RAPORT NASIENNY 2018

EWOLUCJA RYNKU NASIENNEGO W POLSCE

Spis treści

1. Przemysł nasienny w Polsce i na świecie s. 4

1.1. Wstęp i podstawowe pojęcia
1.2. Czynniki decydujące o wzroście i ewolucji światowego przemysłu nasiennego
1.3. Perspektywy funkcjonowania lokalnych (małych) firm hodowlanych
1.4. Aktualna sytuacja hodowli roślin w Polsce
1.5. Przyszłość hodowli roślin w Polsce
1.6. Przyszłość polskiej hodowli roślin – zadania dla poszczególnych instytucji
1.7. Podsumowanie

2. Organizacja produkcji i dystrybucji kwalifikowanego materiału siewnego w Polsce s. 20

2.1. Model tradycyjnego i nowoczesnego nasiennictwa
2.2. Ocena organizacji rynku nasiennego (produkcja i dystrybucja KMS)
2.3. Prognoza rozwoju organizacji rynku nasiennego
2.4. Podsumowanie

3. Wyciąg z „Raportu nasiennego 2018” s. 34

3.1. Wstęp
3.2. Wykresy
3.3. Podsumowanie

Autorzy:

część I
prof. dr hab. Sławomir Podlaski
Katedra Fizjologii Roślin SGGW

część II
Leszek Lipski
Prezes Zarządu Top Farms Agro

część III
Martin & Jacob

Badanie „Raport nasienny 2018” zostało przeprowadzone przez Martin & Jacob Sp. z o.o. na zlecenie Top Farms Agro Sp. z o.o. między 31 maja a 10 lipca 2018 roku na reprezentatywnej ogólnopolskiej próbie dorosłych rolników (właściciele lub osoby decyzyjne w gospodarstwie) posiadających gospodarstwa rolne powyżej 15 ha. Wielkość próby N = 508, badanie ilościowe w technice CAWI (*Computer-Assisted Web Interview*). Dane zbierane w oparciu o model *Real Time Sampling* (RTS).

Projekt i skład: AdAgri Sp. z o.o.

Zdjęcia: Top Farms Agro Sp. z o.o.

Od autorów

Koncentracja przemysłu chemiczno-nasiennego na świecie jest faktem. Proces ten w dłuższej perspektywie musi mieć wpływ również na rynek polski. Słusznie zadaje się zatem pytanie, czy polskie firmy hodowlane wytrzymają konkurencję ze strony firm zagranicznych. Być może w domyśle stawiana teza, że tylko polskie firmy hodowlane są w stanie dostarczać „lokalne", czyli optymalnie dopasowane do krajowych warunków, odmiany, jest błędna?

Hodowla roślin jest coraz bardziej kosztowna i jej racja bytu jest uwarunkowana odpowiednio dużą sprzedażą każdej odmiany. Czy opłacalna będzie więc produkcja stosunkowo niedużych, dopasowanych odmian lokalnych czy też na rynku dominować będą duże odmiany regionalne, będące z natury rzeczy kompromisem? Z doświadczenia wiemy, że nawet dobra odmiana nie obroni się sprzedażowo, jeśli nie będzie odpowiednio reprezentowana na rynku. Dlatego też organizacja produkcji i dystrybucji kwalifikowanego materiału siewnego jest, obok możliwych zmian w strukturze hodowli roślin, następnym istotnym warunkiem rozwoju nasiennictwa w naszym kraju.

Jedną ze znaczących blokad rozwoju rynku nasiennego jest niedokonana zmiana jego funkcjonowania. Po politycznym przełomie w 1989 roku w Polsce nastąpiło urynkowienie wszystkich działów gospodarki. W efekcie urealnione zostały koszty produkcji obejmujące cały zakres powstania, dystrybucji i ewentualnej utylizacji produktu. Ponadto powstał nowy podział ról na rynku z wyodrębnieniem na przykład usługi sprzedaży hurtowej, detalicznej, wprowadzający w dawne relacje producent–konsument nowe wartości, takie jak doradztwo, serwis posprzedażowy itp. Natomiast polski rynek nasienny pozostaje dysfunkcjonalny i tkwi w dużym stopniu w modelu gospodarki sprzed 1989 roku. Wiąże się to z tym, że poziom cen nasion nie uwzględnia pełnych kosztów hodowli firm nasiennych oraz firm handlowych, przez co stanowi blokadę rozwoju i inwestycji.

Niniejszy Raport Nasienny 2018 ma za zadanie przedstawić ewolucję rynku nasiennego w Polsce – ukazać jego przemiany oraz stanowić punkt wyjścia do dyskusji o nowych szansach i możliwościach rozwoju.

1. Przemysł nasienny w Polsce i na świecie

1.1. Wstęp i podstawowe pojęcia

1.2. Czynniki decydujące o wzroście i ewolucji światowego przemysłu nasiennego

1.3. Perspektywy funkcjonowania lokalnych (małych) firm hodowlanych

1.4. Aktualna sytuacja hodowli roślin w Polsce

1.5. Przyszłość hodowli roślin w Polsce

1.6. Przyszłość polskiej hodowli roślin – zadania dla poszczególnych instytucji

1.7. Podsumowanie

prof. dr hab. Sławomir Podlaski
Katedra Fizjologii Roślin SGGW

1.1. Wstęp i podstawowe pojęcia

Obecnie hodowla roślin i nasiennictwo funkcjonują nie jako oddzielny sektor gospodarki, ale pewien system organizacyjny, który w sumie tworzy tak zwany przemysł nasienny (*seed industry*) lub – po ostatnich fuzjach – przemysł o życiu (*life science industry*).

