

## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

Mocne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"><li>- Dobra jakość produktów rolnych i wytwarzanej z nich żywności;</li><li>- Duża liczba gospodarstw rolnych i zakładów przetwórczych, chcących rozwijać swoją produkcję;</li><li>- Wzrost wolumenu i wartości produkcji rolnej;</li><li>- Duża dynamika wzrostu produkcji przemysłu spożywczego w Polsce;</li><li>- Dynamiczny rozwój lokalnego przetwórstwa rolno-spożywczego na obszarach wiejskich (mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa - MŚP);</li><li>- Duży krajowy rynek żywności i dostęp do rynku UE;</li><li>- Wysoka dynamika handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi;</li><li>- Przewagi komparatywne w zakresie kosztów pracy i marż przetwórczych;</li><li>- Przewagi cenowe polskich produktów rolno-spożywczych na rynkach zagranicznych;</li><li>- Wyższy udział polskiego rolnictwa w wartości dodanej niż przeciętnie w UE-28;</li><li>- Dobrze rozwinięta współpraca sektora rolnego i przetwórczego w spółdzielczości mleczarskiej;</li><li>- Duża liczba zakładów przetwórstwa spożywczego o zróżnicowanej specjalizacji;</li><li>- Postępująca modernizacja sektora przetwórstwa;</li><li>- Wykwalifikowana kadra menedżerska w sektorze przetwórczym;</li><li>- Wysoki potencjał biomasy rolniczej.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Wysokie rozdrobienie agrarne rolnictwa;</li><li>- Relatywnie niski poziom potencjału i zasobów kapitałowych gospodarstw oraz słaba pozycja rolnika w łańcuchu żywnościowym, niski poziom integracji pionowej;</li><li>- Pogarszanie się relacji cenowych w rolnictwie w długim okresie czasu;</li><li>- Niski poziom uczestnictwa rolników w dalszych fazach łańcucha żywnościowego;</li><li>- Słabnąca pozycja MŚP w sektorze przetwórstwa w tym ograniczone możliwości finansowania inwestycji (luka finansowa);</li><li>- Niski poziom rynkowego zorganizowania rolników oraz słaba siła przetargowa branżowych organizacji rolniczych;</li><li>- Niski poziom innowacyjności polskiego sektora przetwórczego, w tym niewielkie zainteresowanie producentów rolnych korzystaniem z nowych rozwiązań technologicznych i cyfrowych;</li><li>- Niższa niż w UE wydajność pracy polskich firm spożywczych;</li><li>- Niski poziom koncentracji firm spożywczych;</li><li>- Niski poziom wykorzystania roślinnych surowców białkowych pochodzenia krajowego;</li><li>- Duża ilość odpadów żywności powstających na etapie produkcji i przetwórstwa.</li></ul>

## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Przyspieszenie procesów koncentracji w rolnictwie (integracji poziomej i pionowej);</li> <li>– Wzrost znaczenia krótkich lokalnych łańcuchów dostaw;</li> <li>– Upowszechnianie umów kontraktacji i umów na dostawy pomiędzy producentami rolnymi, grupami i zakładami przetwórczymi;</li> <li>– Dalszy wzrost znaczenia sektora przetwórstwa (mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa – MŚP) jako głównego odbiorcy produktów rolnych na poziomie lokalnym;</li> <li>– Rozwój zorganizowanych form handlu ułatwiających obrót produktami rolnymi;</li> <li>– Poprawa dostępu do wiedzy o informacji rynkowej;</li> <li>– Rozwój zrównoważonych i pro środowiskowych metod produkcji i przetwarzania żywności, zgodnie z modelem Gospodarki o Obiegu Zamkniętym (GOZ);</li> <li>– Rozwój produkcji żywności wysokiej jakości, w tym systemów jakości;</li> <li>– Wzrost znaczenia przetwórstwa produktów ekologicznych oraz rosnąca świadomość ekologiczna konsumentów i rolników;</li> <li>– Wzrost znaczenia produkcji wyrobów regionalnych i tradycyjnych;</li> <li>– Rozwój krajowej produkcji roślin białkowych;</li> <li>– Zagospodarowanie biomasy rolniczej i żywnościowych produktów ubocznych w cyklu zamkniętym;</li> <li>– Wymogi strategii „Od pola do stołu”; w zakresie zrównoważonego przetwarzania żywności i sposobu jej sprzedaży;</li> <li>– Zwiększenie zainteresowania segmentami żywności prozdrowotnej, minimalnie przetworzonej i gotowej do spożycia;</li> <li>– Wzrost znaczenia ICT w skracaniu łańcucha dostaw;</li> <li>– Upowszechnianie technologii cyfrowych w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Postępujący proces globalizacji łańcucha żywnościowego;</li> <li>– Wzrost skali nieuczciwych praktyk handlowych i przewagi kontraktowej;</li> <li>– Fluktuacja pracowników;</li> <li>– Rosnące koszty nowoczesnych technologii przetwarzania produktów rolnych;</li> <li>– Dalszy wzrost dominujących pozycji sieci handlowych w łańcuchu dostaw;</li> <li>– Utrzymujące się embargo na produkty rolno-spożywcze na rynku rosyjskim;</li> <li>– Wpływ pandemii COVID-19;</li> <li>– Upowszechnianie praktyk protekcyjnych na jednolitym rynku UE;</li> <li>– Wysokie koszty dostosowawcze podmiotów sektora rolno-spożywczego do wymogów środowiskowych Europejskiego Zielonego Ładu (EZŁ);</li> <li>– Konkurencja ze strony importu z innych państw spoza UE, niespełniającego wymogów EZŁ.</li> </ul>

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

### **Mocne strony**

#### **Dobra jakość produktów rolnych i wytwarzanej z nich żywności**

Do mocnych stron polskiego rolnictwa należy dobra jakość produkcji pierwotnej, tj. produktów roślinnych (szczególnie warzyw i owoców) i zwierzęcych (mleka oraz mięsa). Dobra jakość surowca jest podstawą wysokiej jakości produktu końcowego, czyli żywności, co pozwala na żądanie wyższej ceny za taki produkt. Już obecnie europejska żywność jest synonimem żywności bezpiecznej i o wysokiej jakości, a standardy produkcji rolnej i produkcji żywności w UE, w tym także w Polsce, należą do najwyższych na świecie.

Polska ma wysokie walory przyrodnicze (bioróżnorodność), krajobrazowe i kulturowe oraz duże ich zróżnicowanie w skali kraju. Polskie gospodarstwa rolne posiadają duży potencjał w zakresie produkcji żywności regionalnej, tradycyjnej, ekologicznej oraz produkowanej metodami zrównoważonymi o wysokiej jakości<sup>1</sup>. Od 2004 r., tj. od przystąpienia Polski do UE, obserwuje się stały rozwój systemów jakości żywności oraz coraz lepiej ugruntowaną ich pozycję rynkową. Szczególnie duże przyrosty podmiotów i produktów uczestniczących w systemach oznaczeń geograficznych odnotowano w Polsce na przestrzeni ostatnich 3 lat.

W Polsce jest wdrożony system ochrony produktów przed nieuczciwym przywłaszczeniem nazwy lub podrobieniem. Jeśli chodzi o informowanie konsumentów, to posiadanie oznaczenia ma z jednej strony poświadczać autentyczność danego produktu, a z drugiej być rękojmią jakości. Dzięki temu potencjalny nabywca ma więcej danych pozwalających mu dokonać wyboru podczas robienia zakupów. Cena przestaje być jedynym, czy też najważniejszym argumentem przemawiającym na rzecz danego wyrobu. Obecnie zarejestrowane są 44 produkty w systemie Chronionych Nazw Pochodzenia (ChNP), Chronionych Oznaczeń Geograficznych (ChOG) i Gwarantowanych Tradycyjnych Specjalności (GTS), a liczba producentów wytwarzających te produkty systematycznie wzrasta<sup>2</sup>.

Należy podkreślić że w Polsce, w zakresie produkcji spożywczej (w tym prowadzonej w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach sektora przetwórczego) zużywa się relatywnie mniej dodatków do żywności – co w końcowym efekcie decyduje, iż krajowa żywność postrzegana jest jako produkt zdrowy, bezpieczny oraz o wysokich powtarzalnych cechach jakościowych i organoleptycznych. Kontrole jakości żywności oraz jej zgodności z wymaganiami jakości handlowej przeprowadzane są z odpowiednią częstotliwością na podstawie opracowanych w oparciu o analizę ryzyka rocznych planów kontroli. Kompetencje do przeprowadzania kontroli jakości handlowej żywności oraz prawidłowości stosowania dodatków do żywności, mają w Polsce Państwowa Inspekcja Sanitarna (PIS)/Inspekcja Handlowa (IH) - na etapie sprzedaży detalicznej i Wojewódzki Inspektor Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych (IJHARS) - na pozostałych etapach wprowadzania do obrotu. IJHARS i PIS przeprowadzają ponadto kontrole u przetwórców i producentów dodatków spożywczych.

---

<sup>1</sup> Za żywność wysokiej jakości z punktu widzenia konsumenta, zazwyczaj uważane są trzy kategorie żywności: żywność ekologiczną, żywność tradycyjną i regionalną oraz żywność wytwarzaną w ramach systemów jakości. Ten coraz silniej rysujący się kierunek ewolucji modeli konsumpcji stwarza dodatkowe szanse dla rolnictwa i gospodarstw rolnych. Produkcja surowców lub wręcz żywności wysokiej jakości pozwala bowiem rolnikom na zajęcie silniejszej pozycji w łańcuchach dostaw. Pozycji o tyle korzystniejszej, że związanej z możliwością zwiększonego udziału w podziale wartości dodanej łańcucha.

<sup>2</sup> Strona internetowa: <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/produkty-zarejestrowane-jako-chronione-nazwy-pochodzenia-chronione-oznaczenia-geograficzne-oraz-gwarantowane-tradycyjne-specjalnosci> [28.06.2021].

## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

Przepisy prawa żywnościowego obowiązujące w Polsce i w UE określają do jakich produktów, bądź grup produktów, można stosować dodatki - i w jakich ilościach. Od czasu, kiedy dodatki do żywności zaczęły być w powszechnym użyciu, w każdym z krajów członkowskich UE zainicjowano proces monitorowania ilości ich pobrania z dietą, ustanawiając limity dopuszczalnego dziennego spożycia, tzw. ADI.<sup>3,4</sup> Jeśli zachodzi ryzyko przekroczenia dopuszczalnych bezpiecznych ilości, eksperci dokonują korekty wartości ADI dla danej substancji dodatkowej na podstawie danych o spożyciu przekazywanych przez kraje członkowskie.<sup>5</sup> Od 2000 roku Instytut Żywności i Żywienia w Warszawie we współpracy z Głównym Inspektorem Sanitarnym (podległym Ministrowi Zdrowia) monitoruje pobranie substancji dodatkowych z diety przez konsumentów.

Krajowe zakłady przetwórcze charakteryzują się dziś wysokimi standardami zapewnienia bezpieczeństwa żywności, co miało związek z koniecznością dostosowania do standardów UE i wprowadzeniem zasad GMP (Good Manufacturing Practice), GHP (Good Hygienic Practice), HACCP oraz ISO 9001. Zakłady przetwórcze, które produkują na eksport wprowadzają również dodatkowe standardy wynikające z norm obowiązujących w innych krajach, takie jak szczegółowe normy specjalistyczne BRC i SQF<sup>6</sup>. Działania na rzecz podnoszenia standardów produkcji weryfikowane są regularnymi kontrolami krajowych służb weterynaryjnych i sanitarnych.

### Duża liczba gospodarstw rolnych i zakładów przetwórczych, chcących rozwijać swoją produkcję

Polska dysponuje dużymi zasobami czynników produkcji rolnej, szczególnie ziemi i pracy. Powierzchnia użytków rolnych wynosi ok. 14,7 mln ha<sup>7</sup>, co stanowi ok. 8% łącznej powierzchni użytkowanej rolniczo w UE. Korzystne są także uwarunkowania agroklimatyczne w zakresie ukształtowania powierzchni w postaci przewagi obszarów nizinnych i lekko falistych. Obszary wiejskie w Polsce charakteryzują się relatywnie dużymi zasobami pracy, gdyż są one zamieszkiwane przez ok. 15 mln osób. Wielopokoleniowe rodziny zamieszkujące w licznych małych i średnich gospodarstwach rolnych z jednej strony generują duży rynek zbytu i popyt na artykuły żywnościowe, a z drugiej stanowią znaczące zaplecze siły roboczej dla rolnictwa, sektora usług, marketingu i przetwórstwa rolno-

---

<sup>3</sup> ADI - (Acceptable Daily Intake) = dopuszczalne dzienne spożycie (pobranie) - podstawowe kryterium ustalane w pracach toksykologicznych, stanowiące ilość substancji (dodatku do żywności), która pobierana codziennie z żywnością, wodą, powietrzem i lekami, według aktualnego stanu wiedzy nie przedstawia zagrożenia dla człowieka (uznawana jest za nieszkodliwą).

<sup>4</sup> Wg definicji WHO (Światowej Organizacji Zdrowia) ADI to ilość danej substancji wyrażana w mg/kg masy ciała na dzień, która może być pobierana w ciągu całego życia, nie powodując ryzyka zagrożenia zdrowia.

<sup>5</sup> Każda substancja dodatkowa (barwnik, substancja konserwująca, emulgująca) zanim trafi jako składnik do żywności, musi być wcześniej przebadana pod względem bezpieczeństwa dla konsumentów. Na podstawie uzyskanych wyników niezależne gremia ekspertów, w tym *Joint Expert Committee on Food Additives* (JECFA, FAO/WHO), ustalają bezpieczną dawkę substancji, która może być pobrana przez człowieka z żywnością w ciągu dnia. Na poziomie UE, bezpieczeństwo dodatków do żywności ocenia Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności (EFSA). Należy podkreślić, iż w unijnym wykazie znajdują się jedynie dodatki, których proponowane zastosowania uznano za bezpieczne.

<sup>6</sup> BRC (British Retail Consortium) – międzynarodowy standard bezpieczeństwa żywności opracowany w 1998 roku przez British Retail Consortium (Wielka Brytania). BRC to zbiór zaleceń i wytycznych dla firm działających w sektorze przemysłu spożywczego, zwłaszcza hipermarketów (przede wszystkim hipermarketów brytyjskich) oraz firm dostarczających własne marki (tzw. private labels). Uzyskanie przez firmę certyfikatu BRC dla całej marki produktów lub dla konkretnego produktu marki to gwarancja, że dany produkt pomyślnie przeszedł specjalistyczne testy i inspekcje, jest wysokiej jakości i jest bezpieczny dla konsumentów. SQF (Safe Quality Food) - Program Bezpiecznej Jakości Żywności, to kompleksowy program dotyczący bezpieczeństwa żywności, w którym uczestniczą firmy handlowe i uczestnicy przemysłu spożywczego na całym świecie. Jest on niezwykle ważny dla importu i eksportu produktów spożywczych. Program ten został doceniony przede wszystkim przez Global Food Safety Initiative., gdyż jest przeznaczony dla wszystkich aspektów przemysłu spożywczego i ma na celu zapewnienie bezpieczeństwa konsumentom.

<sup>7</sup> Rocznik statystyczny rolnictwa, GUS 2020, Warszawa 2020, s. 70.

## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

spożywczego. Znaczącej liczbie gospodarstw rolnych odpowiada relatywnie duża liczba zakładów przetwórczych o różnej specjalizacji, mogących lokalnie zagospodarować wytworzony wolumen produkcji pierwotnej.

**Tabela 1.** Koncentracja produkcji w rolnictwie i przemyśle spożywczym (liczba podmiotów w sektorze)

Lp.	Sektor	Rolnictwo			Dynamika 2018/2005	Przetwórstwo*			Dynamika 2018/2005
		2005	2010	2018		2005	2010	2018	
		tys.				tys.			
1.	Wieprzowina	702	397	165	23,5				
2.	Wołowina (bydło ogółem, w tym krowy mleczne)	783	526	275	35,1	1499	1336	1190	79,4
3.	Mleko	433	186	120	27,7	300	255	229	76,3
4.	Zboże	1 691	1 297	1 050	62,1	178	150	137	77,0
5.	Owoce/warzywa	690	464	296**	42,9	393	337	352	89,6

\* dotyczy podmiotów zatrudniających ponad 9 osób stałej załogi

\*\* dane za 2016 r.

Źródło: opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Polskie rolnictwo przeszło proces bardzo głębokich zmian strukturalnych i modernizacyjnych, które widoczne są zarówno w zmianach poziomu, jak i struktury produkcji. Przemiany strukturalne polegały przede wszystkim na koncentracji liczby i wielkości ekonomicznej gospodarstw rolnych. W latach 2005-2018 liczba gospodarstw rolnych zmniejszyła się z około 2,0 do 1,4 mln, ale tylko około 0,3 mln podmiotów prowadzi dziś dystrybucję swoich produktów kanałami rynkowymi. Procesy modernizacyjne w gospodarstwach rolnych były realizowane poprzez inwestycje, które skutkowały poprawą technicznej efektywności gospodarowania. Znacząco wzrosła produktywność podstawowych czynników produkcji: ziemi, pracy i kapitału. Modernizacja gospodarstw rolnych obejmowała także procesy dostosowawcze do zmieniających się wymagań rynku, w tym, w szczególności, w zakresie standardów bezpieczeństwa zdrowotnego żywności na rynku międzynarodowym. Powoduje to, iż jakość produktów dostarczanych do przemysłu spożywczego rośnie.

Obserwuje się coraz silniejszą specjalizację tych gospodarstw, postępującą koncentrację produkcji rolnej, m.in. zwiększenie obsad gospodarskich i zmniejszenie liczebności gospodarstw rolnych, przy podobnej łącznej powierzchni użytków rolnych. Średnia powierzchnia gospodarstwa wzrosła do 11,1 ha z 9,8 ha w 2010 r. (wzrost o ok. 13%). Powierzchnia użytków rolnych ogółem w gospodarstwach rolnych wynosi ok. 14,7 mln ha. W ciągu ostatnich 10 lat powierzchnia ta zmniejszyła się o ok. 200 tys. ha (tj. o 1,5%). Zwiększyła się za to powierzchnia zasiewów o ok. 340 tys. ha (tj. o 3,3%), z kolei zmniejszyła się powierzchnia sadów o ok. 50 tys. ha (o ok. 14%) oraz trwałych użytków zielonych o ok. 45 tys. ha (o 1,4%). Udział powierzchni zasiewów wyniósł 73,2 % i w porównaniu do 2010 r. zwiększył się o 3,4 pkt. proc. Udział powierzchni trwałych użytków zielonych wyniósł 21,8 % (wzrost o 0,1 pkt. proc.). Z kolei odsetek sadów wyniósł 2,1 % (spadek o 0,3 pkt. proc.). Jeśli chodzi o strukturę, to nadal dominującą uprawą są zboża i stanowią one ok. 70 % upraw. Widać pewne zmiany w strukturze zasiewów poszczególnych upraw. Spadł udział zbóż (o 4,5 pkt. proc.) oraz ziemniaków (o 1,5 pkt. proc.). Udział rzepaku i rzepiku oraz warzyw gruntowych pozostał na niezmiennym poziomie. Dane pokazują, że przez ostatnią dekadę niewiele zwiększył się udział buraków cukrowych (o 0,3 pkt. proc.). Jeśli chodzi o zwierzęta gospodarskie, to pogłowie bydła w ciągu 10 lat było stosunkowo stabilne, natomiast pogłowie świń spadło o około 1/4. do 11 203 tys. sztuk.

## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

### Wzrost wolumenu i wartości produkcji rolnej

W latach 2005-2018 wartość towarowej produkcji polskiego rolnictwa zwiększyła się dwukrotnie do około 90,0 mld zł. Wartość produkcji roślinnej i zwierzęcej w 2018 roku wyniosła odpowiednio 33,9 i 53,1 mld zł. Wzrost wartości produkcji był efektem dwóch czynników – wzrostu wolumenu i cen skupu. Produkcja poszczególnych produktów rolnych charakteryzowała się zróżnicowanymi tendencjami rozwojowymi, a decydowały o tym uwarunkowania rynkowe, polityka rolna oraz warunki klimatyczne w okresie wegetacji w porównywanych latach. Największy wzrost wartości produkcji wystąpił w branży warzywniczej, drobiarskiej i wołowej (tab. 2). W najmniejszym stopniu wartość produkcji zwiększyła się w przypadku buraków cukrowych (o 9,5%) oraz trzody chlewnej (o 37,3%). W przypadku buraków cukrowych głównym powodem stabilizacji produkcji była reforma regulacji rynku cukru w UE w latach 2006-2010<sup>8</sup>, która obejmowała redukcję limitów produkcji cukru oraz minimalnej ceny skupu buraków cukrowych, która częściowo była rekompensowana w formie płatności bezpośrednich. Relatywnie niewielka dynamika produkcji żywca wieprzowego wynikała z cyklicznych wahań produkcji oraz problemów strukturalnych i małej konkurencyjności. Branża wieprzowa jest dziś importerem netto surowca, a duża część produkcji jest prowadzona na bazie importu prosiąt i warchlaków, który w 2018 roku wyniósł 7,6 mln szt.

**Tabela 2.** Produkcja towarowa podstawowych produktów rolnych w Polsce

Wyszczególnienie	2005	2018		Struktura produkcji towarowej (w %)		Udział w produkcji globalnej rolnictwa (w %)	
			2005 = 100	2005	2018	2005	2018
	mld zł	mld zł	proc.				
<b>Produkcja roślinna</b>	<b>16,6</b>	<b>33,9</b>	<b>204,2</b>	<b>36,6</b>	<b>37,7</b>	<b>53,9</b>	<b>64,0</b>
Zboża	4,7	9,6	204,3	10,4	10,7	47,5	60,0
Ziemniaki	1,1	2,7	245,5	2,4	3,0	34,4	64,3
Rzepak	1,6	3,1	193,8	3,5	3,4	100,0	100,0
Buraki cukrowe	2,1	2,3	109,5	4,6	2,6	100,0	100,0
Owoce	2,4	4,9	204,2	5,3	5,4	75,0	80,3
Warzywa	2,7	9,0	333,3	6,0	10,0	71,1	80,4
<b>Produkcja zwierzęca</b>	<b>26,3</b>	<b>53,1</b>	<b>201,9</b>	<b>58,1</b>	<b>59,0</b>	<b>80,7</b>	<b>90,9</b>
Trzoda chlewna	8,3	11,4	137,3	18,3	12,7	85,6	90,5
Żywiec wołowy	2,6	6,8	261,5	5,7	7,6	92,9	94,4
Drób	4,5	12,7	282,2	9,9	14,1	95,7	95,5
Jaja kurze	2,0	5,6	280,0	4,4	6,2	76,9	84,8
Mleko krowie	8,5	15,9	187,1	18,8	17,7	78,3	95,8
<b>Pozostałe</b>	<b>2,4</b>	<b>3,0</b>	<b>125,0</b>	<b>5,3</b>	<b>3,3</b>	<b>21,8</b>	<b>26,8</b>

Źródło: obliczenia IERiGŻ-PIB, dane GUS.

Pozytywną tendencją w produkcji polskiego rolnictwa jest rosnąca towarowość, czyli zwiększający się udział kanałów rynkowych w dystrybucji. Udział towarowej produkcji roślinnej w produkcji globalnej zwiększył się z 53,9 do 64,0% (tab. 2.). Wzrost udziału produkcji towarowej w produkcji globalnej odnotowano przede wszystkim na rynku ziemniaków, zbóż, a w mniejszym stopniu owoców i warzyw.

<sup>8</sup> Rozporządzenie Rady (WE) nr 318/2006 z dnia 20 lutego 2006 r. w sprawie wspólnej organizacji rynków w sektorze cukru (Dz.U. L 51/1, 28 lutego 2008); Rozporządzenie Rady (WE) nr 319/2006 z dnia 20 lutego 2006 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1782/2003 ustanawiające wspólne zasady dla systemów wsparcia bezpośredniego w ramach wspólnej polityki rolnej i ustanawiające określone systemy wsparcia dla rolników (Dz.U. L 58/32, 28 lutego 2008); Rozporządzenie Rady (WE) nr 320/2006 z dnia 20 lutego 2006 r. ustanawiające tymczasowy system restrukturyzacji przemysłu cukrowniczego we Wspólnocie i zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1290/2005 w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej (Dz.U. L 58/42, 28 lutego 2008).

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

Wymienione produkty w coraz szerszym zakresie są sprzedawane przez gospodarstwa rolne na rynku, a coraz mniejsze ilości są przeznaczane na samozaopatrzenie.

Na rynku produktów zwierzęcych udział produkcji towarowej w produkcji globalnej zwiększył się z 80,7 do 90,9% (tab. 2). Głównym tego powodem była rosnąca sprzedaż do przemysłu mięsnego i mleczarskiego oraz malejące samozaopatrzenie. Na rynku mięsa istotną rolę odrywają restrykcyjne przepisy weterynaryjne dotyczące uboju zwierząt i przetwórstwa mięsa w gospodarstwach rolnych. W produkcji zwierzęcej w największym stopniu zwiększyła się towarowość produkcji mleka i żywca wieprzowego.

W latach 2005-2018 w strukturze towarowej produkcji polskiego rolnictwa nastąpiły istotne zmiany (tab. 2). W największym stopniu zwiększył się udział żywca drobiowego (o 4,2 pkt proc.), warzyw (o 4 pkt proc.), żywca wołowego (o 1,9 pkt proc.) oraz jaj kurzych (o 1,8 pkt proc.). Największy spadek udziału w strukturze towarowej rolnictwa dotyczył trzody chlewnej (o 5,6 pkt proc.), buraków cukrowych (o 2 pkt proc.) oraz mleka krowiego (o 1,1 pkt proc.). Zmiany w strukturze towarowej produkcji rolnej odzwierciedlają procesy dostosowawcze do zmieniających się uwarunkowań rynkowych, w tym w szczególności do popytu generowanego przez przemysł spożywczy i popytu na rynkach zewnętrznych.

### **Duża dynamika wzrostu produkcji przemysłu spożywczego w Polsce**

W latach 2005-2018 znacząco zwiększyła się produkcja przemysłu spożywczego w Polsce. Duży wpływ na to miała rosnąca produkcja i import surowców rolnych oraz inwestycje modernizacyjne, które skutkowały postępowaniem technologicznym w zakładach. Ze względu na wielkość firm i charakter wytwarzanych produktów (tzw. Non-Annex) nie były to sektory objęte wsparciem Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne nie tylko dostarczyły nowoczesną technologię, ale także miały duży wpływ na koncentrację i organizację struktur rynkowych (tzw. rosnące efekty skali, efekty doświadczenia). Istotnym czynnikiem determinującym wzrost produkcji przemysłu spożywczego był eksport.

W latach 2005-2018 w największym stopniu zwiększyła się produkcja przetworów z ziemniaków (średnio po 6,5% rocznie, tab.3.). Dużym wzrostem charakteryzowała się produkcja mięsa i przetworów drobiowych (średnio po 4,6% rocznie). Produkcja mleka płynnego przetworzonego zwiększała się średnio o 3,3% rocznie. Najmniejszą średnią roczną dynamikę wykazywała produkcja cukru (1%) oraz mleka i śmietany w postaci stałej (0,6%). Istotnym tego powodem były restrykcyjne systemy regulacji rynku cukru i mleka w UE, które zostały zliberalizowane odpowiednio w 2015 i 2017 roku.

## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

**Tabela 3.** Produkcja podstawowych produktów przemysłu spożywczego w Polsce

Wyszczególnienie	2005	2018		Średnia roczna dynamika w latach 2005-2018 (w %)
			2005 = 100	
Mięso czerwone świeże i konserwowane oraz produkty uboczne uboju (tys. t)	2 075	2 631	126,8	2,0
Mięso drobiowe (tys. t)	516	882	170,8	4,6
Soki owocowe i warzywne (tys. t)	947	1 279	135,0	2,5
Mleko płynne przetworzone (tys. hl)	22 801	33 835	148,4	3,3
Mleko i śmietana w postaci stałej (tys. t)	193	209	107,9	0,6
Sery i twarogi (tys. t)	599	903	150,6	3,5
Masło i tłuszcze otrzymywane z mleka (tys. t)	178	222	124,9	1,9
Produkty przemiału zbóż (tys. t)	4 170	5 433	130,3	2,2
Pieczyno i wyroby ciastkarskie (tys. t)	1 388	1 820	131,1	2,3
Ziemniaki przetworzone (bez skrobi) (tys. t)	226	481	212,4	6,5
Oleje i tłuszcze rafinowane (tys. t)	558	723	129,7	2,2
Cukier (tys. t)	2 002	2 250	112,4	1,0
Czekolada i wyroby cukiernicze (tys. t)	407	695	170,8	4,6
Napoje bezalkoholowe (bez wód mineralnych) (tys. hl)	6 781	13 198	194,6	5,7
Papierosy (mln szt.)	102	212	207,1	6,3
Piwo (tys. hl)	31 499	41 482	131,7	2,3
Wódka (tys. hl)	790	971	122,9	1,7

Źródło: obliczenia IERiGŻ-PIB, dane GUS.

Należy podkreślić, że kilka branż przemysłu spożywczego zwiększyło produkcję, bazując na importowanych surowcach. Import przetwórczy i reeksport odgrywały istotną rolę w branży tytoniowej, rybnej, piwowarskiej, olejarskiej oraz zbożowej (np. pszenica durum) i mięsnej (np. prosięta i warchlaki, półtusze).

### **Dynamiczny rozwój lokalnego przetwórstwa rolno-spożywczego na obszarach wiejskich (mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa - MŚP)**

Zakłady przetwórstwa rolno-spożywczego (szczególnie mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa) są głównym odbiorcą produktów gospodarstw rolniczych na poziomie lokalnym, co wpływa na integrację kluczowych ogniw łańcucha żywnościowego (rolnik – przetwórcza). W zdecydowanej większości zakłady te prowadzą swoją działalność na terenach wiejskich, co ma związek z bliskością surowców do produkcji (punkty skupu, magazyny, rampy przeładunkowe, zakłady produkcyjne) oraz koniecznością spełnienia przepisów sanitarno-weterynaryjnymi i ochrony środowiska – co jest trudniejsze na obszarach miast ze względu na bezpośrednie oddziaływania takich zakładów na otoczenie. Zakłady przetwórcze zlokalizowane na obszarach wiejskich są kluczowe dla rozwoju gospodarczego na poziomie lokalnym, gdyż często stanowią jedyne miejsce zatrudnienia dla mieszkańców wsi poza rolnictwem, a ich działalność przynosi dochody podatkowe dla gmin wiejskich. Biorąc pod uwagę dużą liczbę przetwórców (MŚP) – tab. 8, daje to rolnikom możliwość wyboru odbiorców ich produktów oraz kształtowania konkurencyjnych relacji cenowych. Mniejsze firmy przetwórcze (często firmy rodzinne o długiej tradycji) działające na poziomie lokalnym są bardziej skłonne do budowania trwałych relacji z producentami rolnymi. Daje to również rolnikom możliwość wyboru odbiorców i uzyskanie najlepszych warunków transakcji.

### **Duży krajowy rynek żywności i dostęp do rynku UE**

Wśród mocnych stron sektora wskazać należy również rosnący popyt na żywność, zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach krajów UE oraz rynkach krajów trzecich. Rynek krajowy liczy ponad



## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

38 milionów konsumentów i jest jednym z większych rynków w Europie. W ciągu ostatnich dwudziestu lat sprzedaż towarów konsumpcyjnych, w tym żywności i napojów, sukcesywnie wzrastała w Polsce. Silna konsumpcja wewnętrzna pełniła funkcję ochronną w czasie międzynarodowego kryzysu finansowego i w latach spowolnienia gospodarczego na świecie oraz gospodarczych następstw pandemii COVID-19. Również w ostatnich latach odnotowywano w Polsce silną konsumpcję wewnętrzną. Sprzedaż detaliczna towarów ogółem w Polsce w 2018 roku była wyższa o ponad 17% w porównaniu z rokiem 2015. W tym samym czasie sprzedaż żywności i napojów wzrosła o ponad 4% (GUS, BDM 2020). Kluczowy dla polskich producentów żywności pozostaje również dostęp do Jednolitego Rynku Wewnętrznego UE, który liczy ponad 500 milionów konsumentów. Kraje UE są głównymi odbiorcami polskich produktów rolno-spożywczych – dostawy na Jednolity Rynek Europejski generują ponad 80% przychodów uzyskiwanych z tytułu eksportu rolno-spożywczego. Wartość polskiego eksportu rolno-spożywczego kierowanego tylko na europejski rynek wewnętrzny w latach 2005-2018 zwiększyła się ponad czterokrotnie – z ok. 5,4 mld euro w 2005 roku do ponad 23,5 mld euro w 2018 r. Swobodny dostęp do chłonnych rynków krajów UE oraz stałe warunki wymiany wewnątrzspółnotowej są jednym z istotniejszych czynników poprawiających perspektywy rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej.

### Wysoka dynamika handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi

Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi w Polsce po akcesji do UE wykazywał wysoką dynamikę rozwoju i krajowy sektor żywnościowy przekształcił się w dużego eksportera netto. W latach 2005-2020 eksport zwiększał się średnio o 11,1% rocznie do 34,3 mld euro (tab 4, wykres 1). Dynamika importu była mniejsza i wyniosła średnio 10,1% rocznie. W konsekwencji import zwiększył się w 2020 roku do 22,7 mld euro, a dodatnie saldo wymiany handlowej wzrosło do 11,6 mld euro<sup>9</sup>. Dynamika obrotów handlu zagranicznego, w tym w szczególności eksportu, znacząco przewyższała dynamikę produkcji. Wskazuje to jednoznacznie, że wiele branż sektora żywnościowego rozwijało się w wyniku wzrostu produkcji przeznaczanej na eksport. Należy przy tym zauważyć, że niektóre branże (np. rybna, tytoniowa oraz przetwórstwo owoców) rozwijały produkcję i eksport na bazie importowanego surowca. W konsekwencji znacząco wzrosła integracja krajowego rynku z rynkami zewnętrznymi, a w większości branż intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej.

**Tabela 4.** Polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi (w mln euro)

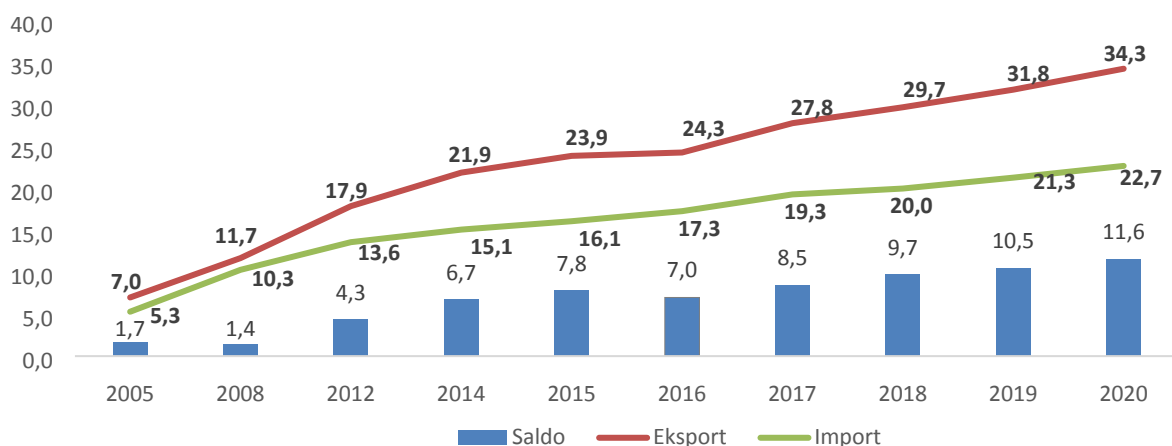
Wyszczególnienie	2005	2020		Średnia roczna dynamika w latach 2005-2018 (proc.)
			2005 = 100	
Eksport	7 028,0	34 309,9	488,2	11,1
Import	5 373,5	22 702,8	422,5	10,1
Saldo	1 654,5	11 607,1	701,5	13,9

Źródło: obliczenia IERiGŻ-PIB, dane MF.

<sup>9</sup> „Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy”, nr 50, seria „Analizy Rynkowe”, IERiGŻ-PIB, MRiRW, Warszawa 2019.

## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

Wykres 1. Polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi (w mld euro)



Źródło: obliczenia IERiGŻ-PIB, dane MF.

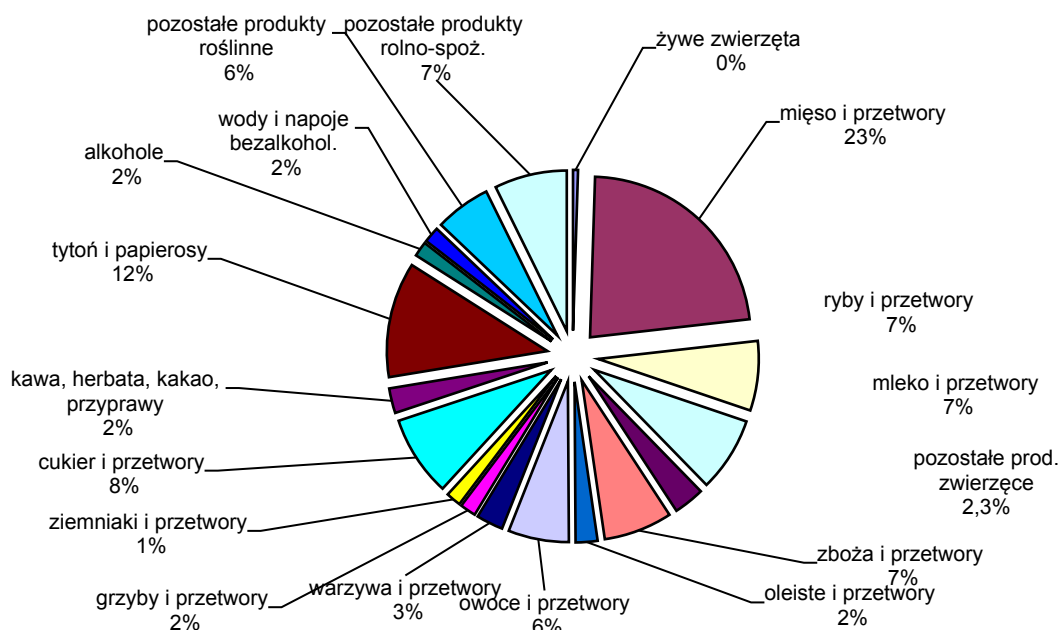
Sektor rolno-spożywczy jest jedną z nielicznych gałęzi polskiej gospodarki, która uzyskuje dodatni bilans w handlu zagranicznym. W rezultacie sektor ten znacząco przyczynia się do poprawy salda handlu zagranicznego w całej gospodarce.

Wzrost obrotów handlu zagranicznego jednoznacznie wskazuje, że krajowe rolnictwo i przemysł spożywczy w coraz większym stopniu są powiązane z rynkiem międzynarodowym, a koniunktura na krajowym rynku jest pod silnym wpływem wahań koniunkturalnych na unijnym i światowym rynku. Wzrost eksportu surowców rolnych i artykułów żywnościowych jest koniecznością w większości branż, gdyż ich samowystarczalność przekracza 120%. Samowystarczalność jest definiowana jako relacja produkcji do zużycia krajowego. Oznacza to, że wiele branż przeznaczona na eksport ponad 20% produkcji (tzw. specjalizacja eksportowa produkcji). W rzeczywistości udział ten jest większy, gdyż należy uwzględnić określony udział importu w zaopatrzeniu krajowego rynku. W poszczególnych branżach występują duże różnice, a przykładem jest branża wieprzowa, która jest importerem netto.

W strukturze towarowej handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi przeważają produkty przemysłu spożywczego. W eksporcie udział przetworzonych produktów wynosi 86-87% i jest to bardzo korzystne zjawisko, gdyż podmioty sektora rolno-spożywczego mogą czerpać większe korzyści z wartości dodanej i efektów skali oraz efektywniej wykorzystują zasoby podstawowych czynników produkcji. Duży eksport przetworzonych produktów spożywczych ułatwia promocję sektora na rynkach zewnętrznych. W eksporcie surowców rolnych (np. ziarna zbóż, nasion rzepaku itp.) trudniej jest prowadzić efektywne i skuteczne działania promocyjne, których efektem będzie jednoznaczne kojarzenie eksportowanych produktów z krajem pochodzenia.

## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

Wykres 2. Struktura towarowa polskiego eksportu rolno-spożywczego w 2018 roku (według wartości) w %



Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB, dane MF.

W strukturze towarowej importu udział produktów przemysłu spożywczego jest mniejszy (około 65%), a decyduje o tym duży przywóz surowców rolnych i półfabrykatów (np. tytoń, ryby, zboża, śruta sojowa, żywiec wieprzowy, owoce południowe, cukier surowy, etanol, mleko płynne itp.), które są następnie przetwarzane w krajowych zakładach przetwórczych. Import przetwórczy także charakteryzuje się określoną użytecznością, gdyż zakłady przemysłu spożywczego i gospodarstwa rolne mogą wytwarzać nadwyżkę ekonomiczną.

Dynamiczny wzrost obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi Polski, a w szczególności eksportu, obserwowany w latach 2004-2018 przyczynił się do wzrostu znaczenia Polski w handlu rolno-spożywczym UE. W 2020 roku, z udziałem na poziomie 6,3%, Polska była siódmym, pod względem wartości, unijnym eksporterem produktów rolno-spożywczych (łącznie eksport wewnątrz i poza UE), co w porównaniu z 2004 rokiem oznaczało przesunięcie o 4 pozycje. Pod względem salda wymiany handlowej sytuacja Polski wyglądała jeszcze lepiej. Polska znalazła się na trzecim miejscu (w 2004 roku była na ósmym) wśród jedenastu krajów UE posiadających dodatnie saldo tej wymiany.

Coraz lepsze wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi prowadziły do umacniania pozycji polskich producentów żywności na rynkach międzynarodowych. Potwierdza to wartość syntetycznego wskaźnika konkurencyjności SCI<sup>10</sup> w handlu rolno-spożywczym Polski ogółem, która w latach 2004-2018 wzrosła z 0,10 do 0,22. W okresie członkostwa w UE Polska miała najsilniejszą pozycję konkurencyjną w handlu z państwami UE-13. Największa poprawa konkurencyjności nastąpiła

<sup>10</sup> SCI- syntetyczny wskaźnik pozycji konkurencyjnej skonstruowany został na podstawie dwóch mierników, tj. wskaźnika pokrycia importu eksportem (TC) oraz wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych B. Balassy-wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych (RCA). Obie zmienne, tj. wskaźnik RCA i TC, są stymulantami. Oznacza to, że im wyższa wartość tych wskaźników, tym wyższy poziom badanego zjawiska, tj. silniejsza pozycja konkurencyjna.

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

jednak na rynku państw UE-15, na którym polscy producenci żywności mają przewagi komparatywne nieprzerwanie od 2004 roku.

### **Przewagi komparatywne w zakresie kosztów pracy i marż przetwórczych**

Mocną stroną są stosunkowo niskie koszty pracy i niskie marże przetwórcze w Polsce. Czynniki te w dużym stopniu decydowały dotychczas o konkurencyjności kosztowo-cenowej produktów rolno-spożywczych kierowanych na rynki krajów UE i rynki krajów trzecich. Koszty pracy w Polsce w okresie ostatnich 15 lat były średnio o 2/3 niższe, niż przeciętnie w UE-28. Tempo ich wzrostu również było niższe niż średnio w UE. W 2018 roku godzinowy koszt pracy w Polsce wynosił 10,1 euro, podczas gdy średnia dla UE-28 wynosiła 27,4 euro (Eurostat 2019). Koszty pracy w polskim rolnictwie należą do relatywnie niskich (średnie wynagrodzenie w sektorze rolnym w Polsce jest 3-4 – krotnie niższe, niż w takich krajach jak Finlandia, Belgia czy Irlandia), lecz różne naturalne warunki produkcji rolnej w poszczególnych regionach i województwach, jak i koszty środowiskowe oraz uwarunkowania wynikające z rynku pracy, wpływają na stałe zmiany istniejących relacji.

Udział marży przetwórczej w cenach detalicznych produktów spożywczych również pozostawał niższy niż średnio w UE, co zwiększało atrakcyjność cenową polskich produktów na rynkach unijnych. Polscy producenci żywności wciąż utrzymują przewagi komparatywne w zakresie kosztów pracy i marż przetwórczych. Czynniki ten może zatem nadal wzmacniać pozycję polskich producentów żywności w handlu zagranicznym. Należy jednak spodziewać się, że ze względu na rosnące koszty pracy w Polsce konkurencyjność budowana na czynnikach cenowo-kosztowych będzie się stopniowo wyczerpywać.

### **Przewagi cenowe polskich produktów rolno-spożywczych na rynkach zagranicznych**

Głównym źródłem przewag komparatywnych polskiego eksportu rolno-spożywczego były przewagi cenowo-kosztowe, którym sprzyjała dobra koniunktura gospodarcza na świecie i stabilna sytuacja makroekonomiczna kraju. Strategie konkurencji oparte na niskich cenach okazały się skutecznym mechanizmem zwiększania eksportu i zdobywania nowych rynków zbytu. Rosnąca sprzedaż na rynkach zagranicznych możliwa była również dzięki dobrej opinii, jaką polska żywność cieszy się poza granicami kraju. Polscy producenci żywności od pierwszych lat członkostwa w UE stosują się do wysokich wymogów dotyczących jakości i bezpieczeństwa żywności, co pozytywnie wpływa na jej postrzeganie i międzynarodową konkurencyjność.

Z badań przeprowadzonych w IERiGŻ-PIB wynika, że duża część polskiego eksportu kierowanego w latach 2004-2016 zarówno do państw UE-15, jak i UE-13 była efektem konkurowania niższymi cenami oferowanych produktów. Według metody cen relatywnych udział eksportu, którego podstawą było konkurowanie niższą ceną, był wyraźnie wyższy niż według metody K. Aigingera. Według obu metod konkurowanie ceną miało większe znaczenie w eksporcie do państw UE-13 niż do krajów „Piętnastki”.

Polscy producenci po akcesji do UE konkurowali także jakością w eksporcie cukrów i wyrobów cukierniczych do państw UE-13, a także w eksporcie ryb i owoców morza oraz przetworów zbożowych i pieczywa cukierniczego do państw UE-15. W eksporcie produktów mleczarskich na rynki krajów „Piętnastki” polscy producenci konkurowali zaś niższymi cenami.

## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

### Wyższy udział polskiego rolnictwa w wartości dodanej niż przeciętnie w UE-28

Do mocnych stron należy zaliczyć wyższy niż przeciętnie w UE-28 udział polskich rolników w łańcuchu wartości, o ile bowiem przeciętnie w Unii kształtuje się on na poziomie 27-28%, to w Polsce w 2015 r. wyniósł – około 38,0%<sup>11</sup>. Jednak ta korzystna sytuacja nie jest następstwem szczególnej pozycji polskich rolników w łańcuchu wartości, lecz raczej struktury sprzedaży żywności w Polsce, z punktu widzenia stopnia jej przetworzenia. Na polskim rynku sprzedaje się stosunkowo dużo żywności nieprzetworzonej, lub o niskim stopniu przetworzenia, a wówczas udział produkcji pierwotnej (rolników) w podziale wartości dodatkowej jest wyższy, niż w przypadku sprzedaży żywności wysoko przetworzonej. Tabela 5 zawiera wyszacowaną wartość dodaną brutto w gospodarstwach rolnych wybranych sektorów, natomiast tabela 6 – wartość dodaną brutto w wybranych sektorach przemysłu spożywczego.

**Tabela 5.** Wartość dodana brutto we wszystkich gospodarstwach z obserwacji Polskiego FADN w mln zł, ceny bieżące (według typów specjalizacji)

Lp.	Wyszczególnienie	Rolnictwo		
		2016	2017	2018
1.	Uprawy polowe	12 268	13 605	13 908
2.	Uprawy ogrodnicze	3 431	2 852	3 046
3.	Uprawy trwałe	2 316	2 672	1 984
4.	Krowy mleczne	8 159	10 218	9 603
5.	Zwierzęta trawożerne	1 831	2 120	2 364
6.	Trzoda chlewna	2 396	2 585	1 911
7.	Drób	2 936	2 388	1 953
8.	Mieszane	14 922	17 327	17 663

\*liczona jako suma wartości produkcji ogółem oraz salda dopłat i podatków do działalności operacyjnej gospodarstwa pomniejszona o wartość zużycia pośredniego (suma kosztów bezpośrednich produkcji oraz kosztów ogólnogospodarczych związanych z działalnością operacyjną gospodarstwa)

Źródło: opracowano w IERiGŻ-PIB na podstawie danych FADN.

<sup>11</sup>. European Commission (2019), *Analytical factsheet for Poland: Nine objectives for a future Common Agricultural Policy*, s. 8.

## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

**Tabela 6.** Wartość dodana brutto\* wybranych sektorów przetwórstwa w mln zł, ceny bieżące

Lp.	Sektor**	Przetwórstwo		
		2005	2010	2018
1.	Wieprzowina			
2.	Wołowina	4 311	6 236	10 123
3.	Drób			
4.	Mleko	2 648	3 515	4 359
5.	Zboże	683	926	1 482
6.	Owoce/warzywa	2 164	2 321	3 344

\* liczona jako suma amortyzacji, wynagrodzeń, ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń, kosztów finansowych, zysku brutto oraz podatków i opłat pomniejszonych o podatek akcyzowy. Wartość dodana brutto w rolnictwie (FADN) liczona jest metodą rezydualną (produkcja całkowita minus koszty pośrednie, plus saldo podatków i dopłat), natomiast w przemyśle spożywczym, metodą składnikową (sumowanie poszczególnych składowych wartości dodanej brutto), tym niemniej wyniki są porównywalne.

\*\* dotyczy przedsiębiorstw zatrudniających ponad 9 osób stałej załogi, które złożyły do GUS sprawozdania finansowe F-01/I-01.

Źródło: opracowano w IERiGŻ-PIB na podstawie niepublikowanych danych GUS.

### Dobrze rozwinięta współpraca sektora rolnego i przetwórczego w spółdzielczości mleczarskiej

Pozytywnym przykładem powiązań sektora rolnego i przetwórczego stanowią spółdzielnie mleczarskie. Stanowią one 62% wszystkich mleczarni w kraju, mając udział w skupie mleka na poziomie 72%. Spółdzielnie mleczarskie są nie tylko głównymi podmiotami skupującymi mleko od producentów tego surowca, zapewniając rolnikom zbyt produktów rolnych i umacniając ich pozycję na rynku od wielu lat, ale także ważnym ogniwem łańcucha wytwórczego na rynku mleka w dostarczaniu produktów mleczarskich dla konsumentów. Mimo spadku liczby spółdzielni mleczarskich wciąż pozostają one dominującą formą w przetwórstwie mleka. W 2017 roku należało do nich 61% wszystkich zakładów mleczarskich w kraju.

W każdym województwie występują spółdzielcze zakłady mleczarskie, od kilku do 26 w województwie wielkopolskim. Ich udział w liczbie zakładów regionu w 2017 r. wahał się od 40% do 83% i przewyższał udział innej formy mleczarni w 11 regionach kraju. Koncentracja spółdzielni utrzymuje się w pasie od Polski wschodniej (warmińsko-mazurskie, podlaskie, lubelskie) przez centralną (mazowieckie, łódzkie, wielkopolskie, kujawsko-pomorskie), po województwo małopolskie i śląskie. W regionach tych znajduje się 83,1% bazy spółdzielczej, (83,7% w 2013 r.). Większość zakładów spółdzielczych (ponad 62%) w 2017 r. oferowało szeroki asortyment wyrobów mleczarskich (od pięciu do ośmiu produktów), ale jest to wyraźnie mniejszy udział niż w 2013 r. (74%). Rośnie zatem specjalizacja i już prawie co trzeci podmiot oferuje nie więcej niż cztery rodzaje produktów. Jednak to spółdzielcze zakłady oferują podstawowy dla wielu konsumentów asortyment, tj. mleko płynne, sery świeże, śmietanę, masło i napoje mleczne. Spółdzielnie mleczarskie w 2017 r. stanowiły od 71% do 83% producentów wymienionych produktów. Także w przypadku innych wyrobów gotowych, udział spółdzielczych zakładów jest istotny (od 44% do 71%).

## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

Dobrze funkcjonujący sektor spółdzielczości mleczarskiej w Polsce jest naturalnym, bo potwierdzonym historycznym doświadczeniem i tradycją, integratorem rynku rolnego. Jednocześnie pełni ważną funkcję nie tylko gospodarczą, ale także społeczną, zapewniając trwały dostęp do żywności w każdym regionie kraju<sup>12</sup>.

### Duża liczba zakładów przetwórstwa spożywczego o zróżnicowanej specjalizacji

**Tabela 7.** Liczba przedsiębiorstw i przeciętne zatrudnienie w przemyśle spożywczym

Wyszczególnienie	2004	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Liczba przedsiębiorstw	19 696	15 971	16 028	15 899	16 831	16 912	17 640
Przeciętne zatrudnienie (w tys. osób)	456,1	460,9	446,1	450,8	456,2	454,7	465,0

Źródło: Obliczenia IERiGZ-PIB na podstawie danych GUS.

Przemysł spożywczy jest gałęzią przemysłu charakteryzującą się dużą liczbą podmiotów o zróżnicowanej specjalizacji, co świadczy o dużym i rozwiniętym potencjale produkcyjnym tego sektora. Wynika to zarówno ze zmienności przetwarzanych surowców rolnych, jak i z dużej różnorodności asortymentowej wytwarzanych produktów spożywczych. W 2019 r. w przemyśle spożywczym działalność produkcyjną prowadziło 17,6 tys. podmiotów, tj. o przeszło 10% mniej niż w 2004 r., ale jednocześnie o ok. 5-6% więcej niż w latach 2010-2016.

Poziom koncentracji przemysłu spożywczego w Polsce jest różny w poszczególnych jego branżach. Pod tym względem główne kierunki przetwórstwa spożywczego można podzielić na branże: o wysokim poziomie koncentracji, o przeciętnym poziomie koncentracji oraz o niskim poziomie koncentracji. Branżę mięsną, w której udział przedsiębiorstw dużych w wartości produkcji sprzedanej tej branży w 2016 r. stanowił ok. 57%, można zaliczyć do branż o przeciętnym poziomie koncentracji.

Sektor produkcji soków i napojów owocowych i warzywnych (z odpowiednim udziałem wynoszącym 66%) również należy do tej grupy branż. Sektor produkcji tradycyjnych przetworów owocowo-warzywnych (ponad 31%) zalicza się natomiast do branż o niskim poziomie koncentracji. Branżami silnie rozdrobnionymi (poniżej 30%) są także: zbożowo-młynarska, makaronowa, piekarska i winiarska.

