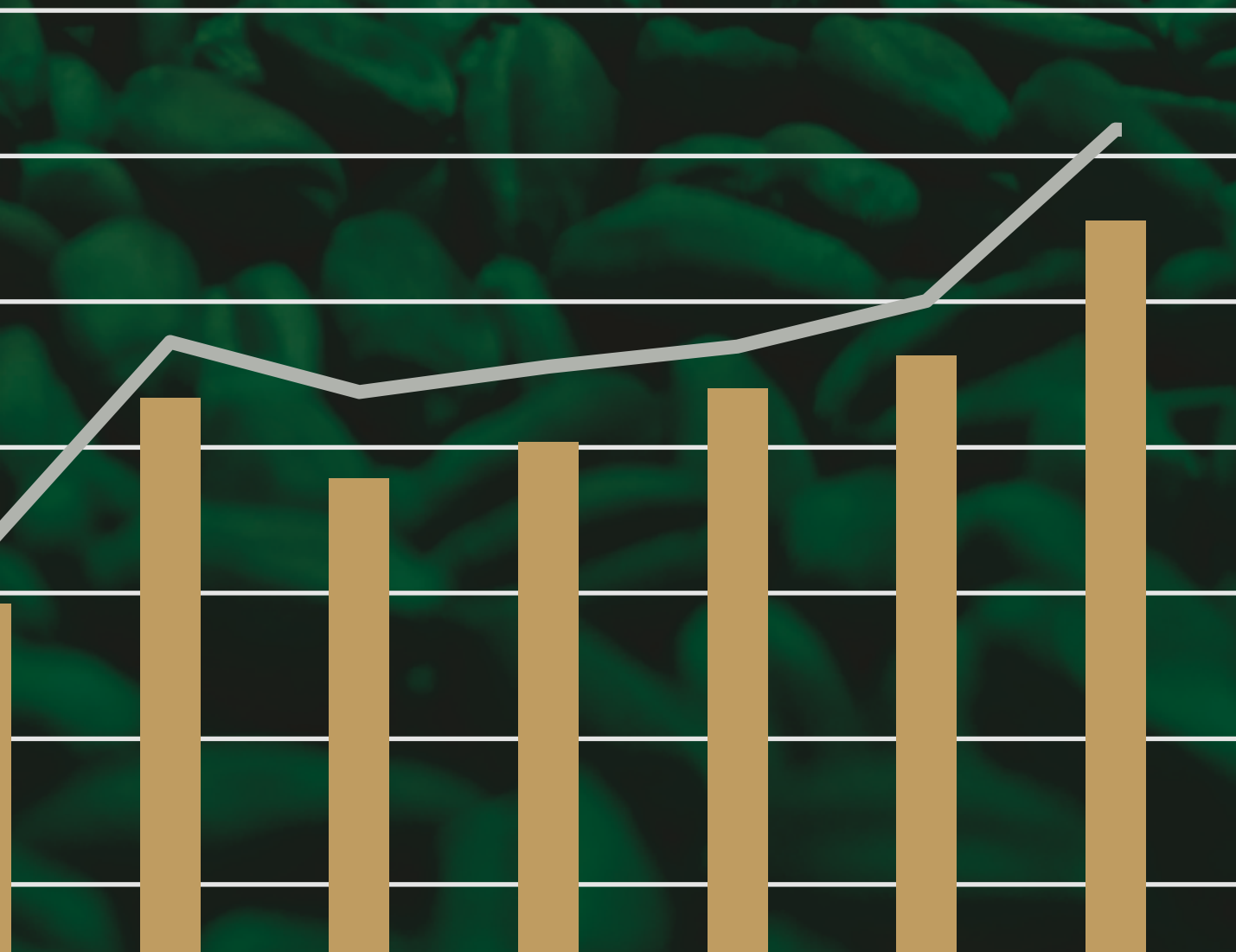


# RAPORT NASIENNY 2023

RYNEK KONTRAKTACJI NASIENNYCH  
W POLSCE OCZAMI ROLNIKÓW



# SPIS TREŚCI

WSTĘP	3
KONTRAKTACJA NA RYNKU UNII EUROPEJSKIEJ I POLSKIM	5
STAN PRODUKCJI NASIENNEJ	5
ZAŁOŻENIA KONTRAKTACJI W WARUNKACH POLSKI	6
ZAKRES KONTRAKTACJI W OSTATNIM PIĘTNASTOLECIU W POLSCE	7
PERSPEKTYWY KONTRAKTACJI	10
OCENA KONTRAKTACJI Z PUNKTU WIDZENIA FIRM NASIENNYCH I HODOWCÓW	11
REPRODUKCJA NASIENNA WE FRANCJI I NIEMCZECH	12
ZAKRES I ZASADY KONTRAKTACJI WE FRANCJI	12
ZAKRES I ZASADY KONTRAKTACJI W NIEMCZECH	13
ANALIZA POSTRZEGANIA KONTRAKTACJI NASIENNEJ PRZEZ ROLNIKÓW	15
CEL BADANIA	15
OPIS BADANIA	15
CHARAKTERYSTYKA BADANYCH GOSPODARSTW	16
STOSUNEK DO PROWADZENIA PRODUKCJI NASIENNEJ	17
POWODY OGRANICZAJĄCE POPULARNOŚĆ UPRAW NASIENNYCH	20
KORZYŚCI PRODUKCJI MATERIAŁU SIEWNEGO	21
TRUDNOŚCI PRZY PRODUKCJI NASIENNEJ	22
KORZYŚCI Z KONTRAKTACJI	23
OCZEKIWANIA DOTYCZĄCE KONTRAKTACJI MATERIAŁU SIEWNEGO	24
ŚWIADOMOŚĆ INTELEKTUALNEJ WŁASNOŚCI ODMIANY	24
WSPÓŁPRACA ROLNIKA Z FIRMĄ NASIENNĄ	25
DODATKOWE FORMY WSPARCIA DLA ROLNIKÓW	26
MODELE USTALANIA CENY	27
SPRZEDAŻ I PROMOCJA MATERIAŁU SIEWNEGO	28
PODSUMOWANIE	29
WNIOSKI	33
SPIS WYKRESÓW	34

Autorzy: Leszek Lipski, prof. dr hab. Katarzyna Panasiewicz

Projekt, skład, zdjęcia: Top Farms Agro Sp. z o.o.

**Serdeczne podziękowania dla: Pana Leszka Chmielnickiego, Pana Uwe Diebela, Pana Mateusza Hachuły, Pana Pawła Kochańskiego, Pana dr Dariusza Majchrzyckiego, Pana dr Karola Marciniaka, Pana Erica Schmidta, Pana Krzysztofa Wąsewicza za udzieloną pomoc podczas pisania niniejszego raportu.**

Raport Nasienny 2023 na podstawie badań:

Produkcja materiału siewnego oraz umowy kontraktacyjne - badanie jakościowe. Metoda badań: pogłębione rozmowy telefoniczne (IDI), grupy focusowe online. Termin realizacji: IDI luty 2023, grupy focusowe marzec 2023. Grupa docelowa: Rolnicy prowadzący kontraktację materiału siewnego; Rolnicy prowadzący produkcję nasienną dla zbóż oraz innych upraw.

Kontraktacja produkcji materiału siewnego - badanie ilościowe. Metoda badań: wywiady telefoniczne (CATI). Termin realizacji marzec - kwiecień 2023. Grupy docelowe: Wywiady rolnicy, którzy: obecnie prowadzą kontraktację, wycofali się z kontraktacji, mogą rozpocząć kontraktację w przyszłości.

Podstawą wysokich, dobrej jakości plonów jest dziś odpowiednio dobry materiał siewny, a dopiero w dalszej kolejności prawidłowa agrotechnika i nawożenie. Najlepiej zainwestować w pewny materiał siewny, co przede wszystkim zapewni właściwą jakość. Dlatego do siewu warto używać kwalifikowanego materiału siewnego (KMS). Wyższy koszt takiego ziarna może być elementem zniechęcającym, jednak warto zaznaczyć, że jest wiele korzyści wynikających z jego użycia. Przede wszystkim wprowadzamy nowe, często bardziej wydajne odmiany, bardziej dostosowane do konkretnych warunków klimatyczno-glebowych i uprawowo-nawozowych, o mniejszej podatności na patogeny, czy warunki stresowe związane z suszą. Ponadto z ekonomicznego punktu widzenia zyskujemy oszczędności wynikające z ograniczenia zarówno środków ochrony roślin oraz czasu, jaki musielibyśmy przeznaczyć na przygotowywanie materiału siewnego we własnym gospodarstwie, tj. czyszczenie i sortowanie. Większość materiału oferowanego do sprzedaży jest już zaprawiona, a więc i na tę czynność nie tracimy i czasu, ale i zdrowia, zwłaszcza jeśli gospodarstwo nie posiada w pełni specjalistycznego sprzętu do zaprawiania.

W obrocie materiałem siewnym wyróżniamy kwalifikowany materiał siewny, czyli materiał wytworzony w hodowli zachowawczej odmiany albo stanowiący jego dalsze rozmnożenie, lub materiał siewny mieszańca o stwierdzonej przez uprawnioną jednostkę tożsamości odmiany, zgodnie z obowiązującymi wymaganiami co do wytwarzania oraz z wymaganiami jakościowymi oraz rzadziej ze względu na wyższą cenę, materiał elitarny w stopniu bazowym.

Przed wprowadzeniem do obrotu materiału rozmnożeniowego musi on przejść kwalifikację, która obejmuje dwa etapy: ocenę polową plantacji nasiennych i ocenę laboratoryjną nasion.

Główną zaletą kwalifikowanego materiału siewnego jest jego wysoka jakość przejawiająca się przede wszystkim poprzez:

- wysoką zdolność kiełkowania,
- wysoki wigor, który odpowiada za szybkie i równomierne kiełkowanie oraz początkowy wzrost prawidłowo rozwiniętych siewek,
- czystość nasion (materiał siewny musi być pozbawiony zanieczyszczeń, którymi są nasiona porażone przez patogeny, nasiona innych zbóż i chwastów, nasiona uszkodzone i porośnięte, kiełkujące słabiej lub w ogóle nie kiełkujące),
- odpowiednią wilgotność.

Kwalifikowany materiał siewny nie powinien być reprodukowany dłużej niż przez 5 lat, przy zachowaniu prawidłowych zasad agrotechniki. Wysiew nieodnawianego materiału siewnego przez dłuższy okres powoduje systematyczne pogarszanie się jego jakości i zmniejszanie wielkości plonów na skutek tzw. „wyradzania się odmian”. Do głównych czynników wpływających na degenerację nasion można zaliczyć naturalne przekrzyżowania, mutacje, zanieczyszczenia nasionami innych gatunków, porażenia przez choroby i szkodniki. W Polsce częstość wymiany materiału siewnego jest uwarunkowana regionalnie i dla niektórych gatunków przekracza nawet kilkanaście lat, chociaż na początku lat 70-tych ubiegłego stulecia kształtowała się na poziomie 3-4 lat. (Dla porównania - rolnicy z Unii Europejskiej wymieniają go częściej niż co dwa-trzy lata). Skutkuje to niezadawalającą jakością materiału siewnego stosowanego w praktyce rolniczej. Nadal na rynku obserwuje się znaczny udział materiału nasiennego pochodzącego z nielegalnych źródeł tzw. „szarej strefy”. Jednak producenci rolni powinni pamiętać, że korzystanie z niej jest w Polsce prawnie zakazane zgodnie z zasadami przyjętymi w Ustawie z dnia 26 czerwca 2003r. o ochronie prawnej odmian roślin (Dz. U. 2021r. poz. 213) oraz Rozporządzeniu Rady (WE) nr 2100/94 z dnia 27 lipca 1994 r. w sprawie wspólnotowego systemu ochrony odmian roślin. Za naruszenie wyłącznego prawa do odmiany, a więc ochrony własności intelektualnej, hodowcy grożą

# WSTĘP

sankcje cywilnoprawne i karne.

Aby sytuację poprawić, a przede wszystkim zwiększyć naszą produktywność z pól oraz konkurencyjność na rynku europejskim, musimy zwiększyć świadomość producentów na temat roli wykorzystywanego do siewu materiału, a kluczowym elementem może wreszcie stać się namnażanie wysokiej jakości materiału siewnego, któremu służy kontraktacja.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie problematyki kontraktacji nasiennej. Z tej perspektywy temat ten jak dotąd nie był jeszcze szerzej analizowany. Na przestrzeni ostatnich 15 lat areał rozmnożeń nasiennych w Polsce zwiększył się prawie o połowę, przy czym szczególnie w ostatnich latach wyraźnie zwiększył się udział gatunków poplonowych i traw oraz bobowatych drobnonasiennych i grubonasiennych, natomiast wielkość reprodukcji nasion zbóż po początkowych wzrostach pozostaje praktycznie od lat na podobnym poziomie. Wzrost upraw nasiennych z grupy pozazbożowej ma bezpośredni związek z przepisami unijnymi, które wprowadziły obowiązek stosowania praktyk zazielenienia, co w efekcie zwiększyło eksport tych nasion do krajów Europy Zachodniej. Ponadto zauważalny tam jest także rozwój lokalnych rynków nasiennych, które coraz częściej szukają możliwości współpracy poza swoimi regionami, a nawet poza granicami swoich krajów, nie wyłączając największego europejskiego rynku nasiennego jakim jest rynek francuski. Naszym zdaniem system kontraktacji

powinien lokalnie wzmocniać wymienialność nasion i finalnie przekładać się na ogólny wzrost sprzedaży nasion w całym kraju. Niestety, aktualnie w kraju ten system jest bardzo słaby i wymaga wsparcia oraz regulacji. Dlatego poszukując szansy dla rozwoju rynku nasiennego w Polsce podjęliśmy się dokonania analizy obecnie funkcjonującego rynku kontraktacyjnego. Nasze badania mają na celu pokazanie spektrum opinii rolników na temat upraw i kontraktacji nasiennych, ich atrakcyjności, a także zasadniczych problemów. Jako punkt odniesienia do badania przytaczamy stanowiska wybranych ważnych polskich hodowców i producentów nasion, a ponadto prezentujemy zasady kontraktacji dla najważniejszych z naszego punktu widzenia rynków nasiennych w Europie tj. francuskim i niemieckim.

Mamy nadzieję, że przygotowane opracowanie rozpocznie dyskusję, której efektem będzie określenie nowych możliwości na rynku nasiennym oraz stworzenie nowych ram bardziej dla obu stron satysfakcjonującej współpracy pomiędzy producentami rolnymi a firmami nasiennymi i hodowlami, co w efekcie przyczyni się do poprawy funkcjonowania całego systemu nasiennego. Niewątpliwie wyniki badań staną się impulsem do polepszenia współpracy z dotychczasowymi producentami rolnymi. Liczymy, że zainteresujemy tą publikacją również tych rolników, którzy jeszcze nie próbowali produkcji nasiennej. Zachęcamy do dyskusji, piszcie o swoich doświadczeniach na adres mailowy: [nasiona@topfarms.pl](mailto:nasiona@topfarms.pl).





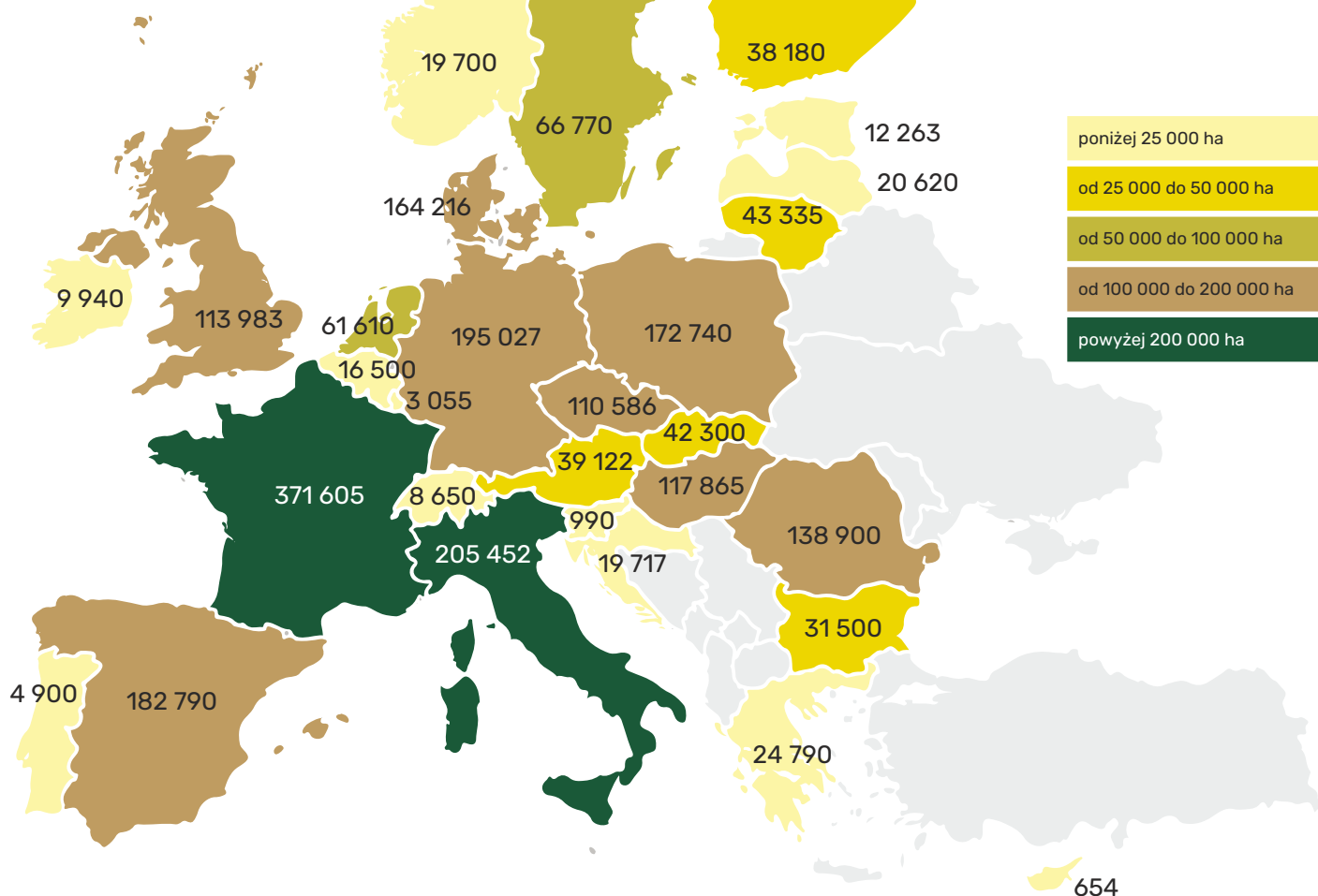
# KONTRAKTACJA NA RYNKU UNII EUROPEJSKIEJ I POLSKIM

## STAN PRODUKCJI NASIENNEJ

Wzrost liczby ludności na świecie wymusza zwiększanie produkcji żywności, a w konsekwencji wzrost produkcji nasion. Aktualnie szacuje się, że rynek ten jest wart około 63,0 mld USD, a do 2026 r. osiągnie już wartość 86,8 mld USD (ReportLinker 2023). Główne regiony zajmujące się produkcją nasion to Ameryka Północna, Azja, Europa, Ameryka Południowa, Bliski Wschód i Afryka. Obecnie w największym i najszybszym stopniu rozwijającym się rynkiem jest Ameryka Północna. Ze względu na rodzaj uprawy rynek nasion dzielimy na gatunki oleiste (soja, słonecznik, bawełna, rzepak), zboża (pszenica, ryż, sorgo, kukurydza), warzywa i owoce oraz pozostałe. Rozwój przemysłu nasiennego, a coraz częściej nazywanego *life science industry*, głównie związany jest z rosnącym zapotrzebowaniem na ziarno i nasiona w przemyśle paszowym, spożywczym i biopaliwowym, ale duże znaczenie ma też postęp biologiczny, a przede wszystkim wprowadzenie nasion modyfikowanych genetycznie oraz intensywne hybrydyzacja odmian. Od 2013 roku w globalnej produkcji nasion odnotowujemy 50-procentowy udział nasion GMO, które skierowane są na rynki pozaeuropejskie, przede wszystkim do Ameryki