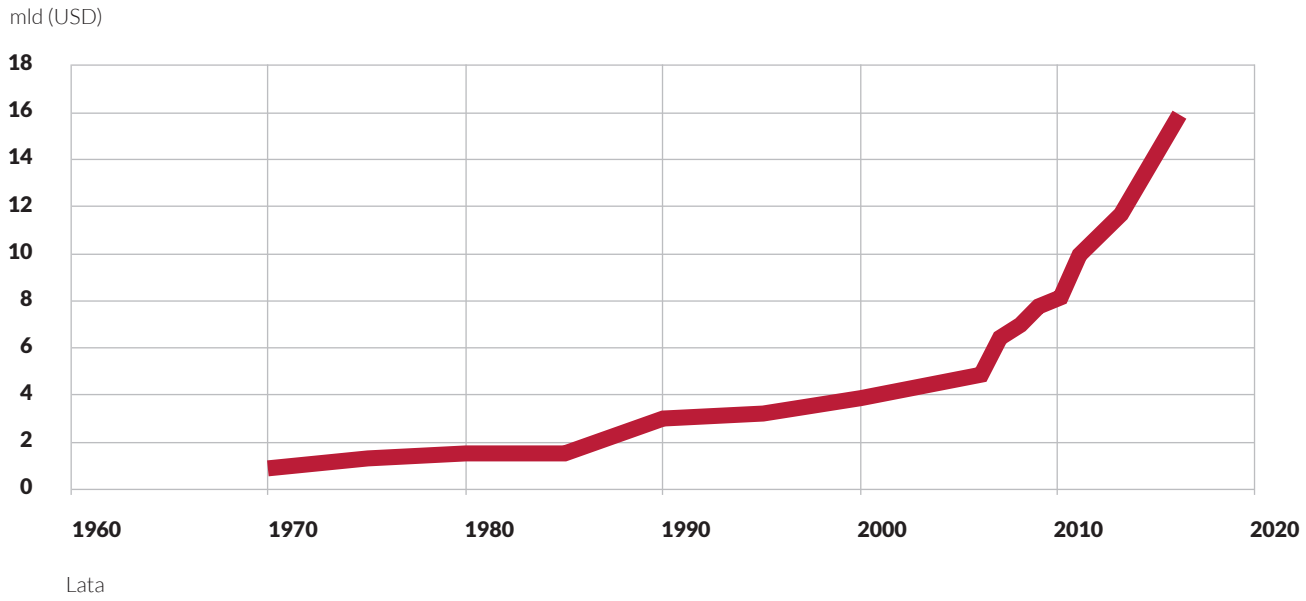
Przemysł nasienny obejmuje takie wzajemnie powiązane ze sobą i sprawnie działające elementy jak: hodowla roślin, nasiennictwo, zaplecze naukowe (instytuty, uczelnie), ocena odmian, ocena nasion, banki i instytucje ubezpieczające. Ostatnio przemysł nasienny stopniowo przekształca się w przemysł o życiu, zajmujący się wytwarzaniem towarów i usług gwarantujących wysoki poziom i bezpieczeństwo życia. W tym kontekście, oprócz wymienionych elementów przemysłu nasiennego, w skład *life science industry* wchodzi przemysł farmaceutyczny i przetwórczy oraz bardzo zaawansowany przemysł biologii molekularnej i syntetycznej.

Pod względem własnościowym przemysł nasienny, nie mówiąc o przemyśle o życiu, w większości przypadków miał i będzie miał charakter prywatny. Wynika to nie ze względów doktrynalnych, ale jest warunkowane podstawowymi zasadami ewolucji przemysłu nasiennego, który wcześniej czy później z państwowego staje się prywatnym, ponieważ determinuje to jego większą efektywność.

Obecnie nowe odmiany i nowe formy nasion są podstawowym czynnikiem warunkującym przyrost plonów. Agrotechnika wpływa na oszczędność środków produkcji, ich większą efektywność i precyzję stosowania, ale to hodowla roślin i nowe odmiany są głównym motorem przyrostu plonów i produkcji rolnej. Nie ulega wątpliwości, że nasiona i pestycydy mają najbardziej globalny charakter ze wszystkich środków produkcji rolnej. Oznacza to, że są produkowane na świecie tam, gdzie jest to najbardziej opłacalne, i dystrybuowane w skali globalnej. Dotyczy to najczęściej nasion drobnych i drogich. W przypadku stosowania dużych norm wysiewu (wysadzania) i tanich nasion (ziemniaki, zboża) produkcja nasienna, ze względu na duże koszty transportu, ma charakter lokalny.

Znaczenie nasion stanowiących początek procesu produkcji żywności wpływa na rozwój rynków nasiennych i handlu nasionami. Wartość światowego rynku nasiennego w 2014 roku była oceniana na 53,8 mld USD; sza-

Rysunek 1. Światowy handel nasionami w latach 1970–2016 (mld USD)



cuje się, że w roku 2020 osiągnie 92,8 mld USD. Daje to roczny przyrost wynoszący około 9,4%. Z kolei wartość europejskiego rynku nasion w 2012 roku była szacowana na 7 mld EUR. Zwiększenie wartości światowego rynku nasiennego jest ściśle powiązane z rozwojem handlu nasionami, który w ostatnich latach gwałtownie przyspieszył. Głównymi przyczynami zwiększenia wartości handlu nasionami są:

- zmniejszenie kosztów transportu,
- zróżnicowany koszt produkcji nasiennej odmian w różnych częściach świata,
- bogatsza wiedza i łatwiejsza komunikacja międzyludzka odnośnie do charakterystyki poszczególnych odmian,
- produkcja nasion w południowej hemisferze w okresie europejskiej zimy (eksport nasion z Chile wzrósł z 10 mln w 1985 roku do 70 mln w roku 1995 i 195 mln w roku 2006).