GUS publikuje współczynnik koncentracji produkcji sprzedanej Lorenza (przyjmuje on wartości między 0 a 1 – im wyższy jest stopień koncentracji, tym bardziej wartość współczynnika zbliża się do 1). Z danych GUS wynika, że poziom koncentracji produkcji sprzedanej w przemyśle spożywczym zmniejsza się:

- 2005 r. – 0,793 (produkcja artykułów spożywczych i napojów razem);
- 2010 r. – 0,792 (produkcja artykułów spożywczych) i 0,709 (produkcja napojów);
- 2018 r. – 0,771 (produkcja artykułów spożywczych) i 0,663 (produkcja napojów).

Innym wskaźnikiem koncentracji jest udział przedsiębiorstw dużych (powyżej 249 zatrudnionych) w wartości produkcji sprzedanej całego przemysłu spożywczego. Wskaźnik ten wskazuje na wzrost koncentracji przemysłu spożywczego po akcesji do UE (tab. 8).

<sup>12</sup> M. Zuba-Ciszewska (2020), *Rola spółdzielni w zapewnieniu dostępności żywności w Polsce – na przykładzie produktów mleczarskich*, „Wieś i Rolnictwo, 1(186), s. 93-119.

## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

**Tabela 8.** Struktura podmiotowa przemysłu spożywczego według liczby zatrudnionych <sup>a</sup>

Wyszczególnienie	2004	2010	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Liczba przedsiębiorstw</b>							
<b>Ogółem</b>	19 696	15 971	16 028	15 899	16 831	16 912	17 640
<b>w tym: mikro(do 9)</b>	13 039	9 503	10 263	10 100	11 220	11 422	12 258
<b>małe (10-49)</b>	5 158	5 009	4 376	4 396	4 212	4 095	4 016
<b>średnie (50-249)</b>	1 227	1 178	1 108	1 117	1 109	1 100	1 070
<b>duże (ponad 249)</b>	272	281	281	286	290	295	296
<b>Przeciętne zatrudnienie (w tys. osób)</b>							
<b>Ogółem</b>	456,1	460,9	446,1	450,8	456,2	454,7	465,0
<b>w tym: mikro(do 9)</b>	70,7	66,1	60,7	61,2	62,7	61,6	67,5
<b>małe (10-49)</b>	96,1	98,0	82,6	82,0	79,9	78,9	78,0
<b>średnie (50-249)</b>	133,1	126,8	121,4	121,2	121,7	119,3	116,9
<b>duże (ponad 249)</b>	156,2	170,0	181,4	186,4	191,9	194,9	202,6
<b>Produkcja sprzedana (w cenach bieżących, w mld zł)</b>							
<b>Ogółem</b>	113,5	158,9	202,9	215,1	236,8	245,9	266,2
<b>w tym: mikro(do 9)</b>	7,7	8,6	10,1	9,5	11,3	12,9	18,3
<b>małe (10-49)</b>	18,6	23,3	27,2	28,1	29,2	28,2	31,4
<b>średnie (50-249)</b>	35,5	41,0	53,8	56,6	64,0	65,0	66,9
<b>duże (ponad 249)</b>	51,7	86,0	111,9	120,9	132,3	139,8	149,6

<sup>a</sup> dotyczy producentów artykułów spożywczych i napojów

Źródło: Obliczenia IERiGZ-PIB na podstawie danych GUS.

W latach 2004-2019 zmiany struktury podmiotowej przemysłu spożywczego były następujące: (1) liczba przedsiębiorstw dużych zwiększyła się o prawie 9%, przy wzroście zatrudnienia o ok. 30% i blisko trzykrotnego wzrostu produkcji sprzedanej; (2) liczba firm średnich zmniejszyła się o prawie 13%, wielkość ich zatrudnienia o przeszło 12%, podczas gdy produkcja sprzedana wzrosła o ok. 90%; (3) liczba firm małych zmniejszyła się o 22%, przy spadku liczby zatrudnionych o 19% oraz wzroście produkcji sprzedanej o 70%; (4) liczba firm mikro zmniejszyła się o 6%, zatrudnienie o 4,5%, a produkcja sprzedana wzrosła przeszło dwukrotnie (tab. 8).

**Tabela 9.** Udział przedsiębiorstw dużych\* w wartości produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego ogółem – w %\*\*

Lp.	Sektor	Przetwórstwo		
		2005	2010	2018
1.	Wieprzowina			
2.	Wołowina	43,6	49,2	57,2
3.	Drób			
4.	Mleko	63,0	66,7	71,5
5.	Zboże	34,8	31,7	33,6
6.	Owoce/warzywa	52,2	49,2	46,5
	Przemysł spożywczy ogółem	<b>51,5</b>	<b>57,2</b>	<b>60,0</b>

\* dotyczy podmiotów zatrudniających ponad 249 osób stałej załogi,

\*\* udział sektora przetwórstwa mięsa wyliczono łącznie, bowiem trudno rozdzielić te sfery w poszczególnych zakładach.

Źródło: obliczenia na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Poziom koncentracji przemysłu spożywczego w Polsce jest różny w poszczególnych jego branżach. W 2018 roku najbardziej skoncentrowanymi branżami były: cukrownicza, tytoniowa i piwowarska, w których udział dużych przedsiębiorstw w produkcji sprzedanej sektora przekraczał 80%. Bardzo wysoki (ponad 60%) był udział tych firm w branży napojów bezalkoholowych, kawy i herbaty, cukierniczej, mleczarskiej, rybnej, koncentratów spożywczych, olejarskiej i sokowniczej. Najniższa była koncentracja produkcji w branży zbożowo-młynarskiej (tylko niespełna 33% produkcji pochodziło



## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

z dużych firm), piekarskiej (34%) oraz owocowo-warzywnej (37%). Pozostałe branże charakteryzowały się przeciętnym poziomem koncentracji.

W analizowanym okresie dział firm dużych w produkcji sprzedanej w większości branż się zwiększył. W polskim przemyśle spożywczym postępują procesy koncentracji, a przedsiębiorstwa duże, w tym korporacje transnarodowe zwiększają swój udział w rynku i są inicjatorami przemian strukturalnych. Pozycja firm mikro i małych oraz dużej części przedsiębiorstw średnich, które ze względu na specyfikę sektora przetwórstwa spożywczego są ważnym składnikiem jego struktury podmiotowej, ale mają mniejsze możliwości ekspansji zagranicznej, stopniowo się zmniejsza.

W sektorze przemysłu spożywczego obserwuje się postępujące procesy koncentracji i specjalizacji produkcji, choć w ostatnich latach ich tempo było znacznie wolniejsze niż w poprzedniej dekadzie. Procesy te widoczne są w postaci wzrostu liczby oraz udziału w wartości produkcji sprzedanej i zatrudnieniu przedsiębiorstw dużych, a także spadku liczby oraz znaczenia firm małych i średnich.

Zmniejszające się różnice w poziomie rozwoju sektora spożywczego w Polsce i w UE-15 oraz duże zbliżenie struktur branżowych i podmiotowych do największych unijnych producentów żywności i napojów. Tempo rozwoju polskiego przemysłu spożywczego należy do najwyższych w UE i z roku na rok wzmacnia się nasza pozycja na Wspólnym Rynku Europejskim. Jednym z głównych czynników rozwoju przemysłu spożywczego w Polsce był bardzo szybko rosnący po wstąpieniu do UE eksport produktów żywnościowych.

### **Postępująca modernizacja sektora przetwórstwa**

Modernizacja sektora przetwórstwa produktów rolnych związana jest przede wszystkim z koniecznością dostosowania się branż do rosnących wymagań rynku oraz dalszych potencjalnych możliwości zbytu wytworzonej produkcji, przede wszystkim na Jednolitym Rynku Europejskim. Czynnikiem decydującym o unowocześnieniu bazy produkcyjnej w poszczególnych sektorach przetwórstwa były inwestycje w zakresie majątku trwałego. W 2017 r. osiągnęły one w ujęciu realnym wartość prawie 10 mld złotych, tj. o prawie 50 % wyższą niż w 2004 roku. Inwestycje dotyczyły przede wszystkim wdrożenia nowych technologii, poprawy bezpieczeństwa produkcji i jakości żywności oraz inwestycji w zakresie ochrony środowiska.

W latach 2015-2019 w przemyśle spożywczym trwało ożywienie inwestycyjne. Wartość nakładów inwestycyjnych wzrastała nominalnie średnio o 5,5% rocznie, a realnie o 4,4% (tab. 10 ). Wyjątkiem był rok 2017, kiedy to wartość poniesionych wydatków na zakup trwałego majątku produkcyjnego, w stosunku do poprzedniego roku, obniżyła się o 1,5%. W kolejnych latach aktywność inwestycyjna podmiotów przemysłu spożywczego stopniowo wzrastała, a szczególnie duże ożywienie nastąpiło w 2019 roku.

## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

**Tabela 10.** Wartość nakładów inwestycyjnych oraz liczba inwestycji nowo rozpoczętych w przemyśle spożywczym

Wyszczególnienie	2015	2016	2017	2018	2019
Wartość inwestycji (w mln zł)					
- w cenach bieżących	10 160	11 089	10 863	11 348	12 590 <sup>a</sup>
- w cenach stałych z 2010 r. <sup>b</sup>	10 092	10 895	10 737	11 040	11 996 <sup>a</sup>
Inwestycje przedsiębiorstw składających sprawozdanie (w mln zł, ceny bieżące)	8 972	9 873	9 772	9 710	10 721
Inwestycje rozpoczęte					
- liczba zadań inwestycyjnych	2 26	3 120	2 808	3 482	3 682
- wartość (w mln zł, ceny bieżące)	3 166	3 726	2 749	2 700	4 729

<sup>a</sup> szacunek, <sup>b</sup> według indeksu cen dóbr inwestycyjnych, <sup>c</sup> dotyczy tylko producentów artykułów spożywczych i napojów,

Źródło: Obliczenia IERiGŻ-PIB na podstawie danych GUS.

Informacje o inwestycjach rozpoczętych w I półroczu 2020 roku wskazują na duże ograniczenie działalności inwestycyjnej podmiotów z powodu pandemii COVID-19. Liczba nowo rozpoczętych zadań inwestycyjnych w poszczególnych branżach przemysłu spożywczego była o 12-15% niższa niż w analogicznym okresie roku poprzedniego, a ich kosztorys zmalał aż o około 30%. Wraz ze wzrostem poziomu nakładów inwestycyjnych w okresie poprzedzającym COVID-19 malała stopa inwestowania, chociaż jednocześnie następowała poprawa struktury inwestycji, polegająca na wzroście udziału wydatków na zakup aktywnego majątku produkcyjnego, tj. maszyn, urządzeń i środków transportu.

Modernizację sektora przetwórstwa może wzmocnić pomoc w ramach instrumentów finansowych, które mogą sprzyjać minimalizacji zniekształceń na rynku kredytowym; wzmocnieniu potencjału niektórych podmiotów o niskiej wiarygodności kredytowej (*np. grup producenckich, klastrów, partnerstw-europejskie partnerstwa na rzecz innowacji, EIP*); zwiększaniu szans rozwoju młodych rolników, wykluczonych przez tradycyjne segmenty rynku kredytowego, zwiększeniu możliwości uzyskania kapitału na inwestycje o długim okresie zwrotu. Wdrożenie IF przyczynia się również do zmniejszenia niedoskonałości rynku typowego tylko dla regionu lub tylko dla sektora rolnego; przyciągania dodatkowo nowych źródeł wiedzy i *know-how*; wspierania budowania potencjału i promocji rozwoju „mentalności biznesowej”, tzn. wykorzystanie funduszy do projektów o wartości dodanej, rentownych i o dużym poziomie samowystarczalności finansowej<sup>13</sup>.

### Wykwalifikowana kadra menedżerska w sektorze przetwórczym

Firmy branży przetwórczej charakteryzują się wysokim stopniem wykwalifikowania i doświadczenia kadry menadżerskiej. Ma na to wpływ, m.in.: dobry poziom wykształcenia na kierunkach dotyczących technologii żywności, doświadczenia zdobywane podczas adaptacji branży do funkcjonowania na Jednolitym Rynku oraz relatywnie niski poziom odpływu kadry menadżerskiej do pracy za granicą.

Za niezwykle istotne we wzmocnieniu kapitału ludzkiego w sektorze przetwórczym należy uznać pozyskiwanie wiedzy nie tylko przez kadre zarządzającą przedsiębiorstwem, ale również przez samych pracowników oraz uczestnictwo w projektach badawczych realizowanych przez instytuty naukowe.

<sup>13</sup> IERiGŻ-PIB, Ekspertyza pt. „Analiza luki finansowej i preferowanych form wsparcia w celu identyfikacji potrzeb na zastosowanie instrumentów finansowych w ramach Planu Strategicznego WPR 2023-2027” Warszawa, maj 2021, s. 61.

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

### **Wysoki potencjał biomasy rolniczej**

Do mocnych stron sektora rolnictwa należy również wysoki potencjał produkcji biomasy rolniczej. Produkcja rolnicza, która jest wykorzystywana w pierwszej kolejności do celów żywnościowych, a następnie przemysłowych i energetycznych. Zgodnie z danymi GUS, w 2020 r. powierzchnia użytków rolnych w Polsce wynosiła 14,7 mln ha (czyli ok 47 % powierzchni kraju)<sup>14</sup>, co przekłada się na znaczący potencjał rozwoju biogospodarki na bazie tego źródła biomasy. Kolejne źródło biomasy to odpady organiczne powstające we wszystkich wyżej wymienionych obszarach, tj. substancje pochodzenia zwierzęcego i roślinnego, które ulegają biodegradacji. Jedną z bardziej powszechnych form zagospodarowania biomasy w Polsce jest jej wykorzystanie jako substratu w działalności biogazowni rolniczych. W łącznej ilości 3,8 mln ton biomasy przetwarzanej na energię w biogazowniach rolniczych w Polsce, produkty uboczne i odpadowe stanowią ponad 80% wszystkich zużywanych surowców. Dodatkowo wytworzony w procesie produkcji biogazu produkt pofermentacyjny wykorzystywany jest do poprawy żyzności i właściwości gleby. Zagospodarowanie pozażywnościowe części biomasy pochodzenia rolniczego stwarza potencjał dywersyfikacji źródeł dochodów rolników, poprawy ich pozycji w łańcuchu wartości i zwiększenia wkładu w realizację celów środowiskowo-klimatycznych.

---

<sup>14</sup>Powierzchnia użytków rolnych w Polsce rośnie od 2015 r., kiedy to wynosiła 14.545 tys. ha [GUS (2019), *Mały rocznik statystyczny Polski*, Warszawa, s. 266].

### Słabe strony

#### Wysokie rozdrobienie agrarne rolnictwa

Do zasadniczych słabości w kontekście efektywności produkcji, wykorzystania potencjału produkcyjnego oraz rynkowej pozycji rolników, należy niski poziom koncentracji gospodarstw rolnych w stosunku do pozostałych ogniw łańcucha wartości, jak również powolne tempo oddolnych procesów integracji poziomej i pionowej. Średnia powierzchnia gospodarstwa rolnego w Polsce wynosi 10,8 ha UR (2018 r.), podczas gdy w UE-28 jest to prawie 17,0 ha UR, a w wielu krajach, zwłaszcza UE-15, powyżej 40 ha UR (Dania, Francja)<sup>15</sup>. Procesy koncentracji gospodarstw przebiegają w Polsce znacznie wolniej niż w wielu innych krajach unijnych. W latach 2005-2016 średnia powierzchnia gospodarstwa w UE-28 zwiększyła się o ponad 30,0%, podczas gdy w Polsce – o 24,0%<sup>16</sup>. W latach 2010-2018 średnia powierzchnia gospodarstwa rolnego w Polsce zwiększyła się z 10,1 ha do 10,8 ha, tj. o 6,9%, czyli znacznie poniżej 1% średniorocznie, co oznacza dalsze spowolnienie procesów koncentracji obszarowej w naszym kraju. Jeżeli uwzględnić, że konsekwencją niskiej koncentracji struktury obszarowej jest przeciętnie niski poziom zasobów kapitału oraz uzyskiwanej produkcji, to siła rynkowa przeciętnego gospodarstwa jest także niska.

Struktura obszarowa w polskim rolnictwie jest silnie zróżnicowana regionalnie (przestrzennie) i odnotowuje się w tym zakresie niewielkie zmiany w ostatnim okresie. Średnia powierzchnia gospodarstwa rolnego waha się w granicach od 3,7 ha UR w woj. małopolskim i 4,1 ha UR w podkarpackim, do 22,0 ha UR w woj. zachodniopomorskim i 19,9 ha UR w warmińsko-mazurskim (Rys. 1). Różnice międzyregionalne są więc 5-krotne i większe. W dalszym ciągu widoczna jest spuścizna zaborów. Największe gospodarstwa zlokalizowane są głównie w Polsce północnej i zachodniej, najmniejsze w Polsce południowo-wschodniej (dawne zabory: austriacki i rosyjski).<sup>17</sup>

Możliwości poprawy struktury obszarowej w tych drugich regionach są dodatkowo osłabiane stosunkowo wysokim ich zaludnieniem (ludność na 1 km<sup>2</sup>: woj. małopolskie – 130 osób, zachodniopomorskie – 25 osób, przeciętna liczba ludności w 1 miejscowości wiejskiej: woj. małopolskie – 903 osoby, podkarpackie – 751 osób, warmińsko-mazurskie – 151 osób, zachodniopomorskie – 178 osób)<sup>18</sup> oraz słabo rozwiniętymi sektorami pozarolniczymi, co ogranicza możliwości migracji ludności z gospodarstw rolnych.

---

<sup>15</sup> <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained>

<sup>16</sup> Obliczenia na podstawie danych Eurostat.

<sup>17</sup> Niski poziom koncentracji struktury obszarowej w Polsce ma swoje uwarunkowania historyczne. Wynikają one z dwóch zasadniczych przyczyn, tj. rozbiorów oraz polityki rolnej lat 1944-1989. W warunkach Polski sprzed 1918 r. w poszczególnych zaborach realizowana była odmienna polityka w stosunku do rolnictwa oraz obszarów wiejskich. Drugi element zaszczości, kształtujący strukturę obszarową Polski, to polityka po 1944 r. W rolnictwie europejskim do zasadniczego przewartościowania doszło po zakończeniu działań II wojny światowej. Chroniczny brak rąk do pracy w następstwie strat wojennych oraz rozwinięty przemysł zbrojeniowy, przestawiany na potrzeby produkcji cywilnej, były silnym impulsem do intensyfikacji kapitałochłonnej rolnictwa. Z drugiej strony migracje do wyludnionych miast dodatkowo wzmocniły procesy koncentracji ziemi. Zupełnie inaczej proces ten przedstawiał się w Polsce. W następstwie zapoczątkowanej w latach 50. XX w. kolektywizacji oraz prób unikania przez gospodarstwa chłopskie włączenia do form rolnictwa uspołecznionego, dochodziło do wielu podziałów (czasami fikcyjnych) gospodarstw i faktycznej dekoncentracji struktury obszarowej. Wykształciło to wśród rolników mocne przekonanie o tym, że warto posiadać ziemię i niechęć do jej pozbywania się.

<sup>18</sup> GUS (2020), Rocznik Statystyczny Rolnictwa, Warszawa, s. 99.

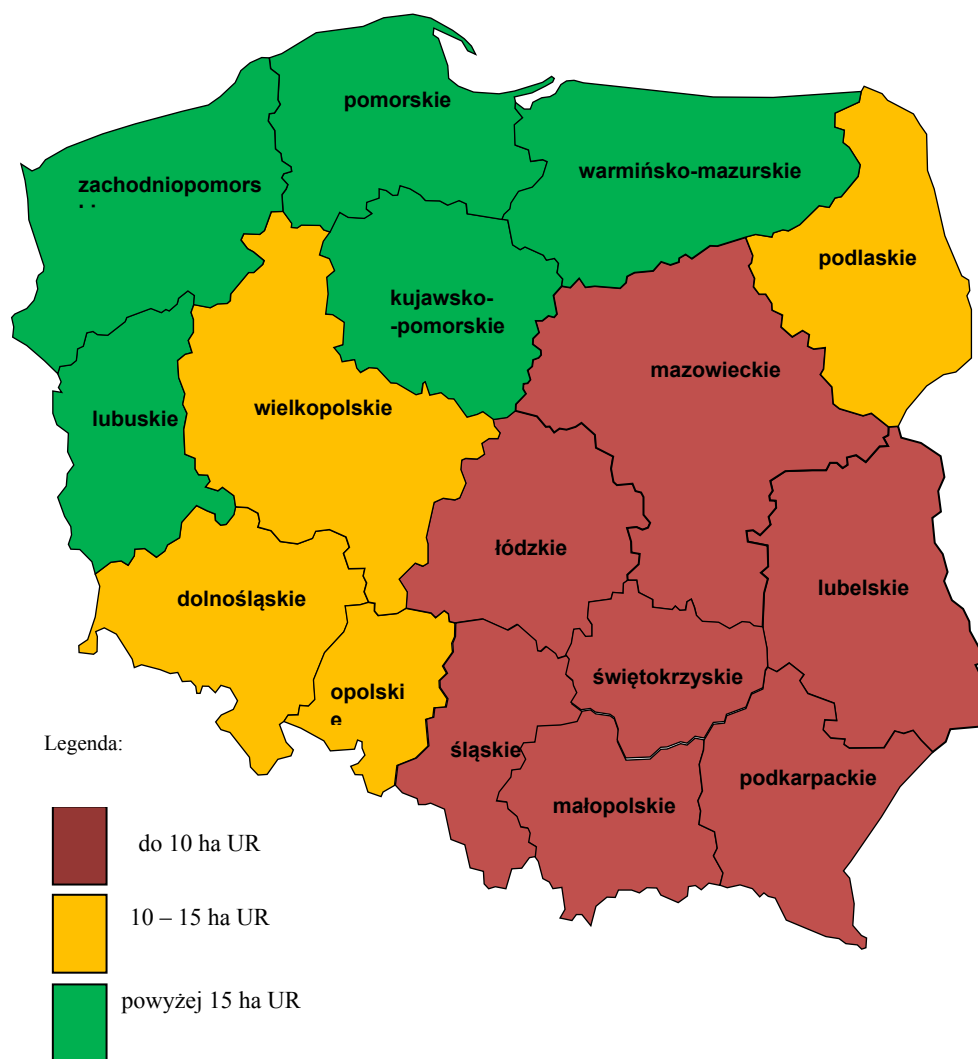
## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

### **Relatywnie niski poziom potencjału i zasobów kapitałowych gospodarstw oraz słaba pozycja rolnika w łańcuchu żywnościowym, niski poziom integracji pionowej**

W polskim sektorze rolno-spożywczym obserwuje się powolną, lecz rosnącą koncentrację kapitału (skala przedsiębiorstw), szczególnie na „wyższych” poziomach łańcuchów rynkowych. W powiązaniu z niskim wzrostem koncentracji zasobów ziemi i kapitału w rolnictwie, zjawisko to rodzi tendencję do „nierównego” podziału wartości dodanej w łańcuchach rynkowych dostaw żywności, w których rolnicy mają najczęściej najsłabszą pozycję przetargową i najmniejszy udział. Zbyt wolne dostosowania do tej sytuacji (powolne zmiany struktury agrarnej gospodarstw i niski stopień zorganizowania się rolników) mogą prowadzić do wykluczenia znacznej części zasobów rolnictwa z obiegu rynkowego, w tym dostępu do nowych technologii i niepełnego wykorzystania potencjału ekonomicznego. Pogłębiająca się pozioma koncentracja kapitału na danym etapie łańcucha dostaw żywności osłabia pozycję producenta rolnego i może utrudnić realizację modelu zrównoważonego rolnictwa, w którym istotne role pełnią zarówno duże, średnie jak i małe gospodarstwa rolne. W Polsce zarówno proces integracji poziomej jak i pionowej w sektorze żywnościowym jest słabo zaawansowany. W tym samym czasie dynamicznie postępuje proces konsolidacji popytu na produkty rolne na poziomie odbiorców - przetwórstwo rolno-spożywcze, handel hurtowy i detaliczny. W konsekwencji, w przypadku wielu sektorów produkcji rolnej, mamy do czynienia z rosnącymi dysproporcjami pomiędzy skalą podaży oferowanej przez pojedynczego dostawcę (producenta), a skalą popytu reprezentowanego przez pojedynczego odbiorcę. Sprzyja to umocnieniu pozycji negocjacyjnej odbiorców oraz stosowaniu przez nich skutecznej presji na obniżenie cen oferowanych za produkty rolne.

## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

Rysunek 1. Średnia powierzchnia gospodarstwa indywidualnego w Polsce w 2018 roku według województw (w ha UR)



Źródło: Opracowano na podstawie danych GUS.

Sposobem na wzmacnianie pozycji na rynku oraz niwelowanie zagrożeń, jakie przynosi coraz bardziej wymagający rynek, jest tworzenie przez rolników wspólnych struktur gospodarczych w postaci grup producentów rolnych, organizacji producentów oraz spółdzielni.

W żywnościowym łańcuchu wartości dominującą pozycję zajmują dwa ogniwa, tj. przetwórstwo spożywcze, a przede wszystkim handel (sieci)<sup>19</sup>. Te dwa ogniwa w przeważającym stopniu określają warunki funkcjonowania całego łańcucha, w tym zwłaszcza parametry rynkowe jak wielkość popytu oraz ceny. Ponadto determinują także oczekiwania co do jakości produktów rolniczych, warunki dostawy/odbioru, terminy płatności, a w części także warunki uprawy oraz chowu itd. W ciągu ostatnich dwóch-trzech dekad nastąpił zdecydowany wzrost siły sieci handlowych i spadek pozycji

<sup>19</sup>. S. Kowalczyk (2010), *Globalizacja agrobiznesu: specyfika, wymiary, konsekwencje*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej”, nr 2, s. 18.

## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

przetwórstwa żywności względem ogniwa handlu detalicznego. Jest to konsekwencja tempa koncentracji podmiotowej w poszczególnych ogniwach łańcucha żywnościowego. Zdecydowanie najwyższa jest ona aktualnie w handlu (w tym w sieci dyskontów i hipermarketów), co znakomicie wzmocniło siłę przetargową tego ogniwa zarówno w stosunku do rolnictwa, jak i w stosunku do przetwórstwa spożywczego – szczególnie tego o mniejszej skali. Taki układ sprawia, że relacje, jakie kształtują się pomiędzy poszczególnymi uczestnikami łańcucha wartości, oparte są najczęściej na dominacji i rywalizacji a nie na współdziałaniu.

Żywnościowe łańcuchy dostaw w Polsce charakteryzują się także stosunkowo dużą liczbą ogniw, co wynika z rozproszenia producentów rolnych, jak i dużej liczby firm pośredniczących. W tej sytuacji ważne jest zapewnienie przejrzystości stosunków handlowych, szczególnie z punktu widzenia najsłabszego ogniwa takich łańcuchów jakimi są gospodarstwa rolne.

Odpowiedzią na relatywnie niski poziom potencjału i zasobów kapitałowych gospodarstw i przedsiębiorstw jest polityka (*interwencji*) kredytowej organów publicznych. Wśród głównych przesłanek tej interwencji można wymienić m.in.: ograniczanie występowania zjawiska niedoinwestowania rolnictwa i sektorów przetwórstwa. Niedostępność kredytowa prowadzi do stagnacji w rozwoju sektora rolnego/przetwórczego wyrażającej się m.in. niską produktywnością, a także niskim poziomem modernizacji i transformacji<sup>20</sup>.