Północnej i Południowej, częściowo do Azji oraz wybranych państw afrykańskich. W Europie w ostatnich latach produkcja nasienna stopniowo się zwiększa i obecnie kształtuje się na poziomie ok. 2 095 000 ha (bez nasion warzyw i kwiatów). Głównym producentem materiału siewnego w 2021 roku jest Francja (371 605 ha), w dalszej kolejności Włochy (205 450 ha) i Niemcy (195 000 ha). W reprodukcji materiału nasiennego przodują zboża (973 120 ha), a wśród nich pszenica zwyczajna, pszenica durum, jęczmień, pszenżyto, owies, znaczący jest udział kukurydzy, której powierzchnia wynosi 190 270 ha, w dalszej kolejności znajdują się trawy pastewne (271 880 ha), bobowate drobnonasienne (156 800 ha), ziemniak (108 500 ha), bobowate grubonasienne (102 835 ha), soja (43 700 ha), słonecznik (39 840 ha), włókniste i oleiste w tym: konopie i len (32 720 ha) oraz pozostałe. Warto zaznaczyć, że Polska zajmuje piątą pozycję tuż po Hiszpanii z powierzchnią upraw nasiennych w granicach 170 000 ha i coraz częściej ze względów środowiskowych, mniejszego „zmęczenia” naszych gleb oraz niższego poziomu chemizacji pól, upatrywana jest jako atrakcyjny region do reprodukcji nasion.





Ryc. 1. Powierzchnie plantacji nasiennych w Unii Europejskiej i Wielkiej Brytanii w 2021 (bez warzyw i roślin ozdobnych). European Seed Certification Agencies Association (Europejskie Stowarzyszenie Agencji Certyfikacji Nasion).

Od wielu lat w Polsce największy udział w areale nasiennym mają zboża oraz rośliny pastewne, w mniejszym stopniu rośliny oleiste i włókniste oraz ziemniak. Dane PIORIN wskazują, iż na przestrzeni 10 ostatnich lat powierzchnia plantacji roślin rolniczych zwiększyła się o 27%, co wynikało z faktu, że największy wzrost zakwalifikowanych plantacji nasiennych odnotowano w przypadku roślin oleistych i włóknistych - z 2 452 ha w 2013 roku do 8 833 ha w 2022 roku (wzrost o 260%), następnie roślin pastewnych odpowiednio z 22 682 do 62 431 ha (175%), ziemniaka z 4 759 do 5 840 ha (23%). Jednakże w tym samym okresie odnotowaliśmy spadek powierzchni zakwalifikowanych połowo u takich grup roślin, jak burak cukrowy i pastewny (-74%), zboża (-18%) oraz warzywa (-60%).

Spośród gatunków zbożowych największą powierzchnię zakwalifikowanych plantacji nasiennych w 2022 roku zajęła pszenica zwyczajna ozima (27 742 ha, tj. 40%), następnie pszenżyto ozime (11 664 ha - 17%), jęczmień jary (5912 ha - 9%), jęczmień ozimy (5064 ha - 7%), kukurydza (4637 ha - 7%), żyto ozime (4305 ha - 6%), pszenica zwyczajna jara (3707 ha - 5%), owies (3432 ha - 5%). Jak już wcześniej wspomniano, w reprodukcji nasiennej, szczególnie w ostatnich latach, ze względu na obowiązujące regulacje prawne związane z zazielenieniem, obserwujemy rosnące zainteresowanie gatunkami poplonowymi, takimi jak facelia błękitna, rzodkiew oleista i gorczyca biała.

## ZAŁOŻENIA KONTRAKTACJI W WARUNKACH POLSKI

Na przestrzeni kilkunastu lat system reprodukcji nasiennej w Polsce przeszedł gruntowną transformację i coraz bardziej jest on zbliżony do modelu zachodniego. Obecnie za rozmnażanie materiału siewnego nie odpowiada już sam hodowca. Najczęściej

materiał ten przekazywany jest do konkretnych firm hodowlano-nasiennych lub firm nasiennych, które odpowiedzialne są za przeprowadzanie rozmnożeń polowych zgodnie z regulacjami prawnymi oraz dobrą praktyką rolniczą dla poszczególnych gatunków.

Zgodnie z dominującym modelem europejskiego rynku produkcji nasion system ten w dużym stopniu oparty jest na kontrakcji nasiennej, w ramach której firmy nasienne zlecają produkcję polową zewnętrznemu gospodarstwu rolnemu. W tej sytuacji mamy do czynienia z wyodrębnieniem podwykonawcy lub częściej wielu podwykonawców, produkujących z dostarczonego materiału rozmnożeniowego surowiec nasienny, który po procesie czyszczenia, uzyskaniu pozytywnego świadectwa oceny laboratoryjnej i ewentualnego zaprawienia nasion staje się materiałem siewnym (KMS). Gospodarstwo rolne w przeciwieństwie do firmy nasiennej nie musi spełniać żadnych formalnych warunków, żeby móc uczestniczyć w produkcji materiału siewnego. Rolnik nie jest oceniany pod kątem wiedzy, kompetencji czy wyposażenia gospodarstwa. Kontroli i nadzorowi podlega jedynie sama plantacja, a brane są pod uwagę takie aspekty jak lokalizacja i stan prowadzenia plantacji (przedplon,

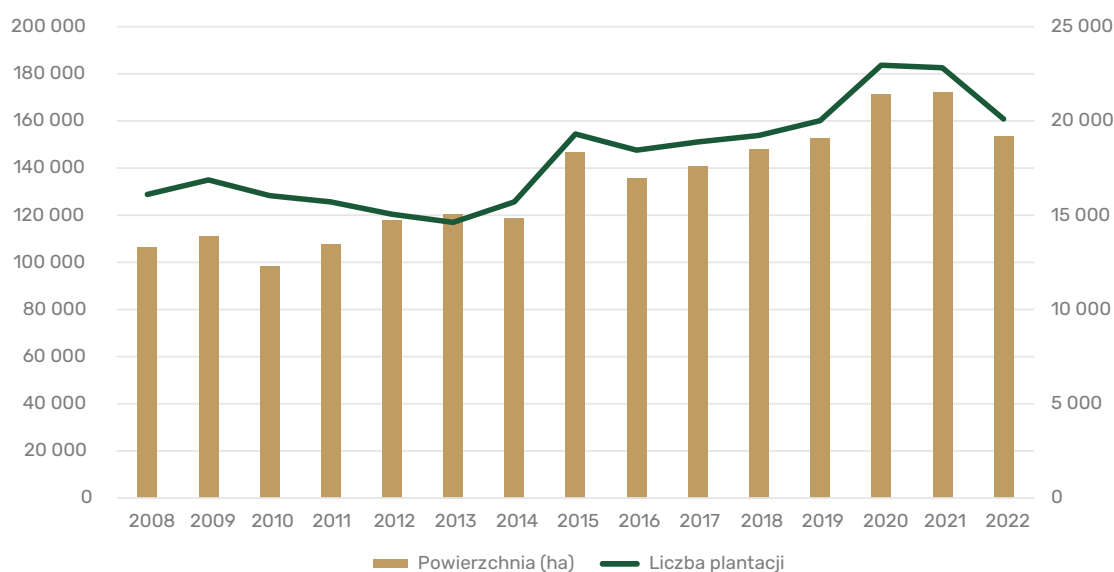
zachowanie izolacji przestrzennej, czystość gatunkowa i odmianowa, występowanie chwastów, chorób i szkodników).

Najczęściej umowa zawarta pomiędzy Kontraktującym a Producentem Rolnym zawiera określa jej przedmiot, obowiązki stron, formę dostawy, warunki finansowe, warunki reklamacji. Ponadto umowa zawiera również załączniki dotyczące oznaczenia gruntów rolnych uwzględnionych w kontrakcji, pełnomocnictwa do reprezentowania podczas kwalifikacji polowych, informacji uszczegółwiających warunki prowadzenia plantacji w oparciu o wymogi jakościowe dla danego gatunku. W zależności od firmy nasiennej, w ramach umowy kontraktacyjnej rolnik zobligowany jest do zakupu materiału nasiennego w stopniu przedbazowym lub bazowym, zgodnie z podpisaną umową, który będzie namnażał na swoim polu.

## ZAKRES KONTRAKCJI W OSTATNIM PIĘTNASTOLECIU W POLSCE

Dane PIORIN z 2022 roku wskazują, że ogólna wielkość plantacji nasiennych roślin rolniczych w ostatnich 15 latach wzrosła o 45%, z 106,3 tys. ha w 2008 roku do 153,6 tys. ha w roku 2022 (Wykres 1). Liczba plantacji w analizowanym okresie również wzrosła z około 16 000 do obecnie 20 000. Liczba producentów według tego samego źródła kształtuje się

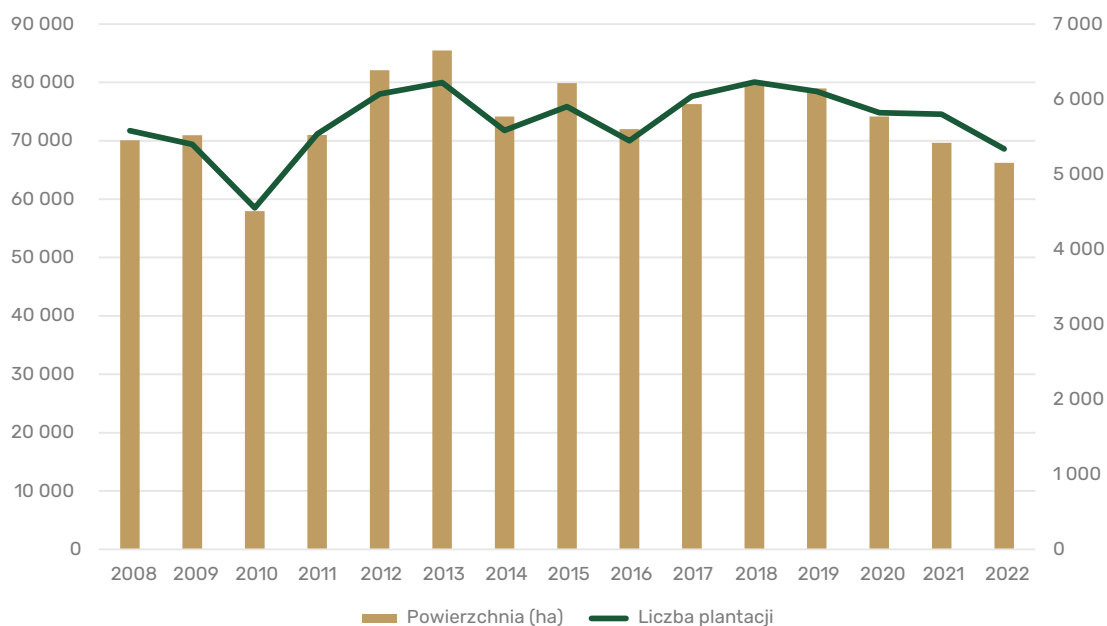
na poziomie 7 800, ale należy zaznaczyć, że jest to wartość szacunkowa, ponieważ na podstawie naszej analizy określenie liczby producentów jest znacznie utrudnione ze względu na fakt, iż często jeden plantator prowadzi więcej niż 1 plantację, stąd możemy oszacować, iż liczba plantatorów aktualnie może wynosić około 3-5 tys. gospodarstw.



Wykres 1. Powierzchnia plantacji nasiennych oraz liczba plantacji w Polsce w latach 2008 – 2022. (Na podstawie danych PIORIN).

Grupą roślin, której od wielu lat obserwuje się największą powierzchnię nasienną, są zboża (Wykres 2). Na przestrzeni analizowanego przez nas 15-letniego okresu powierzchnia ta wahała się od około 58 tys. ha w 2010 roku do 85 tys. ha w 2013, co przede wszystkim wynikało z uwarunkowań ekonomiczno-środowiskowych. Większe rozmnożenia w 2012 i 2013 roku wywołane były wymarzeniem dużego areалу zbóż ozimych w sezonie

2011/2012, szczególnie jęczmieni i pszenic, co skutkowało brakiem kwalifikowanego materiału siewnego na rynku w tym czasie. W ostatnich 5 latach natomiast odnotowujemy stopniowy spadek powierzchni upraw nasiennych zbóż i w 2022 kształtował się on już na poziomie około 65 tys. ha, jak i liczby plantacji z 6 593 w 2018 roku do 5 888 w 2022.



Wykres 2. Powierzchnia i liczba plantacji nasiennych roślin zbożowych bez kukurydzy w Polsce, w latach 2008 – 2022. (Na podstawie danych PIORIN).

Zmniejszenie to wynikało przede wszystkim z mniejszej reprodukcji ziarna jęczmienia jarego, owsa siewnego, pszenicy zwyczajnej jarej, pszenżyta jarego i ozimego oraz żyta ozimego.

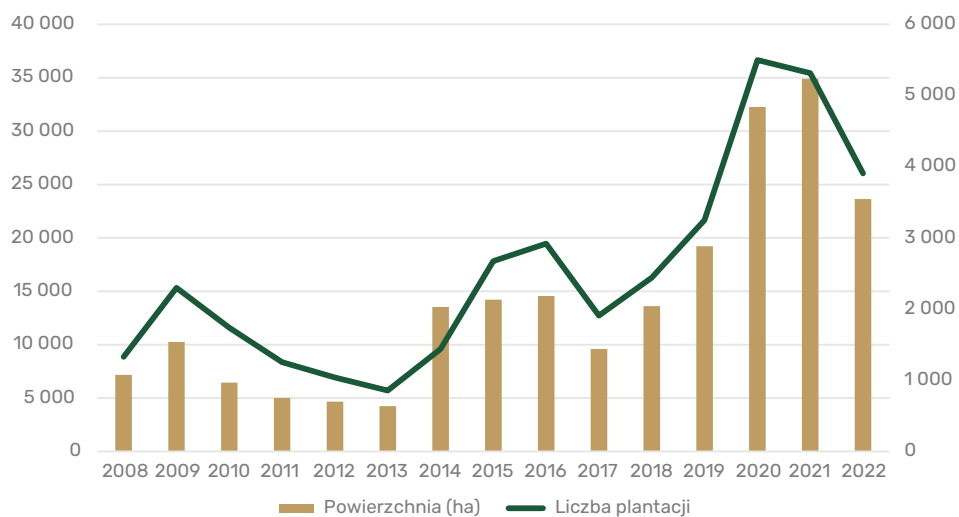
Za wzrost ogólnej powierzchni plantacji nasiennych odpowiadają głównie uprawy przeznaczone na eksport, a w nich przede wszystkim rośliny poplonowe, takie jak: facelia błękitna, gorczyca biała i rzodkiew oleista (Wykres 3), których powierzchnia reprodukcji wzrosła z około 7 tys. ha w 2008 do prawie 35 tys. ha w 2021 oraz trawy

z 13,5 tys. w 2008 do ponad 36 tys. w 2021 (Wykres 4). Jednak w 2022 roku obie grupy upraw zanotowały spadki odpowiednio do poziomów 23,6 tys. ha (poplonowe) i 31,5 tys. ha trawy.

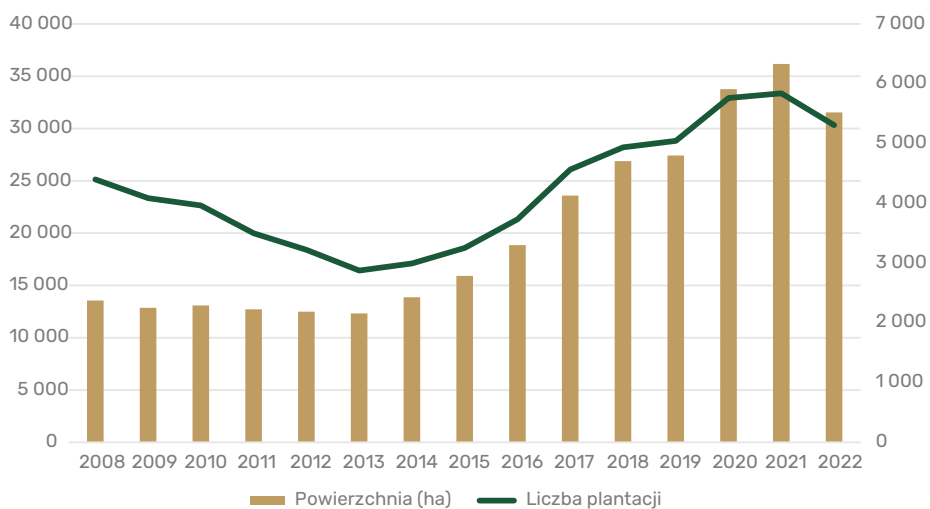
Programy środowiskowe przyczyniły się również do zwiększonego zainteresowania w ostatnich latach gatunkami bobowatymi, co wywołało prawie 3-krotny wzrost rozmnożeń roślin bobowatych grubonasiennych i blisko 5-krotny wzrost bobowatych drobnonasiennych (Wykres 5).



