia akcyzowego, które muszą złożyć pośredniczące podmioty tytoniowe zgodnie z obecnie obowiązującymi przepisami ustawy o podatku akcyzowym, ogranicza prowadzenie działalności w tym zakresie przez wiele podmiotów gospodarczych. Ma to wpływ na plantatorów tytoniu, którzy nie znajdują odbiorców na swój tytoń. MRiRW podejmuje współpracę z MF w zakresie zmiany ustawy o podatku akcyzowym pod kątem złagodzenia przepisów dotyczących składania zabezpieczeń przez pośredniczące podmioty tytoniowe.

Ad. 3. Zwiększenie opłacalności uprawy tytoniu w Polsce.

W związku z niskimi cenami tytoniu produkowanego w Afryce (Burley) tytoń z Europy, w tym z Polski, jest stopniowo zastępowany przez tytoń z tego pierwszego kontynentu.

W celu znalezienia rozwiązania tego problemu należy rozważyć:

- wykorzystanie w pełni możliwości wsparcia w ramach PROW 2014-2020,
- tworzenie organizacji, grup, zrzeszeń, związków oraz organizacji międzybranżowych,
- uruchomienie funduszu ubezpieczeń wzajemnych w zakresie rekompensat za straty w produkcji rolnej,
- przeciwdziałanie nieuczciwym praktykom w obrocie tytoniem,
- znalezienie nowych rynków zbytu, w tym odblokowanie możliwości eksportu tytoniu z grupy odmian Burley do USA (podjęcie działań w KE w celu dołączenia Polski do kontyngentu przeznaczanego dla państw członkowskich UE w Taryfie Celnej Stanów Zjednoczonych),

- zwiększenie skali produkcji,
- wystąpienie podczas przeglądu przepisów WPR o uruchomienie wsparcia w sektorze tytoniu,
- wykorzystanie postępu genetycznego w rolnictwie (poszukiwanie bardziej plennych odmian, tolerujących suszę, odpornych na choroby i szkodniki lub tolerujących je),
- poprawa agrotechniki.