### Pogorszenie się relacji cenowych w rolnictwie w długim okresie czasu

Rynkowe uwarunkowania produkcji rolniczej w 2020 r. pogorszyły się w stosunku do roku poprzedniego. Szacuje się, że przy spadku cen produktów rolnych sprzedawanych przez gospodarstwa indywidualne (o 2,0%) i jednoczesnym wzroście przeciętnych cen towarów i usług zakupywanych na cele bieżącej produkcji rolniczej i na cele inwestycyjne (o 3,4%) (tab. 11), wskaźnik relacji cen („nożyce cen”) był niekorzystny dla producentów rolnych i wyniósł 94,8 (wobec 111,7 w 2019 r.) (wykres 3). Niemniej jednak sytuacja w tym zakresie podlega nieustannym zmianom, na co wpływ mają wskazane powyżej czynniki ekonomiczne związane z pozycją producentów rolnych w łańcuchu żywnościowym, czynniki sezonowe i pogodowe mające wpływ na rozwój produkcji rolnej i wahania koniunktury na poszczególnych rynkach rolnych.

**Tabela 11.** Dynamika cen produktów rolnych sprzedawanych przez rolników oraz cen towarów i usług zakupywanych przez gospodarstwa indywidualne w latach 2010-2020

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020 <sup>a)</sup>
	rok poprzedni = 100										
Ceny produktów rolnych sprzedawanych	112,1	118,8	104,2	100,3	93,5	96,7	97,9	112,0	97,2	115,7	98,0
Ceny towarów i usług zakupywanych na cele bieżącej produkcji rolniczej i inwestycje	101,8	109,7	106,0	101,2	98,6	97,6	98,8	101,8	103,3	103,6	103,4

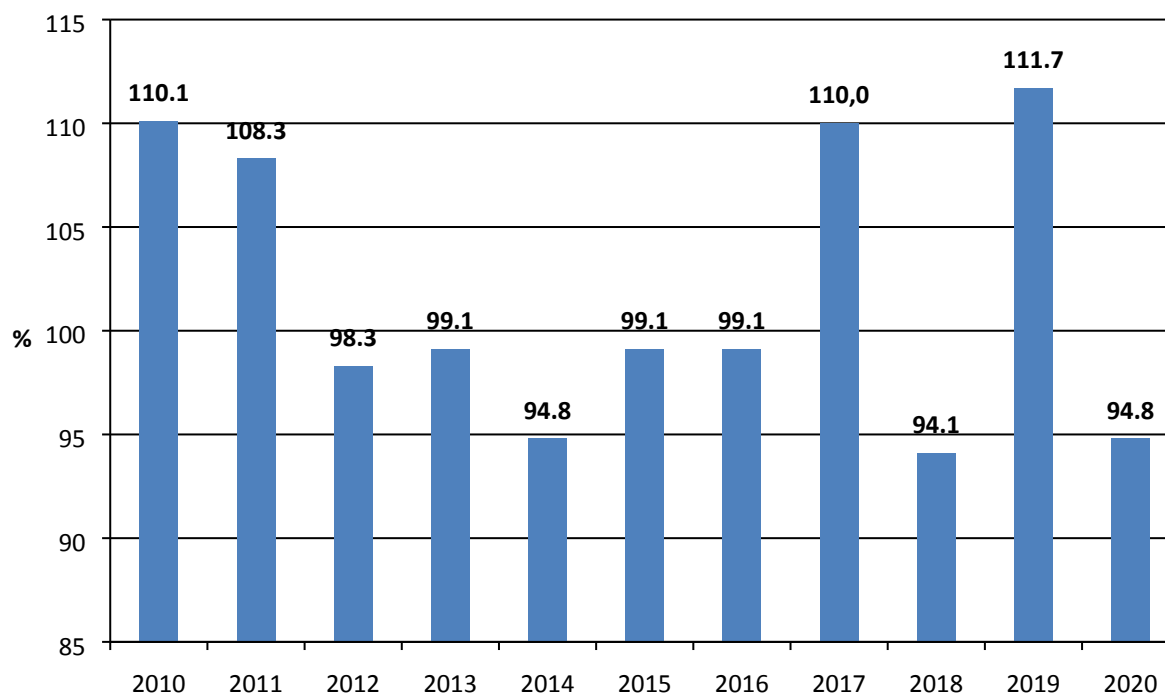
<sup>a</sup> dane wstępne

Źródło: GUS (2020), *Sytuacja społeczno-gospodarcza kraju w 2019 r.*, Warszawa.

<sup>20</sup> IERiGŻ-PIB, Ekspertyza pt. „Analiza luki (...)” Warszawa, maj 2021, s. 37.

## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

Wykres 3. Nożyce cen w latach 2010-2020\*



\* za 2020 rok – dane wstępne

Źródło: Opracowano na podstawie tabeli 11.

### Niski poziom uczestnictwa rolników w dalszych fazach łańcucha żywnościowego

Podstawowymi barierami uniemożliwiającymi wykorzystanie potencjału produkcyjnego polskiego rolnictwa jest niekorzystna struktura agrarna przejawiająca się niskim potencjałem rynkowym pojedynczego gospodarstwa rolnego, ale także niski poziom integracji pionowej i poziomej rolników, która pozwoliłaby przynajmniej częściowo przeciwdziałać skutkom rozdrobnienia gospodarstw. Rozdrobnione struktury rolnictwa polskiego, słaba pozycja ekonomiczna rolników w łańcuchu żywnościowym i niedostateczna organizacja rynków rolnych w Polsce stwarzają zagrożenia na przyszłość. W efekcie powstawania coraz liczniejszych łańcuchów wartości, a zwłaszcza globalnych łańcuchów wartości (*global value chains*), dochodzi do transferu wartości dodanej od ogniw o niższym poziomie koncentracji, tj. z rolnictwa, do ogniw o wyższym poziomie koncentracji, tj. przetwórstwa i dystrybucji (handel).

Niski poziom siły przetargowej polskiego rolnictwa można częściowo złagodzić przez wyższy poziom zorganizowania rynkowego rolników oraz angażowanie się producentów rolnych w segment przetwórstwa produktów rolnych, a także promowanie i preferowanie zawierania umów długoterminowych na dostawy produktów rolnych bezpośrednio od rolników do zakładów przetwórczych. Możliwe są tu dwie ścieżki wzajemnie uzupełniające się: (1) poprzez organizacje produkcyjne i quasi-produkcyjne, jak grupy producentów rolnych<sup>21</sup>, spółdzielnie<sup>22</sup>, uznane organizacje

<sup>21</sup>. Podmioty, o których mowa w ustawie z dnia 15 września 2000 r. o *grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw* (Dz.U. 2018, poz. 1026).

<sup>22</sup>. Podmioty o których mowa w ustawie z dnia 16 września 1982 r. *Prawo spółdzielcze* (Dz.U. 2018, poz. 1285 z późn. zm.).



## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

producentów<sup>23</sup> oraz różne formy kooperacji rolników, a także (2) za pośrednictwem silnych branżowych organizacji rolniczych. W warunkach polskich niestety zarówno jedna, jak i druga możliwość wykorzystywana jest w minimalnym stopniu.

Kluczową formą kooperacji są, na podstawie prawodawstwa unijnego uznane organizacje producentów oraz na bazie rozwiązań krajowych grupy producentów rolnych. Teoretycznym uzasadnieniem dla tych form organizacji rynku jest wzmocnienie pozycji rolników wobec postępującej szybko konsolidacji przemysłu rolno-spożywczego<sup>24</sup>. Można bowiem zakładać, że organizacja/grupa kilkunastu/kilkudziesięciu rolników działając wspólnie będzie w stanie wynegocjować korzystniejsze warunki transakcji niż pojedynczy rolnik. Z drugiej strony struktura taka rodzi także określone problemy związane z koniecznością przekonania wszystkich członków do konkretnego rozwiązania, co jest szczególnie trudne w warunkach polskich<sup>25</sup>. W konsekwencji powyższych zjawisk wprawdzie liczba grup producentów rolnych w Polsce wzrosła z 8 w 2001 r. do 1391 w 2013 r., lecz po tym okresie następuje już systematyczny ich spadek. W 2017 r. było to 1009 grup, 886 w 2019 r., a wg stanu na maj 2021 r. jest ich niewiele ponad 700. Ogółem na 2028 zarejestrowanych od momentu wejścia w życie ustawy z 2000 r. grup producentów rolnych, zlikwidowano ponad 50%<sup>26</sup>. Udział rolników w tej formie kooperacji pozostał niewielki, bo do grup należy zaledwie 12,5 tys. gospodarstw (członków grup producentów rolnych), czyli około 0,9% ogółu gospodarstw rolnych<sup>27</sup>.

Jednym ze sposobów poprawy pozycji producenta rolnego w łańcuchach jest rolniczy handel detaliczny (RHD) choć możliwości w tym zakresie dotyczą z reguły mniejszych gospodarstw.. Działalność ta polega na produkcji żywności pochodzącej w całości lub części z własnej uprawy, hodowli lub chowu podmiotu działającego na rynku spożywczym i zbywaniu takiej żywności konsumentowi końcowemu lub do zakładów prowadzących handel detaliczny z przeznaczeniem dla konsumenta finalnego (Dz. U. z 2018 r. poz. 2242).

RHD mogą być objęte produkty nieprzetworzone (np. owoce, warzywa, mleko, jaja) lub przetworzone (np. dżemy, soki, przetwory owocowo-warzywne, oleje, pieczywo, produkty mięsne, mleczne oraz gotowe posiłki). Maksymalne ilości oraz rodzaje zbywanej żywności w RHD określone są w rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 16 grudnia 2016 r. W sprawie maksymalnej ilości żywności zbywanej w ramach rolniczego handlu detalicznego oraz zakresu i sposobu jej dokumentowania (Dz.U. z 2016 r. poz. 2159)<sup>28</sup>. Aktualnie w *Wykazie zakładów prowadzących rolniczy handel detaliczny* zarejestrowane są 9164 gospodarstwa rolne (stan na dzień:

---

<sup>23</sup> Podmioty, o których nowa w rozporządzeniu 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* (Dz. Urz. UE L 347 z 20.12.2013, str. 671).

<sup>24</sup> Chlebicka A., Fałkowski J., Wołek T. (2009). Powstawanie grup producentów rolnych a zmienność cen, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* nr 2, s. 64.

<sup>25</sup> Fałkowski J., Chlebicka A., Łopaciuk-Gonczaryk B. (2017). Social relationships and governing collaborative actions in rural areas: Some evidence from agricultural producer groups in Poland, *Journal of Rural Studies* vol. 49, s. 114.

<sup>26</sup> Dane MRiRW. Stan na Maj 2019 r.

<sup>27</sup> Według GUS w 2017 r. było 1,385 mln gospodarstw rolnych powyżej 1 ha.

<sup>28</sup> Przepisy w sprawie zmian niektórych ustaw umożliwiających wdrożenie RHD, MLO oraz sprzedaży bezpośredniej, zawarte są w Ustawie z dnia 16 listopada 2016 r. o zmianie niektórych ustaw w celu ułatwienia sprzedaży żywności przez rolników (Dz. U. z 2016 r. poz. 1961).

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

17.07.2020)<sup>29</sup>. z tego 6207 gospodarstw prowadzi sprzedaż wyrobów pszczelich, 1995 – jaj, 1785 – mleka i jego przetworów, 1576 - świeżego mięsa i przetworów, 752 – gotowych posiłków i 465 – pieczywa cukierniczego i wyrobów cukierniczych<sup>30</sup>.

Inną możliwością jest prowadzenie działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej (MLO). Warunki tej działalności określa Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 21 marca 2016 r. W sprawie szczegółowych warunków uznania działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej (Dz.U. z 2016 r. poz. 451). Przepisy określają także maksymalne ilości wyrobów możliwych do wprowadzenia na rynek w ramach MLO. Przykładowo w przypadku świeżego mięsa jest to 1 tona tygodniowo. Działalność taka jest ograniczona także terytorialnie.

Aktualnie działalność MLO prowadzi 2148<sup>31</sup> podmiotów, w tym produkcję przetworów mięsnych – 1548 firm, rozbiór mięsa – 1238, produkcję mięsa mielonego – 520, produkcję przetworów mlecznych – 244 i produkcję gotowych potraw – 142 firmy<sup>32</sup>.

Możliwość skracania łańcucha dostaw daje rolnikowi także tzw. sprzedaż bezpośrednia. Jest to forma kontaktów handlowych dotycząca wyłącznie niskoprzetworzonych produktów pochodzenia zwierzęcego wyprodukowanych z własnych surowców przez podmiot prowadzący działalność w zakresie produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego. Sprzedaż może odbywać się w (i) miejscach, w których odbywa się produkcja tych produktów, w tym znajdujących się na terenie gospodarstwa rolnego, (ii) na targowiskach, lub z obiektów lub urządzeń ruchomych, znajdujących się na terenie miejsc, w których odbywa się produkcja tych produktów lub (iii) do zakładów prowadzących handel detaliczny bezpośrednio zaopatrujących konsumenta końcowego. Aktualnie w *Wykazie zakładów prowadzących sprzedaż bezpośrednią*, znajduje się 13.426 gospodarstw rolnych (stan na dzień: 17.07.2020)<sup>33</sup>. z tego 9774 (72,8%) prowadzi sprzedaż produktów pszczelich, 1566 (11,7%) – mleka i przetworów oraz 1001 (7,5%) – produktów rybołówstwa. Efektywne kształtowanie krótkich łańcuchów żywnościowych jest realną szansą

### **Słabnąca pozycja MŚP w sektorze przetwórstwa w tym ograniczone możliwości finansowania inwestycji (luka finansowa)**

W ramach sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw ujawnia się coraz silniej brak wystarczającej ilości kapitału i know-how pozwalającego na efektywny rozwój poszczególnych branż pozwalający zagospodarować surowiec rolniczy, szczególnie w sytuacji występowania czasowych nadwyżek produkcji rolnej.

Obserwuje się zróżnicowanie nakładów inwestycyjnych między poszczególnymi podmiotami sektora w zależności od ich wielkości mierzonej liczbą zatrudnionych i wysokością obrotów. Najmniejszy był udział inwestycji małych firm spożywczych, a w całym badanym okresie zmalał on o połowę w

<sup>29</sup><https://pasze.wetgiw.gov.pl/spi/demo/index.php?kodwoj=&kodpow=&szukanaNazwa=&szukanaMiejsc=&onpage=25&rodzaj=0&pagenbr=2>. [20.07.2020].

<sup>30</sup> Część gospodarstw prowadzi równoległe kilka rodzajów handlu rolniczego, dlatego suma gospodarstw dla poszczególnych produktów i grup produktów przekracza liczbę gospodarstw z RHD ogółem.

<sup>31</sup><https://pasze.wetgiw.gov.pl/spi/demorej/index.php?rodzaj=4&rodzaj2=&lng=0&kodwoj=ca%C5%82y+kraj&szukanyWni=&szukanaNazwa=&szukanaMsc=..>. [20.07.2020].

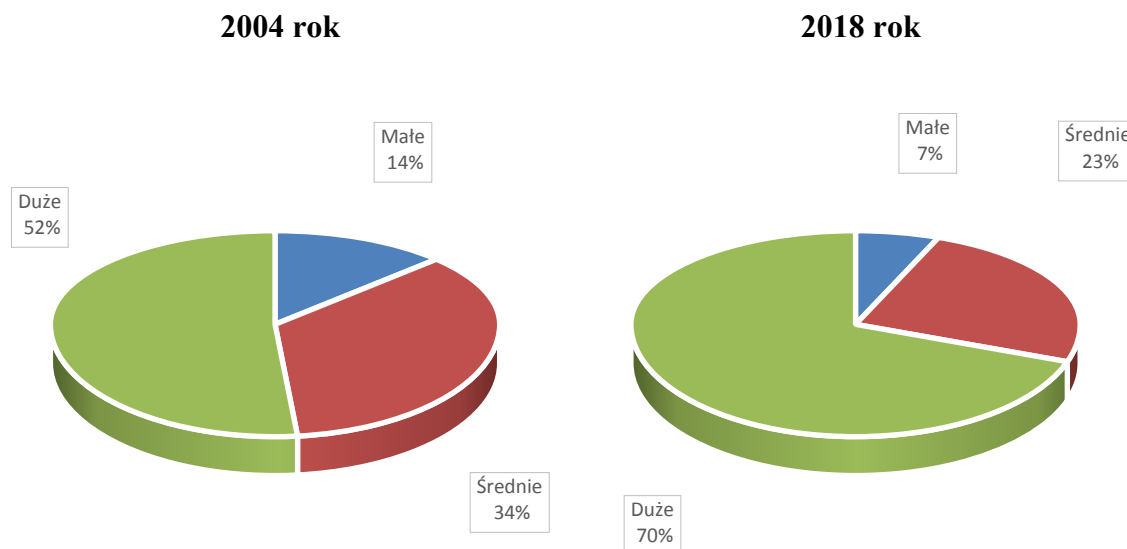
<sup>32</sup> Część podmiotów prowadzi równoległe kilka rodzajów działalności MLO (głównie w zakresie przetwórstwa mięsa), dlatego suma firm dla poszczególnych produktów i grup produktów, przekracza liczbę firm ogółem z działalnością MLO.

<sup>33</sup> <https://pasze.wetgiw.gov.pl/spi/demosb/index.php>. [20.07.2020].

## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

porównaniu z 2004 rokiem i w 2018 roku inwestycje tej grupy podmiotów stanowiły tylko 7,1% wartości inwestycji sektora, przy ich udziale w produkcji sprzedanej na poziomie 12,1% (w 2018 roku). W okresie 2004-2018 malał również udział średnich firm spożywczych w wartości inwestycji poniesionych w przemyśle spożywczym (o 10,9 punktu procentowego, do 23,3%). Natomiast coraz większe były inwestycje dużych firm spożywczych (zatrudniających ponad 249 osób stałej załogi), gdyż w 2018 roku stanowiły one prawie 70% wartości nakładów inwestycyjnych całego przemysłu spożywczego, tj. o 18 punktów procentowych więcej niż w 2004 roku (wykres 4).

Wykres 4. Rozdysponowanie nakładów inwestycyjnych przemysłu spożywczego według wielkości firm (w procentach)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z Roczników Statystycznych Przemysłu z 2006 i 2019 roku.

Maleje udział MŚP w wartości inwestycji, a tym samym spada ich zdolność do konkurowania, modernizacji. Firmy przetwórcze inwestowały głównie z wypracowanych zysków dzięki funkcjonowaniu na Wspólnym Rynku Europejskim, a mniej z dofinansowania, co oznacza że firmy MŚP z relatywnie mniejszym zyskiem mogą mniej inwestować.

Głównymi czynnikami determinującymi popyt na finansowanie w ramach instrumentów finansowych (IF) są (i) potrzeba modernizacji zakładów produkcyjnych i poprawa standardów produkcji, (ii) rozwój nowych produktów, (iii) uzyskanie dostępu do nowych rynków oraz (iv) koncentracja na bardziej efektywnym wykorzystaniu kluczowych czynników produkcji.

W grudniu 2019 r. uruchomiono instrument gwarancyjny EFRROW – PROW 2014-2020, który również wspiera przedsiębiorstwa rolno-spożywcze.

Przedsiębiorstwa przetwórstwa w większości korzystają z finansowania zewnętrznego na potrzeby kapitału obrotowego, a nie na inwestycje. Najczęściej poszukiwanymi produktami finansowymi są linie kredytowe i bankowe kredyty w rachunku bieżącym (51%), a następnie pożyczki krótkoterminowe (44%) i pożyczki średnioterminowe (38%).

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

Głównymi powodami, dla których przedsiębiorstwa nie ubiegały się o kredyt, były nie wystarczające środki własne, ograniczone plany inwestycyjne lub niechęć do ryzyka. Głównymi ograniczeniami w dostępie do finansowania są: (i) brak wystarczającego zabezpieczenia, szczególnie w przypadku małych przedsiębiorstw i nowo powstających firm, (ii) niewystarczająca zdolność do spłaty, (iii) słaba historia kredytowa oraz (iv) ograniczone umiejętności planowania działalności gospodarczej<sup>34</sup>.

Z kolei wsparcie w ramach instrumentów finansowych dla dużych przedsiębiorstw przetrwoczych na ich modernizację związaną z rosnącymi wymaganiami w zakresie ochrony środowiska (w tym „Zielonego Ładu, „Od pola do stołu” czy wytwarzania pasz bez GMO), ma kluczowe znaczenie dla całego sektora przetwórczego oraz gospodarki – ze względu na dużą skalę produkcji i wielkość emisji wytwarzanych przez duże przedsiębiorstwa.

### **Niski poziom rynkowego zorganizowania rolników oraz słaba siła przetargowa branżowych organizacji rolniczych**

Jedną z zasadniczych przyczyn słabości polskich rolników w łańcuchach dostaw jest niski poziom ich rynkowego zorganizowania. Przed 1989 r. spółdzielczość rolnicza pomimo utracenia swojego „oddolnego” charakteru, prezentowała znaczący potencjał ekonomiczny. W kraju funkcjonowało prawie 6,5 tys. spółdzielni<sup>35</sup>. Obecnie (koniec 2020 r.) funkcjonuje 2105 spółdzielni w tym 468 spółdzielczych grup producentów rolnych. Można szacować, że członkami różnych form spółdzielczych jest mniej niż 10% rolników w tym ponad połowę stanowią członkowie spółdzielczości mleczarskiej. Tym samym zorganizowanie polskich rolników – poza producentami mleka i dodatkowo tytoniu sięga zaledwie 3-4%. Tymczasem przykładowo w Holandii blisko 100%, a we Francji około 90% wszystkich rolników to członkowie spółdzielni<sup>36</sup>. Podobna jest sytuacja w Danii, Irlandii i w Niemczech.

Oznacza to, że o ile w krajach o zdecydowanie wyższej niż w Polsce koncentracji w rolnictwie i większym potencjale rynkowym pojedynczego gospodarstwa, rolnicy „kontaktują” się z rynkiem prawie wyłącznie za pośrednictwem spółdzielni, o tyle polski rolnik, reprezentujący o wiele niższy potencjał rynkowy – działa sam. Doświadczenia wielu krajów UE-15 wskazują, że skuteczną drogą wzmocnienia pozycji rynkowej rolników w łańcuchach dostaw jest ich gospodarcze zorganizowanie się.

Postępujące procesy integracji poziomej jak i pionowej celem wzmocnienia producenta w łańcuchu dostaw żywności są wciąż powolne i ograniczone. Polscy rolnicy wciąż sygnalizują niechęć do form zrzeszania się i współpracy. Ilustracją tego może być powstawanie grup producentów rolnych. Niestety mimo wielu zalet i zachęt wiążących się ze zrzeszaniem rolników w grupy producentów rolnych, dynamika i tempo tego procesu są niezadowalające. Nadal istnieje niska skłonność wśród rolników do łączenia się w grupy producentów rolnych<sup>37</sup>. Wpływ na to ma dostrzeganie przez nich wielu potencjalnych zagrożeń (m.in. obawy przed konfliktami, utratą samodzielności decyzyjnej, wzajemną

---

<sup>34</sup> Europejski Bank Inwestycyjny, Komisja Europejska - *Financial needs in the agriculture and agri-food sectors in Poland*, czerwiec 2020, s. 49 i 51.

<sup>35</sup> Dworniak J., Pietrzak M. (2014), *Spółdzielczość mleczarska – specyfika ekonomiczna i rola rewizji finansowej w nadzorze korporacyjnym*, „Studia prawo-ekonomiczne”, T. XCI/2.

<sup>36</sup> Deresz M. (2017), *Spółdzielczość rolnicza. Jak ma być w Polsce, a jak jest w innych krajach*. <https://swiatrolnika.info/spoldzielczosc-rolnicza-jak-ma-byc-w-polsce-a-jak-jest-w-innych-krajach-2>. [16.07.2020].

<sup>37</sup> P. Prus (2017), *Czynniki zwiększające chęć organizowania się rolników w grupy producentów rolnych* [w:] *Perspektywy rozwoju grup producentów rolnych – szanse i zagrożenia*, red. naukowa S. Zawisza, Wydawnictwo uczelniane UTP w Bydgoszczy, Bydgoszcz.

## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

rywalizacją oraz brak przygotowania do działania w większej organizacji)<sup>38</sup>. Ponadto rolnicze organizacje branżowe charakteryzują się z reguły niewielką siłą oddziaływania oraz rozdrobnieniem organizacyjnym, co również przyczynia się do małego zaangażowania w obronę interesów gospodarczych swoich członków. Jednocześnie polskie doświadczenie w zakresie promowania zarówno grup producentów rolnych, jak i uznanych organizacji producentów dowodzą dużej nietrwałości takich struktur które w dużej części ulegają rozwiązaniu w perspektywie kilku lat po zakończeniu okresu wsparcia. Oznacza to konieczność modyfikacji dotychczasowych rozwiązań w tym zakresie w celu tworzenia bardziej trwałych struktur.

Powyższe wpływa na niski udział producentów rolnych w przetwarzaniu i sprzedaży produktów w łańcuchach żywnościowych, jak i niski poziom wykorzystywania produktów ubocznych w łańcuchu wartości, m.in. na cele niespożywcze.

Skuteczną formą organizacji współpracy producentów rolnych oraz producentów rolnych i przetwórców są spółdzielnie. Są one organizmami wymagającymi zdecydowanie większego porozumienia na szczeblu lokalnym (minimalna liczba członków – 10, w grupie – 5), po drugie, spółdzielnie działają poprzez wyspecjalizowane struktury zorganizowane w układzie hierarchicznym (zarząd, rada), po trzecie, wymagania prawne w stosunku do spółdzielni są znacznie wyższe, niż w stosunku do grup, które są z reguły luźnymi „porozumieniami” powołanymi raczej do skorzystania z zewnętrznych środków finansowych, a nie rynkowego działania, po czwarte, spółdzielnie dysponują zazwyczaj większym potencjałem gospodarczym, co czyni je silniejszym ogniwem łańcucha dostaw, niż grupy producentów. Działania zmierzające do uaktywnienia rolników w procesie rynkowego ich organizowania się, nie powinny naturalnie ograniczać się do form spółdzielczych, lecz uwzględniać także inne formy w tym grupy i organizacje producentów, lecz w nowej, zmodyfikowanej ich postaci.

Mimo wielu potencjalnych korzyści ze współpracy, polscy producenci są wciąż niedostatecznie słabo zorganizowani za wyjątkiem producentów owoców i warzyw. Według stanu na dzień 30 czerwca 2018 r. uznanych organizacji producentów owoców i warzyw było w Polsce 274. Ponadto w Polsce funkcjonuje jedno zrzeszenie organizacji producentów, w skład którego wchodzi cztery uznane organizacje producentów. Organizacje producentów zrzeszają ogółem 6 766 producentów. Pomoc finansowa w Polsce na dofinansowanie funduszu operacyjnego w organizacjach producenckich wynosi 50% faktycznie poniesionych wydatków, zawartych w programie operacyjnym i 4,1% produkcji towarowej członków organizacji. Najbardziej liczne są organizacje w województwie mazowieckim i lubelskim, także w wielkopolskim i świętokrzyskim. Liczba gospodarstw (członków) zrzeszonych w organizacjach (stan na 30 czerwca 2018 r.) nie przekracza 10% łącznej liczby gospodarstw (2016 r.)<sup>39</sup>. Za pośrednictwem grup sprzedawane jest zaledwie 5% towarowej produkcji rolnej – co jest poziomem niesatysfakcjonującym z punktu widzenia celów polityki rozwoju obszarów wiejskich w Polsce.<sup>40</sup>

W odniesieniu natomiast do tworzenia organizacji producentów na rynkach rolnych innych niż owoce i warzywa należy zwrócić uwagę, iż mimo funkcjonowania od 2016 r. roku przepisów krajowych

---

<sup>38</sup> A. Nowak, R. Gąsior (2017), *Integracja pozioma producentów rolnych – możliwości i bariery*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia”, nr 1.