Handel nasionami obejmuje około 150 gatunków roślin. **Nie ulega wątpliwości, że wzrost wartości handlu nasionami powoduje zwiększenie konkurencji na rynkach narodowych i lokalnych.**

1.2. Czynniki decydujące o wzroście i ewolucji światowego przemysłu nasiennego

Pierwsze oznaki postępującej koncentracji w sektorze hodowli roślin odnotowano 50–60 lat temu. Od tego czasu proces ten uległ przyspieszeniu. Istnieje wiele czynników wpływających na koncentrację przemysłu nasiennego. Do najważniejszych z nich należą:

1. postęp w technologii modyfikacji genetycznych, rejonizacji produkcji nasiennej, uszlachetnianiu nasion czy marketingu, co wymaga wysokich nakładów;
2. przyspieszenie procesu hodowli i reprodukcji odmian, pionowa integracja wszystkich działalności (badania, hodowla, nasiennictwo, obrót – od genu do nasienia) w obrębie tej samej firmy; dodatkowo krótszy cykl życia odmian;
3. koncentracja na mieszańcach i GMO, które są nośnikami nie tylko „nowej genetyki", ale też technologii nasiennej oraz marketingu; dzięki takiemu połączeniu można uzyskać wysokie ceny za nasiona;
4. wcześniejsze fuzje i przejęcia w sektorze przemysłu nasiennego;
5. rosnące wydatki w sektorze R&D, które nabierają charakteru globalnego;
6. postępujące zróżnicowanie oferowanych produktów w obrębie firmy, na przykład nasiona, agrochemikalia, systemy informatyczne zarządzające produkcją rolną, ekologiczne preparaty mikrobiologiczne.

Koncentracja przemysłu nasiennego wpływa na jego postępującą monopolizację. Informacje dotyczące wzrostu wartości sprzedaży nasion czołowych światowych firm nasiennych zamieszczono w tabeli 1.

Jak wynika z zebranych w niej danych, wartość sprzedaży nasion firmy Monsanto w latach 1996–2006 wzrosła o 7,1 mld USD, co daje 700 mln USD rocznie. Dla porównania: firma KWS w tym samym czasie zwiększyła wartość sprzedaży o 665 mln USD, czyli o 66,5 mln USD rocznie. Liczby te wskazują na ekspansję ekonomiczną firm hodowlano-nasiennych. Jednocześnie widać, jak dobrym biznesem jest szeroko rozumiany przemysł nasienny. Nic więc dziwnego, że przy wszelkiego rodzaju koncentracji kapitałowej i organizacyjnej firm sektor nasienny traktowany jest jako najcenniejszy.

Analizując wielkości sprzedaży, a szczególnie przyrost ich wartości i konfrontując je z danymi dla firm polskich, można zauważyć nie tylko rosnącą różnicę, ale też pogłębiającą się przepaść. Równocześnie można odnotować wzrost monopolizacji sektora. W 2012 roku o sprzedaży 60,6% nasion decydowało 10 czołowych firm. Koncentracja sektora ciągle postępuje pomimo sprzeciwów amerykańskich i europejskich urzędów antymonopolowych. W 2013 roku łączna sprzedaż przez wielką szóstkę (Bayer, Dow, Monsanto, BASF, DuPont i Syngenta) nasion, agrochemikaliów i genetycznie zmodyfikowanych cech roślin sięgnęła 65 mld USD. W konsekwencji

w 2013 roku firmy te kontrolowały 75% światowego rynku agrochemikaliów, 63% nasion (*brand name*) i wydatkowały więcej niż 75% światowych nakładów na prywatne badania w sektorze R&D.

Ostatnia koncentracja doprowadziła do powstania wielkiej czwórki w miejsce wielkiej szóstki – w wyniku połączenia następujących firm: Bayer i Monsanto, Dow i DuPont, ChemChina i Syngenta. Firma BASF pozostaje (choć pewnie do czasu) przedsiębiorstwem samodzielnym. Konsekwencją tego połączenia jest dalsze ekonomiczne wzmocnienie firm i wzrost monopolizacji sektora. Te 4 duże firmy mogą w zasadniczy sposób decydować o losach światowego sektora hodowli roślin i nasiennictwa, forsując takie rozwiązania, jakie są dla nich wygodne, na przykład wzmocnienie prawa własności intelektualnej do odmian czy przejście na amerykański system patentowy ochrony odmian.

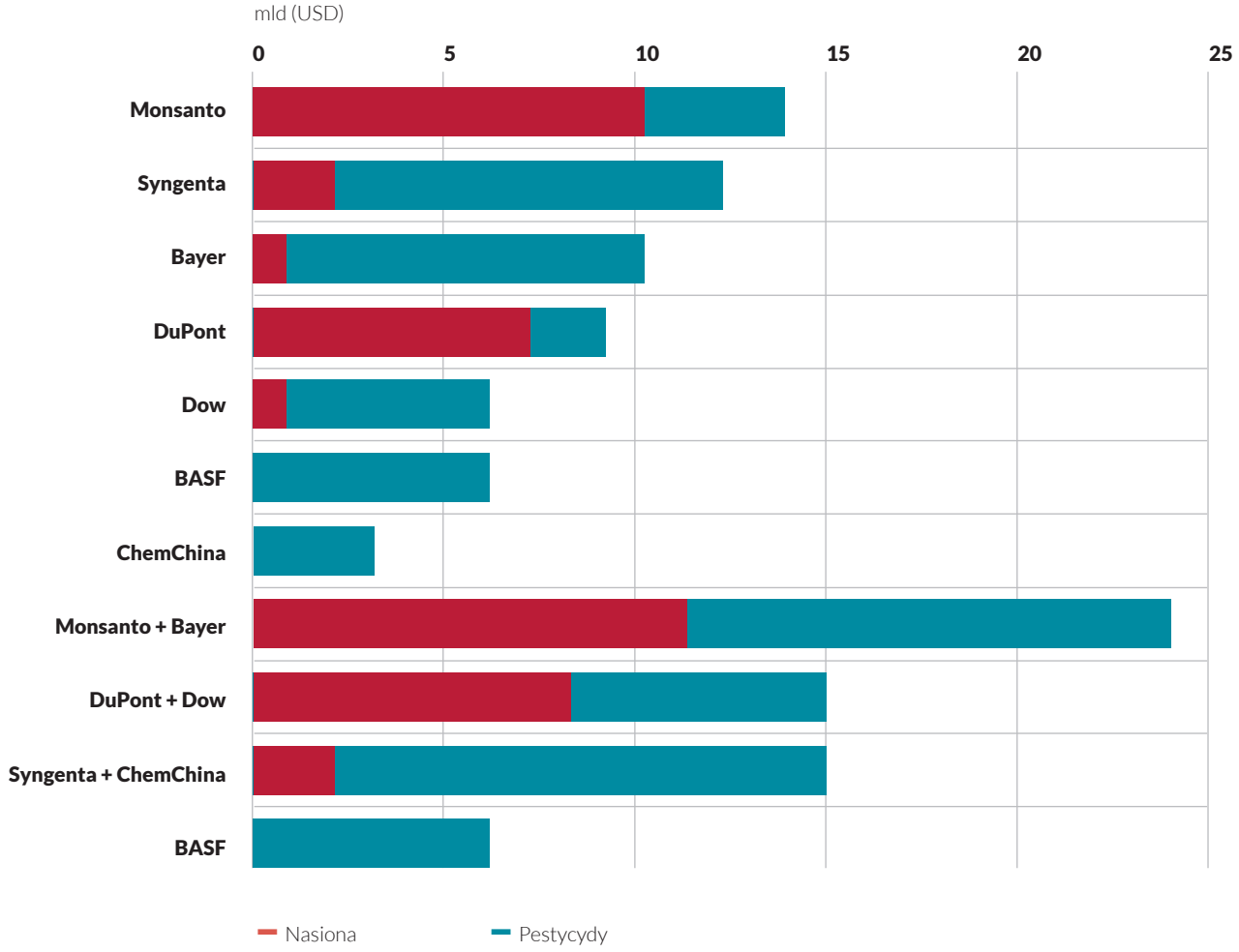
Porównanie wartości sprzedaży nasion i agrochemikalii przed i po fuzji przedstawia rysunek 2.