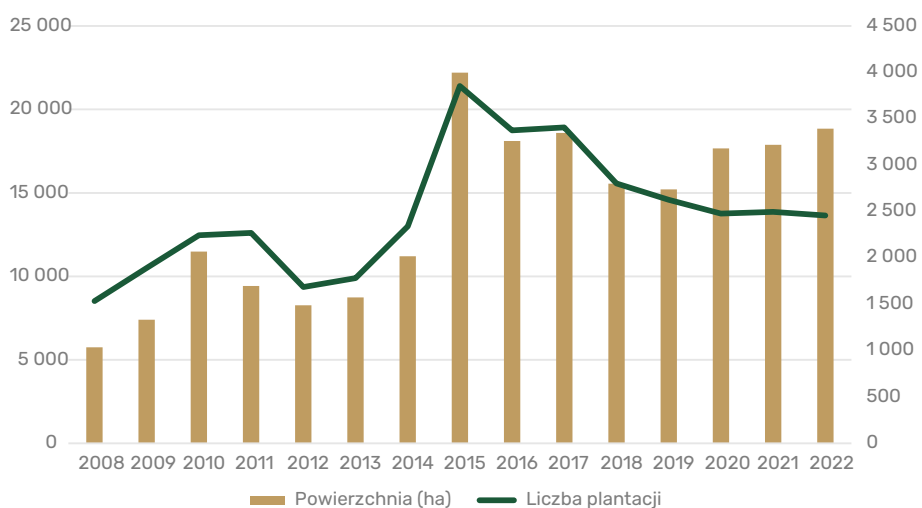




Wykres 3. Powierzchnia i liczba plantacji nasiennych wybranych gatunków roślin poplonowych w Polsce (łącznie gorczyca biała, facelia błękitna, rzodkiew oleista) w latach 2008 – 2022. (Na podstawie danych WIORIN).



Wykres 4. Powierzchnia i liczba plantacji nasiennych traw w latach 2008 – 2022. (Na podstawie danych WIORIN).



Wykres 5. Powierzchnia i liczba plantacji nasiennych bobowatych grubo- i drobnonasiennych w Polsce w latach 2008 – 2022. (Na podstawie danych WIORIN).

Nie zmieniła się natomiast średnia powierzchnia plantacji nasiennej, która kształtuje się przeciętnie na poziomie 7-8 ha. Wielkość plantacji nasiennych zależna jest jednak od specyfiki uprawianego gatunku. Grupą roślin, których powierzchnia plantacji w ostatnich latach

była największa, to zboża i obecnie jest na stabilnym poziomie około 12-13 ha. Dla przykładu średnia powierzchnia plantacji w 2022 roku sadzeniaków ziemniaka to 2,9 ha, buraka 1,4 ha, bobowatych grubonasiennych 9,0 ha, a oleistych 7,9 ha.

## PERSPEKTYWY KONTRAKTACJI

Wzrost produktywności z pól możliwy jest dzisiaj przede wszystkim dzięki wprowadzaniu postępu biologicznego, a więc nowych odmian. Nawet najnowsze technologie czy sprzęt techniczny nie dadzą nam zadawalających efektów, jeśli posiejemy słaby materiał siewny. Od wielu lat w Polsce wymienialność materiału siewnego jest na niezadawalającym poziomie. Taki stan nie daje nam w dłuższej perspektywie szans na poprawę sytuacji ekonomicznej gospodarstw. Zatem należy dążyć do zwiększenia świadomości, a przede wszystkim właściwych rozwiązań. Rozwój rynku nasiennego w Europie stwarza nowe możliwości także na naszym krajowym. Polska w ostatnich latach zajmuje 2 miejsce pod względem powierzchni upraw, a 3 pod względem zbiorów w UE. Jesteśmy ważnymi producentami zbóż, ale i również części warzyw w Europie. Coraz więcej zagranicznych firm hodowlano-nasiennych poszukuje możliwości współpracy, co wynika z ograniczonych zasobów w ich krajach („zmęczenie gleb”, ograniczone płodozmiany), ale i dostrzeganego potencjału naszego rynku (niższe koszty, mniejsza chemizacja pól).

Hodowle muszą uwzględniać przyjęte zasady integrowanej produkcji, potrzeby rynku, ale i postępujące zmiany klimatyczne, które wymuszają wręcz potrzebę wprowadzania odmian o większej tolerancji lub nawet odporności na stropy biotyczne (choroby i szkodniki) oraz abiotyczne (wysoka lub niska temperatura, kwaśna i zasolona gleba, w tym przede wszystkim susza). Konieczne jest również wprowadzanie odmian bardziej dostosowanych do warunków regionalnych. Istotnym aspektem jest stosunkowo krótkie życie odmian na rynku, u większości z nich jest to około 10 lat, ale w przypadku odmian hybrydowych ten okres bywa nawet krótszy. Ze względu na przede wszystkim niższe normy wysiewu i wyższe plonowanie zwiększa się zainteresowanie rolników odmianami hybrydowymi, dlatego w Krajowym Rejestrze COBORU pojawia się też coraz więcej takich

odmian.

Szansą dla rozwoju rynku nasiennego, w tym przede wszystkim kontraktacji, jest fakt, że Polska to lider w reprodukcji materiału siewnego roślin z grupy pastewnych, a w szczególności cieszących się dużym zainteresowaniem roślin poplonowych. Zwiększony popyt na te nasiona to efekt polityki europejskiej, która zakłada w ramach Zielonego Ładu, że producenci rolni uprawnieni do jednolitej płatności obszarowej są zobligowani do realizacji zazielenienia. W rezultacie rosną uprawy nasienne roślin poplonowych. W zależności od powierzchni posiadanych w gospodarstwie gruntów ornych, udziału trwałych użytków zielonych oraz trwałych użytków zielonych cennych przyrodniczo, rolnicy są zobowiązani do przestrzegania jednej, dwóch lub trzech praktyk zazielenienia. Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 11 marca 2015 r. w sprawie obszarów uznawanych za obszary proekologiczne oraz warunków wspólnej realizacji praktyki utrzymania tych obszarów, za obszary proekologiczne (EFA) uznaje się m. in. międzyplony, jako obszary utworzone poprzez wysianie mieszanki składającej się co najmniej z dwóch gatunków roślin z następujących grup roślin uprawnych takich jak zboża, oleiste, pastewne, bobowate drobnonasienne, bobowate grubonasienne, miododajne, z wyłączeniem mieszanki złożonej wyłącznie z gatunków zbóż.

Słabością dzisiejszego rynku zbóż w Polsce, również w zakresie systemu nasiennego, mogą okazać się: słaba wymienialność materiału siewnego, wyższe koszty czynników produkcji oraz brak stabilności, co ma bezpośredni związek z zawirowaniami związanymi z wojną w Ukrainie. Należy jednak tę sytuację traktować jako przejściową, ponieważ zapotrzebowanie na produkcję roślinną zarówno w Polsce, Europie, jak i na świecie nie wykazuje znaczącego odchylenia, ani też założenia UE w najbliższym czasie nie ulegną w tym zakresie nieplanowanym zmianom.

# OCENA KONTRAKTACJI Z PUNKTU WIDZENIA FIRM NASIENNYCH I HODOWCÓW

Ocena współpracy firm nasiennych z gospodarstwami rolnymi w zakresie kontraktacji nasiennych nie jest jednoznaczna. Zdaniem prezesa Polskiej Izby Nasiennej (PIN), a zarazem właściciela przedsiębiorstwa nasiennego Rolnas, Pana Leszka Chmielnickiego *„Istnieje wielu dobrych rolników, producentów surowca nasiennego, z którymi firmy nasienne utrzymują partnerskie relacje, ale występują również przypadki, wzajemnego niewywiązywania się z umów, zarówno przez firmę nasienne, jak i gospodarstwo rolne. Spotykamy się z sytuacjami jednostronnej interpretacji umów kontraktacyjnych z obu stron. Jeśli firma nasienne zlecająca produkcję nie wywiąże się z odbioru nasion, rolnik, przymuszony sytuacją wybiera drogę nielegalnej sprzedaży surowca nasiennego poza oficjalnym rynkiem. W ten sposób wspomaga rozwój nielegalnego handlu nasionami, który w Polsce i tak jest w skali europejskiej wyjątkowo wysoki.”*

Prezes PIN podkreśla, że firmy nasienne odczuwają ciągły brak reprodukcji materiału siewnego prawie we wszystkich gatunkach, dlatego należy zwiększyć rolę kontraktacji. Prezes Chmielnicki zwraca uwagę na problem niezrozumienia przez rolników sytuacji rynkowej, będącej wypadkową podaży i popytu. Przytacza przykłady innych krajów, jak Danii czy Holandii, gdzie również rolnik utożsamiający się ze swoją firmą partycypuje w ryzyku rynkowym w odniesieniu do produkcji nasiennej np. akceptując przesunięcie czasu zapłaty za reprodukcję do momentu sprzedaży nasion

przez firmę nasienne. W zamian gospodarstwo może w późniejszym terminie rozliczyć swój zakup nasion do rozmnożenia. Szybki wzrost plantacji w ostatnich latach w grupach najszybciej rosnących jak poplonowe czy trawy, odbył się kosztem spadku jakości tych upraw. Zdaniem Chmielnickiego, średnio potrzeba od 3 do 5 lat, w zależności od gatunku, aby gospodarstwo zdobyło wystarczające doświadczenie w produkcji nasiennej. Szczególnie teraz, wobec zawirowań rynkowych wywołanych wojną w Ukrainie i niepewnością opłacalności poszczególnych upraw, produkcja nasienne jest jedną z najbardziej korzystnych rodzajów produkcji roślinnej.

Podobnie uważa dr Dariusz Majchrzycki, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu, DANKO - Hodowla Roślin Sp. z o.o. w Choryni, według którego *„Zdarza się, że część nasion powstałych z reprodukcji nie jest w całości sprzedana do firm nasiennych w celu ich dalszego czyszczenia, przygotowania i kwalifikacji, tylko jest oferowana jako nasiona niekwalifikowane w tzw. „szarej strefie”. Jest to działanie nielegalne i wysoce naganne. Przyczyną takiego stanu rzeczy może być nieuczciwość plantatorów produkujących nasiona. Zdarza się również, że to firmy nasienne nie wykupują całości zakontraktowanego surowca nasiennego, co rodzi „pokusę” nielegalnego zagospodarowania wyprodukowanego surowca nasiennego. Dlatego tak ważny jest, dla szczelności systemu produkcji nasiennej, odpowiedni dobór firm nasiennych i plantatorów”.*

Leszek Chmielnicki, prezes Polskiej Izby Nasiennej



dr Dariusz Majchrzycki dyrektor ds. sprzedaży i marketingu DANKO - Hodowla Roślin Sp. z o.o.



dr Karol Marciniak prezes Hodowli Roślin Smolice



Prezes Hodowli Roślin Smolice dr Karol Marciniak zwraca uwagę, że w Polsce nie ma standardowych umów plantatorskich pomiędzy firmą nasienną, a producentem nasion. „Zawierane umowy to wyłącznie kwestia uzgodnień stron. Umowy nie są rygorystyczne, nie zakładają poważnych konsekwencji za niedopełnienie warunków, zarówno dla plantatora, gdy nie odda części zbioru, jak i dla kontraktującego jeśli zbioru nie odbierze. W związku z tym raz jedna a raz druga strona nie do końca wywiązuje się z zapisów. Ponadto plantatorzy nie mają swojej organizacji branżowej, w związku z czym trudno wprowadzić standardy, które obowiązywałyby w branży...” Zdaniem Pana Prezesa taka organizacja plantatorów powinna istnieć. „Rynek powinien wówczas wymusić żeby każdy rolnik był członkiem takiego stowarzyszenia. Należy wypracować umowy kontraktacyjne standardowe, dla poszczególnych gatunków lub grup gatunków...” twierdzi prezes Marciniak.

Wszyscy nasi rozmówcy zgodnie podkreślają zalety uporządkowania rynku upraw nasiennych poprzez wspólne działania sektora hodowlanego i nasiennego z gospodarstwami reprodukującymi materiał nasienny,

którego efektem byłoby zawieranie umów trójstronnych pomiędzy hodowcą, firmą nasienną, a gospodarstwem rolnym. Celem byłoby ograniczenie nielegalnego handlu nasionami, ale także zapewniłoby to wszystkim partnerom większą transparentność w zakresie planowanych wielkości upraw i przyszłej podaży nasion. Ponadto umożliwiłoby to lepszą ocenę ryzyka produkcji dla firm nasiennych, a co za tym idzie i gospodarstw rolnych. Ryzyko nietrafionej produkcji mogłoby zostać przynajmniej w części znacznie ograniczone. Istotnym hamulcem w rozwinięciu projektu ścisłej, trójstronnej współpracy z punktu widzenia firm nasiennych jest często konkurencja o plantacje ze strony niektórych hodowli, zajmujących się również reprodukcją i sprzedażą nasion z firmami nasiennymi.

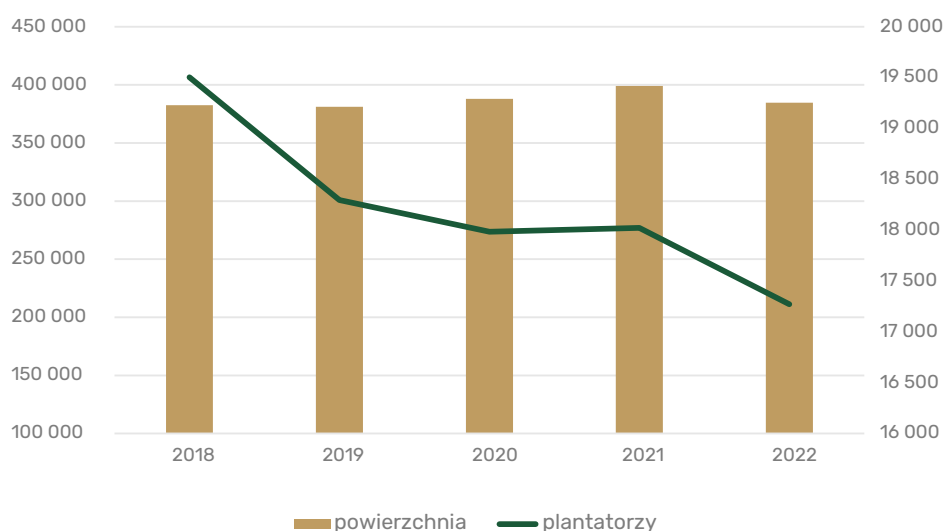
Jak już wspominaliśmy wcześniej rynek nasienny w Europie przeszedł już transformację i w wielu aspektach zakres reprodukcji nasiennej, a przede wszystkim kontraktacji, został już bardziej dopracowany. Dlatego w celu porównania krajowej sytuacji związanej z kontraktacją poniżej przedstawiamy dwa rynki - niemiecki oraz francuski.

## REPRODUKCJA NASIENNA WE FRANCJI I NIEMCZECH

### ZAKRES I ZASADY KONTRAKTACJI WE FRANCJI

Francja jest głównym producentem materiału siewnego w Europie. W ostatnim pięcioleciu odnotowuje się znaczne wahania w poszczególnych

grupach rozmnażanych roślin, jak przy spadku ilości gospodarstw zajmujących się reprodukcją nasion w tym kraju.



Wykres 6. Ilość gospodarstw nasiennych we Francji i ich powierzchnia (zawiera warzywa) (Direction de la qualité et du contrôle officiel [SOC-France])



Według byłego dyrektora znanej hodowli RAGT Erica Schmitta, powtarzające się susze powodują konieczność delokalizacji pewnych upraw nasiennych. Ponadto odczuwalny jest problem braku sukcesji w gospodarstwach rolnych i w konsekwencji brak kontynuacji ich działalności.

Rolnicy francuscy prowadzący produkcję nasienną mają obowiązek zrzeszenia się w istniejącej od 1955 roku Krajowej Federacji Producentów Plantacji Nasiennych (FNAMS - Federation Nationale des Agricultures Multiplicateurs de Semences). W 2022 roku zarejestrowanych w FNAMS było 17 271 członków. Stowarzyszenie to udziela wsparcia swoim członkom poprzez szeroko zakrojone doradztwo, zarówno w odniesieniu do problemów agrotechnicznych, formalnych, związanych z wymogami prowadzenia plantacji nasiennej, jak i ekonomicznych, zwiększając tym samym rentowność prowadzonej reprodukcji. Organizacja ta zajmuje się także propagowaniem produkcji nasiennej wśród rolników, promuje stosowanie nasion kwalifikowanych, informuje rolników o zmianach w przepisach dotyczących reprodukcji nasiennej. Stowarzyszenie prowadzi doświadczenia w 7 stacjach badawczych z zakresu ochrony roślin, nawożenia, nawadniania oraz

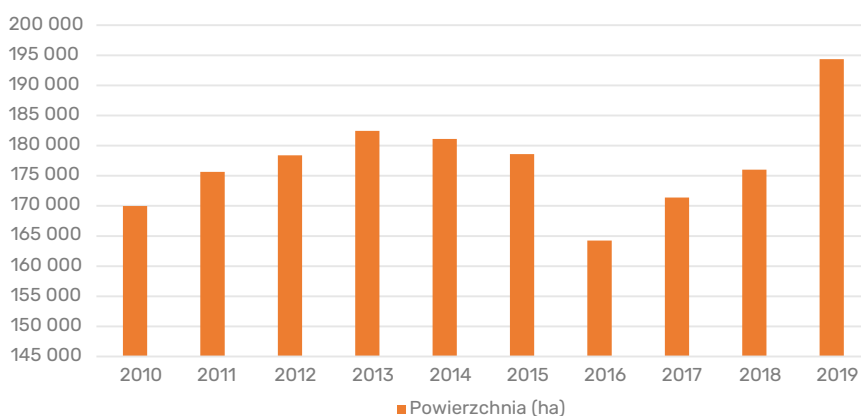
technologii zbioru i suszenia roślin. W ramach doradztwa agrotechnicznego opracowuje technologie dla poszczególnych grup roślin, osobno np. dla zbóż, roślin białkowych, buraków cukrowych. Opracowane zalecenia uwzględniają również ekonomiczny aspekt produkcji danej uprawy.