<sup>39</sup> *Strategia zrównoważonego rozwoju wsi, rolnictwa i rybactwa, Diagnoza sytuacji społeczno-gospodarczej rolnictwa, obszarów wiejskich i rybactwa w Polsce*, Warszawa, maj 2019 r., s. 174. <https://bip.mos.gov.pl/strategie-plany-programy/polityka-ekologiczna-panstwa/polityka-ekologiczna-panstwa-2030-strategia-rozwoju-w-obszarze-srodowiska-i-gospodarki-wodnej/>

<sup>40</sup> *Strategia*, op.cit, s. 167.

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

umożliwiających tworzenie tego typu struktur (a od 2020 r. regulacji w zakresie możliwości wsparcia finansowego tych podmiotów w ramach działania "Tworzenie grup producentów i organizacji producentów" objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020) nie została uznana żadna taka organizacja. Jest to stan daleki od zadowalającego, zważywszy, że organizacje producentów, działające na jednolitych zasadach w całej UE, są podmiotami które mogą korzystać m.in. z wyjątków od unijnych reguł konkurencji w odniesieniu do niektórych rodzajów działalności takich jak: zbiorowe negocjacje w imieniu swoich członków, planowanie produkcji lub niektóre środki w zakresie zarządzania podażą.

Mimo nowych możliwości, jakie przewidują projektowane przepisy UE w zakresie realizacji przez uznane organizacje producentów mechanizmu rynkowego w postaci interwencji sektorowych, na chwilę obecną nie ma w tym zakresie wystarczającego potencjału, przede wszystkim ze względu na brak uznanych organizacji producentów w sektorach innych niż owoce i warzywa. Tym samym, realizacja mechanizmu interwencji sektorowych na pozostałych rynkach wiązałaby się z wysokim ryzykiem niepełnego wykorzystania środków finansowych przeznaczonych na ten cel (zgodnie z projektowanymi przepisami unijnymi dotyczącymi planów strategicznych WPR, wsparcie finansowe na realizację interwencji sektorowych pochodzi z budżetu przeznaczonego na realizację płatności bezpośrednich, przy czym przepisy te nie przewidują mechanizmu powrotu niewykorzystanych środków finansowych do koperty krajowej płatności bezpośrednich).

### **Niski poziom innowacyjności polskiego sektora przetwórczego w tym niewielkie zainteresowanie producentów rolnych korzystaniem z nowych rozwiązań technologicznych i cyfrowych**

Słabą stroną polskiego sektora przetwórczego jest stosunkowo niska jego innowacyjność. Świadczy o tym niewielka liczba innowacji produktowych, procesowych, marketingowych i organizacyjnych wprowadzanych przez przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego. Wprowadzane innowacje często mają charakter incydentalny. Większość z nich dotyczy produktów i sposobów produkcji – zakupu nowych maszyn, środków transportu i innych urządzeń. Innowacje procesowe, organizacyjne i marketingowe, które również mogłyby przekładać się na zwiększoną wydajność i sprzedaż przedsiębiorstw tego sektora są dużo rzadsze. Wydatki na badania i rozwój przedsiębiorstw sektora, również są niewielkie. W 2017 r. wydatki producentów żywności i napojów na badania i rozwój w przeliczeniu na jednego mieszkańca wyniosły zaledwie 1,6 euro (dla porównania w Holandii było to 19 euro, w Irlandii 18,8 euro i w Danii 12,7 euro) (Eurostat, Nace Rev.2, 2020). Choć wydatki te wyraźnie wzrosły w ostatnim okresie (z 7,5 mln euro w 2005 r., do nieco ponad 60 mln euro w 2018 r., również dzięki środkom z funduszy strukturalnych UE), nadal wyraźnie odbiegają od wydatków przedsiębiorstw w najbardziej konkurencyjnych gospodarkach żywnościowych w Europie. Warto przy tym zaznaczyć, że działalność innowacyjna oraz w zakresie badań i rozwoju jest zróżnicowana na poziomie poszczególnych przedsiębiorstw. Podobnie jak w innych sektorach, najbardziej innowacyjne są duże oraz bardzo duże korporacje transnarodowe funkcjonujące w przemyśle spożywczym. Aktywność innowacyjna małych i średnich przedsiębiorstw jest ograniczona. W tej grupie przedsiębiorstw problemem pozostaje również niski poziom automatyzacji produkcji. W najbardziej rozwiniętych pod względem technologicznym gospodarkach zachodnieuropejskich przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego inwestują w rozwiązania pozwalające na możliwie pełną automatyzację i robotyzację produkcji. W Polsce jedynie 3% przedsiębiorstw przemysłu spożywczego wykorzystuje roboty przemysłowe,

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

w Szwecji takich przedsiębiorstw jest 31%, w Holandii 22%, Danii 16%, Słowenii 10%, Francji 8% i Estonii 8% (dane za 2018 r., Eurostat 2020).

Relacja nakładów na działalność innowacyjną do wartości sprzedaży w przemyśle spożywczym, świadcząca o tzw. intensywności innowacji, w latach 2003-2011 wykazywała tendencję spadkową – z 2,7% i 2,8% odpowiednio w latach 2004 i 2006 do zaledwie 1,1% w 2011 r. W kolejnych latach intensywność innowacji nieco zwiększyła się (do 1,3-1,4%), ale bardziej znaczący wzrost poziomu tego wskaźnika nastąpił dopiero ostatnio – do 1,8% i 1,6% odpowiednio w latach 2015 i 2016.

Problem niskiej kultury innowacyjności tj. wąskiego zakresu współpracy biznesu z sektorem nauki we wdrażaniu innowacyjnych rozwiązań dotyczy przede wszystkim firm należących do sektora MŚP (w szczególności osoby zarządzające na poziomie mikroprzedsiębiorstw), w przypadku których dystans technologiczny do liderów rynku europejskiego z każdym rokiem powiększa się w znaczący sposób. Dla przykładu, w branży mleczarskiej dominuje innowacyjność o charakterze technologicznym, natomiast w przypadku branży owocowo-warzywnej i mięsnej dominuje innowacyjność o charakterze produktowym. W perspektywie zdobywania nowych rynków, kolejnych grup konsumentów wydaje się być relatywnie ważniejsza innowacyjność o charakterze produktowym. Jednak nie należy pomijać roli innowacyjności technologiczno-technicznej, bowiem można uznać, że właśnie zaplecze w postaci maszyn i urządzeń stwarza możliwości wytworzenia dodatkowej wartości dodanej i daje szanse różnicowania produktów na poszczególnych rynkach.

W zakresie gospodarstw rolnych innowacyjne technologie produkcyjne stosowane są jedynie przez największe i wyspecjalizowane gospodarstwa rolne, co wynika z niskiego potencjału ekonomicznego małych i rozdrobnionych gospodarstw. Niskie dochody z działalności rolniczej nie tylko nie dawały możliwości inwestycji w nowoczesne technologie, ale często nie pozwalały na odtworzenie majątku trwałego. Tylko gospodarstwa duże, ze względu na posiadany potencjał ekonomiczny oraz możliwości uzyskania finansowania zewnętrznego wykazywały inicjatywę w zakresie szerszego zastosowania narzędzi handlu elektronicznego w dalszych fazach łańcucha żywnościowego oraz bardziej efektywnego zarządzania procesami produkcji z wykorzystaniem systemów informatycznych – tak aby lepiej dostosować ofertę wytworzonych produktów rolnych do potrzeb rynku.

### **Niższa niż w UE wydajność pracy polskich firm spożywczych**

Wydajność pracy w przemyśle spożywczym w Polsce w cenach bieżących w latach 2012-2018 zwiększyła się o około 23% (z 25,3 tys. euro wartości dodanej brutto na zatrudnionego w 2012 r. do 31,1 tys. euro w 2018 r.). Oznacza to, iż była niższa niż w wielu rozwiniętych krajach UE takich jak: Belgia, Holandia czy Włochy – w szczególności w podstawowych branżach produkcji żywności takich jak: przetwórstwo mięsa czy mleka, gdzie różnice w poziomach wydajności w stosunku do UE-15 są najbardziej widoczne. W obu działach tego sektora wydajność pracy wzrosła, ale w produkcji napojów wzrost ten był wyższy (o ok. 43%) niż w produkcji artykułów spożywczych (o ok. 22%). W efekcie produktywność pracy w dziale produkcji napojów była ponad dwukrotnie wyższa niż w produkcji pozostałych artykułów spożywczych (w cenach bieżących), co można częściowo tłumaczyć większymi możliwościami automatyzacji.

W polskim przemyśle spożywczym zatrudnionych jest ok. 414 tys. osób, co stanowi ok. 9% ogółu zatrudnionych w przemyśle spożywczym Unii Europejskiej. Daje to Polsce czwartą pozycję wśród krajów UE-28. Wyższe zatrudnienie (w tys. osób) mają jedynie Niemcy (864), Francja (604) i Wielka

## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

Brytania (511), a nieznacznie niższe Hiszpania i Włochy (po ok. 380-390). W latach 2004-2017 nastąpiło nieznaczne zwiększenie liczby pracujących w przemyśle spożywczym w UE-28 o 0,5%, przy czym w UE-13 spadek o 0,3%, natomiast w UE-15 wzrosło o 0,8%. W Polsce w tym czasie uległo ono zwiększeniu o 0,2% (tab. 12.).

W 2017 roku na jednego zatrudnionego w przemyśle spożywczym w Polsce przypadało 246,3 tys. euro produkcji sprzedanej, nieznacznie mniej niż średnio w UE-15 (277,2 tys. euro). Najwyższą wydajnością pracy w branży spożywczej odznaczały się Holandia (488,2 tys. euro), Irlandia (478,1 tys. euro) i Belgia (475,0 tys. euro). (tab. 12). Wydajność pracy w polskim przemyśle spożywczym była najwyższa spośród krajów UE-13 i o 35% wyższa niż średnio w tych krajach (182,2 tys. euro). W latach 2004-2017 wydajność pracy w polskim przemyśle wzrosła o 74,4%, podczas gdy w krajach UE-15 o 26,3%, a w UE-13 o 56,4%. Istotny wpływ na jej poprawę miało zwiększenie nakładów na techniczne uzbrojenie pracy. Było to skutkiem dużego ożywienia inwestycyjnego, szczególnie po akcesji Polski do UE i zmniejszenia liczby pracujących. Poprawa wydajności pracy w przemyśle spożywczym była zjawiskiem powszechnym, występującym we wszystkich krajach UE.

**Tabela 12.** Zatrudnienie oraz wydajność pracy w przemyśle spożywczym wybranych krajów UE

Kraje	Zatrudnienie (w tys. osób)		Wydajność pracy <sup>a</sup> (w tys. euro/zatrudnionego)		Dynamika wzrostu wydajności pracy 2017/2004	Średnie tempo wzrostu wydajności pracy w latach 2004-2017 (w proc. rocznie)
	2004	2017	2004	2017		
UE-28	4561,5	4554,9	191,4	254,1	32,8	2,2
UE-15	3319,0	3448,0	219,5	277,2	26,3	1,8
UE-13	1242,5	1106,8	116,5	182,2	56,4	3,5
Austria	74,6	82,1	154,2	247,3	60,4	3,7
Belgia	91,6	91,8	306,8	475,0	54,8	3,4
Niemcy	824,4	864,4	184,6	219,3	18,8	1,3
Hiszpania	363,5	390,7	244,0	322,0	32,0	2,2
Francja	616,6	603,7	199,2	278,9	40,0	2,6
Irlandia	47,5	50,7	376,8	478,1	26,9	1,8
Włochy	347,5	366,7	291,2	370,7	27,3	1,9
Holandia	127,2	128,8	360,1	488,2	35,6	2,4
W. Brytania	470,9	510,7	212,1	216,7	2,2	0,2
<b>Polska</b>	<b>423,5</b>	<b>414,0</b>	<b>141,2</b>	<b>246,3</b>	<b>74,4</b>	<b>4,4</b>
Czechy	123,9	104,4	144,5	172,1	19,1	1,4
Węgry	128,3	102,7	125,5	183,1	45,9	2,9
Litwa	53,3	40,8	76,9	154,1	100,4	5,5
Rumunia	203,6	182,2	80,6	121,3	50,5	3,2
Bułgaria	105,6	93,5	75,8	132,7	75,1	4,4

<sup>a</sup> w cenach porównywalnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

W latach 2004-2017 wydajność pracy w polskim przemyśle spożywczym wzrastała średnio 4,4% rocznie, podczas gdy w UE-15 o 1,8% rocznie, a w krajach UE-13 o 3,5% rocznie.

### Niski poziom koncentracji firm spożywczych

W okresie po wejściu Polski do Unii Europejskiej zaczęły następować dynamiczne zmiany strukturalne w kierunku stopniowej konsolidacji bardzo dużej liczby rozdrobnionych podmiotów przetwórczych. Na znaczeniu zaczęły nabierać firmy duże, szeroko wykorzystujące finansowanie zewnętrzne i środki



## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

pomocowe UE, a z kolei firmy mikro traciły na znaczeniu. Największe zmiany w koncentracji zaszyły w latach 2004-2010, w których z rynku zniknęło około 3 tys. mikroprzedsiębiorstw. Największy poziom koncentracji notują branże produkcji napojów bezalkoholowych, cukiernicza (tzw. produkty *Non-annex*), a także mleczarska i olejarska i spirytusowa. Mimo tego przemysł spożywczy jest wciąż gałęzią przemysłu charakteryzującą się dużym rozproszeniem i stosunkowo małym poziomem koncentracji. Wynika to głównie z niższego poziomu rozwoju technicznego tego działu i charakteru przedmiotu pracy, określonego przez specyfikę przetwarzanych surowców rolnych. Wśród istotnych cech przetwórstwa spożywczego należy wymienić także duże jego powiązanie z rynkami lokalnymi i regionalnymi, stosunkowo krótki termin przydatności produktów do spożycia oraz często krótkie serie produkcji. Wymienione cechy produkcji żywności stwarzają szerokie możliwości prowadzenia w tym sektorze działalności przez mikro, małe i średnie firmy. Dlatego też, w kilku branżach nastąpiły procesy dekoncentracji produkcji będącej wynikiem ekspansji małych i średnich podmiotów gospodarczych – przede wszystkim w branży owocowo-warzywnej, piekarskiej i spirytusowej.

W Polsce w 2017 roku produkcją żywności zajmowało się ok. 15,2 tys. przedsiębiorstw. Stanowiło to ok. 5,2% unijnych przedsiębiorstw spożywczych i dało Polsce szóstą pozycję wśród krajów UE-28. W latach 2004-2017 liczba ta w Polsce zmniejszyła się prawie o 17%, podczas gdy w UE-15 o 10,5%, a w UE-13 o zwiększyła się o 14,6%. Obroty przeciętnej firmy wskazują na zwiększenie siły ekonomicznej i konkurencyjności polskich przedsiębiorstw spożywczych na rynku europejskim. Wartość obrotów przedsiębiorstwa przetwórstwa spożywczego w Polsce w 2017 roku wynosiła 6,7 mln euro na firmę i była przeszło dwukrotnie większa niż w 2004 roku. Średnie obroty firmy spożywczej w UE-15 w 2017 roku był na poziomie 4,2 mln euro, zaś w UE-13 – 3,2 mln euro. Pozycja polskich firm spożywczych na tle UE przedstawia się dość dobrze. Średnie obroty osiągnięte przez te przedsiębiorstwa w Polsce są porównywalne do firm niemieckich (8,1mln euro) oraz znacznie wyższe niż w: Hiszpanii, Francji oraz Włoszech. Natomiast są dużo niższe niż w: Irlandii (12,7 mln euro), Wielkiej Brytanii (10,7 mln euro) oraz Holandii (9,5 mln euro).

**Tabela 13.** Średnia wartość obrotów firmy<sup>a</sup> w przemyśle spożywczym wybranych krajów UE mierzona wartością produkcji 1 firmy spożywczej w mln euro

Kraje	Liczba firm (w tys. sztuk)		Średnia wartość obrotów firmy <sup>a</sup> (w mln euro)		Dynamika wzrostu obrotów firmy 2017/2004	Średnie tempo wzrostu obrotów firmy w latach 2004-2017 (w proc. rocznie)
	2004	2017	2004	2017		
UE-28	311,1	292,0	2,8	4,0	42,9	2,8
UE-15	256,9	229,9	2,8	4,2	50,0	3,2
UE-13	54,2	62,1	2,7	3,2	18,5	1,3
Austria	4,3	4,0	2,7	5,1	88,9	5,0
Belgia	8,2	7,2	3,4	6,1	79,4	4,6
Niemcy	32,6	23,5	4,7	8,1	72,3	4,3
Hiszpania	29,9	28,6	3,0	4,4	46,7	3,0
Francja	68,2	54,6	1,8	3,1	72,2	4,3
Irlandia	0,6	1,9	29,8	12,7	-57,4	-6,4
Włochy	70,1	56,8	1,4	2,4	71,4	4,2
Holandia	4,6	6,6	10,0	9,5	-5,0	-0,4
W. Brytania	7,1	10,3	14,1	10,7	-24,1	-2,1
<b>Polska</b>	<b>18,3</b>	<b>15,2</b>	<b>3,27</b>	<b>6,7</b>	<b>104,9</b>	<b>5,7</b>
Czechy	6,1	10,3	3,15	1,7	-46,0	-4,6
Węgry	7,0	6,8	2,31	2,8	21,2	1,5
Litwa	1,2	1,6	3,33	3,9	17,1	1,2
Rumunia	10,9	9,1	1,50	2,4	60,0	3,7
Bułgaria	6,4	6,3	1,26	2,0	58,7	3,6

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

<sup>a</sup> w cenach porównywalnych

*Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.*

Proces koncentracji i konsolidacji branży spożywczej postępuje w całej Unii Europejskiej. W Polsce przebiega on znacznie szybciej niż u większości innych członków UE. Zmniejsza się dystans dzielący Polskę od krajów unijnych o wysokiej koncentracji produkcji w tym sektorze.

### **Niski poziom wykorzystania roślinnych surowców białkowych pochodzenia krajowego**

Słabą stroną jest niedostateczny poziom krajowej produkcji roślinnych stanowiących surowiec białkowy wykorzystywany do produkcji pasz, co wychodziłoby naprzeciw rosnącemu zainteresowaniu konsumentów żywnością pochodzenia zwierzęcego od zwierząt żywionych paszami lokalnymi i miałyby także korzystny wpływ środowiskowy i klimatyczny (np. ochrona gleb i możliwość ograniczenia dawek nawozów azotowych). Taki stan rzeczy wynika m.in. z bardzo słabego powiązania między produkcją roślinną i zwierzęcą na poziomie gospodarstw rolnych. Rośliny strączkowe pastewne na nasiona są uprawiane głównie na własne potrzeby gospodarstw, natomiast nie są wykorzystywane do produkcji pasz powszechnie (lub na dużą skalę).

Od roku 2010 w Polsce realizowane są programy wsparcia produkcji roślin białkowych, ale zainteresowanie przemysłu paszowego krajowym białkiem jest wciąż nieznaczne. Przyczyn małego zainteresowania rodzimymi źródłami białka upatruje się w dominującej obecności na krajowym rynku paszowym, konkurencyjnej pod względem jakościowym oraz marketingowym, importowanej śrutu sojowej, oraz słabej organizacji produkcji jednorodnych partii materiału roślinnego (nasion) dla przetwórstwa paszowego. Uzyskanie niezbędnych ilości białka paszowego, które mogłyby wzbudzić zainteresowanie przemysłu paszowego (jednorodne partie), wymaga podjęcia działań organizacyjnych i marketingowych. Około 80% krajowego rocznego zapotrzebowania na białko pochodzi z importu, którego wartość osiąga nawet do ok. 4 mld zł w zależności od roku i cen na światowych rynkach. Głównymi eksporterami (72%) śrutu sojowej są Argentyna, Brazylia i USA a 65% światowej produkcji soi importują Chiny. Obecnie o światowym rynku śrutu sojowej decydują 3-4 koncerny. Zwiększenie produkcji białka z rodzimych źródeł przekłada się więc na poziom bezpieczeństwa ryzyka rynkowego i pośrednio na tzw. bezpieczeństwo surowcowe.

### **Duża ilość odpadów żywności powstających na etapie produkcji i przetwórstwa**

Najnowsze badania wskazują, że w Polsce marnuje się 4 840,946 tys. t żywności. Produkcja podstawowa (rolnicza) odpowiada za 15,5% marnowanej żywności w całym łańcuchu żywnościowym, a przetwórstwo – 15,6%<sup>41</sup>.

Najwyższy odsetek strat odnotowano wśród firm z sektora przetwórstwa owocowo-warzywnego (6,26 i 9,46% w 2017 roku oraz 6,44 i 8,58% w 2018 roku), z sektora mięsnego (4,78 i 3,86% oraz 5,39 i 3,19%) i olejarskiego (1,40 i 3,07% oraz 2,22 i 4,94%). Pod względem ilości najniższy udział strat zaobserwowano wśród podmiotów z sektora mleczarskiego (0,003 i 0,24% w 2017 roku oraz 0,005 i 0,53% w 2018 roku) oraz zbożowego (0,34 i 0,36% oraz 0,42 i 0,45%). Między przedsiębiorstwami z poszczególnych sektorów występowały jednak znaczące różnice w poziomie strat. W 2018 roku w porównaniu z 2017 rokiem w zdecydowanej większości przypadków nastąpił wzrost skali odnotowanych strat żywności, co jest zjawiskiem niepokojącym.

---

<sup>41</sup> Badanie przeprowadzone przez zespoły badawcze IOŚ-PIB i SGGW w projekcie PROM w 2020 roku.

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

Wśród determinant wpływających na poziom ponoszonych strat w przetwórstwie wymienia się typ sektora przemysłu spożywczego, etap procesu produkcyjnego, rodzaj przetwarzanych produktów i poziom produkcji, co wiąże się również z wielkością przedsiębiorstwa<sup>42</sup>.

Z ekonomicznego punktu widzenia w interesie przedsiębiorców jest ograniczanie strat żywności, jednak należy założyć, że przedsiębiorcy podejmują racjonalne decyzje, aby maksymalizować korzyści. Na ich racjonalność istotny wpływ mają jednak zakłócenia rynku oraz dostęp do finansowania inwestycji związanych z redukowaniem strat. Zakłócenia rynku mogą również występować w sytuacji braku odpowiedniej infrastruktury.

Według przedsiębiorców korzyści uzyskiwane z redukcji strat mogą być zbyt niskie w porównaniu z nakładami poniesionymi na takie inwestycje, jak nowe technologie czy ulepszenie stosowanych praktyk. Niezbędne są więc kampanie informujące o alternatywnych rozwiązaniach, które będą sprzyjać uzyskiwaniu korzyści netto.

---

<sup>42</sup> Straty i marnotrawstwo żywności w Polsce. Skala i przyczyny problemu. Monografia, red. Naukowa S.Łaba, IOŚ-PIB, Warszawa 2020, s.56.

### Szanse

#### Przyspieszenie procesów koncentracji w rolnictwie (integracji poziomej i pionowej)

Do ważnych sposobów wzmocnienia pozycji rolników należy zaliczyć ich zwiększony udział w różnych formach kooperacji i współdziałania. Kluczowa forma takiej kooperacji, silnie „umocowana” w przepisach unijnych, to uznane organizacje producentów i grupy producentów rolnych. Teoretycznym uzasadnieniem dla tej formy organizacji rynku jest możliwość osiągnięcia efektów skali na poziomie produkcji i w relacjach rynkowych w tym wzmocnienie pozycji rolników wobec postępującej konsolidacji przemysłu rolno-spożywczego oraz powstawania w efekcie struktur oligopolistycznych oraz oligopsonistycznych<sup>43</sup>. Można bowiem zakładać, że grupa kilkunastu/kilkudziesięciu rolników działając wspólnie będzie w stanie wynegocjować korzystniejsze warunki transakcji, niż pojedynczy rolnik. z drugiej strony struktura taka rodzi także określone problemy w zakresie relacji między członkami takich struktur szczególnie wyraźne w warunkach polskich, gdzie okres gospodarki socjalistycznej i przymusowa kooperacja pozostawiły wśród rolników uraz do jakichkolwiek form współpracy na rzecz działania indywidualnego<sup>44</sup>. Wymaga to działań na rzecz przełamania braku zaufania rolników polskich do współpracy produkcyjnej i rynkowej. Nadzieję taką dają pozytywne przykłady wspólnego działania i nowe pokolenia rolników, którzy nie pamiętają praktyk przeszłości i wykazują bardziej otwartą postawę na współpracę. Dużą rolę w podtrzymaniu tych skłonności ma polityka państwa, doradztwo rolnicze oraz różne formy edukacji, ukazujące korzyści z takiej współpracy.

W konsekwencji różnych form promocji i wsparcia finansowego, głównie w WPR, liczba grup producentów rolnych w Polsce wzrosła z 8 w 2001 r. do 1391 w 2013 r., lecz po tym okresie następuje już systematyczny ich spadek. W 2017 r. było to 1009 grup, w 2019 r. tylko 791 (Aneks Tabela 14), a w kwietniu 2021 r. - 753. Ogółem na 2028 zarejestrowanych od momentu wejścia w życie ustawy z 2000 r. o grupach producentów rolnych, zlikwidowano 1237 grupy, czyli 60,1%. Udział gospodarstw rolnych uczestniczących w tej formie kooperacji pozostał niewielki, bo do grup należy zaledwie 12,5 tys. gospodarstw (członków grup producentów rolnych), czyli około 0,9% ogółu gospodarstw rolnych<sup>45</sup>.

Najmniej trwale pozostają grupy małe (5-7 członków). Bardziej trwale pozostają grupy o większej liczbie członków (10 i więcej). Prowadzone diagnozy wskazują, że poprawa trwałości powstających grup producentów wymaga dodatkowych szkoleń, zaangażowania doradców rolnych lecz także zabezpieczenia administracyjnego przed wykorzystywaniem takich form organizacji rynku przez podmioty zainteresowane wyłącznie pozyskaniem środków pomocowych.

W ocenie szans rolników na poprawę swojej pozycji rynkowej należy również wskazać na możliwości zakładania przez producentów rolnych, już wyżej wskazanych, uznanych organizacji producentów, ich zrzeszeń i organizacji międzybranżowych. Działają one na jednolitych zasadach w całej Unii Europejskiej, a ponadto mają możliwość podejmowania szeregu działań rynkowych wyłączonych

---

<sup>43</sup> A. Chlebicka, J. Fałkowski, T. Wołek (2009), *Powstawanie grup producentów rolnych a zmienność cen*, „Zagadnienia ekonomiki rolnej”, nr 2, s. 64.

<sup>44</sup> J. Fałkowski, A. Chlebicka, B. Łopaciuk-Goncaryk (2017), *Social relationships and governing collaborative actions in rural areas: Some evidence from agricultural producer groups in Poland*, „Journal of Rural Studies”, nr 49, s. 114.

<sup>45</sup> Według GUS w 2017 r. było 1,385 mln gospodarstw rolnych powyżej 1 ha.

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

z zasad konkurencji, jak również mogą podejmować działania kryzysowe. Jednocześnie należy zwrócić uwagę, że powstawanie podmiotów w postaci uznanych organizacji producentów jest warunkiem potrzebnym do efektywnego wdrożenia nowego mechanizmu rynkowego jakim są tzw. interwencje sektorowe.