W tabeli 2 podano natomiast możliwe do przewidzenia konsekwencje zachodzącej obecnie koncentracji przemysłu o życiu. Z podanych w niej danych wynika, że największe znaczenie ma poprawa możliwości badawczych oraz hodowlanych dzięki wykorzystaniu uzyskanych wyników badań. W tym kontekście szczególną rolę odgrywają nowe techniki hodowli roślin, w praktyce nieosiągalne dla mniejszych firm hodowlanych.

Tabela 1. Wartość sprzedaży nasion 10 czołowych firm hodowlano-nasiennych w latach 1985–2012

1985			1996			2006			2012		
Firma	mln USD	%	Firma	mln USD	%	Firma	mln USD	%	Firma	mln USD	%
Pioneer	735	4,1	Pioneer	1500	5,0	Monsanto	7297	17,4	Monsanto	9800	21,8
Sandoz	290	1,6	Novartis	900	3,0	DuPont			Pioneer		
						Pioneer	4700	11,2	DuPont	7000	15,5
Dekalb	201	1,1	Limagrain	650	2,2	Syngenta	2564	6,1	Syngenta	3200	7,1
Upjohn	200	1,1	Advanta	460	1,5	Limagrain	1155	2,8	Limagrain	1700	3,8
Limagrain	180	1,0	Seminis	375	1,3	KWS	920	2,2	Winfield	1300	3,5
Shell	175	1,0	Takii	320	1,1	Land O'Lakes	550	1,3	1KWS	1300	3,5
Takii	175	1,0	Sakata	300	1,0	Bayer	465	1,1	Dow	1000	2,2
Ciba Geigy	152	0,8	KWS	255	0,9	Delta Pine	417	1,0	Bayer	759	1,7
Sakata	120	0,7	Dekalb	250	0,8	Sakata	410	1,0	Sakata	450	1,0
KWS	75	0,4	Monsanto	170	0,6	DLF	365	0,9	DLF	349	0,8
Razem	2303			4980			18 843			26 858	
Udział		12,8			17,4			45,0			60,9

Rysunek 2. Wartości produkcji nasion i pestycydów różnych firm przed i po połączeniu



Dla rolników największe negatywne konsekwencje może mieć przewidywany wzrost cen nasion. W latach 1990–2010 w USA ceny nasion podwoiły się w stosunku do cen uzyskanych przez farmerów za produkowane surowce. Z kolei w Unii Europejskiej w latach 2000–2008 ceny materiału rozmnożeniowego wzrosły średnio o 30%. Przeprowadzone symulacje wykazały, że rezultatem ostatniej koncentracji firm może być wzrost ceny nasion kukurydzy od 1,5 do 7,0%, soi od 1,0 do 6,5% oraz bawełny od 13,1 do 21,3%.

Tabela 2. Spodziewane zalety i wady koncentracji sektora nasiennego

Zalety	Wady
Zwiększenie potencjału naukowego i ekonomicznego	Wyższa cena nasion
Nowe technologie hodowli roślin (NBT)	Obniżenie bioróżnorodności odmian
Przyspieszenie efektywności procesu hodowli i zwiększenie	Zmniejszenie różnorodności dostaw nasion
jego szybkości	Zwiększenie zakresu praw własności intelektualnej
Globalny/lokalny zasięg odmian	Zwiększenie siły wpływu na mniejsze firmy
Wzrost handlu nasionami	Kontrola nad LSI (przemysł o życiu)
Rosnący udział odmian w przyroście plonów	Zwiększenie zdolności lobbistycznych

1.3. Perspektywy funkcjonowania lokalnych (małych) firm hodowlanych

Oprócz dużych, globalnych firm hodowlanych w wielu krajach istnieje trudna do określenia liczba lokalnych przedsiębiorstw, o małym i bardzo małym potencjale hodowlanym i ekonomicznym. Spełniają one jednak istotną rolę w prawidłowym funkcjonowaniu rynków nasiennych i w zaspokajaniu potrzeb rolników na określone odmiany czy gatunki roślin. Przykładem takiej firmy jest przedsiębiorstwo hodowlane z Włoch, które oferuje nasiona ekotypów roślin przyprawowych używanych w czasach rzymskich. Ze względu na zapotrzebowanie przedsiębiorstwo to – z ekonomicznym sukcesem – wypełnia niszę rynkową.

Należy z całą mocą podkreślić, że małe, lokalne firmy hodowlane mają szansę na rozwój i prawidłowe funkcjonowanie tylko wtedy, gdy rynki nasienne działają należycie.