Programy uprawowe są ustalane we współpracy z Międzybranżową Organizacją Ds. Nasion i Roślin (SEMAE) reprezentującą całą branżę nasienną – odpowiednik naszej Polskiej Izby Nasiennej (PIN). Umowa między rolnikiem a firmą nasienną musi zostać zgłoszona do SEMAE i musi zawierać zapisy przewidziane przez SEMAE. Organizacja ta pośredniczy w sytuacjach kryzysowych pomiędzy rolnikiem a firmą nasienną, takich jak np. nieodebranie surowca nasiennego z gospodarstwa. Zadaniem rolnika jest prowadzenie upraw polowych zgodnie z przewidzianymi normami dla danej uprawy oraz przekazywanie informacji do firmy nasiennej o wszystkich zabiegach agrotechnicznych. Warunki dostawy nasion z gospodarstwa określa SEMAE, m.in. kwestie terminu płatności, kary za zwłokę w płatnościach (trzykrotność odsetek ustawowych). Rolnik może scedować negocjację ceny na organizację producencką FNAMS.

## ZAKRES I ZASADY KONTRAKTACJI W NIEMCZECH

Ogólna powierzchnia upraw nasiennych w Niemczech zwiększyła się w ostatnich 15 latach z około 170 tys. ha do około 195 tys. ha, przy jednoczesnym spadku liczby gospodarstw nasiennych z 4 tysięcy w roku 2005 do około 3.500 w 2020 roku. Wzrost średniej wielkości plantacji związany jest między innymi z przesuwaniem się upraw nasiennych

z mniejszych gospodarstw w Bawarii jak również w Badenii-Wirtembergii do gospodarstw znacznie większych w kierunku północno-wschodnim (Sachsen-Anhalt i Mecklemburgia). Ma to związek z koncentracją produkcji nasion w dużych zakładach nasiennych, a tym samym potrzebą produkcji z wielkoobszarowych plantacji.



Wykres 7. Plantacje nasienne w Niemczech, M.Schneider, BDS, 06/2020  
Informacja z Federalnego Urzędu Odmian Roślin (Bundessortenamt [BSA])

System kontraktacji w Niemczech obowiązkowo obejmuje zrzeszenie się rolników w ramach jednej organizacji tj. Federalnego Stowarzyszenia Producentów Nasion (BDS - Bundesverband der Saatguterzeuger). Obowiązuje jeden wzór umowy nasiennej, który reguluje zasady kontraktacji. Stronami umowy kontraktacyjnej są: gospodarstwo rolne, firma nasienna i hodowca odmiany. Na jej podstawie rolnik otrzymuje od hodowcy materiał rozmnożeniowy (materiał przedbazowy lub bazowy). Udział trzech stron w ustaleniach produkcyjnych ma przede wszystkim usprawnić koordynację produkcji oraz przeciwdziałać nielegalnemu rynkowi nasion – hodowca kontroluje zużycie nasion na własne potrzeby gospodarstwa. Dla porównania w Polsce stronami umowy kontraktacyjnej są tylko dwie strony, firma nasienna i gospodarstwo rolne, hodowca nie ma bezpośredniego wpływu na wybór gospodarstwa nasiennego. Poślad jest własnością rolnika, bądź może zostać odkupiony przez firmę nasienną w cenie zboża paszowego. Koszty transportu zwyczajowo znajdują się po stronie rolnika, ale jeśli ponosi je firma nasienna, umniejsza się wtedy płatność do gospodarstwa.

Zdaniem jednego z plantatorów niemieckich Uwe Diebel, *„Czynnikiem hamującym wzrost liczby gospodarstw nasiennej jest ryzyko związane z nieudaniem się plantacji, a w konsekwencji poniesienie kosztów drogiego materiału bazowego oraz połowy kosztów kwalifikacji połowych”*. Należy zaznaczyć, iż w Polsce umowy kontraktacyjne nie uwzględniają kosztów

kwalifikacji, a jedynie koszt zakupu materiału bazowego lub przedbazowego.

Stowarzyszenie producentów (BDS) reguluje sposób rozliczania surowca nasiennego pomiędzy firmą kontraktującą a gospodarstwem. Na przykład w rozliczeniach zbożowych wyznacznikiem ceny jest notowanie giełdy Matif. Najczęściej stosowanym wariantem jest ten, w którym 75% wartości nasion płatne jest we wrześniu według wrześniowego Matifu, a pozostałe 25% w listopadzie wg uśrednionego Matifu z ostatnich trzech miesięcy. Ten rodzaj rozliczenia pozwala na uwzględnienie zmiany ceny danego gatunku na rynku, czego brak w naszym krajowym systemie sygnalizują rolnicy. Ponadto firmy kontraktujące w niemieckim systemie stosują dodatkowe wsparcie dla producentów w postaci dodatków nasiennych, które wahają się w granicach 25–30 Euro/t, a w wyjątkowych wypadkach 35 Euro/t. Warto jednak wspomnieć, że w Polsce dodatki nasienne są ustalane procentowo, najczęściej przy wysokim poziomie cen (jak w żniwa 2022) i dlatego mogą być znacznie wyższe niż w Niemczech.

Współpraca gospodarstw z firmą nasienną dotyczy również możliwości prefinansowania zakupów do produkcji nasiennej poprzez otwarty rachunek rozliczeniowy. Producent rolny może się zwrócić o poradę do firmy nasiennej, natomiast nie jest to tak dalece zorganizowane jak we Francji, gdzie takie doradztwo jest gwarantowane.



# ANALIZA POSTRZEGANIA KONTRAKTACJI NASIENNEJ PRZEZ ROLNIKÓW

## CEL BADANIA

Dynamiczny rozwój rynku nasiennego na świecie jak i w Europie stwarza realne możliwości zwiększania również rodzimej produkcji nasiennej, dlatego zdecydowano się na przeprowadzenie analizy jednego z fundamentalnych elementów systemu nasiennego, jakim jest kontraktacja. Celem podjętego

opracowania jest określenie mocnych i słabych stron aktualnego stanu kontraktacji nasiennych w Polsce. Podstawowym założeniem jest zapoznanie się z opiniami rolników, a w dalszej kolejności próba sformułowania niezbędnych dla prawidłowego funkcjonowania kontraktacji mechanizmów jej wsparcia.

## OPIS BADANIA

Badania przeprowadziła firma Kynetec na zlecenie Top Farms Agro od lutego do kwietnia 2023.

Wg Kynetec *Produkcja nasienne w Polsce jest prowadzona przez wyspecjalizowane gospodarstwa rolne. W roku 2021 poddano ocenie połowej 22 856 sztuk plantacji, a ich łączna powierzchnia wynosiła w roku 2021 ok. 170 tys. ha czyniąc nas piątym producentem w Europie.*

*Produkcję nasienną należy uznać za bardzo ważną, ale też niszową i wysoce specjalistyczną działalność rolniczą. Taka charakterystyka segmentu nasiennego gospodarstw ma określone konsekwencje badawcze. Gospodarstwa nasienne należy uznać za podmioty gospodarcze, prowadzące działalność o charakterze branżowym. W takich przypadkach rekomendowane wielkości prób badawczych wynoszą od 50 do 200 podmiotów, w zależności od specyfiki grupy, rozproszenia regionalnego, itp. (J.Bazarnik, T.Grafiński, E.Kęciak, S.Mynarski, A.Sagan, Badania Marketingowe. Metody i Oprogramowanie Komputerowe, Canadian*

*Consortium of Management Schools, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Warszawa – Kraków 1992, str.16)*

*Zgromadzona próba badawcza odzwierciedla charakterystykę badanej grupy gospodarstw rolnych. W próbie wystąpiły gospodarstwa specjalizujące się uprawie nasiennej różnych gatunków roślin rolniczych, reprezentujące zarówno małe, średnie, jak i duże podmioty, oraz pochodzące z różnych regionów kraju.*

*Uzyskane wyniki pozwalają więc scharakteryzować gospodarstwa rolne, które prowadzą produkcję nasienną.*

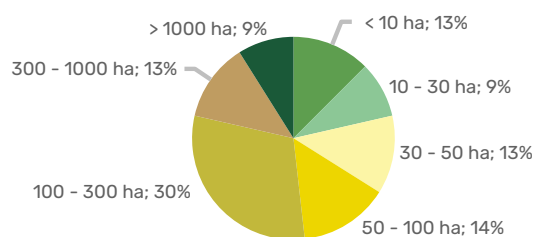
Ponadto przeprowadzono pogłębione badania jakościowe, wywołując dyskusję na temat kontraktacji nasiennych w 2 grupach: zbożowej i pozostałych upraw nasiennych, w której dominowała produkcja komponentów mieszanek poplonowych. Istotne głosy z tej dyskusji uzupełniają w formie komentarza badania ilościowe.

## CHARAKTERYSTYKA BADANYCH GOSPODARSTW

Badanie obejmuje przede wszystkim gospodarstwa nasienne zajmujące się reprodukcją nasion zbóż oraz roślin poplonowych: facelii, gorczycy, rzodkwi oleistej.

W próbie zdecydowanie największą grupę (30%) stanowiły gospodarstwa wielkości 100-300 ha.

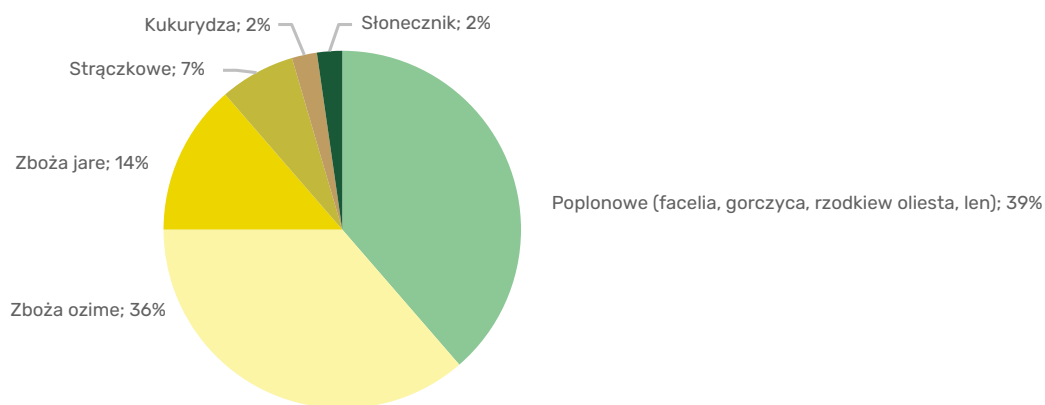
Pozostałe grupy: <10ha, 10-30ha, 30-50, 50-100, 300-1000 i ponad 1000 były zbliżone, gdy chodzi o reprezentację w próbie.



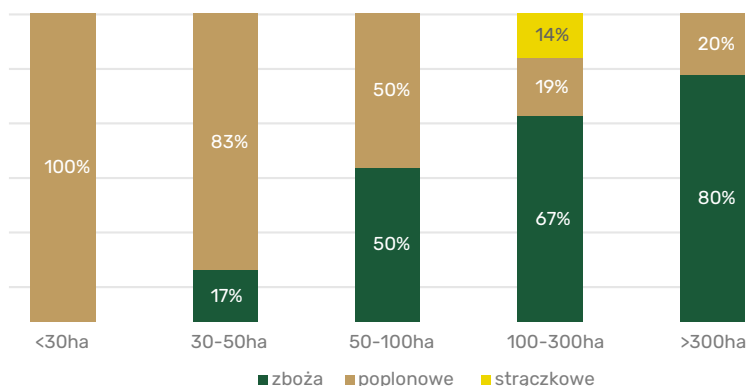
Wykres 8. Struktura powierzchni gospodarstw biorących udział w badaniu „Kontraktacja produkcji materiału siewnego”. (Raport ilościowy przygotowany dla Top Farms Agro, Kynetec, Kwiecień 2023).

Ilościowa struktura plantacji nasiennych wśród gospodarstw, które aktualnie prowadzą uprawy nasienne, rozkłada się następująco: 50% stanowią

uprawy zbożowe (36% ozime i 14% jare), 39% poplonowe (gorczyca biała, facelia błękitna, rzodkiew oleista), 5% strączkowe, 2% buraki cukrowe i 2% słonecznik.



Wykres 9. Struktura upraw nasiennych w sezonie 2022/23. Na podstawie badania „Kontraktacja produkcji materiału siewnego”. (Raport ilościowy przygotowany dla Top Farms Agro, Kynetec, Kwiecień 2023).

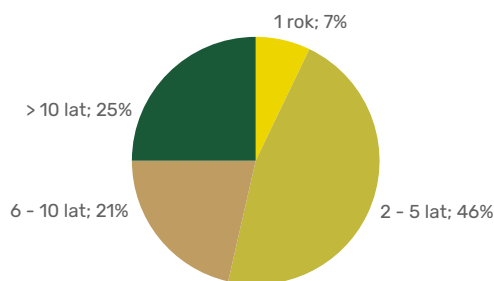


W gospodarstwach mniejszych dominują uprawy roślin poplonowych, a w większych uprawy zbożowe. Przy czym w mniejszych nie ma w ogóle reprodukcji zbożowych, natomiast w większych występują, chociaż w mniejszej skali, inne uprawy pozazbożowe.

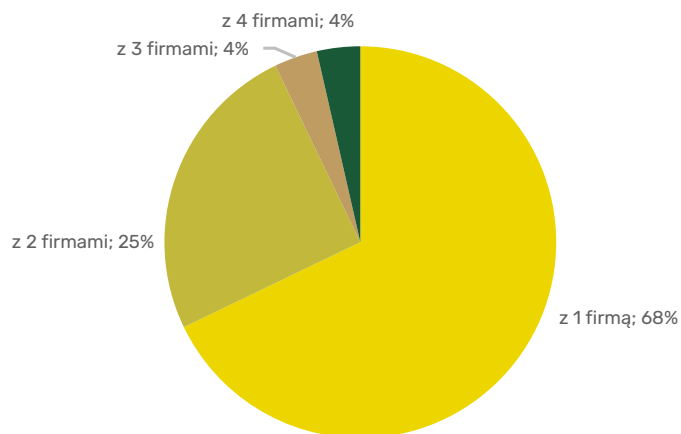
Wykres 10. Struktura upraw nasiennych w sezonie 2022/23 według wielkości gospodarstw. Na podstawie badania „Kontraktacja produkcji materiału siewnego”. (Raport ilościowy przygotowany dla Top Farms Agro, Kynetec, Kwiecień 2023).



Tylko 7 % badanych miało jednoroczne doświadczenia z nasiennictwem, podczas gdy reszta dzieli się po połowie: na gospodarstwa z doświadczeniem w przedziale 2-5 lat i na te z doświadczeniem ponad 6 lat.



Wykres 11. Czas prowadzenia produkcji nasiennej. Na podstawie badania „Kontraktacja produkcji materiału siewnego”. (Raport ilościowy przygotowany dla Top Farms Agro, Kynetec, Kwiecień 2023).



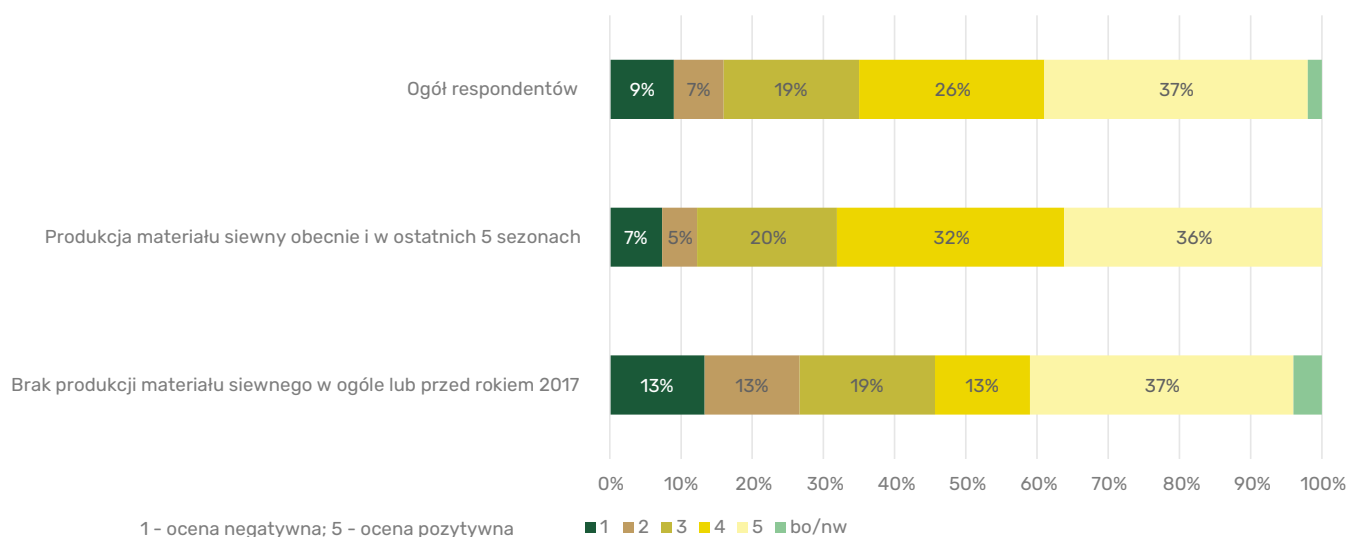
W obecnym sezonie 2022/2023 68% gospodarstw uprawia plantacje tylko dla jednej firmy nasiennej, 25% ma kontrakty z dwoma firmami nasiennymi, 4% z trzema i 4% z czterema.