### **Wzrost znaczenia krótkich lokalnych łańcuchów dostaw**

Można wskazać wiele korzyści natury ekonomicznej, społecznej i środowiskowej wynikających ze zwiększenia roli (udziału w rynku) krótkich łańcuchów dostaw, w tym:

- pogłębianie się powiązań producentów z konsumentami. Oparcie ich na zaufaniu i wzajemnym porozumieniu często kończy się zawianiem trwałego partnerstwa, polegającego na aktywnym włączeniu nabywców żywności w procesy produkcyjne, np. poprzez tworzenie i utrzymanie przez nich lokalnych systemów żywnościowych oraz krótkich łańcuchów dostaw w danym rejonie,
- rozszerzenie asortymentu produktów lokalnych oraz zapewnienie nowych miejsc pracy i podtrzymanie ich, zwłaszcza na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (np. górskich),
- propagowanie lokalnych, tradycyjnych czy sezonowych produktów pogłębia spójność społeczną (konsumentów, producentów i sprzedawców), a także przyczynia się do poprawy stanu środowiska naturalnego. Im krótszy jest łańcuch dostaw, tym łatwiej jest zachować i przekazać autentyczność i oryginalność żywności, jeśli chodzi o jej przynależność kulturową, tradycyjne metody produkcji i pochodzenie składników.

W przypadku krótkich łańcuchów dostaw producenci są w stanie lepiej i szybciej reagować na potrzeby konsumentów, oferując im produkty znanego pochodzenia, w odpowiednich ilościach, często po niższych cenach.

Konsumpcja produktów lokalnych wiąże się z ograniczeniem skali przewozu żywności, co przekłada się na niższe koszty jej dostarczenia oraz mniejszą emisję spalin<sup>46</sup>.

### **Upowszechnienie umów kontraktacji i umów na dostawy pomiędzy producentami rolnymi, grupami i zakładami przetwórczymi**

Nawiązanie trwałych związków z odbiorcami (zakładami przetwórczymi) w formie umów kontraktacji czy umów na dostawy w gospodarce wolnorynkowej jest najkorzystniejszym sposobem na poprawę pozycji rynkowej producentów rolnych.

Istotnym elementem efektywnej pionowej integracji gospodarstw rolnych z przemysłem spożywczym jest wdrożenie systemu długoterminowych umów kontraktacyjnych na dostawę surowców rolnych. Doświadczenia w tym zakresie były zdobywane w realizowanych dotychczasowych programach pomocowych UE, w których pomimo braku wymogów wynikających z przepisów UE, strona polska w każdym PROW wymagała od sektora przetwórstwa i sprzedaży hurtowej produktów rolnych, konieczności podpisywania umów długoterminowych na dostawy surowców, zapewniając w ten sposób korzyści dla producentów rolnych. Obecne zapisy Planu strategicznego WPR na lata 2023-2027

---

<sup>46</sup> J. Michalczyk (2017), *Znaczenie lokalnej żywności oraz krótkich łańcuchów dostaw w kształtowaniu zrównoważonego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Unii Europejskiej*, „Ekonomia Międzynarodowa”, nr 17, s. 5-20.

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

wskazują na konieczność zawierania co najmniej 3-letnich umów na dostawy produktów rolnych do zakładów przetwórczych.

Wskazać również należy, że od 2015 r. ustawą z dnia 11 marca 2004 r. o organizacji niektórych rynków rolnych (Dz.U. z 2018 r. poz. 945 z późn. zm.) (wykonując postanowienia 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) został wprowadzony obowiązek zawarcia umowy pomiędzy producentem produktów rolnych, a pierwszym nabywcą i dotyczy sektorów produktów rolnych: zboża, burak cukrowy, mleko surowe, chmiel, len i konopie, owoce i warzywa, tytoń, wołowina i cielęcina, wieprzowina, baranina i kozina, jaja, mięso drobiowe. Brak umowy lub umowa niezawierająca wszystkich wymaganych rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 elementów, skutkuje nałożeniem kary na nabywcę, w zależności od wagi od 1 do 10% zapłaty za te produkty. Polska jest jedynym państwem członkowskim, w którym obowiązują przepisy na tak szeroką skalę, chroniące producentów rolnych. Kontrole podmiotów objętych obowiązkiem zawierania umów na dostarczanie produktów rolnych przeprowadza Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa (KOWR).

### **Dalszy wzrost znaczenia sektora przetwórstwa (mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa - MŚP) jako głównego odbiorcy produktów rolnych na poziomie lokalnym**

Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa prowadzące działalność w sektorze przetwórczym odgrywają kluczową rolę w zakresie odbioru i zagospodarowania surowców rolniczych na poziomie lokalnym. Dotyczy to przede wszystkim sektora pierwotnego przetwarzania produktów rolnych, objętych Załącznikiem 1 do Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Z danych Agencji Płatniczej (ARiMR) wynika, iż według stanu na grudzień 2020 r., w ramach realizacji zobowiązań beneficjentów (zakłady przetwórcze) dotyczących długoterminowych umów na dostawy, zawieranych bezpośrednio z producentami rolnymi (w tym grupami producentów rolnych) w okresie programowania 2014-2020, podmioty przetwórcze podpisały i realizują ponad 45 tys. umów na zakup surowców do przetwarzania. Mając na uwadze relatywnie dużą liczbę zakładów przetwórstwa spożywczego o zróżnicowanej specjalizacji i bliskość samego rynku zbytu można stwierdzić, iż pozwala to producentom rolnym na wybór najkorzystniejszej oferty w zakresie zakupu ich produkcji.

### **Rozwój zorganizowanych form handlu ułatwiających obrót produktami rolnymi**

W warunkach postępującej liberalizacji polityki rolnej Unii Europejskiej utrzymanie stabilności dochodów w rolnictwie wymaga udostępnienia podmiotom działającym w sektorze rolno- spożywczym narzędzi, za pomocą których będą w stanie koncentrować podaż, uzyskiwać przewagę w kontaktach handlowych, a dzięki temu również stabilizować własne dochody.

Wielu polskich producentów nie jest w stanie dostarczyć jednolitych jakościowo, dużych partii towarów. To przekłada się na dużą niepewność zbytu i ceny, a co za tym idzie zwiększa się ryzyko produkcji. Odpowiedzią na te problemy jest sprzedaż za pośrednictwem zorganizowanych platform handlowych. Platformy handlowe to miejsca gdzie bezpiecznie, w sposób nowoczesny można będzie prowadzić wymianę handlową dużymi jednolitymi partiami towarów rolnych o wysokiej, wystandaryzowanej jakości.

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

Korzystanie przez polskich producentów z zorganizowanych elektronicznych platform obrotu jest integralnym elementem wzmocnienia pozycji rolnika w łańcuchu żywnościowym poprzez skracanie łańcucha żywnościowego. Za pośrednictwem platform żywnościowych tworzy się przejrzysty, rynkowy system wyznaczania cen towarów rolno-spożywczych.

W nowym modelu biznesowym niektóre prerogatywy organizacji producenckich, takie jak: planowanie produkcji, optymalizacja jej kosztów, wprowadzanie produktów rolnych na rynek i negocjowanie – w imieniu członków – umów na dostawy, jak również możliwość zbiorczego negocjowania warunków podziału wartości w umowach, zostały rozszerzone na wszystkie sektory w celu poprawy pozycji rolników w łańcuchu dostaw. Działania te wzmocni tworzona Platforma żywnościowa (elektroniczna platforma sprzedażowa)<sup>47</sup>.

Udrożnienie dostępności producentom rolnym do tego typu kanałów dystrybucji znacząco ograniczy koszty transakcyjne oraz ryzyko handlowe i cenowe, zapewni bezpieczeństwo obrotu, wyeliminuje zagrożenia związane z nieterminowym dostarczeniem towaru, pogorszeniem jego jakości czy opóźnieniem w zapłacie. Wpłyne również na wzrost konkurencyjności polskich podmiotów sektora rolno-spożywczego, zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach zagranicznych. Przyczyni się do zwiększenia eksportu produktów na rynki UE oraz wybrane pozaunijne rynki perspektywiczne.

### **Poprawa dostępu do wiedzy o informacji rynkowej**

Warunkiem transparentności procesów rynkowych powinno być zapewnienie wszystkim uczestnikom łańcucha dostępu do informacji będących podstawą podejmowanych decyzji produkcyjnych i rynkowych. W głównym stopniu odnosi się to do satysfakcjonującego dostępu do informacji rynkowej – przede wszystkim dla najsłabszego ogniwa łańcucha rynkowego jakim jest producent rolny oraz przetwórcą prowadzący działalność o mniejszej skali.

W tym zakresie ważnym źródłem jest serwis MRiRW pn. Zintegrowany System Rolniczej Informacji Rynkowej (ZSRIR)<sup>48</sup> <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/zintegrowany-system-rolniczej-informacji-rynkowej>.

ZSRIR dostarcza systematycznej informacji na temat sytuacji rynkowej w następujących branżach (Biuletyny informacyjne): rynek drobiu, jaj spożywczych, jaj ekologicznych, mleka, roślin oleistych, owoców i warzyw świeżych, wieprzowiny, wołowiny, zbóż, baraniny, kwiatów, cukru, pasz, chmielu, i tytoniu. Każdy *Biuletyn* zawiera szczegółowe informacje na temat cen kształtujących się w danej branży, w tym cen skupu, ich zróżnicowania regionalnego, cen produktów wstępnie przetworzonych (np. elementów kulinarnych w przypadku mięsa), porównania do cen w UE, obrotu w ramach handlu zagranicznego danym produktem.

---

<sup>47</sup> Podstawowym założeniem Platformy żywnościowej jest zwiększenie konkurencyjności podmiotów sektora rolno-spożywczego, w tym producentów rolnych, poprzez poprawę ich dochodowości, bardziej sprawiedliwy i przejrzysty podział wartości dodanej w łańcuchu dostaw żywności oparty na zasadzie partnerstwa. Platforma żywnościowa stanowi nowe rozwiązanie umożliwiające koncentrację podaży krajowych towarów rolno-spożywczych. 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, *Strategia*, op. cit. s.169.

<sup>48</sup> Podstawą działania ZSRIR jest ustawa z dnia 30 marca 2001 r. o rolniczych badaniach rynkowych (Tekst jednolity z 30.07.2015 r. Dz. U. poz. 1160).

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

Informacje do *Biuletynów* gromadzone są przez pracowników: Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, ośrodków doradztwa rolniczego, izb rolniczych, rynków hurtowych i giełd spożywczych. Biuletyny co do zasady ukazują się w systemie tygodniowym.

Poza Biuletynami ukazują się tzw. *Informacje syntetyczne*, które zawierają podstawowe dane o głównych rynkach, jak rynek: wieprzowiny, wołowiny, baraniny, drobiu, produktów mleczarskich, zbóż, roślin oleistych, owoców i warzyw, pasz, cukru i chmielu. z kolei *Komunikaty* zawierają dane o cenach mleka w proszku, masła i pszenicy konsumpcyjnej.

Podstawą działania ZSRIR jest ustawa z dnia 30 marca 2001 r. o rolniczych badaniach rynkowych (Tekst jednolity z 30.07.2015 r. Dz. U. poz. 1160).

Poza systemem ZSRIR informacje na temat sytuacji na rynkach rolnych zawarte są na stronach internetowych giełd rolnych, ośrodków doradztwa rolniczego, oraz portali powiązanych z rynkiem rolnym jak [cenyrolnicze.pl](http://cenyrolnicze.pl), [farmer.pl](http://farmer.pl), [gospodarz.pl](http://gospodarz.pl), [wieścirolnicze.pl](http://wieścirolnicze.pl), [agroFakt.pl](http://agroFakt.pl) i szereg innych.

Zapewnia to wysoką dostępność informacji na temat bieżącej sytuacji na podstawowych rynkach rolnych. Podmioty zainteresowane operacjami handlowymi w obszarze produktów rolnych mają dostęp do informacji pozwalających na podejmowanie trafnych decyzji handlowych.

### **Rozwój zrównoważonych i pro środowiskowych metod produkcji i przetwarzania żywności zgodnie z modelem Gospodarki o Obiegu Zamkniętym (GOZ).**

Dzięki wydajniejszym procesom produkcyjnym i lepszym systemom zarządzania ochroną środowiska można znacznie ograniczyć ilość wytwarzanych zanieczyszczeń i odpadów oraz zaoszczędzić wodę i inne zasoby naturalne. Zasobowo-oszczędny model rozwoju stwarza realne szanse również dla przedsiębiorstw, ponieważ będą w stanie obniżyć koszty działalności oraz zmniejszyć zależność od surowców naturalnych. GOZ może przyczynić się do zwiększenia konkurencyjności, poprzez ochronę przedsiębiorstw przed niedoborem zasobów i niestabilnością cen, dając nowe możliwości biznesowe i innowacyjne, wydajniejsze sposoby produkcji i konsumpcji, zwiększając tym samym szansę na wzmocnienie pozycji rolnika w łańcuchu wartości.

Realizacja idei GOZ ma również duże znaczenie dla przedsiębiorców zajmujących się m.in. produkcją, dystrybucją i przechowywaniem produktów spożywczych. W znacznie większym stopniu niż dotychczas producenci i przedsiębiorcy będą musieli ograniczyć występujące w ich działalności straty żywności i zmniejszenie ich śladu środowiskowego oraz zużycia energii. Ograniczenie strat i marnotrawstwa żywności w całym łańcuchu rolno-żywnościowym, a także zrównoważone wybory żywności przez konsumentów ograniczanie opakowań, mogą przyczynić się do bardziej efektywnego gospodarowania zasobami, zwiększenia wydajności użytkowania gruntów, ulepszenia gospodarki wodnej, zapewnienia korzyści całemu sektorowi rolnictwa, a także do zmniejszenia liczby osób głodujących i niedożywionych.

Działaniom tym jako nierozdzielny, a jednocześnie równoległy proces muszą towarzyszyć badania naukowe oraz szerokie akcje uświadamiające, promujące i edukacyjne w tym zakresie.



## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

### **Rozwój produkcji żywności wysokiej jakości, w tym systemów jakości.**

Ważnym i zyskującym na znaczeniu obszarem potencjalnej poprawy pozycji rolników w łańcuchach dostaw jest rozwój produkcji żywności wysokiej jakości, w tym w ramach systemów jakości.

Wysoka jakość polskiej żywności jest konsekwencją zarówno jakości surowców do jej produkcji jak i technologii przetwórczych oraz szerokiego użycia przekazywanych z pokolenia na pokolenie receptur.

O jakości surowców rolnych używanych do produkcji żywności w tym ich walorach odżywczych i zdrowotnych świadczy przede wszystkim skala stosowania w rolnictwie chemii rolnej (nawozy, środki ochrony roślin - ŚOR). Średnie zużycie substancji aktywnej zawartej w ŚOR w krajach UE wynosi 3,1 kg (2017 r.). W wielu krajach jak Holandia, Belgia, Włochy, Portugalia przekracza 5,0 kg. W e Francji, Hiszpanii i Niemczech jest to 3,6-4,0 kg. W Polsce 2,2 kg czyli o 28% mniej niż wynosi średnia unijna<sup>49</sup>. Tak więc u wszystkich największych unijnych producentów żywności zużycie ŚOR jest 2.0-2.5-krotnie wyższe, niż w polskim rolnictwie.

Z kolei zużycie nawozów mineralnych ukształtowało się na poziomie 129,7 kg NKP/1 ha UR (2018/2019) i było wyższe od średniej unijnej. Warto jednak podkreślić, że w ciągu ostatnich trzech lat poziom ten spadł o 7,5% w tym nawozów azotowych o 14,0%<sup>50</sup>. W wielu województwach jak, małopolskie, podkarpackie, warmińsko-mazurskie, czy lubuskie, produkujących surowce rolne do wytwarzania żywności tradycyjnej i wysokiej jakości, zaledwie co drugie gospodarstwo stosuje nawozy mineralne<sup>51</sup>.

Zwiększony nacisk na politykę jakości znajduje swój wyraz w szeregu rozwiązań prawnych na poziomie unijnym, a także w krajowych systemach jakości żywności. W UE szczególną rolę pełnią europejskie systemy jakości żywności (system Chroniona Nazwa Pochodzenia – ChNP, Chronione Oznaczenie Geograficzne – ChOG oraz Gwarantowana Tradycyjna Specjalność – GTS), które wyróżniają produkty wysokiej jakości i podkreślają region ich pochodzenia oraz tradycyjne metody ich produkcji.

Systemy te (ChNP, ChOG, GTS) są jednym z najważniejszych czynników wpływających na zrównoważony rozwój obszarów wiejskich i realizację założeń WPR. Przyczyniają się również do zróżnicowania zatrudnienia na obszarach wiejskich, tworząc tym samym pozarolnicze źródła utrzymania oraz zwiększają dochody producentów rolnych. Ma to ogromne znaczenie, w szczególności dla obszarów odległych lub obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania, gdyż zapobiega wyludnianiu się tych terenów. Za sprawą systemu ochrony i promocji produktów regionalnych i tradycyjnych chroni się także dziedzictwo kulturowe wsi, co w dużym stopniu przyczynia się do zwiększenia atrakcyjności terenów wiejskich oraz rozwoju agroturystyki i turystyki wiejskiej.

Ponadto, każdy kraj ma prawo do stworzenia także własnych krajowych systemów jakościowych. W Polsce funkcjonuje pięć takich systemów: „Jakość Tradycja”, „Integrowana Produkcja” oraz systemy jakości żywności dla produktów mięsnych, tj.: Quality Meat Program (QMP), System Jakości Wieprzowiny (PQS – Pork Quality System) oraz System Gwarantowanej Jakości Żywności (QAFP), który ma charakter multiproduktowy i obejmuje – „Kulinarne mięso wieprzowe”, „Tusze, elementy i mięso z kurczaka i indyka” oraz „Wędliny”.

---

<sup>49</sup> Rynek środków produkcji dla rolnictwa. Stan i perspektywy (2020), „Analizy rynkowe”, nr 47, IERiGŻ-PIB, Maj, ss. 20-21.

<sup>50</sup> Tamże, s. 15

<sup>51</sup> Tamże, s. 15.

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

Systemy te są szansą na wzmocnienie w Polsce sektora wysokojakościowych produktów z różnych branż, poprzez wytwarzanie produktów potwierdzonych certyfikatami i wyróżnionych logo danego systemu. Dużą zaletą tych systemów jest ich przejrzystość i możliwość identyfikacji na każdym etapie produkcji.

Czynnikiem, który sprzyja wysokiej jakości polskiej żywności jest paradoksalnie niski poziom koncentracji agrobiznesu w rolnictwa i przetwórstwa. Mała skala produkcji oraz wytwarzanie na lokalny rynek z jednej strony są gwarancją zróżnicowania smakowego oraz wyjątkowych walorów spożywczych, z drugiej determinują wręcz „wymuszają” dbałość o jakość produktów kierowanych w przewadze nie na anonimowy, lecz spersonalizowany rynek. Odbiorcą nie jest bowiem tzw. masowy odbiorca, lecz konsument bardziej świadomy oraz odbiorca „z sąsiedztwa” zainteresowany zakupem produktów o wyższej jakości.

### **Wzrost znaczenia przetwórstwa produktów ekologicznych oraz rosnąca świadomość ekologiczna konsumentów i rolników**

Rynek żywności ekologicznej w Polsce odznacza się tendencją wzrostową, o czym świadczy wzrost zainteresowania zakupem takiej żywności i wzrost wydatków na żywność ekologiczną.<sup>52</sup> Surowce wykorzystywane do wytwarzania produktów ekologicznych muszą pochodzić z gospodarstw, w których rolnicy stosują ekologiczne metody produkcji, rośliny uprawiane są bez stosowania nawozów sztucznych i niedozwolonych chemicznych środków ochrony roślin oraz przetwarzane są, najlepiej, przy zastosowaniu metod biologicznych, mechanicznych i fizycznych, a także przy ograniczeniu do minimum stosowania dodatków do żywności, składników nieekologicznych pełniących głównie funkcje technologiczne i sensoryczne, jak również mikroelementów oraz substancji pomocniczych w przetwórstwie i tylko w przypadku istotnej potrzeby technologicznej lub do szczególnych celów żywieniowych. Gwarantem stosowania restrykcyjnych metod ekologicznych w produkcji żywności ekologicznej są regularnie prowadzone kontrole urzędowe, zarówno ekologicznych zakładów przetwórczych, jak i gospodarstw ekologicznych. Produkcja i przetwórstwo żywności ekologicznej w gospodarstwach rolnych nie tylko stanowi możliwość efektywnego wykorzystania czynników i osiągnięcia dochodów, ale również jest elementem lokalnego rozwoju. W latach 2015 - 2020 liczba przetwórci ekologicznych w Polsce wzrosła blisko dwukrotnie do 1022<sup>53</sup>. Zgodnie z danymi GIJHARS, na dzień 31/12/2020 r. w Polsce było 1104 producentów ekologicznych zajmujących się przygotowaniem produktów ekologicznych. Według prognoz branżowych, udział żywności ekologicznej na polskim rynku spożywczym kształtuje się na poziomie około 0,3 proc., ale do 2030 roku rynek ekożywności ma się rozwijać w tempie 20 proc. rocznie, czemu sprzyjać będzie m.in. przede wszystkim wzrost świadomości populacji.

Popyt na ten rodzaj żywności systematycznie wzrasta, co jest wynikiem wzrostu świadomości ekologicznej konsumentów i rolników. Podaż żywności ekologicznej na rynku unijnym kształtuje się na przeciętnym poziomie 6%. Zbliżony do tego jest także udział w sprzedaży żywności tradycyjnej

---

<sup>52</sup> Żywność Ekologiczna w Polsce, Raport 2021, Koalicja na rzecz BIO we współpracy z NielsenIQ. Warszawa 2021.

<sup>53</sup> J.w. str 6

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

i regionalnej<sup>54</sup>. W 2020 r. funkcjonowało w Polsce ok. 18,6 tys. ekologicznych gospodarstw rolnych. Powierzchnia użytków rolnych, na której prowadzono produkcję ekologiczną wyniosła łącznie 509,3 tys. ha. Gospodarstwa ekologiczne w 2020 r. zajmowały 3,5% powierzchni użytków rolnych ogółem oraz stanowiły 1,3% gospodarstw rolnych w Polsce<sup>55</sup>. W strukturze upraw ekologicznych dominują zboża (ok. 28% całej powierzchni użytków rolnych), warzywa i uprawy sadownicze (owoce) stanowiły po 6,2%, pozostałe uprawy (ziemniaki, rośliny przemysłowe i wysokobiałkowe) stanowiły ok 14%, z kolei uprawy na pasze - blisko 21%<sup>56</sup>.

Kluczową kwestią w kontekście zagospodarowania rolniczej produkcji ekologicznej pozostaje sektor przetwórstwa ekologicznego. Jego dalszy rozwój w obliczu wyzwań związanych z realizacją strategii „Od pola do stołu“ wydaje się niezbędny dla zachowania spójności działań dotyczących całego łańcucha żywnościowego, przede wszystkim w zakresie wsparcia stosowania metod przetwarzania, które gwarantują przestrzeganie zasad produkcji ekologicznej i utrzymanie zasadniczych cech produktu na wszystkich etapach produkcji. Ważne jest, aby w Polsce odbywała się nie tylko produkcja pierwotna żywności ekologicznej, ale także dynamicznie rozwijała się produkcja żywności przetworzonej. Przetwórstwo produktów ekologicznych daje możliwość osiągnięcia wyższych dochodów, wpływa pozytywnie na budowanie relacji handlowych i na zwiększenie zatrudnienia na obszarach wiejskich. W 2021 r. powstał nowy „Ramowy Plan Działań dla Żywności i Rolnictwa Ekologicznego na lata 2021-2027”. Projekt Planu był przedmiotem konsultacji z partnerami społecznymi. Na podstawie zebranych uwag, przyjęto i opublikowano plan, uwzględniający cele ustanowione w dokumentach UE. „Ramowy Plan Działań dla Żywności i Rolnictwa Ekologicznego na lata 2021-2027” zwraca uwagę na konieczność dynamicznego rozwoju produkcji żywności przetworzonej na bazie produktów ekologicznych. Wzrost przetwórstwa produktów ekologicznych może przyczynić się do osiągania wyższych dochodów, budowy pozytywnych relacji handlowych oraz zwiększenia zatrudnienia na obszarach wiejskich.

### **Wzrost znaczenia produkcji wyrobów regionalnych i tradycyjnych**

Kolejnym kierunkiem dającym szansę na zwiększenie udziału rolników w wartości dodanej jest produkcja wyrobów regionalnych i tradycyjnych<sup>57</sup>. Produkty te mogą być wytwarzane w ramach małego przetwórstwa, ze względu na małą skalę produkcji. Przy zachowaniu optymalnego sposobu wytwarzania może być zachowana wysoka jakość i szczególne cechy produktów. Wyznacznikiem potencjału poszczególnych województw, w tym zakresie może być m.in. liczba produktów zarejestrowanych na liście Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi (Aneks, Tabela 17). W trzech województwach liczba tych produktów aktualnie przekracza 200: podkarpackie (241), małopolskie (220) i lubelskie (216), w kolejnych czterech – 100 produktów: pomorskie (179), mazowieckie (147),

---

<sup>54</sup>. Tamże, s. 69 i 80.

<sup>55</sup>. Żywność Ekologiczna w Polsce, Raport 2021, Koalicja na rzecz BIO we współpracy z NielsenIQ. Warszawa 2021, s.6 i 16.

<sup>56</sup> Nachtman G. (2021) Rolnictwo ekologiczne w Polsce wobec działań na rzecz jego rozwoju, Wiadomości Statystyczne, 2021, vol. 66,7,s. 35-36.

<sup>57</sup> Produkty tradycyjne to takie, których jakość wynika ze specjalnego składu i sposobu wytwarzania. Często pochodzą z konkretnego regionu czy kraju, ale ich upowszechnienie i renoma sprawiają, że produkowane są także w innych regionach, czy krajach. Produkty regionalne to wyroby, które utożsamiane są z konkretnym regionem. Produkty te muszą być wytwarzane z surowców lub/i półproduktów lokalnych w sposób indywidualny a nie na skalę masową oraz muszą być przyjazne środowisku naturalnemu. Produkty regionalne są wizytówką konkretnego regionu, obszaru gdyż powstają dzięki zaangażowaniu lokalnej społeczności.

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

łódzkie (146) i śląskie (145). Na przeciwległym biegunie plasują się województwa z około 50 produktami i mniej, jak: warmińsko-mazurskie (43), dolnośląskie (52) i zachodniopomorskie (54). Wsparcia ze strony organów administracji wojewódzkiej, w tym instytucji rolnych wymagają przede wszystkim rolnicy z województw, gdzie takich produktów zarejestrowano poniżej 100.