Podstawą prawidłowego funkcjonowania rynków nasiennych jest podział praw i obowiązków pomiędzy sektorami własnościowymi i przedsiębiorstwami należącymi do różnych sektorów. Firmy państwowe (instytuty) powinny zająć się prowadzeniem badań naukowych, hodowlą materiałów wyjściowych i tych gatunków, które nie cieszą się zainteresowaniem sektora prywatnego, na przykład hodowlą drzew owocowych. Natomiast firmy prywatne powinny być zaangażowane w praktyczną hodowlę i nasiennictwo najwyższych stopni kwalifikacji nasion, które do dalszego rozmnażania powinny być przekazywane firmom nasiennym, a do sprzedaży również firmom handlowym posiadającym odpowiednie zaplecze.

Podstawą takiego funkcjonowania jest jednakowy status wszystkich firm, bez preferencji czy tym bardziej wsparcia ekonomicznego niektórych z nich. Z nierównym traktowaniem spotykamy się najczęściej, gdy na tym samym rynku nasiennym znajdują się nasiona wyprodukowane przez firmy państwowe, często wspierane różnymi dotacjami czy preferencjami w dostępie do materiałów wyjściowych, oraz nasiona firm prywatnych bez takich możliwości.

Małe firmy, jak już wspomniano, gwarantują spełnienie specyficznych żądań odbiorców nasion. Niekiedy żądania te są tak małe w wymiarze ekonomicznym, że dużym firmom nie opłaci się wchodzić na ten miniaturowy rynek. Ponadto przewaga firm lokalnych leży w znajomości regionalnych rynków środków produkcji i niekiedy osobistej znajomości z odbiorcami nasion. Dodatkowo dzięki swojej niewielkiej wielkości i mniejszej biurokracji małe firmy są bardzo elastyczne, jeśli chodzi o reakcje na potrzeby rolników. W wielu przypadkach małym firmom trudniej jednak funkcjonować, ponieważ nie mają dużych możliwości, a szczególnie rezerw finansowych. A ponoszenie długotrwałych strat finansowych przez małą firmę może doprowadzić do jej upadku, podczas gdy dla dużej pogarsza to jedynie ogólny bilans fiskalny.

Bardzo często przedsiębiorstwa lokalne współpracują z dużymi firmami hodowlanymi, kupując od nich komponenty hodowlane, wykorzystując ich osiągniecia naukowe, czy podpisując umowy na wyłączność praw do odmiany. Trzeba również wziąć pod uwagę, że małe firmy w znacznie większym stopniu niż duże przedsiębiorstwa zależne są od polityki państwa wspierającej sektor hodowlany. **Tylko wtedy, gdy państwo udostępnia małym firmom kredyty, wyniki badań naukowych, a szczególnie wyprodukowane przez instytucje naukowe publiczne materiały wyjściowe, lokalne firmy hodowlane mają szansę na rozwój.**

Badania brytyjskie wykazały, że firmy małe (zatrudniające mniej niż 50 osób, z obrotem mniejszym niż 10 mln GBP) zajmują się głównie hodowlą odmian populacyjnych roślin samopylnych. Przeciętne przedsiębiorstwo jest właścicielem kilku odmian. Firmy małe inwestują jednak dziesięciokrotnie mniej w badania niż firmy średnie (mniej niż 250 zatrudnionych, obrót poniżej 50 mln GBP). Ich głównym problemem jest brak kapitału.

W Polsce małych prywatnych firm hodowlanych, tym bardziej polskich, jest niewiele, choć ich liczba rośnie. Inaczej jest w byłych krajach postsocjalistycznych, w tym najbliższych Polsce: Słowacji, Czechach i Węgrzech.

W Słowacji tylko 3 narodowe przedsiębiorstwa hodowli roślin mają charakter publiczny i podlegają Ministerstwu Rolnictwa lub Edukacji. Państwowe stacje zostały sprywatyzowane, zachowując narodowy charakter, bądź zostały wykupione przez zagraniczne koncerny. Obecnie istnieje tam około 80 firm i organizacji o charakterze prywatnym zaangażowa-

nych w hodowlę roślin i nasiennictwo. Prywatne korporacje zajmują się przede wszystkim produkcją nasienną. Jako aksjomat traktowana jest zasada produkcji przez firmy hodowlane nasion najwyższych stopni kwalifikacji, rozmnażanych później przez firmy nasienne. Główny problem hodowli słowackiej leży w braku dostatecznych zysków z hodowli, co przekłada się na kiepskie wyposażenie laboratoriów, nikłe wykorzystanie osiągnięć biotechnologii i niskie płace dla personelu hodowlanego. Po sprywatyzowaniu państwowych stacji aktywność hodowlana w większości przypadków uległa zmniejszeniu.

Z kolei w Czechach funkcjonuje 9 instytucji badawczych finansowanych przez Ministerstwo Rolnictwa i 11 prywatnych organizacji badawczych. Wszystkie na równych prawach mogą korzystać z państwowych grantów badawczych. Z 71 członków Czech Seed Trade Association 27 hodowców jest zaangażowanych w prowadzenie prac badawczych i praktyczną działalność hodowlaną.

Na Węgrzech Hungarian Seed Association liczy około 1000 członków. Cechą charakterystyczną dla Węgier był gwałtowny rozwój produkcji nasiennej odmian węgierskich oraz zagranicznych, prowadzonych na stacjach zakupionych przez zagraniczne koncerny. W tym kraju powierzchnia plantacji nasiennych wynosi około 100–150 tys. ha, reprodukowanych jest 120 gatunków roślin, liczba odmian zarejestrowanych sięga 1250, a wartość rynku nasiennego to około 300 mln EUR (dla porównania: rynek polski jest wart około 200 mln EUR). Aż 887 firm zaangażowanych jest w hodowlę, badania i głównie w produkcję nasienną. Inwestycje w zakłady nasienne pozwoliły na produkcję nasion najwyższej jakości. Dzięki temu Węgry stały się szóstym światowym eksporterem nasion, po Francji, Holandii, USA, Niemczech i Chile. Pod względem wartości węgierskiego eksportu nasion rolniczych Polska zajmuje trzecie miejsce na liście importerów. W ostatnich pięciu latach reforma administracji rządowej zmniejszyła rolę regulacyjną państwa, a zwiększyła rolę samorządów, w tym samorządu nasiennego, co jest podstawową przyczyną tego, że Węgry stały się jednym z największych producentów nasion w Europie.