Wykres 12. Z iloma firmami nasiennymi prowadzona jest współpraca? Na podstawie badania „Kontraktacja produkcji materiału siewnego”. (Raport ilościowy przygotowany dla Top Farms Agro, Kynetec, Kwiecień 2023).

## STOSUNEK DO PROWADZENIA PRODUKCJI NASIENNEJ

Stosunek rolników do prowadzenia produkcji nasiennej jest ogólnie pozytywny. W skali 5-stopniowej najbardziej ceni ją sobie 37% badanych,

dobrze wypowiada się o niej 26%, co w sumie daje nam 63% głosów na tak. Grupa neutralna to 19%, natomiast głosów negatywnych jest łącznie 16%.



Wykres 13. Stosunek do prowadzenia produkcji nasiennej. Na podstawie badania „Kontraktacja produkcji materiału siewnego”. (Raport ilościowy przygotowany dla Top Farms Agro, Kynetec, Kwiecień 2023).

W podgrupie gospodarstw, które nigdy nie prowadziły upraw nasiennych bądź zrezygnowały z nich przynajmniej 5 lat temu, rozkład ocen nie jest zasadniczo różny od wyników podgrupy gospodarstw aktualnie reprodukcujących nasiona.

Pozytywny stosunek wynika z postrzegania uprawy polowej jako dochodowej i sprzyjającej rozwojowi

gospodarstwa.

Rolnicy dobrze nastawieni do nasiennictwa podkreślają także łatwość uprawy i dobre doświadczenia we współpracy z firmą nasienną.

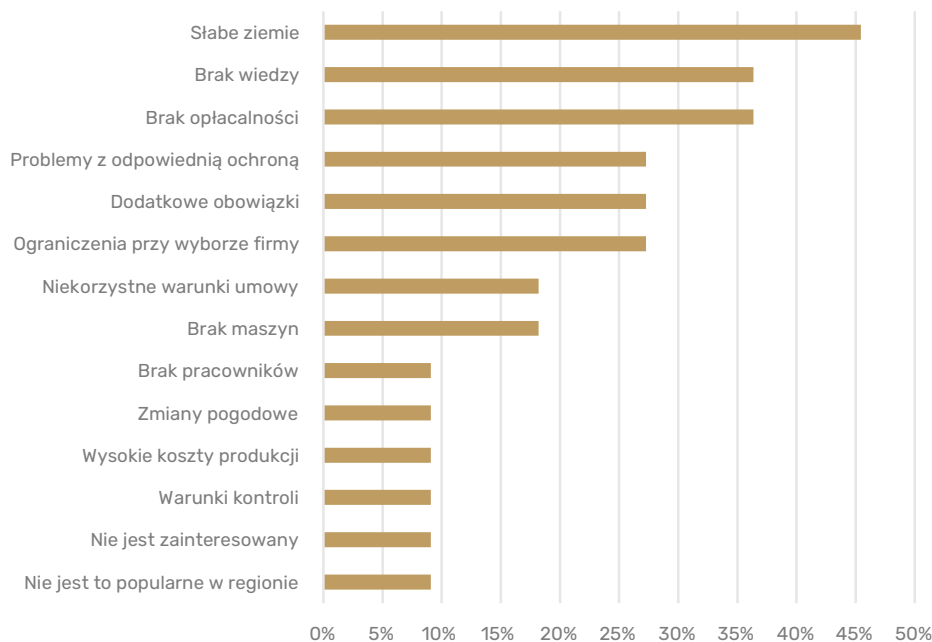
Oceny przeciętne i negatywne podkreślają brak opłacalności, obawę przed trudnościami w uprawie i złą opinię o współpracy z firmą nasienną.



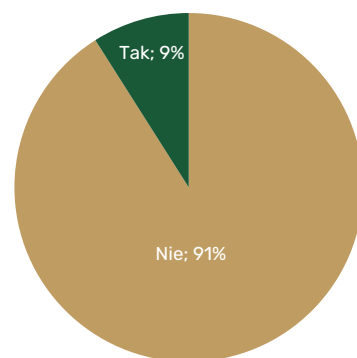
Wykres 14. Stosunek do prowadzenia produkcji nasiennej; wyjaśnienie wybranej oceny. Odpowiedź multi, odpowiedzi spontaniczne. (Raport ilościowy przygotowany dla Top Farms Agro, Kynetec, Kwiecień 2023).

Gospodarstwa, które nigdy nie zetknęły się z produkcją nasienną, deklarują prawie bez wyjątku, że również w przyszłości nie planują podjęcia takiej produkcji. Jako główną grupę powodów podają w dużej mierze ograniczenia strukturalne, jak: słabe ziemie, dodatkowe obciążenie pracą, brak maszyn i brak pracowników.

Równocześnie często pada odpowiedź wskazująca na brak wiedzy - 36%, problemy z dostępnością środków ochrony roślin - 27% oraz ograniczona możliwość wyboru firmy nasiennej - 27%. 36% wskazuje na nieopłacalność.



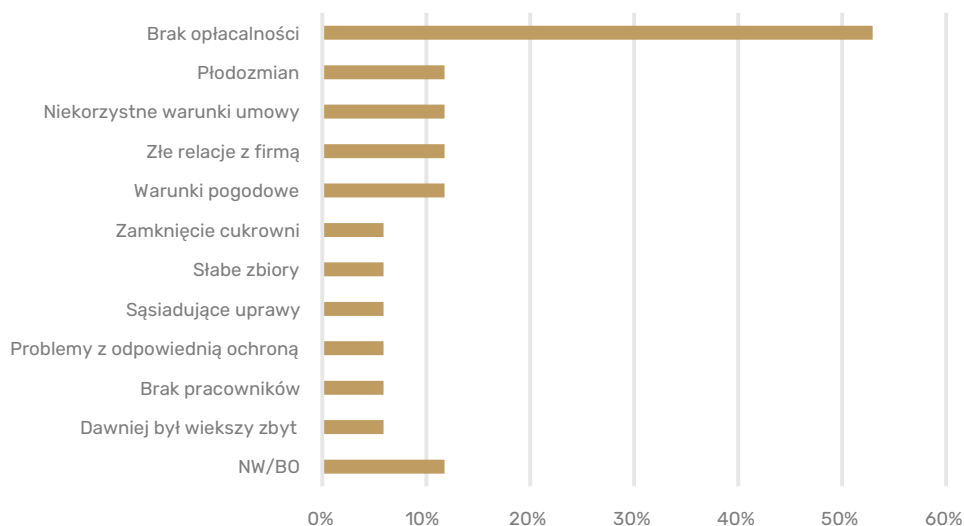
Czy planuje rozpocząć produkcję materiału siewnego?



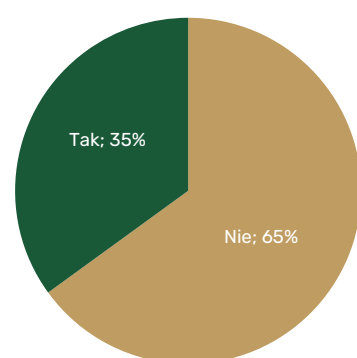
Wykres 15. Przyczyny braku produkcji materiału siewnego (Osoby nigdy nieprodukujące materiału siewnego). Odpowiedź multi, odpowiedzi spontaniczne. (Raport ilościowy przygotowany dla Top Farms Agro, Kynetec, Kwiecień 2023).

W grupie gospodarstw, które aktualnie nie uprawiają plantacji nasiennych, ale robiły to w poprzednich latach, jedna trzecia deklaruje powrót do nasiennictwa w

kolejnych latach. Główną przyczyną obecnego braku produkcji w tych gospodarstwach jest w ich opinii nieopłacalność.



Czy planuje wrócić do produkcji materiału siewnego?



Wykres 16. Przyczyny braku produkcji materiału siewnego obecnie (Osoby produkujące materiał siewny w ostatnich 5 latach i wcześniej). Odpowiedź multi, odpowiedzi spontaniczne. (Raport ilościowy przygotowany dla Top Farms Agro, Kynetec, Kwiecień 2023).

W ramach badań jakościowych zapytano rolników o motywację do rozpoczęcia bądź rozszerzenia produkcji nasiennej. Czynnikiem hamującym rozwój jest według nich brak wiedzy o specyfice danej uprawy, mocno akcentowana była „obawa przed nowym”, a także brak świadomości o korzyściach z nasiennictwa, głównie finansowych.

*„To co najbardziej ludzi przekonuje względem tego, to trzeba umieć i wiedzieć, jak to robić. Ludzie też nie wiedzą, że często uprawa nasienna uprawiana jest tak samo jak robi to dotychczas.”*

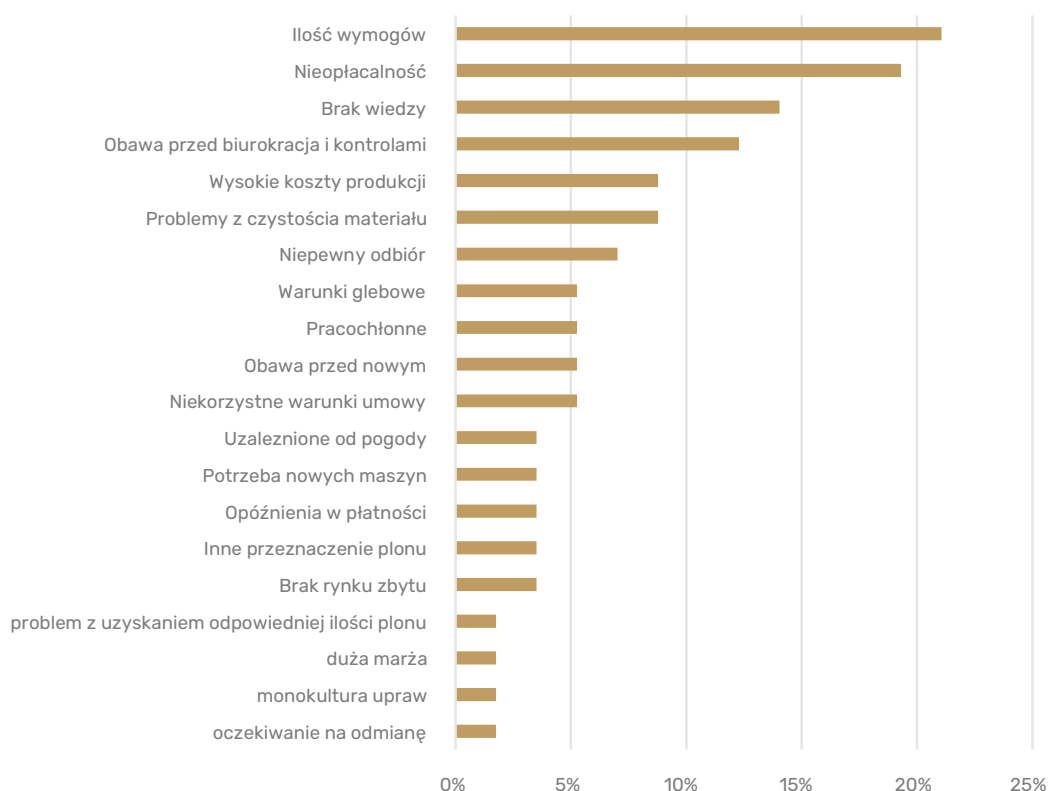
Remedium na brak motywacji do podjęcia bądź

rozszerzenia produkcji rolnicy widzieli w dostępie do odpowiedniej wiedzy, której źródłem byłyby firmy nasienne lub doświadczeni rolnicy. *„Na rolników dobrze działa to jeśli widzą, że komuś idzie dobrze.”* Dalszy rozwój produkcji nasiennej w swoich gospodarstwach dyskutujący widzieli w rozpoczęciu upraw w nowych gatunkach. Przypuszczają, że obecne trudności związane z produkcją zwierzęcą mogą skutkować zachęceniem rolników do pozyskania dochodu z innego źródła np. z produkcji materiału siewnego. Przyszłe decyzje rolników uzależnione są od panującej sytuacji na rynku i tematów dotyczących m.in. wojny w Ukrainie, cenami zbytu płodów rolnych, cenami środków produkcji oraz ich dostępnością.

## POWODY OGRANICZAJĄCE POPULARNOŚĆ UPRAW NASIENNYCH

Wszyscy respondenci, czyli grupa składająca się z aktualnych producentów, rolników, którzy zaprzestali produkcji i tych, którzy się nią nigdy nie zajmowali, wskazują na spełnienie wymogów formalnych i jakościowych jako głównych uciążliwości w produkcji nasiennej (ilość wymogów 21%, obawa

przed biurokacją i kontrolami 12%, problemy z czystością 9%). Kwestionowana jest jej opłacalność (19%) i brak pewności co do wywiązania się drugiej strony z umowy (7%). Hamulcem w rozwoju upraw nasiennych jest brak odpowiedniej wiedzy (14%) i związana z tym obawa przed nowym (5%).



Wykres 17. Powody nieprzewodzenia upraw nasiennych. Odpowiedź multi, odpowiedzi spontaniczne. (Raport ilościowy przygotowany dla Top Farms Agro, Kynetec, Kwiecień 2023).



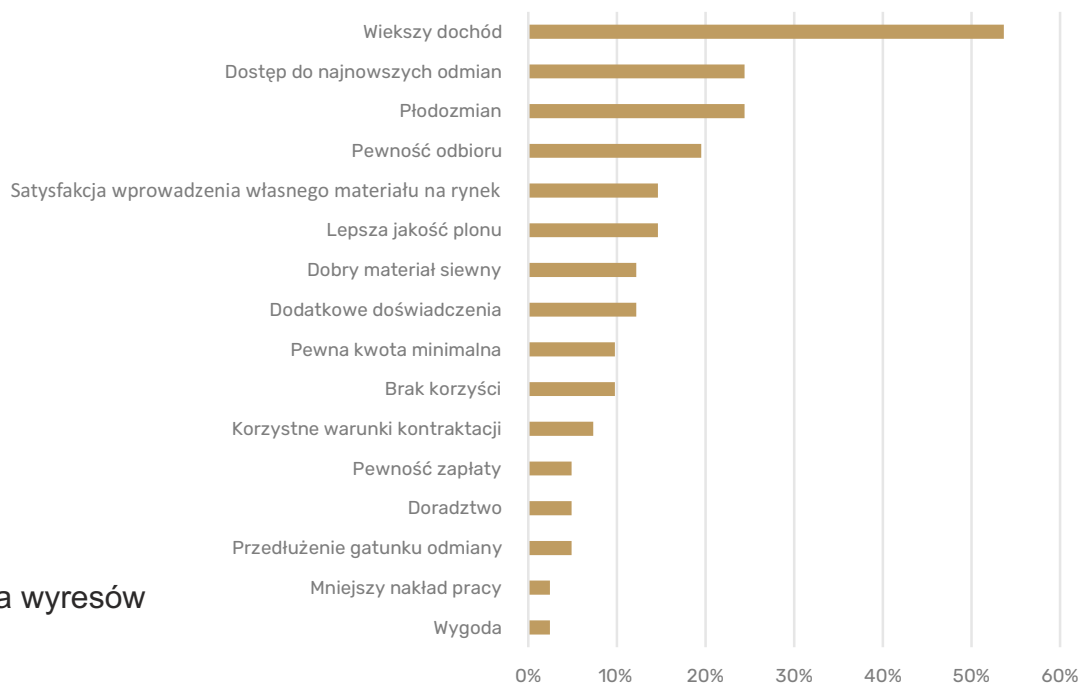
## KORZYŚCI PRODUKCJI MATERIAŁU SIEWNEGO

Pytanie o korzyści z produkcji materiału siewnego zostało zadane grupie aktualnie reprodukcją nasiona. Najwięcej odpowiedzi dotyczyło aspektów ekonomicznych, jak: większy dochód (54%), pewność odbioru (20%), lepsza jakość plonu (15%), kwota minimalna (10%), korzystne warunki kontraktacji (7%) i pewność zapłaty (5%). Podkreślano też argumenty

agrotechniczne: dostęp do najnowszych odmian (24%), plodozmian (24%), dobry materiał siewny (12%) czy doradztwo (5%).

*„Ważna jest możliwość zaplanowania struktury upraw w gospodarstwie oraz odpowiedniego zmianowania w dłuższej perspektywie”*(cytat z badania jakościowego)

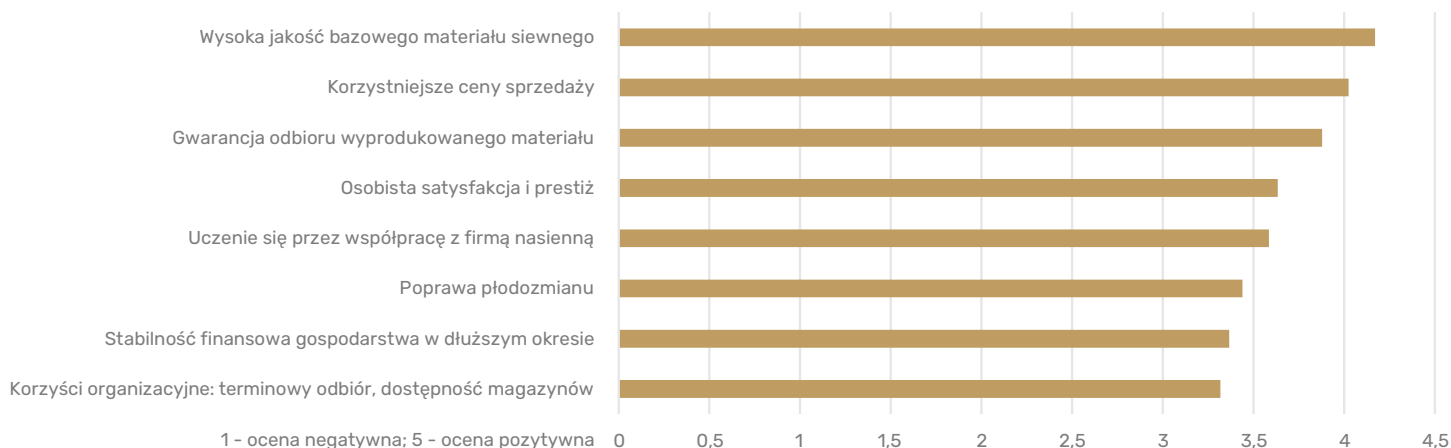
skala wyresów



Wykres 18. Korzyści produkcji materiału siewnego. Odpowiedź multi, odpowiedzi spontaniczne. (Raport ilościowy przygotowany dla Top Farms Agro, Kynetec, Kwiecień 2023).