Pomimo rosnącej popularności wskazanych wyrobów wciąż niską aktywność w zakresie promocji oraz rozwoju sektora produktów regionalnych i tradycyjnych notuje się także w odniesieniu do udziału Polski w unijnym systemie tych produktów. Na ogólną liczbę 1460 produktów zarejestrowanych w unijnym systemie chronionych nazw pochodzenia i chronionych oznaczeń geograficznych oraz systemie gwarantowanych tradycyjnych specjalności znajdują się tylko 42 polskie produkty, co stanowi zaledwie 2,9% ogółu zarejestrowanych. W rejestrze produktów tradycyjnych wpisanych na listę Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi aktualnie znajduje się 1936 produktów<sup>58</sup>. Lista ta jest natomiast naturalnym zasobem potencjalnych produktów kwalifikujących się do rejestracji w systemie unijnym. A więc w systemie zapewniającym ochronę rynkową produktu, czego nie zapewnia wpis na listę Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

### **Rozwój krajowej produkcji roślin białkowych**

Kolejnym kierunkiem dającym szansę na zwiększenie udziału rolników w wartości dodanej produkcji rolnej jest wkład w budowanie bezpieczeństwa białkowego poprzez produkcję roślinnych surowców białkowych na potrzeby wytwarzania pasz, w których źródłem białka jest białko roślinne rodzimej produkcji niemodyfikowane genetycznie. Obecnie obserwowane są trendy konsumenckie ku spożywaniu produktów krajowych wytwarzanych tradycyjnymi sposobami oraz bez udziału organizmów modyfikowanych genetycznie. Od 1 stycznia 2020 obowiązują przepisy ustawy z dnia 13 lipca 2019 r. o oznakowaniu produktów wytworzonych bez wykorzystania organizmów genetycznie zmodyfikowanych jako wolnych od tych organizmów, które umożliwiają producentom znakowanie produktów wytwarzanych w kraju jako „wolne od GMO”. Znakowanie to jest odpowiedzią na postulaty społeczeństwa domagającego się prawa wyboru<sup>59</sup> oraz wynika z potrzeby wzmocnienia promocji polskich produktów, szczególnie artykułów rolno-spożywczych i produktów pochodzenia zwierzęcego, które są wytwarzane bez udziału organizmów modyfikowanych genetycznie, zaś ich produkcja opiera się np. o pasze produkowane z rodzimych źródeł białka roślinnego. Rośliny strączkowe mogą być wykorzystywane jako surowiec do produkcji pasz treściwych, zielonki i nawozu zielonego. Rośliny strączkowe charakteryzują się najwyższą ze wszystkich gatunków roślin uprawnych zawartością białka w nasionach, która waha się od 20% (groch) do 45% (lubin żółty), a niektóre gatunki zawierają również dużo tłuszczu (soja, lubin biały). Nasiona roślin strączkowych mogą być wykorzystywane w żywieniu drobiu i trzody chlewnej bez konieczności stosowania w gospodarstwach specjalnych zabiegów do obróbki nasion. Zgodnie z zaleceniami udział roślin zwiększających żywność gleby w ogólnej powierzchni gruntów rolnych powinien wynosić co najmniej 20% powierzchni<sup>60</sup>. Struktura zasiewów w Polsce wskazuje na zdecydowanie niższe wartości tego wskaźnika. Różnorodna struktura zasiewów,

---

<sup>58</sup>. Stan na 28.11. 2019 r.

<sup>59</sup>. Raport „Znakowanie żywności wolnej od GMO propozycja dla Polski”. Raport przygotowany w ramach inicjatywy „Wolne od GMO? Chcę wiedzieć” podczas realizacji projektu „Chcemy wiedzieć – projekt partycypacji obywateli na rzecz wprowadzenia systemu znakowania żywności wolnej od GMO” przez Federację Zielonych – Grupę Krakowską i Instytut Spraw Obywatelskich. Rok 2015.

<sup>60</sup>. Harasim, A. (2006), *Przewodnik ekonomiczno-rolniczy w zarysie*. IUNG-PIB, Puławy.

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

uwzględniająca rośliny strączkowe, determinuje możliwości poprawnego zmianowania roślin, a także bioróżnorodność w agroekosystemach<sup>61</sup>.

Dzięki zdolności asymilacji azotu atmosferycznego strączkowe uprawiane w międzyplonach na zielone nawozy wnoszą do gleby około 4-8 ton suchej masy i do 150 kg/ha azotu. Dzięki temu obniżane są koszty stosowania nawozów azotowych w gospodarstwach. Polepszają strukturę i jakość gleby dzięki resztkom poźniwym, poprawiają stosunki powietrzno-wodne dzięki głębokiemu i silnemu systemowi korzeniowemu, co ułatwia rozwój korzeni roślin następczych oraz poprawia stan fitosanitarny gleby. Dzięki stosowaniu strączkowych w zmianowaniu ogranicza się choroby przenoszone za pośrednictwem gleby. Niniejsze ma wpływ na obniżenie kosztów uprawy, stosowane zabiegi agrotechniczne, zmniejsza zużycie paliwa oraz środków ochrony roślin.

### **Zagospodarowanie biomasy rolniczej i żywnościowych produktów ubocznych w cyklu zamkniętym**

Jednym z podstawowych źródeł biomasy jest produkcja rolnicza, która jest wykorzystywana w pierwszej kolejności do celów żywnościowych. Obecnie, poza produkcją żywności, biomasę najczęściej wykorzystuje się w Polsce do celów energetycznych. Kluczowe jest, aby biomasa była jak najdłużej utrzymywana w zamkniętym obiegu gospodarczym, jej wartość była maksymalizowana, a działania koncentrowane w zakresie tworzenia lokalnych łańcuchów wartości.

### **Wymogi strategii „Od pola do stołu” w zakresie zrównoważonego przetwarzania żywności i sposobu jej sprzedaży**

Zgodnie z założeniem strategii „Od pola do stołu”, której celem jest stymulowanie dobrych praktyk wśród przetwórców rolno-spożywczych w zakresie zrównoważonego przetwarzania żywności i sposobów jej sprzedaży, przetwórstwo spożywcze powinno wyznaczać dobre standardy, zwiększając dostępność produktów i przystępność cenową zdrowej i zrównoważonej żywności, aby zmniejszyć ogólny ślad środowiskowy systemu żywnościowego.

Struktura krajowego rynku rolno-żywnościowego w tym różnica w skali działalności między rozdrobnionym sektorem rolnym a silnie skoncentrowanymi ogniwami przetwórstwa i handlu sprzyja występowaniu w łańcuchu dostaw produktów rolnych i spożywczych nieprawidłowości w relacjach handlowych pomiędzy poszczególnymi podmiotami. Szczególnie narażeni na nieuczciwe praktyki handlowe są producenci rolni, ponieważ często brakuje im siły przetargowej, jaką dysponują podmioty kupujące ich produkty.

Ze względu na brak dotychczasowych horyzontalnych przepisów UE dotyczących nieuczciwych praktyk handlowych pomiędzy przedsiębiorstwami przyjęto dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/633 z dnia 17 kwietnia 2019 r. w sprawie nieuczciwych praktyk handlowych w relacjach między przedsiębiorcami w łańcuchu dostaw produktów rolnych i spożywczych (Dz. Urz. UE L 111 z 25.04.2019, str. 59). Dyrektywa wprowadza wspólne na terenie UE minimalne ramy w stosowaniu jednolitego podejścia w odniesieniu do nieuczciwych praktyk handlowych w łańcuchu

---

<sup>61</sup>. B. Feledyn-Szewczyk, 2016, *Bioróżnorodność jako wskaźnik monitorowania stanu środowiska*, w: Problemy produkcji rolniczej w Polsce w kontekście ich oddziaływania na środowisko, nr 47(1), IUNG-PIB w Puławach, s. 108.

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

dostaw żywności. Dzięki przepisom przyjętym na poziomie unijnym producenci rolni będą mieli większą pewność funkcjonowania zarówno na wspólnym rynku jak i krajowym.

### **Zwiększenie zainteresowania segmentami żywności prozdrowotnej, minimalnie przetworzonej i gotowej do spożycia**

Szansą dla rozwoju sektora rolno-żywnościowego jest także dalsze zwiększenie zainteresowania konsumentów segmentami żywności:

- prozdrowotnej (w tym funkcjonalnej),
- ekologicznej,
- minimalnie przetworzonej (metody tradycyjne).

Poza oczywistymi walorami użytkowymi i zdrowotnymi tego typu żywności, przynosi ona zdecydowanie wyższe marże przetwórcze dla producentów żywności. Rynek żywności wygodnej jest rynkiem dużym i nadal rosnącym, co jest związane ze stałym wzrostem zaangażowania Polaków w realizację zadań zawodowych. Najszybciej następuje wzrost sprzedaży gotowych dań mrożonych. Dynamiczny rozwój rynku dań gotowych w połowie poprzedniej dekady sprawił pojawienie się wielu nowych producentów i wzrost konkurencji. Innowacje produktowe w zakresie żywności wygodnej cieszą się dużą popularnością szczególnie wśród ludzi młodych, z natury otwartych na nowości oraz światowe trendy. w tej grupie do najbardziej perspektywicznych należy zaliczyć produkty:

- produkty tzw. wygodne – gotowe do spożycia lub wstępnie przygotowane do spożycia,
- wzbogacone o składnik prozdrowotny (witamin, mikroelementów, błonnika, nienasyconych kwasów tłuszczowych, probiotyków i prebiotyków, antyoksydantów, kwasów OMEGA-3);
- produkt z usuniętym składnikiem szkodliwym dla zdrowia lub ze zmniejszoną zawartością tego składnika (np. soli, cukru, tłuszczów, nasyconych kwasów tłuszczowych),
- produkt poprawiający biodostępność jakiegoś korzystnego składnika (np. produkt z dodatkiem inuliny<sup>62</sup>, poprawiającej wykorzystanie przez organizm składników mineralnych, zwłaszcza wapnia).

Przemiany jakościowo-strukturalne w nawykach żywieniowych Polaków wynikają przede wszystkim ze wzrostu zamożności społeczeństwa, postępującej edukacji żywieniowej i zdrowotnej konsumentów, a także przejmowania stylu życia i wzorców konsumpcji od społeczeństw innych krajów.

Stosowane technologie i metody produkcji będą zmierzać do stymulowania zrównoważonych praktyk w zakresie przetwórstwa żywności poprzez:

---

<sup>62</sup> Zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1333/2008 z dnia 16 grudnia 2008 r. W sprawie dodatków do żywności „dodatek do żywności” oznacza każdą substancję, która w normalnych warunkach ani nie jest spożywana sama jako żywność, ani nie jest stosowana jako charakterystyczny składnik żywności, bez względu na swoją ewentualną wartość odżywczą, której celowe dodanie, ze względów technologicznych, do żywności w trakcie jej produkcji, przetwarzania, przygotowywania, obróbki, pakowania, przewozu lub przechowywania powoduje, lub można spodziewać się zasadnie, że powoduje, iż substancja ta lub jej produkty pochodne stają się bezpośrednio lub pośrednio składnikiem tej żywności. Zgodnie z rozporządzeniem, za dodatki do żywności nie uważa się inuliny. [Dz.U. UE, 31.12. 2008, L354/20].

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

- rodzaj i skład odżywczy produkowanej przez nich żywności,
- metody produkcji i stosowane opakowania,
- wybór dostawców i transport,
- praktyki marketingowe i merchandising.

### **Wzrost znaczenia ICT w skracaniu łańcucha dostaw**

Rozwój nowych technologii cyfrowych stwarza nowe możliwości optymalizacji procesów produkcyjnych (gospodarstwa, podmioty przetwórstwa i handlu) ale także w zakresie funkcjonowania łańcuchów dostaw umożliwiając, m.in. szybszy przepływ informacji „od pola do stołu” o pochodzeniu żywności i zastosowanych technologiach produkcji. Duże nadzieje wiąże się z potencjałem tych technologii w zakresie skrócenia łańcuchów dostaw oraz pokonywania tradycyjnych ograniczeń decydujących o efektach skali w rolnictwie (dostęp do informacji, wiedzy etc.) co niewątpliwie może być dużą szansą dla rozdrobnionego rolnictwa jakie dominuje w Polsce. Nowe technologie teleinformatyczne obejmują m.in. łańcuch bloków/blockchain, Internet rzeczy/Internet of Things czy chmurę obliczeniową/cloud computing. Nowe technologie ICT będą prowadziły również do rozbudowy potencjału produkcyjnego, a tym samym do dalszego wzrostu konkurencyjności producentów i dostawców.

Technologie mobilne mogą wspierać rolników w czterech obszarach:

- poprawie dostępności do usług finansowych,
- dostarczeniu istotnych informacji dla rolnictwa,
- poprawie efektywności łańcucha dostaw,
- zwiększeniu dostępności do rynku.

Korzystanie przez polskich producentów z zorganizowanych elektronicznych platform obrotu jest integralnym elementem wzmocnienia pozycji rolnika w łańcuchu żywnościowym poprzez skracanie łańcucha żywnościowego. Za pośrednictwem platform żywnościowych tworzy się przejrzysty, rynkowy system wyznaczania cen towarów rolno-spożywczych.

W związku z powyższym z inicjatywy MRiRW powstała w 2020 r. transparentna platforma obrotu towarami rolno-spożywczym, która funkcjonuje na Towarowej Giełdzie Energii S.A. jako wyodrębniony Giełdowy Rynek Rolny. Platforma przeznaczona jest do prowadzenia obrotu wybranymi produktami rolno-spożywczymi, spełniającymi wysokie, jednakowe, powtarzalne wymagania jakościowe określone przez Giełdę, a będące zdeponowanymi w profesjonalnych magazynach mających odpowiedni potencjał i posiadających autoryzację Giełdy.

Giełdowy Rynek Rolny oferuje nowoczesne rozwiązania i mechanizmy funkcjonujące na rynku kapitałowym dzięki którym możliwe jest wystandaryzowanie warunków zawierania transakcji, zabezpieczenie transakcji, ograniczenie kosztów transakcyjnych, ryzyka handlowego i cenowego, eliminacja zagrożeń związanych z nieterminowym dostarczeniem towaru, pogorszeniem jego jakości czy opóźnieniem w zapłacie. Aktualnie na giełdzie odbywa się obrót pszenicą, żytem i kukurydzą. Stopniowo, planuje się wprowadzanie do obrotu na giełdzie kolejnych produktów rolnych (m.in. cukier, odtłuszczone mleko w proszku czy koncentrat soku jabłkowego).

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

W ramach realizowanego przez KOWR projektu Paszportyzacja polskiej żywności przewiduje budowę cyfrowego systemu gwarantującego efektywne śledzenie i identyfikowanie informacji o produktach rolno-spożywczych w łańcuchu dostaw (*food traceability and food authenticity*), tj. „od pola do stołu”. Celem projektowanego rozwiązania jest umożliwienie rejestrowania i walidowania transakcji w procesach produkcji i dystrybucji żywności, co istotnie przyczyni się do zwiększenia wiarygodności, przejrzystości i pewności informacji o jej pochodzeniu.

Projekt Paszportyzacja polskiej żywności ma wesprzeć zrównoważony rozwój branży rolno-spożywczej w zakresie możliwości eksportowych poprzez umocnienie pozytywnego rozpoznawania wizerunku polskich marek na arenie międzynarodowej. Powszechne zastosowanie systemu paszportyzacji ograniczy także przypadki fałszowania żywności.

Projekt Paszportyzacja polskiej żywności daje możliwość do tworzenia repozytoriów danych na temat właściwości produktów rolno-spożywczych, warunków produkcji, oddziaływań na środowiskowych oraz aspektów społeczno-ekonomicznych funkcjonowania łańcuchów rolno-żywnościowych, w tym zapewnienie uczciwych cen dla rolników i monitorowania marż dystrybutorów i cen dla klientów końcowych.

Interesariuszami projektu są uczestnicy łańcucha dostaw żywności, w tym zrzeszenia i związki sektora rolno-spożywczego, jednostki naukowo-badawcze, a także instytucje administracji publicznej odpowiedzialne za kontrolę nad bezpieczeństwem i jakością żywności, tj.: Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Państwowa Inspekcja Ochrony Roślin i Nasiennictwa, Główny Inspektorat Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych, Główny Inspektorat Sanitarny, Główny Inspektorat Transportu Drogowego, Główny Inspektorat Weterynarii.

W ramach pierwszej fazy realizacji prac nad projektem Paszportyzacja polskiej żywności założono opracowanie koncepcji oraz przeprowadzenie pilotaży: dla produkcji zwierzęcej (rynek wołowiny i wieprzowiny) oraz produkcji roślinnej (rynek ziemniaka).

### **Upowszechnienie technologii cyfrowych w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego**

Technologie cyfrowe mogą znaleźć zastosowanie zarówno na etapie projektowania, jak i na etapie produkcji, przetwórstwa i dystrybucji żywności.

Cyberfizyczne systemy produkcyjne są podstawą funkcjonowania inteligentnych zakładów produkcyjnych. Obejmują one jednostki oprogramowania ściśle powiązane oraz współpracujące z obiektami fizycznymi (maszynami, robotami, produktami) za pomocą Internetu<sup>63</sup>. Współpraca ta pozwala na dostarczanie i równoczesne wykorzystywanie danych o przebiegających procesach produkcyjnych i wytwórczych, najczęściej z wykorzystaniem usług chmury obliczeniowej. Z technologią tą powiązane są inne technologie i rozwiązania – technologie czujnikowe, systemy wbudowane, Przemysłowy Internet Rzeczy i analityka Big Data. Funkcjonujące cyberfizyczne systemy produkcyjne pozwalają również na tworzenie cyfrowych odbić systemów, procesów i efektów działań

---

<sup>63</sup> L. Monostori, *Cyber-physical production systems: Roots, expectations and R&D challenges*, „Procedia CIRP” 2014, Vol. 17, s. 9-13.



## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

produkcyjnych, tzw. cyfrowych bliźniaków<sup>64</sup>. Dzięki cyfrowym bliźniakom możliwe jest przeprowadzanie symulacji pozwalających m.in. na określenie optymalnego składu i receptury dla danego produktu. Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego – ze względu na często bardzo złożone procesy produkcji i przetwórstwa żywności, wysokie wymagania w zakresie zapewniania bezpieczeństwa i jakości produktów spożywczych, a także rosnące oczekiwania konsumentów odnośnie składu i właściwości produktów spożywczych – znajdują się w grupie przedsiębiorstw, które mogłyby w sposób istotny skorzystać z efektów działania cyberfizycznych systemów produkcyjnych oraz powiązanych technologii.

---

<sup>64</sup> M. Grieves, J. Vickers, *Digital Twin: Mitigating Unpredictable, Undesirable Emergent Behavior in Complex Systems*, [w:] F.-J. Kahlen, S. Flumerfelt, A. Alves (red.), *Transdisciplinary Perspectives on Complex Systems*, Springer International Publishing, 2017.

### Zagrożenia

#### Postępujący proces globalizacji łańcucha żywnościowego

Zagrożenia dla wzrostu udziału rolników i przetwórców (szczególnie sektora MŚP) w wartości dodanej łańcucha żywnościowego wynikają przede wszystkim ze słabości ogniwa rolnego w tym łańcuchu. Do podstawowych zagrożeń należy niski poziom siły przetargowej rolników dodatkowo potęgowany procesami globalizacji tego łańcucha. Globalizacja często prowadzi do wzrostu dysproporcji ekonomicznych na wszystkich etapach łańcucha żywnościowego, w tym zwłaszcza do stałego wzrostu zależności najsłabszego ogniwa, jakim jest rolnictwo, od ogniw pozarolniczych<sup>65</sup>. Szczególnie odnosi się to do krajów o rozdrobnionej strukturze agrarnej, a więc także Polski.

Należy również podkreślić rosnącą konkurencyjność rynków krajów trzecich, w tym liberalizację handlu międzynarodowego, gdzie rynki te wywierają coraz większą presję na polskich i unijnych producentów rolnych, gdyż te same produkty pochodzące z rynków krajów trzecich są produkowane w oparciu o niższe standardy jakościowe, w relacji do dużo wyższych norm Unii Europejskiej, które muszą wypełniać wszyscy jej członkowie, w tym polscy producenci rolni.

#### Wzrost przewagi kontraktowej i skali nieuczciwych praktyk handlowych

Struktura rynku w zakresie łańcucha dostaw żywności sprawia, że jest on szczególnie podatny na występowanie praktyk, które rażąco odbiegają od dobrego postępowania handlowego oraz są sprzeczne z zasadą dobrej wiary i uczciwego obrotu i są jednostronnie stosowane przez jednego partnera handlowego wobec jego kontrahenta. Często duże podmioty z przewagą ekonomiczną wywierają presję na zyski i marże mniejszych podmiotów gospodarczych. W relacjach handlowych w ramach łańcucha dostaw żywności najsłabszą pozycję mają producenci rolni.

Od 2017 r. ustawą o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi (Dz. U. z 2019 r. poz. 517, 1649 i 1667) wprowadzono rozwiązania mające na celu wzmocnienie pozycji producenta w łańcuchu dostaw żywności i przeciwdziałające nieuczciwemu wykorzystywaniu pozycji rynkowej przez silne ekonomicznie podmioty względem słabszych. Ustawa określa zasady i tryb przeciwdziałania, w celu ochrony interesu publicznego, praktykom nieuczciwie wykorzystującym przewagę kontraktową przez nabywców produktów rolnych lub spożywczych lub dostawców tych produktów.

W myśl przepisów ustawy wywieranie nacisku na poziom cen, narzucaniu treści umowy może zostać uznane za praktykę nieuczciwie wykorzystującą przewagę kontraktową przez nabywców produktów rolnych. Podejrzenie stosowania praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową może zgłosić każdy (nawet anonimowo) do Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Ustawa przyznaje Prezesowi UOKiK kompetencje do wydawania decyzji, w tym decyzji zobowiązującej. Nałożenie na przedsiębiorcę zobowiązania ma zmierzać do zakończenia naruszenia lub usunięcia negatywnych skutków praktyki. W ostatnich trzech latach UOKiK podjął ponad kilkaset interwencji w sprawie nieuczciwego wykorzystywania przewagi kontraktowej. Większość z nich

---

<sup>65</sup> S. Kowalczyk (2010), *Globalizacja agrobiznesu: specyfika...*, op. cit., s. 23.

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

zakończyła się szybką zmianą warunków dostaw produktów rolnych i spożywczych, w tym w szczególności skróceniem terminów zapłaty.

Ponadto, dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/633 z dnia 17 kwietnia 2019 r. w sprawie nieuczciwych praktyk handlowych w relacjach między przedsiębiorcami w łańcuchu dostaw produktów rolnych i spożywczych zostały wprowadzone na poziomie UE przepisy regulujące kwestie nieuczciwych praktyk handlowych w łańcuchu dostaw żywności. Obecnie Polska przystąpiła do prac nad wdrożeniem przepisów dyrektywy, których obowiązek stosowania wchodzi od dnia 1 listopada 2021 r. W projektowanych przepisach zakres ochrony dostawców rolnych będzie wykaczał poza minimalną ochronę wynikającą z dyrektywy.

### **Fluktuacja pracowników**

Zagrożeniem może okazać się duża fluktuacja pracowników oraz potencjalne niewystarczające zasoby siły roboczej w rolnictwie i przetwórstwie, rozpatrywane szczególnie z punktu widzenia możliwości kompetencyjnych pracowników. W 2015 r. W rolnictwie i przemyśle spożywczym zatrudnionych było łącznie ponad 2 miliony 290 tysięcy osób (1 841 tys. W rolnictwie i ponad 451 tys. W przemyśle spożywczym, co stanowiło łącznie niemal 15% ogółu zatrudnionych). Zatrudnienie w sektorze rolnym sukcesywnie spada od momentu przystąpienia Polski do UE. Wielu młodych ludzi rezygnuje z pracy w rolnictwie, problemem jest również duża fluktuacja pracowników najemnych. Niepewność dotycząca możliwości zatrudnienia w pracowników najemnych jest szczególnie dotkliwym problemem oraz zagrożeniem dla większych gospodarstw rolnych. Równie poważnym problemem jest deficyt kompetencji wielu pracowników sektora. Wobec szybko postępujących zmian technologicznych na świecie, w szczególności wobec rosnącego wykorzystania robotów, problemem może być nie sama spadająca liczba pracowników sektora, co ich niedostateczne przygotowanie do pracy z nowymi rozwiązaniami i technologiami. Choć pod względem poziomu wykształcenia pracowników, polski sektor rolno-spożywczy nie odróżnia się istotnie od większości pozostałych sektorów rolno-spożywczych w UE (w rolnictwie wykształcenie poniżej podstawowego, podstawowe i poniżej zawodowego i średniego posiadało 26% zatrudnionych, 65% legitymowało się wykształceniem zawodowym, średnim i powyżej średniego, natomiast 9% wykształceniem wyższym), niewielu pracowników sektora uczestniczy w szkoleniach bądź kontynuuje naukę w ramach edukacji formalnej bądź nieformalnej. W dobie wykładniczego postępu technologicznego i wzrostu gospodarczego opartego na wiedzy zjawisko to należy uznać za bardzo niekorzystne dla perspektyw rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej.

Dużym zagrożeniem jest również występowanie zdarzeń epidemicznych (jak np. COVID-19) i związane z tym ryzyko obsady stanowisk pracy w związku z chorobą pracowników w zakładach przetwórczych.

### **Rosnące koszty nowoczesnych technologii przetwarzania produktów rolnych**

Kolejnym zagrożeniem są rosnące koszty nowoczesnych technologii przetwarzania produktów rolnych. Obecnie nowoczesne parki maszynowe i linie produkcyjne wzbogacane są o rozwiązania cyfrowe (dedykowane oprogramowanie, wirtualne kopie zakładów, produktów i procesów, usługi analityczne), które mają zapewnić przedsiębiorstwom wgląd do procesów produkcji w czasie rzeczywistym bądź zbliżonym do rzeczywistego. Do grupy dostawców technologii produkcyjnych dla przemysłu spożywczego dołączyły duże przedsiębiorstwa sektora IT, które podnoszą marże na oferowane przez

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

siebie rozwiązania. Przykładowo, wartość rynku rozwiązań pozwalających na tworzenie cyfrowych kopii zakładów w 2025 roku wzrosnąć ma do 20 mld USD (Global Market Insights 2020). Choć wydatki na sprzęt komputerowy i tradycyjne oprogramowanie i usługi IT będą spadać, oczekiwane są wzrosty cen na nowe usługi związane z rozwojem technologii chmury obliczeniowej oraz na inne rozwiązania takie jak m.in. outsourcing procesów biznesowych (Statista 2020).

Zagrożeniem są również rosnące koszty zakupu maszyn i urządzeń do zakładów przetwórczych, co jest wynikiem wzrostu cen materiałów (m.in. stali) i energii.

Z tego też względu należy kontynuować dostęp do kapitału inwestycyjnego dla sektora rolno-przetwórczego w formie gwarancji<sup>66</sup>, aby ograniczyć występowanie zjawiska niedoinwestowania.

### **Dalszy wzrost dominujących pozycji sieci handlowych w łańcuchu dostaw**

W ciągu ostatniej dekady odnotowano dalszy rozwój sieci handlowych i dyskontów, a tym samym dalsza koncentracja sprzedaży żywności. Obecny wolumen sprzedaży produktów żywnościowych przez sieci handlowe i dyskonty przekracza 80% całości sprzedawanej żywności we wszystkich sklepach i bazarach. Sieci handlowe wykazują się wyższą innowacyjnością w stosunku do oczekiwań klientów (sposób płatności, e-handel, polityka promocji) oraz przede wszystkim posiadają wyższą siłę przetargową niż małe sklepy lub bazy. Coraz większa część polskiego handlu zagranicznego (eksportu i importu) produktami rolno-spożywczymi odbywa się poprzez globalne sieci handlowe. Należy również wskazać, iż systematycznie wzrasta udział marek własnych sieci i dyskontów. Wpływ na rozwój tego kanału dystrybucji ma również znacząca konkurencja na polskim rynku wewnętrznym w zakresie cen, polityki promocji i narzędzi reklamy. Oferta produktów żywnościowych w Polsce upodabnia się do rynków w krajach wysoko-rozwiniętych. Można stwierdzić, iż następuje dalsza unifikacja modeli zachowań konsumentów, która przyczynia się do zmian kulturowych w społeczeństwie tj. spędzania większej ilości czasu w galeriach handlowych oraz robienia rzadziej większych zakupów przez konsumentów.