1.4. Aktualna sytuacja hodowli roślin w Polsce

Obecnie praktyczna hodowla roślin prowadzona jest w największym zakresie przez spółki podległe Krajowemu Ośrodkowi Wsparcia Rolnictwa (KOWR) i Instytutowi Hodowli i Aklimatyzacji Roślin (IHAR). Rozwija się również hodowla prywatna.

Do spółek podległych KOWR należą:
1. „DANKO" Hodowla Roślin Sp. z o.o.,
2. Poznańska Hodowla Roślin Sp. z o.o.,
3. Małopolska Hodowla Roślin Sp. z o.o.,
4. Kutnowska Hodowla Buraka Cukrowego Sp. z o.o.,
5. Pomorsko-Mazurska Hodowla Ziemniaka Sp. z o.o.,
6. Krakowska Hodowla i Nasiennictwo Ogrodnicze POLAN Sp. z o.o.,
7. „Spójnia" Hodowla i Nasiennictwo Ogrodnicze Sp. z o.o.,
8. „PlantiCo – Hodowla i Nasiennictwo Ogrodnicze Zielonki" Sp. z o.o.

Do IHAR należą następujące Spółki Hodowli Roślin:
1. Hodowla Roślin Smolice,
2. Hodowla Roślin Strzelce,
3. Hodowla Ziemniaka Zamarte,
4. Hodowla Roślin Bartążek.

Polskimi firmami prywatnymi zaangażowanymi w hodowlę roślin są:
1. Firma Nasienna Granum. Globalgrass Sp. z o.o.,
2. Hodowla Roślin Bartążek Sp. z o.o.,
3. Rolnas Sp. z o.o.,
4. Centnas Sp. z o.o.,
5. Agronas Sp. z o.o.,

6. W. Legutko Przedsiębiorstwo Hodowlano-Nasienne Sp. z o.o.,
7. TORSEED – Przedsiębiorstwo Nasiennictwa Ogrodniczego i Szkółkarstwa S.A.

Na terenie Polski hodowlę prowadzą następujące spółki zagraniczne:
1. Bejo Zaden Poland Sp. z o.o.,
2. DSV Polska Sp. z o.o.,
3. KWS Lochow Polska Sp. z o.o.,
4. Norddeutsche Pflanzenzucht.

Wymienione spółki agencyjne i instytutowe powstały w oparciu o koncepcję tak zwanych spółek strategicznych, niepodlegających prywatyzacji ze względu na interes gospodarki narodowej, w tym lepsze dostosowanie hodowanych odmian do polskich warunków. Częściowo była to prawda, jednak koncepcja spółek strategicznych była promowana przede wszystkim w interesie prezesów spółek, pracowników Agencji czy MRiRW. Już w 2003 roku, kiedy zrodziła się koncepcja spółek strategicznych, wiadomo było, że globalizacja hodowli, jej prowadzenie w różnych warunkach agroekologicznych, gwarantujących między innymi dwa zbiory w roku (zbiory w Europie i/lub Afryce czy Ameryce Południowej), powoduje znacznie szerszą adaptację odmian do zróżnicowanych warunków środowiska. Jednocześnie jest oczywiste, że firma KWS, mająca swoją stację doświadczalną w Saratowie w Rosji, w której testuje się zimotrwałość zbóż i podatność na pleśń śniegową, ma znacznie lepsze możliwości do wyhodowania odmian zimotrwałych niż hodowle polskie. Z tego względu konieczność prowadzenia hodowli na terenie Polski, aby uzyskać odmiany lepiej dostosowane do lokalnych warunków, traci na znaczeniu wraz z globalizacją hodowli. Tezę tę potwierdzają dane zawarte w tabeli 3, pokazujące różną zimotrwałość połączoną z plonowaniem odmian pszenicy i jęczmienia ozimego. Wynika z nich, że w polskim rejestrze odmian są zarówno zagraniczne odmiany jęczmienia ozimego i pszenicy ozimej charakteryzujące się wysokim plonem i zimotrwałością, jak i polskie odmiany o podobnych lub gorszych cechach. **W związku z tym koncepcja spółek strategicznych niezbędnych polskiej gospodarce, lepiej dostosowanych do lokalnych warunków środowiska, ma w większym stopniu charakter deklaratywny niż rzeczywisty.**
Trzeba też pamiętać, że przede wszystkim ważny jest świadomy wybór rolnika, w czym powinny mu dopomóc firmy sprzedające nasiona.

Tabela 3. Wyniki doświadczeń wstępnych PDO 2016

Jęczmień ozimy			Pszenica ozima		
Odmiana	Zimotrwałość ⁰	Plon %	Odmiana	Zimotrwałość ⁰	Plon %
Jakubus DE	5,0	110,0	RGT Bilanz DE	4,5	104,0
KWS Kosmos DE	5,0	109,0	RGT Kilimanjaro	4,0	104,0
Fridericus DE	6,0	104,0	Owacja PL	4,5	104,0
KWS Higgins DE	4,5	102,0	Rotax DE	5,0	102,0
Zenek FR	5,5	98,7	Tytanika PL	5,0	101,7
Kobuz PL	5,5	92,5	Jantarka PL	5,5	98,7

Tabela 4. Charakterystyka produkcji nasiennej pszenicy ozimej w Polsce w 2018 roku

Firmy	Liczba firm		Liczba odmian		Długość życia odmiany*	Powierzchnia plantacji	
	szt.	%	szt.	%	lata	ha	%
Polskie	5	13,9	37	23,3	7,2	9475	33,5
Zagraniczne	31	86,1	122	76,7	5,0	18 800	66,5
Razem	36	–	159	–	–	28 275	–