Natomiast oceniając wagę poszczególnych czynników najwyższą wartość respondenci nadali wysokiej jakości

materiałowi siewnemu dostarczonemu do produkcji przez firmę nasienną.



Wykres 19. Ocena korzyści produkcji materiału siewnego. (Raport ilościowy przygotowany dla Top Farms Agro, Kynetec, Kwiecień 2023).

Argument jakości nasion jako pierwszorzędny był również podnoszony podczas badań jakościowych. „Nasiona dostarczane do gospodarstwa są zdrowe. Uprawa lepiej rośnie, lepiej plonuje, jest wyższa wydajność z pola”.

Dopiero za nim plasuje się korzystniejsza cena sprzedaży i gwarancja odbioru nasion.

Wysoko, jako czwarte z kolei wskazanie, została oceniona satysfakcja z produkcji nasiennej.

„Poczucie, że robię coś ważnego, była artykułowana spontanicznie przez wszystkich uczestników badania jakościowego”(cytat z badania ilościowego).

Analizując odpowiedzi w podgrupach widzimy, że w grupie poplonowej większy nacisk położono na korzyści płodozmianowe, natomiast w grupie zbożowej dostęp do odmian oraz „możliwość dogadania się co do terminu odbioru plonów i uwolnienie magazynów” (cytat z badania ilościowego).

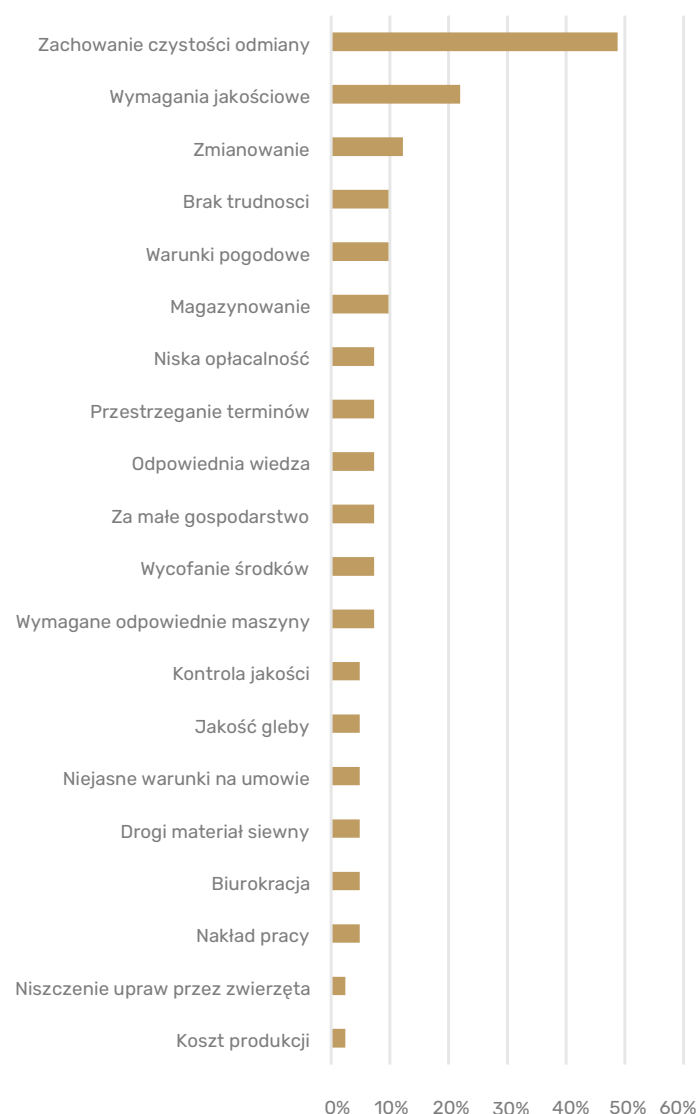
## TRUDNOŚCI PRZY PRODUKCJI NASIENNEJ

Rolnicy zajmujący się rozmnożeniami upatrują głównych trudności w produkcji nasiennej w zachowaniu czystości odmianowej (49%) i spełnienia wymagań jakościowych (22%).

Respondenci z badania szczegółowego obawiają się problemów związanych z uzyskaniem odpowiednich parametrów jakościowych, głównie związanych z siłą kiełkowania. „Na słabszych jakościowo glebach taka produkcja jest ryzykowna. Obawiamy się o jakość materiału, głównie jeśli chodzi o ten parametr kiełkowania. Ten biznes prowadzimy pod gołym niebem. Czy będziemy mieli dobre kiełkowanie, odpowiednią masę tysiąca nasion to w dużej też mierze zależy od czynników niezależnych od nas.”

Dużo mniej odpowiedzi odnosiło się do ryzyka przyrodniczego (10%), uwarunkowań infrastrukturalnych: wielkość gospodarstwa (7%), magazyny (7%), odpowiednie maszyny (7%). Respondenci z badania jakościowego zwracają uwagę na konieczność magazynowania nasion: „Odbiór plonów następuje często kilka miesięcy po dokonany zbiorach. Wiąże się to z koniecznością przygotowania odpowiedniego miejsca do przechowania.”

Argument o braku odpowiedniej wiedzy połączonej z wycofaniem części środków ochrony roślin jest wymieniany najczęściej w grupie producentów roślin poplonowych.



Wykres 20. Trudności przy produkcji nasiennej. Odpowiedź multi, odpowiedzi spontaniczne. (Raport ilościowy przygotowany dla Top Farms Agro, Kynetec, Kwiecień 2023).

# KORZYŚCI Z KONTRAKTACJI

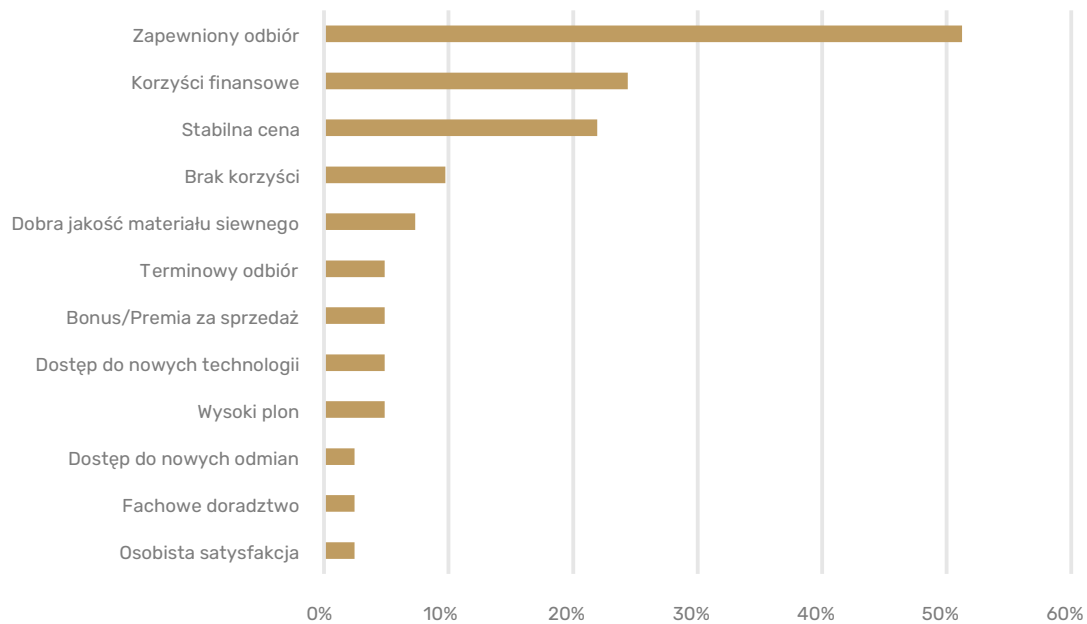
Respondenci najwyżej cenią sobie w umowie kontraktacyjnej pewność odbioru (51%) i dopiero w dalszej kolejności korzyści finansowe oraz korzyści agrotechniczne.

*„Podpisana umowa daje nam zapewniony jakiś rynek zbytu”, „według mnie umowy są skonstruowane dość dobrze. Gwarantują nam odbiór tego towaru, gwarantują nam cenę.”*

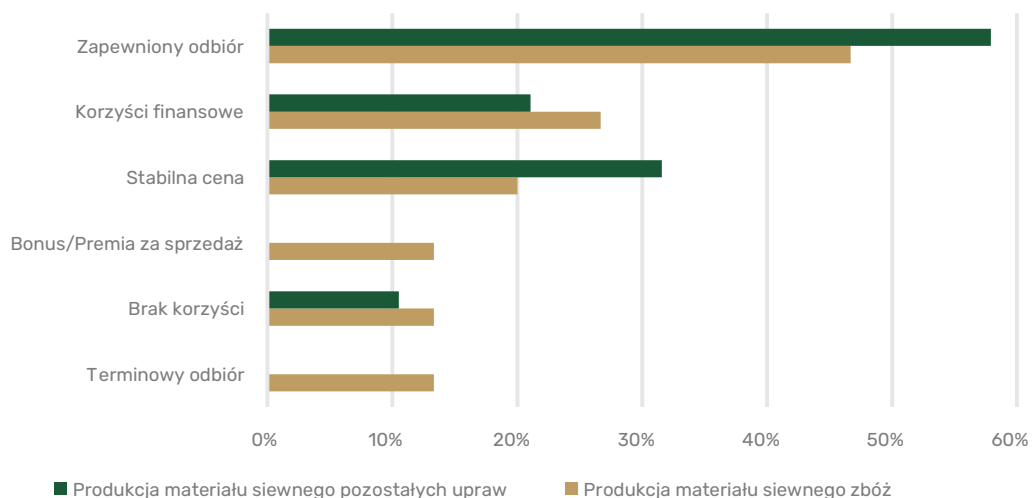
Tylko w pojedynczych wypowiedziach padają zarzuty,

że „umowy są tak skonstruowane, że mocno zabezpieczają interes firmy, mniej rolnika.”

Do korzyści zaliczono także dostęp do nowych technologii i fachowe doradztwo. Pewność odbioru była szczególnie wysoko artykułowana w podgrupie pozostałych upraw niezbożowych, które w większości przypadków trudno sprzedać w celach innych niż siewne.



Wykres 21. Korzyści kontraktacji materiału siewnego. Odpowiedź multi, odpowiedzi spontaniczne. (Raport ilościowy przygotowany dla Top Farms Agro, Kynetec, Kwiecień 2023).



Wykres 22. Korzyści kontraktacji materiału siewnego według grup respondentów. Odpowiedź multi, odpowiedzi spontaniczne. (Raport ilościowy przygotowany dla Top Farms Agro, Kynetec, Kwiecień 2023).

## OCZEKIWANIA DOTYCZĄCE KONTRAKTACJI MATERIAŁU SIEWNEGO

Oczekiwaniami dotyczącymi kontraktacji korespondują z pytaniem o wynikające z niej korzyści. Potwierdza się wysoka pozycja oczekiwanej pewności realizacji zawartej transakcji i jej warunków: zagwarantowanego odbioru (27%), wywiązania się z umowy (15%), odbioru całego plonu (5%), zrozumiałe umowy (5%).

Duża część respondentów oczekuje wyższych cen (22%) i wprowadzenia ceny minimalnej (22%). W badaniach jakościowych biorący w dyskusji praktycy jako temat wrażliwy ocenili ustalanie ceny finalnej dla wyprodukowanego materiału siewnego:

*„Bólcząką jest przewaga w narzucaniu ich cen. Bardzo małe pole do negocjacji”*

*„Wprowadzenie ceny minimalnej gwarantowanej, uważam byłoby dobrym rozwiązaniem”*

*„W tej chwili wszystko jest nieprzewidywalne. Ceny są tak różne, zmieniają się z dnia na dzień.”*

Część respondentów sygnalizuje obawę o uczciwe rozliczenie jakości surowca (rzetelna ocena materiału 5%).

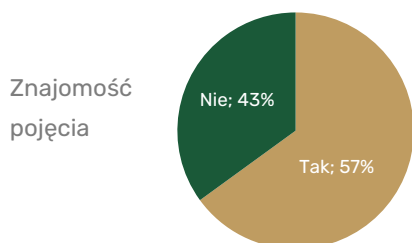


Wykres 23. Oczekiwaniami dotyczącymi kontraktacji materiału siewnego. Odpowiedź multi, odpowiedzi spontaniczne. (Raport ilościowy przygotowany dla Top Farms Agro, Kynetec, Kwiecień 2023).

## ŚWIADOMOŚĆ INTELEKTUALNEJ WŁASNOŚCI ODMIANY

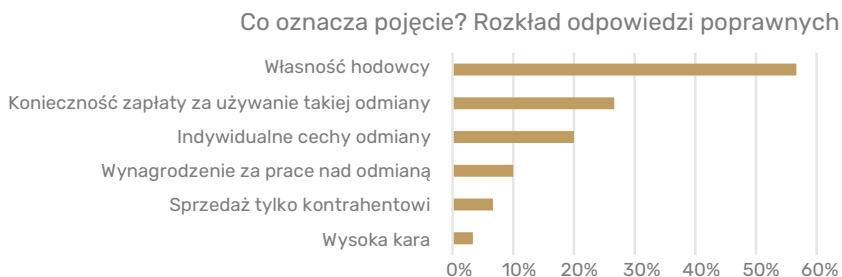
Prawie połowa ankietowanych nie potrafi prawidłowo skojarzyć pojęcia: intelektualna własność odmiany, które zasadniczo określa istotę kontraktacji nasiennej i ograniczeń z niej wynikających. Można byłoby się spodziewać, że styczność z produkcją

nasienną pozytywnie koreluje ze znajomością reguł prawnych odnoszących się do nasiennictwa, natomiast badanie tego nie potwierdziło. Procent prawidłowych skojarzeń był nawet wyższy w podgrupie rolników nie zajmujących się reprodukcją nasienną.



Wykres 24. Skojarzenie z pojęciem własności intelektualnej odmiany.

Odpowiedź multi, odpowiedzi spontaniczne. (Raport ilościowy przygotowany dla Top Farms Agro, Kynetec, Kwiecień 2023).

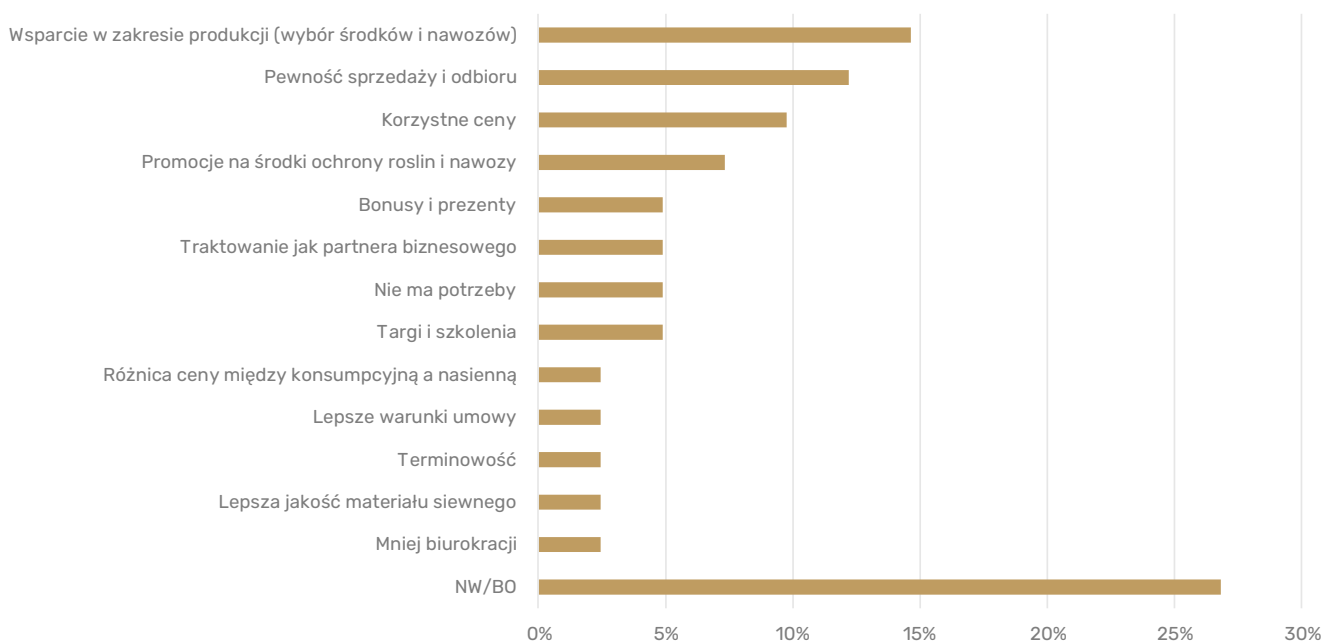




# WSPÓŁPRACA ROLNIKA Z FIRMĄ NASIENNĄ

Głównym oczekiwaniem gospodarstw od firm nasiennych jest doradztwo, np. wsparcie w zakresie doboru środków do produkcji. Przy czym postulat ten jest równie ważny dla gospodarstw, które uprawiają bardziej niszowe uprawy roślin poplonowych, dla których faktycznie spektrum dopuszczonych środków ochrony roślin jest mocno ograniczone, ale również dla grupy zajmujących się nasionami uprawami zbożowymi. Rolnicy podnoszą też temat

pewności sprzedaży i odbioru nasion, wskazując tym samym, że wywiązywanie się firm nasiennych z kontraktów nie jest oczywistością. Sygnalizują, że w istotnej części nie czują się traktowani przez kontrahentów po partnersku. Ocena, co jest ceną korzystną, zawsze jest sprawą dyskusyjną i zależy od optyki każdej ze stron. Wsparcie finansowe przy zakupie środków do produkcji również zostało wysoko spozycjonowane na liście oczekiwań rolników.