### **Utrzymujące się embargo na produkty rolno-spożywcze na rynku rosyjskim**

W 2021 roku minęło siedem lata od wprowadzenia przez Rosję (2014 rok) zakazu wwozu wielu grup produktów rolno-spożywczych (mięsa, kielbas, ryb i owoców morza, produktów mlecznych, owoców, warzyw i niektórych produktów przetworzonych). Sankcje te objęły, oprócz państw Unii Europejskiej, również USA, Kanadę, Australię i Norwegię, a od 2015 roku dodatkowo Islandię, Lichtenstein, Albanie i Czarnogórę oraz Ukrainę (od 2016 roku). Wprowadzone ograniczenia w handlu zmusiły polskich eksporterów do szukania nowych rynków zbytu na towary wcześniej eksportowane do Rosji. Ponadto wprowadzenie przez Rosję embargo na produkty rolno-spożywcze (sierpień 2014 rok) zostało poprzedzone innymi, równie dotkliwymi, ograniczeniami w polskim eksporcie żywności, wynikającymi m.in. z wykrycia w Polsce przypadków wirusa afrykańskiego pomoru świń (ASF) u padłych dzików w styczniu 2014 r.

Przed 2014 rokiem Rosja była ważnym partnerem handlowym Polski. W latach 2004-2013 eksport produktów rolno-spożywczych do Rosji wzrósł ponad trzykrotnie do 1257,8 mln euro. Dynamika wzrostu była jednak niższa niż polskiego eksportu rolno-spożywczego ogółem. Natomiast po

---

<sup>66</sup> Europejski Bank Inwestycyjny, Komisja Europejska - *Financial needs (...)*, czerwiec 2020, s. 70.

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

wprowadzeniu przez Rosję embarga na wybrane produkty rolno-spożywcze (sierpień 2014 r.), które stanowiły w 2013 roku ok. 65% polskiego eksportu rolno-spożywczego do tego kraju, wymusiło przekierowanie eksportu tych towarów do innych krajów. W 2020 roku eksport rolno-spożywczy do Rosji wyniósł zaledwie 566,8 mln euro, tj. 1,7% ogółu polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych i był ponad dwukrotnie niższy niż w 2013 roku. Embargo, po raz kolejny, zostało przedłużone do 31 grudnia 2021 roku.

### **Wpływ pandemii COVID-19**

W chwili obecnej trudna do oszacowania jest skala osłabienia gospodarczego w kraju oraz u partenerów ekonomicznych Polski, w związku z wystąpieniem COVID-19. Należy jednakże spodziewać się znacznego osłabienia poziomu obrotów gospodarczych pomiędzy krajami członkowskim UE oraz krajami trzecimi. Zgodnie z prognozami służb Komisji Europejskiej skala spadku dochodu narodowego w krajach członkowskich w 2020 r. kształtować się będzie na poziomie od -4 do -6 % PKB – co będzie miało istotny wpływ na poziom wymiany towarowej między krajami. W kolejnych latach wskaźniki ekonomiczne będą uwarunkowane dalszym rozwojem sytuacji epidemicznej w Europie. Pandemia ma również znaczący wpływ na zasoby pracy i potencjalną negatywne tendencje w zakresie utrudnionego dostępu do pracowników sezonowych w rolnictwie i przetwórstwie. Dodatkowo, obowiązujące embargo na produkty eksportowane do Rosji ma również znaczący wpływ na poziom przychodów firm przetwórstwa spożywczego w Polsce. Skala wpływu tych negatywnych czynników będzie na bieżąco monitorowana, a instrumenty pomocy będą odpowiednio dostosowywane do potrzeb w tym zakresie.

### **Upowszechnianie praktyk protekcyjnych na jednolitym rynku UE**

Jednolity rynek jest jednym z największych osiągnięć Unii Europejskiej. Niemniej, praktyki protekcyjne są wciąż poważnym problemem dotyczącym wielu przedsiębiorców, co utrudnia rozwój Jednolitego rynku. Szacuje się, eliminacja istniejących barier może przyciągnąć dodatkowe 17 miliardów euro inwestycji rocznie i wygenerować kolejne 1,3 miliona miejsc pracy, które są kluczowe do przywrócenia konkurencyjności europejskiej gospodarki po pandemii.

Praktyki administracyjne (np. wymóg przedstawienia dodatkowych certyfikatów) są wciąż wykorzystywanymi środkami protekcyjnymi przez niektóre państwa członkowskie UE. Do najczęściej spotykanych praktyk protekcyjnych polscy eksporterzy zaliczają: użycie urzędowej kontroli żywności danego kraju do deprecjonowania zaufania konsumentów, kontrole sanitarne o podwyższonej częstotliwości w stosunku do produktów z Polski, konieczność wieloletniego przechowywania dokumentów, wymogi posiadania dodatkowych certyfikatów lub dokumentów przewozowych, krótkie terminy ważności zezwoleń czy obowiązkowe umieszczanie na opakowaniu określonego tekstu czy oznaczeń. Często dochodzi też do wprowadzania wymogów jakościowych, które nie wynikają z unijnych regulacji. Przykładem takiego działania jest używanie niejasnych kryteriów przy ocenie produktów np. czeskie kryterium opisane jako niewystarczająca jakość.

Problem protekcyjności wewnątrz jednolitego rynku jest palący, a kryzys spowodowany pandemią COVID-19 tylko go nasilił.

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

### **Wysokie koszty dostosowawcze podmiotów sektora rolno-spożywczego do wymogów środowiskowych Europejskiego Zielonego Ładu (EZŁ)**

Jednym z zagrożeń mogą być wysokie koszty dostosowawcze sektora rolno-spożywczego do wymogów Europejskiego Zielonego Ładu (EZŁ). W prawodawstwie UE pojawia się coraz więcej wytycznych dla zakładów przetwórstwa spożywczego, wynikających m.in. ze strategii Europejskiego Zielonego Ładu, odnoszących się do wymogów środowiskowych, m.in.: energooszczędnych, ekologicznych, spełniających wymogi ochrony środowiska, etykietowania produktów. Spełnienie tych wymogów będzie generować dodatkowe koszty które łatwiej będzie ponosić firmom dużym, posiadającym silną pozycję na rynku i łatwiejszy dostęp do kapitału finansowego.

Europejski Zielony Ład stał się również centralnym punktem planu odbudowy po pandemii, a inwestycje przeznaczone na odbudowę gospodarki mają także służyć zielonej transformacji: 30% środków z wyjątkowo wysokiego, nowego budżetu unijnego oraz 37% środków z planu odbudowy zostało przeznaczone właśnie na inwestycje związane z ochroną klimatu i transformacją ekologiczną. Ekspertki wskazali, że Rada Europejska oraz Parlament Europejski przykładają wagę do tego, aby odbudowa gospodarek po skutkach pandemii szła w parze z Europejskim Zielonym Ładem. Przeprowadzane i publicznie wspierane inwestycje mają się przełożyć również na tworzenie nowych miejsc pracy, dążyć w kierunku wzmocnienia konkurencyjności europejskiej gospodarki oraz tworzenia europejskich łańcuchów dostaw.

### **Konkurencja ze strony importu z innych państw spoza UE, niespełniającego wymogów EZŁ**

Innym zagrożeniem jest konkurencja ze strony państwa spoza UE, skąd pochodzi import towarów rolno-spożywczych nie objętych wymogiem spełnienia wytycznych wynikających z EZŁ. Na forum UE trwa dyskusja, jak można zmniejszyć nierówne warunki funkcjonowania europejskich gospodarstw rolnych i firm przetwórczych konkurujących z importem rolno-spożywczym spoza UE, szczególnie z państw z którymi podpisane są umowy o handlu na warunkach preferencji. Brak obowiązku spełnienia standardów produkcji wynikających z Zielonego Ładu, sprawia że towary importowane z tych państw są bardziej konkurencyjne cenowo. Jest to poważne zagrożenie, szczególnie dla niższych ogniw łańcucha dostaw w tym producentów surowców rolnych, co może pogłębić różnice w pozycji przetargowej między ogniwami łańcucha dostaw.

### **Cele operacyjne realizowane w ramach celu szczegółowego 3**

Słaba pozycja polskich rolników w łańcuchu wartości sektora żywnościowego nie jest wyjątkiem wśród krajów UE. Jest także typowa dla współczesnego etapu rozwoju gospodarki światowej. Poprawa tej sytuacji wymaga wielotorowych działań. Ważnym elementem jest zwiększenie siły przetargowej rolników poprzez postępującą koncentrację potencjału produkcyjnego w rolnictwie, w tym w szczególności poprzez wzrost zakresu współpracy rolników. Działania zmierzające do osiągnięcia tego celu powinny być zatem ukierunkowane na:

- stymulowanie procesów koncentracji w rolnictwie prowadzące do koncentracji podaży produktów rolniczych [art. 41a(b)], poprawy konkurencyjności gospodarstw [art. 41a(c)] oraz dostosowania produkcji do popytu zwłaszcza pod względem jakości i ilości [art. 41a(b)];

## **Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości**

- wykorzystanie systemu wiedzy rolniczej (*Agricultural Knowledge and Innovation System – AKIS*) do informowania rolników o możliwościach realizacji działań innowacyjnych, nowych rozwiązaniach technologicznych oraz nowościach rolniczych w tym zwłaszcza w zakresie innowacyjnych praktyk i technik produkcji zwiększających konkurencyjność gospodarstw i wspierających rozwój rynków [art. 41a(d)];
- pobudzanie zainteresowania rolników różnymi formami współpracy, w szczególności w ramach uznanej organizacji producentów i wynikającej z tego możliwości korzystania z nowych mechanizmów rynkowych (np. interwencje sektorowe), ale również grupy producentów rolnych, spółdzielnie, oraz współwłasności - udziały kapitałowe w firmach przetwórczych – na wzór modelu duńskiego), wchodzenie wyżej wymienionych podmiotów w etap przetwórstwa i handlu produktów rolnych;
- propagowanie zainteresowania rolników alternatywnymi łańcuchami dostaw, nowymi kanałami dystrybucji (zorganizowane formy handlu, platformy żywnościowe, handel internetowy itd.) oraz informacji rynkowej (poprawa transparentności rynkowej).
- podejmowanie kierunków produkcji o wyższym udziale wartości dodanej, jak żywność wysokiej jakości (rolnictwo ekologiczne, produkty regionalne i tradycyjne, żywność „na zamówienie”, itd.), żywności funkcjonalnej oraz przetwórstwo żywności, a także racjonalne zagospodarowanie i wykorzystywanie produktów ubocznych i odpadów z przetwórstwa żywności (np. owoców lub warzyw), m.in. na cele niespożywcze;
- poprawa konkurencyjności sektora przetwórstwa produktów rolnych,
- przejmowanie przez zorganizowane formy współpracy zakresu usług logistyczno-dystrybucyjnych niższego ogniwa w łańcuchu dostaw żywności m.in. w zakresie kompleksowego kompletowania produktów (przechowywania, etykietowania, przygotowywania do sprzedaży);
- prowadzenie systematycznej akcji edukacyjnej, doradczej oraz informacyjnej w zakresie korzyści wynikających ze współpracy rolników oraz promocji produktów rolniczych [art. 41a(h)];
- informowanie konsumentów o istnieniu krótkich łańcuchów oraz alternatywnych form zaopatrzenia w żywność.

### **Spójność z celami krajowych i międzynarodowych dokumentów strategicznych oraz celami polityk UE**

Działania oraz interwencje realizowane w ramach Planu Strategicznego WPR dla Polski są spójne z celami *Strategii na rzecz zrównoważonego rozwoju wsi, rolnictwa i rybactwa do roku 2020 (z perspektywą do 2030)*. W zakresie celu szczegółowego 3: *Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości*, spójność ta odnosi się przede wszystkim do takich celów i kierunków interwencji *Strategii*, jak:

W ramach celu szczegółowego I: *Zwiększenie opłacalności produkcji rolnej i rybackiej zapewniające wielofunkcyjny rozwój sektora rolno-spożywczego*:

- Nowe modele organizacji produkcji i rynków, krótkie łańcuchy rynkowe i uczciwa konkurencja.
- Jakość i bezpieczeństwo żywności.
- Poszerzanie i rozwój rynków zbytu na produkty i surowce sektora rolno-spożywczego (w tym biogospodarka).

## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

W ramach celu szczegółowego II: *Poprawa jakości życia, infrastruktury i stanu środowiska wynikający z terytorialnie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich SOR*:

- Zrównoważone gospodarowanie i ochrona zasobów środowiska.

W celu szczegółowym III: *Rozwój przedsiębiorczości, pozarolniczych miejsc pracy i aktywnego społeczeństwa wynikający ze społecznie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich SOR*:

- Odpowiedź na zmiany demograficzne i ich następstwa.
- Rozwój przedsiębiorczości i nowych miejsc pracy.
- Budowa i rozwój zdolności do współpracy w wymiarze społecznym i terytorialnym.

Działania, przewidziane do realizacji w powyższych kierunkach interwencji *Strategii*, pozwolą na zasadach synergii lub/i uzupełnienia sprawniej zrealizować także cele zawarte w Planie Strategicznym odnoszące się do poprawy pozycji rolników w żywnościowych łańcuchach wartości.

Ponadto należy zwrócić uwagę, że jednym z elementów zaprezentowanego w dniu 11 grudnia 2019 r. przez Komisję Europejską komunikatu w sp. *Europejskiego Zielonego Ładu dla Unii Europejskiej (UE) i jej obywateli* jest strategia pn. „*Farm to Fork*”, która między innymi będzie zawierać propozycje odnośnie do poprawy sytuacji rolników w łańcuchu wartości i które to powinny znaleźć swoje odzwierciedlenie w niniejszym Planie Strategicznym WPR<sup>67</sup>.

Rolnictwo zrównoważone jest alternatywą dla modelu industrialnego. Zrównoważony rozwój rolnictwa wiąże się z pojęciem ładu gospodarczego i równowagi gospodarczej<sup>68</sup>. Na ład gospodarczy składa się ład produkcyjny (ekonomiczny), środowiskowy i społeczny. Wśród różnych definicji zrównoważenia ładu produkcyjnego<sup>69</sup>, środowiskowego i społecznego jeśli chodzi o sferę rolnictwa, najcelniej pokazują sens zrównoważenia rozważania P. Vereijkena<sup>70</sup>. Określa on ład produkcyjny jako: *Zapewnienie stabilnej produkcji odpowiedniej ilości żywności o pożądanej jakości i po cenach akceptowanych przez społeczeństwo*. Ład środowiskowy, definiuje jako *zapewnienie ochrony gleb, wód, powietrza i krajobrazu rolniczego, oraz dobrostanu zwierząt gospodarskich*. Ład społeczny zaś, to *zapewnienie rolnikom dochodów porównywalnych z dochodami innych grup zawodowych przy utrzymaniu możliwie dużego zatrudnienia w rolnictwie*. Poprzez produkowanie żywności o odpowiedniej jakości chodzi także o zabezpieczenie zdrowia rolników i pozostałych konsumentów. Można podobnie stwierdzić, że „rolnictwo zrównoważone realizuje równocześnie i harmonijnie cele produkcyjne, ekonomiczne, ekologiczne i społeczne”<sup>71</sup>.

---

67. Komunikat KE ws. Europejskiego Zielonego Ładu z dnia 11 grudnia 2019 r [COM(2019) 640 final (str.15).

68. Matuszczak A.: (2009) *Koncepcja zrównoważonego rozwoju w obszarze ekonomicznym, środowiskowym społecznym*, Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy, nr. 2,s. 125.

69. Adamowicz M. : (2000) *Rola polityki agrarnej w zrównoważonym rozwoju obszarów wiejskich*, Roczniki Naukowe SERiA□, tom II, zeszyt 1, Warszawa, Poznań, Zamość, s. 69 -81.

70. Vereijken P: (1997) *A methodical way of prototyping integrated and ecological arable farming system (I/EAFS) in interaction with pilot farms*, Perspectives for Agronomy, developments in Crop Science□, Elsevier, Amsterdam Nr. 25, s. 293 – 308.

71. Michna W. (2000), Jakość surowców rolnych i żywności jako ważny składnik oceny zrównoważonego rozwoju rolnictwa, Pamiętnik Puławski, z. 120(II): 317-323.



## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

Polska wypełnia zobowiązania dotyczące zrównoważenia rolnictwa, a wynikające przede wszystkim z czterech rozporządzeń UE z 2013 r., Ramowej Dyrektywy Wodnej, Dyrektywy Azotanowej, Strategii Bioróżnorodności 2011 i 2020<sup>72</sup>.

Jako uzupełnienie dokumentów UE, w kraju przygotowano *Strategię na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)* przyjętą przez Radę Ministrów 14 lutego 2017 r.<sup>73</sup>, *Strategię zrównoważonego rozwoju wsi, rolnictwa i rybactwa 2030*<sup>74</sup> z 15.10.2019 r., oraz *Politykę ekologiczną państwa 2030* – strategię rozwoju w obszarze środowiska i gospodarki wodnej<sup>75</sup> z 9.08.2019 r. W e wszystkich tych dokumentach zwraca się uwagę na potrzebę zrównoważonego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich i na konkretne działania, które powinny być podjęte w tym zakresie.

Bazując na doświadczeniach związanych z funkcjonowaniem dotychczasowego systemu zarządzania rozwojem, Rząd RP postawił sobie za cel opracowanie zaktualizowanej wizji rozwoju kraju. Została ona przedstawiona w *Planie na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju* (przyjętym przez Radę Ministrów w dniu 16 lutego 2016 r.) oraz w będącej jego uszczegółowieniem nowej średniookresowej strategii rozwoju kraju, tj. *Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)* – SOR.

Do głównych założeń SOR zalicza się konieczność oparcia konkurencyjności kraju o stabilne i trwałe podstawy oraz zmianę modelu rozwoju kraju. Celem głównym projektowanych działań rozwojowych w SOR jest stworzenie warunków dla wzrostu dochodów mieszkańców Polski przy jednoczesnym wzroście spójności w wymiarze społecznym, ekonomicznym, środowiskowym i terytorialnym.

Nowy model rozwoju kraju zakłada, że kluczowe dla zrównoważonego i odpowiedzialnego rozwoju kraju będzie zwiększanie konkurencyjności gospodarstw rolnych oraz producentów rolno-spożywczych poprzez poprawę ich dochodowości, integrację łańcucha żywnościowego i bardziej sprawiedliwy podział wartości dodanej w tym łańcuchu, oparty na zasadzie partnerstwa

---

<sup>72</sup> Rozporządzenie, 2013a, Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1306/2013 z dnia 17 grudnia 2013 w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej, zarządzania nią i monitorowania jej oraz uchylające rozporządzenia Rady (EWG) nr 352/78, (WE) nr 165/94, (WE) nr 2799/98, (WE) nr 814/2000, (WE) nr 1290/2005 i (WE) nr 485/2008, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej z 20.12. 2013, L 347/549. Rozporządzenie, 2013b, Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1307/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające przepisy dotyczące płatności bezpośrednich dla rolników na podstawie systemów wsparcia w ramach wspólnej polityki rolnej oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 637/2008 i rozporządzenie Rady (WE) nr 73/200, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej z 20.12.2013, L 347/608.

Rozporządzenie, 2013c, 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, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej z 20.12.2013, L 347671. Rozporządzenie, 2013d, Rozporządzenie (UE) nr 1310/2013 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające niektóre przepisy przejściowe w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) oraz zmieniające Rozporządzenie (UE) nr 1305/2013 Parlamentu Europejskiego i Rady w zakresie środków i ich rozdziału w odniesieniu do roku 2014, a także i zmieniające rozporządzenie Rady (WE) nr 73/2009 oraz rozporządzenia (UE) nr 1307/2013, (UE) nr 1306/2013 i (UE) nr 1308/2013 Parlamentu Europejskiego i Rady w zakresie ich stosowania w roku 2014 Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej z 20.12.2013, L 347865. Dyrektywa 2000/60 WE, Dyrektywa 91/676 EWG, COM (2011) 244 final, COM/2020/380 final.

<sup>73</sup><https://www.gov.pl/web/fundusze-regiony/strategia-na-rzecz-odpowiedzialnego-rozwoju>

<sup>74</sup> <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/strategia-zrownowazonego-rozwoju-wsi-rolnictwa-i-rybactwa-2030>.

<sup>75</sup><https://www.google.com/search?q=Polityka+ekologiczna+pa%C5%84stwa+2030+%E2%80%93+strategia+rozwoju+w+obszarze+%C5%9Brodowiska+i+gospodarki+wodnej.&oq=Polityka+ekologiczna+pa%C5%84stwa+2030+%E2%80%93>

## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

Polityka wobec obszarów wiejskich zgodnie z zapisami SOR musi wspierać ich rozwój w oparciu o posiadane przez nie endogeniczne potencjały. Efektem będzie m.in. Wyrównywanie szans rozwojowych wszystkich mieszkańców wsi. Implikuje to działania dotyczące pobudzania przedsiębiorczości, przekształceń strukturalnych, zwiększania mobilności i zapewnienia odpowiedniej jakości usług decydujących o perspektywach rozwojowych (zdrowie, edukacja, transport publiczny), zapewniając przy tym zachowanie walorów kulturowych, krajobrazu i środowiska przyrodniczego.

Zapisy, a następnie realizacja Strategii jest warunkowana m.in. przez zobowiązania, jakie wynikają dla Polski z uczestnictwa w gremiach i instytucjach międzynarodowych i przyjmowanych przez nie dokumentach o charakterze strategicznym. Do najważniejszych dokumentów, na które powołuje się Strategia, należą omawiane wcześniej: *Agenda 2030 na rzecz zrównoważonego rozwoju ONZ* i unijna *Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu Europa 2020*.

SOR zawiera szereg wyborów strategicznych polityki Państwa, które stanowią również rekomendacje dla polityk publicznych. Stanowi ona podstawę dla zmian w systemie zarządzania rozwojem, w tym obowiązujących dokumentów strategicznych (strategii, polityk, programów) oraz weryfikacji/aktualizacji instrumentów wdrożeniowych, do których należy między innymi Strategia Zrównoważonego Rozwoju Wsi Rolnictwa i Rybactwa na lata 2012-2020.

W dokumencie *Polityka ekologiczna państwa 2030 – strategia rozwoju w obszarze środowiska i gospodarki wodnej*), zawarto powiązania i współzależności ze *Strategią Zrównoważonego Rozwoju Wsi, Rolnictwa i Rybactwa 2030* (SZRWRiR), w szczególności wynikające z realizacji Wspólnej Polityki Rolnej. Wspólne działania dotyczą:<sup>76</sup> 1) ochrony jakości wód, w tym racjonalnej gospodarki nawozami i środkami ochrony roślin; 2) zwiększania retencji wodnej, w tym glebowej; 3) upowszechniania prośrodowiskowych metod produkcji rolnej, w tym rolnictwa ekologicznego, produkcji integrowanej; 4) ochrony gleb (przed erozją, zanieczyszczeniami, zakwaszeniem, ubytkiem substancji organicznej); 5) wspierania inwestycji sprzyjających ochronie środowiska w gospodarstwach rolnych i rybackich; 6) upowszechniania wiedzy nt. metod ochrony środowiska w rolnictwie i na obszarach wiejskich i rybackich np. poprzez doskonalenie i rozwijanie systemu doradztwa i promocję dobrych praktyk rolniczych.

Równie ważnym zagadnieniem, które będzie wynikać ze *Strategii Zrównoważonego Rozwoju Wsi, Rolnictwa i Rybactwa 2030*, jest adaptacja rolnictwa do zmian klimatu i jego wkład w przeciwdziałanie tym zmianom. W ramach tego kierunku interwencji realizowane będą działania dotyczące przykładowo: 1) sekwestracji węgla w glebie i biomase wytwarzanej w rolnictwie (np. uprawa międzyplonów, zachowanie trwałych użytków zielonych); 2) redukcji emisji gazów cieplarnianych z rolnictwa i łańcucha rolno-żywnościowego, w tym właściwe przechowywanie i aplikacja nawozów naturalnych, upowszechnianie uprawy roślin motylkowatych; 3) rozwijania i upowszechniania wiedzy w zakresie praktyk przyjaznych klimatowi; 4) promowania w rolnictwie praktyk adaptacyjnych do zmian klimatu, w tym budowanie zasobów materii organicznej w glebie; 5) zwiększania i przebudowy zasobów leśnych w celu poprawy bilansu emisji gazów cieplarnianych; 6) ukierunkowania hodowli roślin i zwierząt pod kątem adaptacji i mitygacji oraz utrzymania w roślinnych bankach genów szerokiego spektrum zasobów genetycznych.

---

<sup>76</sup> Polityka ekologiczna państwa...s.139-140.

## Załącznik nr 2. Analiza SWOT Cel 3. Poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości

### Aneks tabelaryczny

**Tabela A. 14. Liczba grup producentów rolnych według województw (stan na 10-11.2019 r.)**

Województwo	Liczba GPR	Nazwa produktu lub grupy produktów	Udział w liczbie GPR [%]
<b>Dolnośląskie</b>	85	Ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych	72
<b>Kujawsko-pomorskie</b>	40	Ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych	38
		Świnie żywe, prosięta, warchlaki, mięso wieprzowe: świeże, chłodzone, mrożone	35
<b>Lubelskie</b>	17	Świnie żywe, prosięta, warchlaki, mięso wieprzowe: świeże, chłodzone, mrożone	59
<b>Lubuskie</b>	25	Drób żywy; drób żywy: indyki; drób żywy, mięso lub jadalne podroby drobiowe: świeże, chłodzone, mrożone – kurczaki i indyki	36
		Ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych	36
<b>Łódzkie</b>	77	Świnie żywe, prosięta, warchlaki, mięso wieprzowe: świeże, chłodzone, mrożone	82
<b>Małopolskie</b>	13	Ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych	31
		Drób żywy, indyki; mięso lub jadalne podroby drobiowe: świeże, chłodzone, mrożone – kurczaki i indyki	82
<b>Mazowieckie</b>	74	Świnie żywe, prosięta, warchlaki, mięso wieprzowe: świeże, chłodzone, mrożone	47
<b>Opolskie</b>	69	Ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych	57
<b>Podkarpackie</b>	28	Ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych	46
<b>Podlaskie</b>	14	Ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych	57
<b>Pomorskie</b>	37	Drób żywy, mięso lub jadalne podroby drobiowe: świeże, chłodzone, mrożone – kurczaki i indyki	32
		Ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych	24
<b>Śląskie</b>	12	Drób żywy, mięso lub jadalne podroby drobiowe: świeże, chłodzone, mrożone – kurczaki i indyki	42
<b>Świętokrzyskie</b>	3	Drób żywy, mięso lub jadalne podroby drobiowe: świeże, chłodzone, mrożone – kurczaki	67
<b>Warmińsko-mazurskie</b>	27	Ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych	37
		Drób żywy, mięso lub jadalne podroby drobiowe: świeże, chłodzone, mrożone – kurczaki, indyki i gęsi	33
<b>Wielkopolskie</b>	256	Świnie żywe, prosięta, warchlaki, mięso wieprzowe: świeże, chłodzone, mrożone	42
<b>Zachodniopomorskie</b>	14	Ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych	86
<b>RAZEM</b>	<b>791</b>		

Źródło: Dane ARiMR [<https://www.arimr.gov.pl/grupy-i-organizacje-producentow/rejestry-prowadzone-przez-arimr/rejestr-grup-producentow-rolnych.html>].