* od daty zarejestrowania do 2018 roku

Sytuację polskich spółek strategicznych przedstawiono w tabeli 4, zawierającej charakterystykę produkcji nasiennej odmian pszenicy ozimej w 2018 roku.
Produkcję nasienną własnych odmian prowadzi tylko 5 polskich spółek, z których liczą się jedynie Danko i ZD IHAR w Strzelcach. Spośród 36 firm posiadających plantacje nasienne 86,1% to firmy zagraniczne zaangażowane w reprodukcję aż 76,7% wszystkich odmian. Ich udział w całkowitej powierzchni plantacji nasiennych sięga 66,5%. Dodatkowo odmiany zachodnie okazały się o około 50% młodsze, czyli zostały później wyhodowane, co prawdopodobnie jest jedną z przyczyn ich wyższego plonowania.
W kontekście przedstawionych danych trudno mówić o wyjątkowym znaczeniu polskich spółek strategicznych dla krajowego rolnictwa. Trudno również mówić o potrzebach koncentracji, ponieważ – jak wspomniano – na potrzeby dużej obszarowo Polski pracuje tylko 5 firm hodujących zboża, z czego w zasadzie liczą się wyłącznie 2.
Całkowite koszty polskiej hodowli agencyjnej Najwyższa Izba Kontroli oceniła w 2016 roku na 42,9 mln PLN. W stosunku do 2015 roku koszty wzrosły o 2,2 mln PLN. Finansowanie kosztów jest następujące: 49,5% (21,2 mln PLN) – opłaty licencyjne i hodowlane, 46,5% – inne przychody, na przykład marża handlowa na nasiona, 4,0% – opłaty z rozmnożeń własnych. Łączna kwota opłat hodowlanych i licencyjnych spółek wynosi 33,1 mln PLN, lecz 30,1 mln PLN (91%) to same opłaty licencyjne Danko. Jest to wynik tego, że 47 odmian Danko jest zarejestrowanych w 23 krajach. Dzięki temu koszty hodowli w 97,4–100% zostały pokryte z opłat licencyjnych.

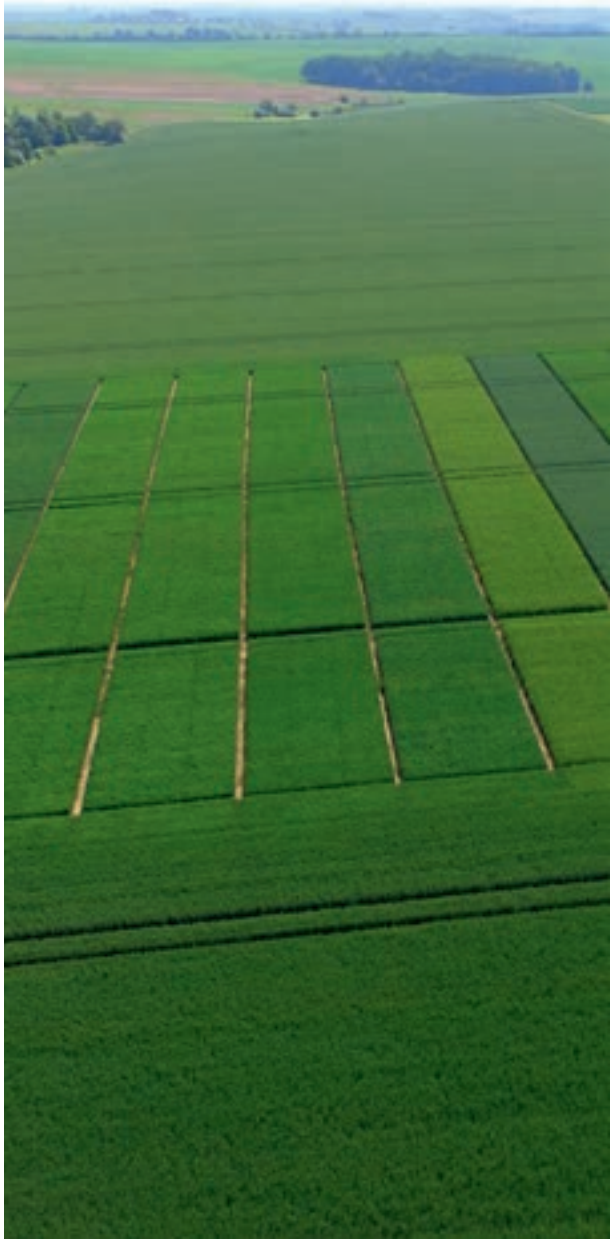


Tabela 5. Bilans handlu nasionami (mln USD). Według FIS

Lata	Polska	Czechy	Słowacja	Węgry	Rumunia
2006	-85	-25	-15	+54	-15
2007	-91	-14	-11	+87	-159
2009	-79	-17	-15	+134	-52
2011	-120	-42	+29	+255	+67
2012	-130	-44	+25	+246	+71
2014	-205	-8	-13	+245	+129
2015	-126	-13	+21	+158	+61
2016	-153	-7	+32	+199	+93

Bardzo dobrym wskaźnikiem efektywności ekonomicznej polskiej hodowli roślin jest stosunek wpływów finansowych ze sprzedaży odmian własnych do kosztów hodowli (wartości poniżej 100% oznaczają, że koszty hodowli pokrywane są nie ze sprzedaży odmian własnych, a z innych źródeł). Efektywność ekonomiczna różnych spółek hodowlanych kształtuje się następująco: Danko – 172,8%, Małopolska Hodowla Roślin – 69,2%, Kutnowska Hodowla Buraka Cukrowego – 61,2%, Poznańska Hodowla Roślin – 54%, Pomorsko-Mazurska Hodowla Ziemniaka – 38,7%, „Spójna" – 37,7%, POLAN – 36,8% i PlantiCo – 36,1%.

Szczególny niepokój budzi sytuacja spółek zajmujących się hodowlą roślin ogrodniczych, zaangażowanych w dużym stopniu w produkcję nasion dla amatorów (działkowiczów). Wiadomo bowiem, że w ogromnej większości przypadków szanujący się warzywnik kupi nasiona holenderskie zamiast polskich.