Wykres 25. Współpraca rolnika z firmą nasienną - co może ją uatrakcyjnić? Odpowiedź multi, odpowiedzi spontaniczne. (Raport ilościowy przygotowany dla Top Farms Agro, Kynetec, Kwiecień 2023).

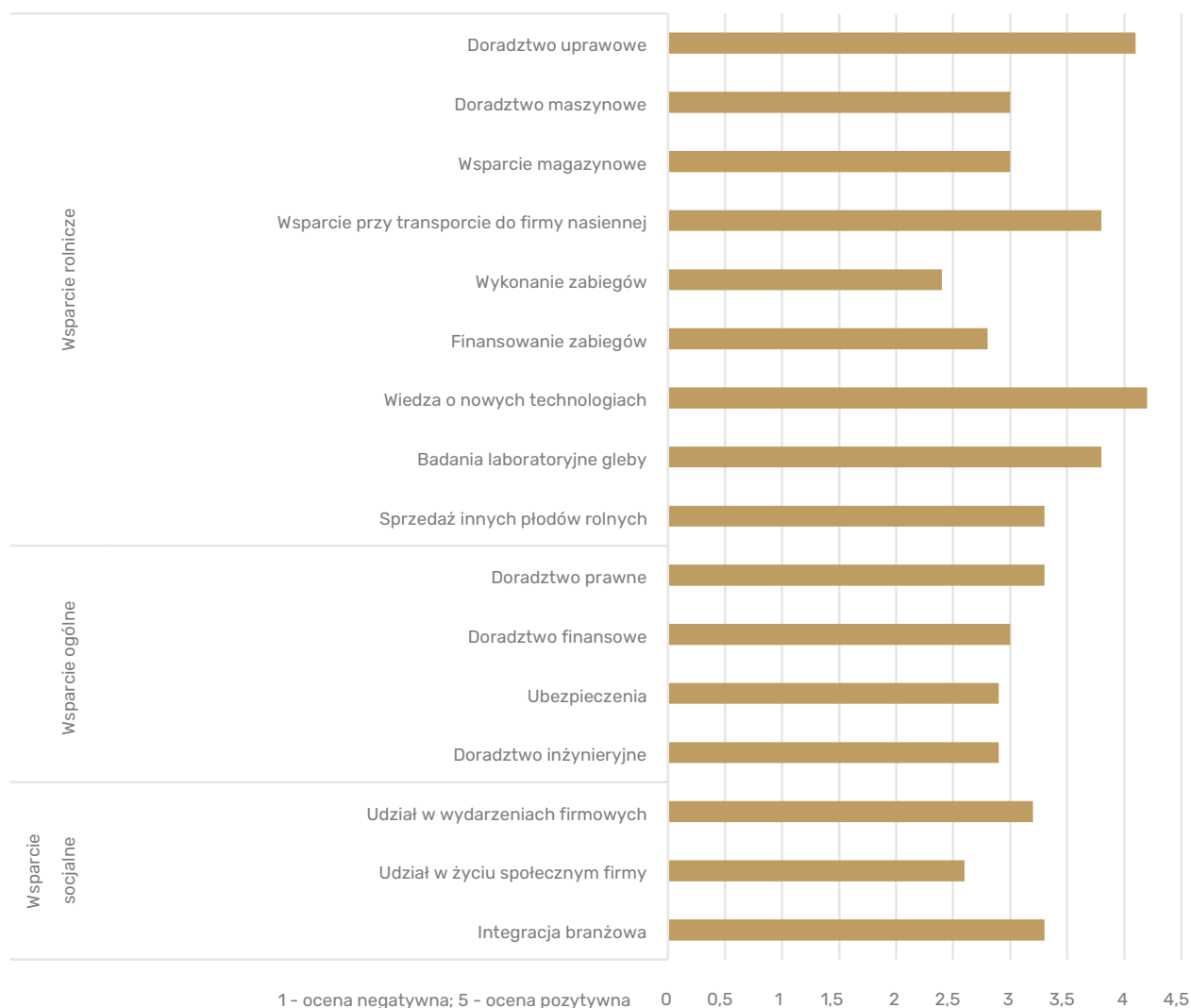


## DODATKOWE FORMY WSPARCIA DLA ROLNIKÓW

Odnośnie możliwego wsparcia ze strony firm nasiennych dla gospodarstw rolnych wychodzących poza nasienną umowę kontraktacyjną, najwyżej ocenione w skali 5- stopniowej była wiedza o nowych technologiach z notą 4,2 i doradztwo uprawowe 4,2. Wysoko oceniano możliwe wsparcie przy badaniu laboratoryjnym gleby (3,8). Nieco więcej niż średnim zainteresowaniem cieszyłaby się ze strony rolników pomoc w korzystnej sprzedaży produktów rolnych (3,3) czy doradztwie prawnym (3,3). W dalszej kolejności według atrakcyjności form wsparcia ocenione zostały działania socjalne: integracja branżowa z innymi gospodarstwami nasiennymi (3,3) i okazjonalna chęć do

uczestnictwa w ważnych wydarzeniach firmy nasiennej (3,2). W zdystansowany sposób odnieśli się rolnicy do propozycji przejęcia wykonywania zabiegów przez firmę nasienną (2,4).

W badaniach jakościowych ich uczestnicy również z zainteresowaniem wypowiedzieli się o możliwości ścisłej współpracy z firmą nasienną bądź innymi doświadczonymi gospodarstwami w zakresie doradztwa i szkoleń, natomiast z rezerwą podchodzili do oferty wsparcia w zakresie świadczeń pozarolniczych jak i możliwości większej integracji na płaszczyźnie towarzyskiej.



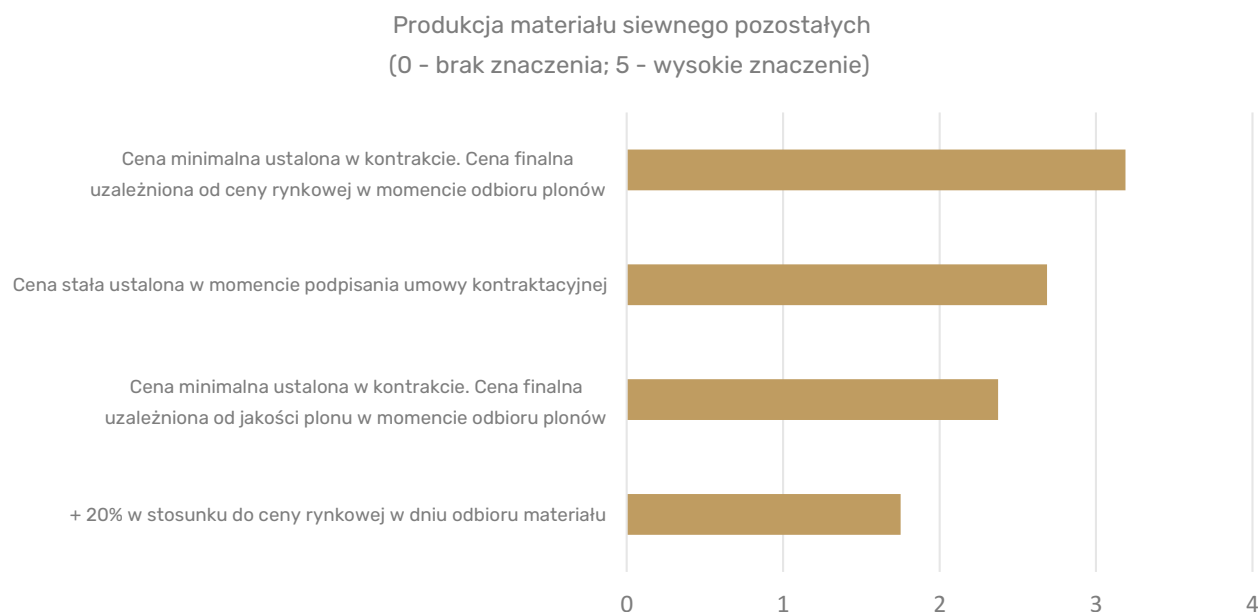
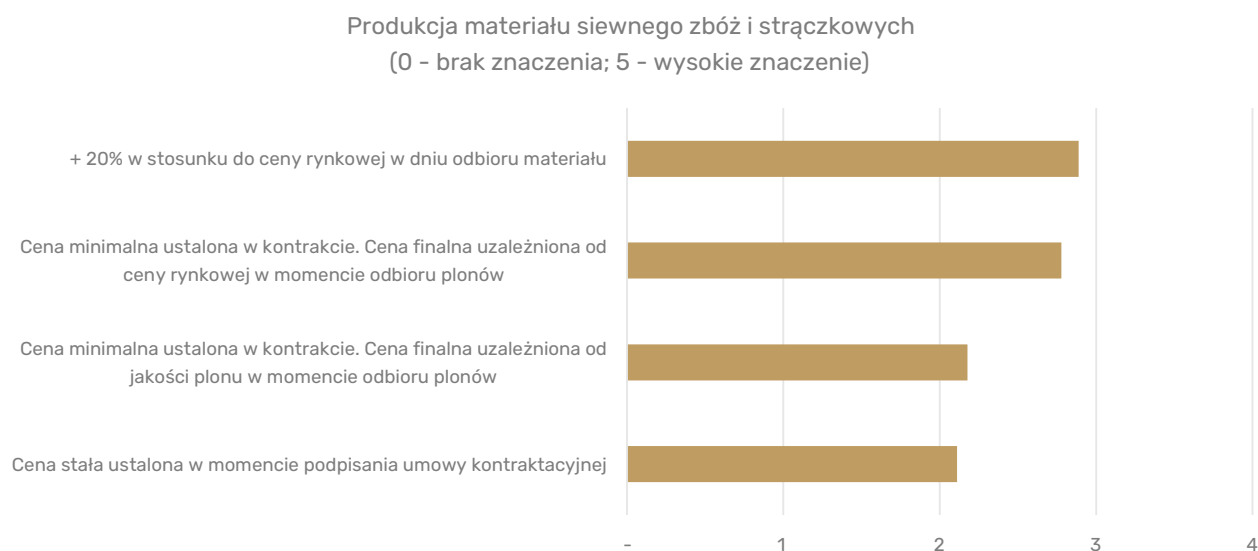
Wykres 26. Formy wsparcia dla rolników. (Raport ilościowy przygotowany dla Top Farms Agro, Kynetec, Kwiecień 2023).

## MODELE USTALANIA CENY

W pytaniu przedstawiono najpopularniejsze modele ustalania ceny surowca. Z uwagi na możliwość odwołania się do cen towarowych bądź jej brak, osobno przedstawiono wyniki w grupie upraw zbożowych i strączkowych i osobno w grupie roślin pozostałych. Najwięcej wskazań w grupie zbożowo-strączkowej ma model polegający na dodatku do ceny

rynkowej w dniu odbioru.

W grupie pozostałe najbardziej oczekiwany jest model, w którym wynagrodzenie jest uzależnione od cen rynkowych jednak w momencie podpisywania kontraktu jest ustalana cena minimalna. Stosunkowo nieliczna jest grupa chcąca ustalić cenę stałą w momencie podpisania umowy.

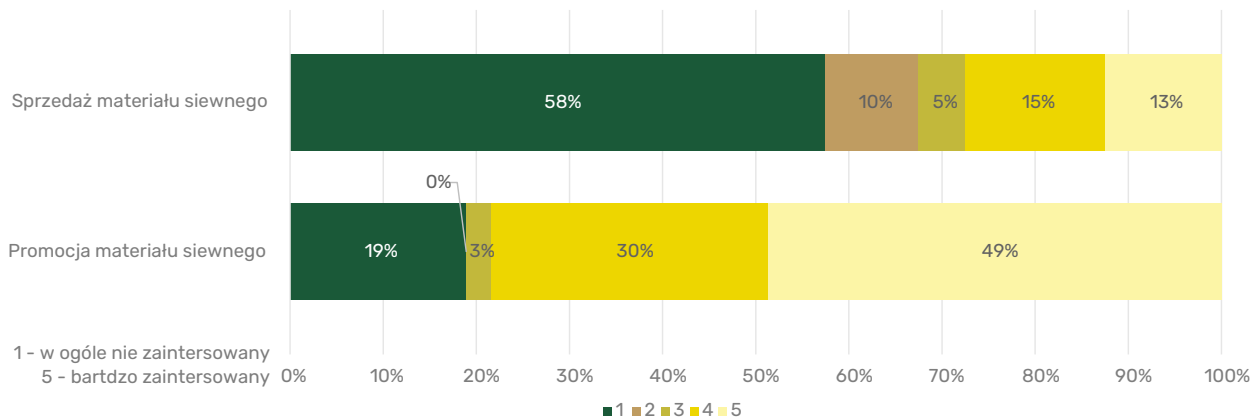


Wykres 27. Modele ustalania ceny. (Raport ilościowy przygotowany dla Top Farms Agro, Kynetec, Kwiecień 2023).

## SPRZEDAŻ I PROMOCJA MATERIAŁU SIEWNEGO

Aktywnym udziałem w sprzedaży nasion przez gospodarstwo wśród sąsiadów było zainteresowanych tylko 13% rolników. Należy nadmienić, że ankietowani byli pytani o legalną formę handlu, polegającą na współpracy ze zlecającą produkcję firmą nasienną np. na zasadzie prowizji. Natomiast aż 58%

rolników zdecydowanie odrzuciło taką możliwość, uzasadniając to brakiem umiejętności, wolą koncentracji na produkcji czy brakiem czasu. Wydaje się, że decyduje tutaj podłoże kulturowe i społeczne, brak chęci wychodzenia poza rolę producenta w lokalnej społeczności.



Wykres 28. Zainteresowanie sprzedażą i promocją materiału siewnego. (Raport ilościowy przygotowany dla Top Farms Agro, Kynetec, Kwiecień 2023).

Na pytanie o chęć udziału w promocji reprodukowanego przez siebie materiału siewnego na zasadzie np. upublicznienia danych kontaktowych (m.in. przez udostępnienia numeru telefonu) i udzielania informacji np. o właściwościach, zaletach odmiany, zdecydowanie

pozytywnie odpowiedziało aż 49%, przy 30% wahających się i 19% będących zdecydowanie na nie. Przy czym największa grupa chętnych do promocji nie oczekuje w zamian żadnych gratyfikacji.





## PODSUMOWANIE

### KAŻDE GOSPODARSTWO MOŻE BYĆ WAŻNYM PRODUCENTEM NASION

Badanie pokazało, że reprodukcje nasienne uprawia się niezależnie od wielkości gospodarstwa. W gospodarstwach mniejszych dominują uprawy roślin poplonowych, w dużych przeważa nasiennictwo zbóż. Uważa się, że w gospodarstwach 10-hektarowych i mniejszych głównie prowadzi się produkcję autarkiczną, nieprzeznaczoną na rynek. Tymczasem nasiennictwo jest w przeciwieństwie do

upraw towarowych dużą szansą na opłacalną produkcję rynkową także w małych gospodarstwach. Firmy nasienne często zabiegając nawet o niewielkie plantacje nasienne, dają dodatkowo małemu gospodarstwu poczucie większej (niż zazwyczaj) podmiotowości i są nieczęstą okazją dla nich do partnerskich relacji handlowych.

### RELACJE Z FIRMĄ NASIENNĄ I WIEDZA ROLNIKA KSZTAŁTUJĄ MOTYWACJĘ DO PROWADZENIA PRODUKCJI NASIENNEJ

Stosunek rolników do prowadzenia plantacji nasiennych jest generalnie dość pozytywny. Wyraźnie widać, że gospodarstwa oceniają atrakcyjność prowadzenia reprodukcji nasiennych bądź przez pryzmat własnych doświadczeń ze współpracy z firmami nasiennymi, bądź na podstawie zasłyszanych na ten temat opinii (w badaniach uczestniczyła również grupa, która nie miała żadnych doświadczeń w nasiennictwie).

współpracy i relacji z firmą nasienną, wpływa na pozytywne bądź negatywne postrzeganie atrakcyjności upraw nasiennych. „Małe doświadczenie” miało najwyższą liczbę wskazań w grupie mającej jednoznacznie negatywnie podejście do upraw nasiennych, podczas gdy najwyższe oceny odnośnie nasiennictwa były w grupie podkreślającej łatwość uprawy, brak problemów, wysokie plony.

Dochodowość i rozwój gospodarstwa są kojarzone z produkcją nasienną przez te gospodarstwa, które wskazywały jednocześnie na dobrą współpracę z firmą nasienną, natomiast opinie o braku dochodowości i trudnościach łączone były z negatywną oceną współpracy z firmą nasienną. Złe relacje z firmą nasienną są na czele powodów negatywnego stosunku do prowadzenia produkcji nasiennej. Gospodarstwa oczekują partnerskich relacji z firmą nasienną: „traktowania jak partnera biznesowego”, „wywiązywania się z umowy”, „jasnych warunków w umowie”, narzekają na „niepewny odbiór”, „opóźnienia w płatnościach”.

Brak wiedzy jest wymieniany jako jeden z głównych powodów braku zainteresowania nasiennictwem w grupie gospodarstw, które nigdy nie produkowały nasion. Ale także rolnicy zaangażowani w reprodukcję nasienną oczekują wsparcia w postaci doradztwa agrotechnicznego czy wiedzy z zakresu nowych technologii. W odpowiedzi na pytanie, co może uatrakcyjnić dotychczasową współpracę rolnika z firmą nasienną, na pierwszym miejscu zostało wymienione wsparcie w zakresie wyboru środków chemicznych i nawozów.

Gospodarstwa w znacznym stopniu starają się dywersyfikować współpracę z firmami nasiennymi, prowadząc plantacje dla więcej niż jednej firmy. Ograniczona możliwość wyboru firmy nasiennej jest dla części rolników ważną przeszkodą dla której w ogóle nie podejmują się produkcji.

Wiedza i doświadczenie rolnika, podobnie jak ocena Doradztwo wymieniane jest jako dodatkowa korzyść dla rolnika z umowy kontraktacyjnej. Najwyraźniej zostało to wyartykułowane w odpowiedziach na pytanie o pożądaną, niezwiązaną z wykonaniem umowy kontraktacyjnej formę wsparcia ze strony firmy nasiennej w stosunku do gospodarstw. Proponowane były np. korzystne ubezpieczenia zdrowotne i majątkowe,



doradztwo inżynierskie, prawne czy finansowe. Okazało się, że i tak wszelkie formy doradztwa rolniczego miały najwięcej wskazań.

W badaniach jakościowych rolnicy wskazywali na zapewnienie wiedzy jako głównego czynnika motywującego do rozpoczęcia bądź rozszerzenia produkcji nasiennej. Wiedza motywuje, a jej brak demotywuje rolników do zainteresowania się nasiennictwem. Jej dostępność czy przez doradztwo

firmy nasiennej, czy też możliwość konsultacji z innym doświadczonym rolnikiem powoduje otwartość na nowe uprawy.

Wiedza przekłada się wprost na sukces w uprawie, a co za tym idzie na sukces finansowy.

Z badania wyłania się pożądanym przez rolników model współpracy z firmą nasienną, zakładający dobre partnerskie relacje i wsparcie doradztwem rolniczym.

## NASIENICTWO - WARTOŚĆ DODANA DO PRODUKCJI ROŚLINNEJ

Gospodarstwa praktykujące uprawy nasienne wskazują na cztery kategorie korzyści z produkcji nasiennej: ekonomiczne, agrotechniczne, organizacyjne i socjalne (uznanie).

Jak należało się spodziewać, główną korzyścią z prowadzenia upraw nasiennych jest czynnik ekonomiczny. Najczęściej rolnicy wymieniają takie argumenty jak: lepszy, większy dochód, korzystniejsze ceny sprzedaży, cena minimalna, pewność zapłaty.

Przy czym skrajne oceny zbiera opłacalność i jest w oczach respondentów głównym argumentem przemawiającym za produkcją nasienną jak i przeciwko niej. Tylko 1/3 z grupy, która w sezonie 2022/2023 nie uprawia plantacji nasiennych, planuje w przyszłości wrócić do nasiennictwa. Głównym powodem jest właśnie brak opłacalności. Można przypuszczać, że aktualne zawirowania na rynku, ogólna niepewność i zauważalna trudność w wyborze gatunku uprawy i oceny jej opłacalności mogą zniekształcać ten pesymistyczny obraz i może być odzwierciedleniem chwilowego nastroju wobec tej sytuacji. Tym nie mniej w grupie prowadzącej obecnie plantacje pozytywna motywacja finansowa jest głównym czynnikiem przemawiającym za prowadzeniem produkcji nasiennej.

W drugiej kolejności oceniane są korzyści agrotechniczne: dostęp do najnowszych odmian, wysoka jakość materiału siewnego, poprawa płodozmianu, efekty związane z uczeniem się i podnoszeniem kompetencji rolnika oraz dostępem do nowych technologii w wyniku doradztwa. Dostęp do dobrej jakości nasion był przez znaczną część rolników oceniany nawet

wyżej, niż jakikolwiek czynnik ekonomiczny.

Trudno w tym momencie nie poddać się refleksji, jak się to ma do niskiej wymienialności nasion w Polsce. Czy dlatego, że korzyści z używania nasion kwalifikowanych są oczywiste tylko dla tych, którzy ich doświadczyli, a niewielu w ogóle ich poznało?

Korzyści organizacyjne, takie jak terminowy odbiór, odbiór z pola, wsparcie transportowe ze strony firmy nasiennej, a przez to lepsze wykorzystanie magazynów, przewijały się w odpowiedziach respondentów, choć z nadaniem im niższej rangi, niż w przypadku czynników ekonomicznych i agrotechnicznych.

Prestiż oraz osobista satysfakcja z produkcji nasiennej – „*poczucie, że robię coś ważnego*”, „*praca, którą wykonuję wpływa na przyszłość rolnictwa*” to czynniki które szczególnie mocno wybrzmiały w dyskusji rolników podczas badania jakościowego.

Dużą barierą w kontraktacji i produkcji nasiennej jest obawa przed spełnieniem wymagań formalnych i jakościowych związanych z nasiennictwem. Argument dużej ilości wymogów, obawa przed biurokracją i kontrolami są wymieniane jako główne przyczyny niepodejmowania się przez rolników upraw nasiennych.

Zachowanie czystości odmianowej i wymagania jakościowe to czynniki z największą liczbą wskazań przy omawianiu trudności w produkcji nasiennej. Towarzyszy temu przyznanie się do braku wystarczającej wiedzy.

Szczególnie często przy prowadzeniu plantacji roślin poplonowych wskazywany jest problem z doбором środków ochrony roślin.

Remedium na te obawy wydaje się być doradztwo, dzielenie się wiedzą i doświadczeniem przez wsparcie firm nasiennych bądź wymianę opinii, dyskusje pomiędzy zainteresowanymi gospodarstwami. Badanie pokazuje, że powszechnie oczekiwane jest wsparcie

doradcze od związanej kontraktem firmy nasiennej jak i wyrażana jest pewna gotowość do integracji branżowej, głównie celem przekazywania sobie doświadczeń i wzajemnego uczenia się.

## UMOWA KONTRAKTACYJNA DAJE PEWNOŚĆ ZBYTU

Największą zaletą umowy kontraktacyjnej w oczach rolników jest wszelkiego rodzaju obietnica pewności, na którą składa się między innymi pewność zrealizowania transakcji, pewność odbioru towaru, pewność ceny minimalnej, pewność korzystnej ceny, pewność terminowego odbioru, pewność odebrania całego plonu.

Natomiast największą obawę jaką mają rolnicy zawierając umowę kontraktacyjną jest niepewność, czy wszystkie zapisane obietnice zostaną dotrzymane. Najwyżej spozycjonowanym oczekiwaniem jest gwa-

rancja odbioru towaru i co za tym idzie realizacji transakcji. Cieszy się nawet większą liczbę wskazań, niż oczekiwanie korzystnej ceny. Ma ona szczególne znaczenie dla producentów roślin poplonowych, którym z racji specyfiki uprawianych roślin trudno znaleźć inną niż na materiał siewny, alternatywną możliwość sprzedaży swojej produkcji.

Opinia, czy cena sprzedaży jest odpowiednia, zależy niewątpliwie od punktu widzenia każdej ze stron i pozostanie tutaj bez komentarza, natomiast mocno wybrzmiewa w badaniach życzenie ceny minimalnej.

## ASPEKTY PRAWNE PRODUKCJI NASION - WŁASNOŚĆ INTELEKTUALNA ODMIANY

W badaniu zadano pytanie o świadomość własności intelektualnej odmiany, jako probierza zrozumienia przez rolników specyfiki nasiennej umowy kontraktacyjnej i jej głównych uwarunkowań. Wiążą się z nim ograniczenia w dowolności dysponowania przez rolnika surowcem nasiennym, mające swoją przyczynę w wyłącznym prawie własności odmiany, które to prawo należy do hodowcy.

Niestety, około połowa badanych z grupy rolników aktualnie reprodukujących materiał siewny nie potrafiła nawet w przybliżeniu zdefiniować tego pojęcia. Może to oznaczać, że niewiedza w tym zakresie jest jednym z istotnych powodów nieprzestrzegania przez część rolników obostrzeń odnośnie wyłącznej sprzedaży nasion firmie kontraktującej, o którym to problemie mówi się szeroko w środowisku nasiennym.

## MECHANIZM CENOWY WYMAGA OPTYMALIZACJI

Wyniki pokazują, że najliczniejsza grupa oczekuje wyznaczania ceny w oparciu o aktualną cenę rynkową w momencie odbioru, najlepiej z gwarantowaną ceną minimalną. Najmniej zwolenników miał model ustalania ceny w momencie podpisywania umowy, a takie rozliczenie byłoby najbardziej oczekiwane przy zawieraniu przez firmę nasienną umów dwustronnych zarówno z rolnikiem jak i równocześnie z końcowym odbiorcą nasion (eksport). Zapewne obecny moment badania, obciążony dużą niepewnością, nie służy obiektywnej i perspektywicznej ocenie preferencji. Odpowiedzi na pytanie o model ustalania ceny

pośrednio świadczą o gotowości gospodarstwa do ewentualnego udziału w elastycznych formułach warunków rozliczeń za nasiona w zależności od warunków rynkowych. Rynek nasion charakteryzuje się permanentną nierównowagą w podaży i popycie, stawiając w warunkach niedoboru towaru na rynku w pozycji uprzywilejowanej producenta plantacji, a w przypadku nadpodaży firmę nasienną. Ponieważ sytuacje te mają miejsce (szczególnie w grupie roślin poplonowych), nader często istniałaby potrzeba znalezienia mechanizmów dotyczących odbioru towaru, ustalania ceny i warunków płatności, wzorem innych krajów.

## POZYSKANIE NOWYCH GOSPODARSTW

Gospodarstwa nie mające tradycji nasiennej pytane o plany na przyszłość, nie widzą się w produkcji nasiennej, stwierdzając, że przede wszystkim nie mają warunków strukturalnych do prowadzenia takiej produkcji. Na przeszkodzie stoją ich zdaniem słabe gleby, brak maszyn i pracowników oraz pogoda. Mocno podkreślają brak wiedzy, w tym problemy z dobraniem środków ochrony roślin. Tym niemniej, grupa ta ogólnie pozytywnie określa atrakcyjność nasiennictwa. Dlatego też wskazywany w dalszej kolejności przez tych rolników brak opłacalności, wydaje się być bardziej oceną ich indywidualnych uwarunkowań niż kategoriycznym stwierdzeniem odnoszącym się do

całego nasiennictwa.

Szansą na ich pozyskanie dla produkcji nasiennych powinno być aktywne doradztwo ze strony zainteresowanych firm, pozwalające faktycznie ocenić i być może skorygować rzeczywisty potencjał gospodarstwa pod względem przydatności do tego rodzaju produkcji. Tym bardziej, że część tych gospodarstw narzeka na ograniczony wybór firm nasiennych, co dowodzi, że prowadzą one niewystarczającą penetrację rynku. Poza tym słabsze gleby nie muszą być przeszkodą w prowadzeniu pewnych upraw nasiennych.

## KONTRAKTACJA NASIENNA A WYMIENIALNOŚĆ NASION ZBÓŻ

Rolnicy prowadzący plantacje nasienne bardzo cenią sobie korzyści wynikające ze stosowania kwalifikowanego materiału siewnego użytego do rozmnożenia, często nawet bardziej, niż wyższą cenę nasion w porównaniu z ceną produkcji towarowej. Podkreślają, że dobrej jakości nasiona przekładają się bezpośrednio na wyższy i lepszy jakościowo plon. Wydaje się, że w kraju o najmniejszej wymianie materiału siewnego w Europie, rolnicy zajmujący się rozmnożeniami mogą być naturalnymi propagatorami stosowania nasion kwalifikowanych.

Zdecydowana większość rolników nie widzi się w roli handlowca, prowadzącego w gospodarstwie auto-

ryzowany punkt sprzedaży nasion. Prawdopodobnie decyduje tutaj podłoże kulturowe i społeczne, brak chęci wychodzenia poza rolę producenta w lokalnej społeczności.

Natomiast rolnik odczuwa często prestiż i satysfakcję ze swojej pracy, ma w dużej mierze poczucie, że robi coś ważnego i jest wtedy skłonny dzielić się doświadczeniami z uprawy danej odmiany, jej właściwościami z innymi rolnikami.

Rolnicy byliby gotowi promować reprodukowany przez siebie materiał siewny, najczęściej nie oczekując w zamian żadnych dodatkowych korzyści.

## WSPÓŁPRACA I INTEGRACJA

W pytaniach o chęć współpracy, rolnicy wręcz oczekują aktywnego wsparcia przez swoich kontrahentów w zakresie doradztwa rolniczego, wynikającego z wypełnienia zobowiązań zawartych w umowie kontraktacyjnej. Raczej nie są zainteresowani możliwością zakupu usług uprawowych, czy współdziałaniem przy sprzedaży innych płodów rolnych z gospodarstwa. Do ofert współpracy w obszarach pozarolniczych, jak doradztwo w sprawach ubezpieczenia, zagadnień finansowych i prawnych, podchodzą także bez entuzjazmu. Rolnicy są zainteresowani utrzymywaniem osobistych kontaktów w celu pogłębiania współpracy w zakresie realizacji zleconych

upraw zarówno z przedstawicielami firm nasiennych, jak i deklarują chęć spotkań z rolnikami mającymi doświadczenie w nasiennictwie.

Może jest to dobry prognostyk do ewentualnego zrzeszenia się gospodarstw rolnych w organizację branżową, której potrzebę deklaruje przynajmniej część środowiska nasiennego. Jeśli chodzi o integrację z firmą nasienną na gruncie pozazawodowym, bądź poza relacjami związanymi z wypełnieniem kontraktu, to nie obserwujemy ze strony gospodarstw jakichkolwiek potrzeb w tym zakresie, raczej chęć zachowania status quo.

# WNIOSKI

- 1.** Nasiennictwo jest ciekawą ofertą dla polskich rolników, oferuje przede wszystkim większą pewność sprzedaży płodów w korzystnej cenie, a także chroni przed nowym problemem, czyli brakiem możliwości zbytu swojej produkcji związanym z wpływem konkurencyjnego towaru np. zboża z zagranicy. Kontraktacja nasienna jest szczególnie atrakcyjna dla mniejszych gospodarstw.
- 2.** Warunkiem wzrostu plantacji nasiennych w Polsce jest aktywne doradztwo dla rolników organizowane ze strony sektora nasienno- hodowlanego.
- 3.** Wzorem innych krajów europejskich gospodarstwa nasienne powinny mieć swoją reprezentację np. w postaci związku branżowego producentów upraw nasiennych. Pozwoliłoby to upowszechnić dobre standardy w samej reprodukcji nasion, ustandaryzować umowy kontraktacyjne w zakresie wymagań uprawowych, a także praw i obowiązków każdej ze stron umowy. Organizacja byłaby w stanie lepiej egzekwować interesy rolników z umów kontraktacyjnych.
- 4.** Szara strefa, niewłaściwe praktyki, w których uczestniczą zarówno niektóre firmy nasienne jak i niektórzy plantatorzy, są ważną przyczyną stagnacji całego sektora hodowlano-nasiennego w Polsce, a dodatkowo pogarszają opinię o naszym rynku i przez to negatywnie wpływają na postrzeganie naszej oferty sprzedażowej na rynki zagraniczne.  
Wspólne trójstronne działania hodowców, firm nasiennych i współpracujących z nimi gospodarstw reprodukcyjnych, najlepiej zrzeszonych w jednym związku branżowym pozytywnie wpłynęłyby na ukrócenie tych nielegalnych praktyk. Pożądany byłby udział hodowli w zawieraniu umów kontraktacyjnych.
- 5.** Wprowadzenie elastycznych form rozliczeń z umów kontraktacyjnych przy obustronnej partycypacji zarówno firm nasiennych jak i gospodarstw w ryzyku rynkowym byłoby pozytywnym krokiem w kierunku umocnienia bezpieczeństwa produkcji, prowadziłoby do jej zwiększenia i przyspieszyło rozwój nasiennictwa.
- 6.** Rolnicy produkujący nasiona są najlepszą reklamą postępu, jaki niesie używanie nasion kwalifikowanych. Powinno się ten potencjał odpowiednio wykorzystać do ich promocji.

# SPIIS WYKRESÓW

Wykres 1.	Powierzchnia plantacji nasiennych oraz liczba plantacji w Polsce w latach 2008 – 2022.	7
Wykres 2.	Powierzchnia i liczba plantacji nasiennych roślin zbożowych bez kukurydzy w Polsce, w latach 2008 – 2022.	8
Wykres 3.	Powierzchnia i liczba plantacji nasiennych wybranych gatunków roślin poplonowych w Polsce (łącznie gorczyca biała, facelia błękitna, rzodkiew oleista) w latach 2008 – 2022.	9
Wykres 4.	Powierzchnia i liczba plantacji nasiennych traw w latach 2008 – 2022.	9
Wykres 5.	Powierzchnia i liczba plantacji nasiennych bobowatych grubo- i drobnonasiennych w Polsce w latach 2008 – 2022.	9
Wykres 6.	Ilość gospodarstw nasiennych we Francji i ich powierzchnia (zawiera warzywa).	12
Wykres 7.	Plantacje nasienne w Niemczech.	13
Wykres 8.	Struktura powierzchni gospodarstw biorących udział w badaniu „Kontraktacja produkcji materiału siewnego”.	16
Wykres 9.	Struktura upraw nasiennych w sezonie 2022/23.	16
Wykres 10.	Struktura upraw nasiennych w sezonie 2022/23 według wielkości gospodarstw.	16
Wykres 11.	Czas prowadzenia produkcji nasiennej.	17
Wykres 12.	Z iloma firmami nasiennymi prowadzona jest współpraca?	17
Wykres 13.	Stosunek do prowadzenia produkcji nasiennej.	17
Wykres 14.	Stosunek do prowadzenia produkcji nasiennej; wyjaśnienie wybranej oceny.	18
Wykres 15.	Przyczyny braku produkcji materiału siewnego (Osoby nigdy nieprodukujące materiału siewnego).	19
Wykres 16.	Przyczyny braku produkcji materiału siewnego obecnie (Osoby produkujące materiał siewny w ostatnich 5 latach i wcześniej).	19
Wykres 17.	Powody nieprowadzenia upraw nasiennych.	20
Wykres 18.	Korzyści produkcji materiału siewnego.	21
Wykres 19.	Ocena korzyści produkcji materiału siewnego.	21
Wykres 20.	Trudności przy produkcji nasiennej.	22
Wykres 21.	Korzyści kontraktacji materiału siewnego.	23
Wykres 22.	Korzyści kontraktacji materiału siewnego według grup respondentów.	23
Wykres 23.	Oczekiwania dotyczące kontraktacji materiału siewnego.	24
Wykres 24.	Skojarzenie z pojęciem własności intelektualnej odmiany.	24
Wykres 25.	Współpraca rolnika z firmą nasienną – co może ją uatrakcyjnić?	25
Wykres 26.	Formy wsparcia dla rolników.	26
Wykres 27.	Modele ustalania ceny.	27
Wykres 28.	Zainteresowanie sprzedażą i promocją materiału siewnego.	28





# RAPORT NASIENNY 2023

RYNEK KONTRAKTACJI NASIENNYCH  
W POLSCE OCZAMI ROLNIKÓW