Sytuację w hodowli roślin ogrodniczych najlepiej pokazuje fakt, że jedna ze spółek nie potrafiła podać kosztów hodowli odmian. Trudno wyobrazić sobie, aby taki scenariusz był możliwy w firmie prywatnej.

Innym parametrem charakteryzującym stan polskiego przemysłu nasiennego jest bilans handlu nasion (wartość eksportu minus wartość importu nasion). Dane na ten temat przedstawiono w tabeli 5.

Jak wynika z tej tabeli, Polska ma najgorszy bilans w handlu nasionami w zestawieniu wszystkich krajów postsocjalistycznych. Nie ulega wątpliwości, że jest to spowodowane dominacją państwowego sektora w hodowli roślin i w dużym zakresie w nasiennictwie. Jednocześnie największy postęp w eksporcie nasion zanotowały Węgry i Rumunia.

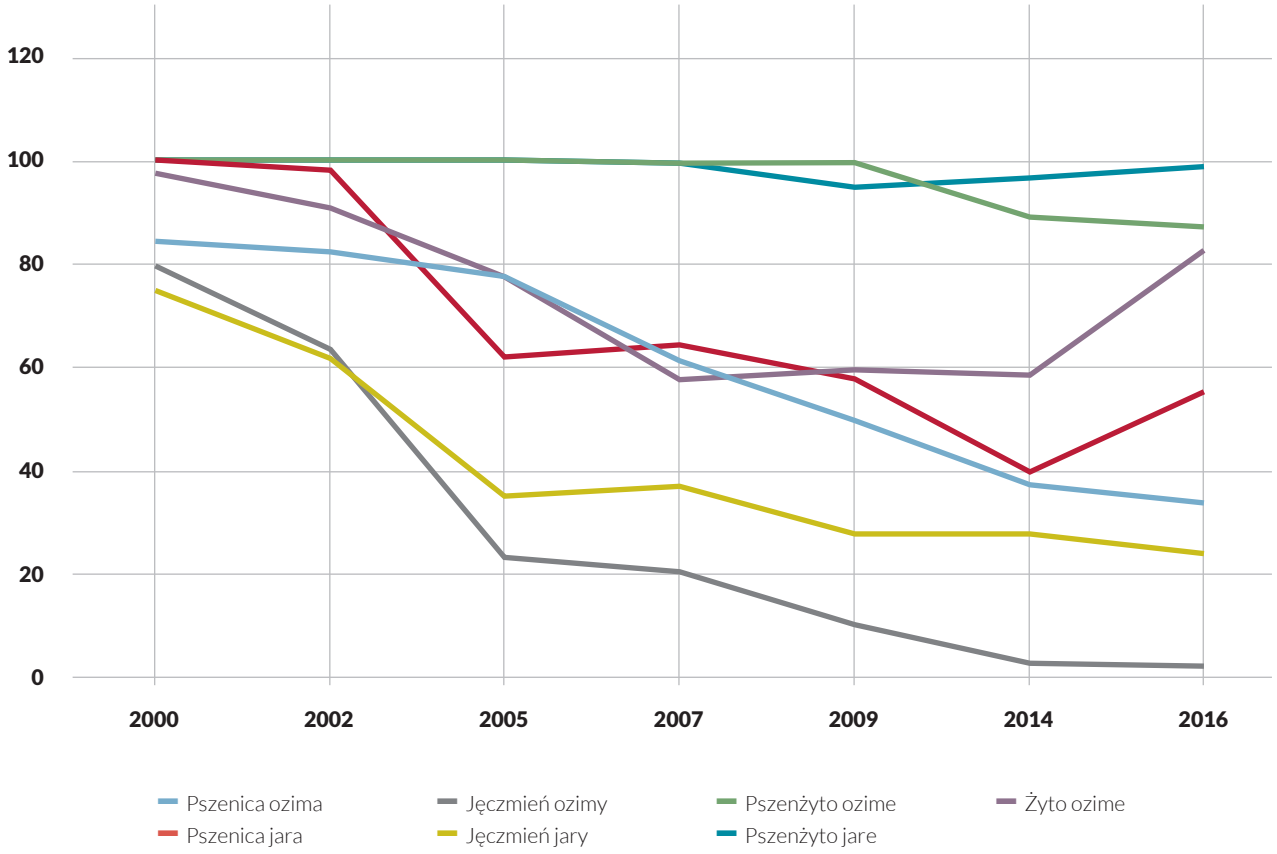
W Polsce import nasion w latach 2007–2016 rósł o 19,9 mln USD rocznie, a eksport o 10,8 mln USD na rok. Import nasion warzyw i kwiatów w tym samym czasie wynosił około 50 mln USD, a eksport – 5–8 mln USD. Import nasion rolniczych kształtował się w granicach około 200 mln USD i był dwukrotnie większy od eksportu. W tabeli 6 przedstawiono wartości importowanych nasion różnych gatunków roślin, typy odmian oraz jakość wytworzonego surowca. Dane w niej zawarte wskazują, że co roku importujemy nasiona o wartości blisko 800 mln PLN. Jest to tym bardziej przykre, że z małymi wyjątkami Polska mogłaby reprodukować na własnym terytorium większość wskazanych gatunków lub pokryć eksportem ich import.

Oprócz opisanych uprzednio parametrów charakteryzujących stan polskiej hodowli roślin i szerzej przemysłu nasiennego ważnym wskaźnikiem jest udział areału polskich plantacji nasiennych podstawowych

Tabela 6. Import nasion do Polski (mln USD). Kobuszyńska 2015 USDA

Nasiona, gatunki roślin, typy odmian, przeznaczenie	2011/12	2012/13	2013/14
Świat	220,122	201,811	235,490
Razem kukurydza paszowa w tym:	59,510	72,456	94,857
Mieszańce pojedyncze	37,252	41,386	53,147
Mieszańce podwójne	13,149	18,024	26,082
Mieszańce trójliniowe	9,109	13,046	15,628
Warzywa	51,203	51,872	60,093
Burak cukrowy	24,759	27,991	30,902
Ziemniaki sadzeniaki	6,922	9,400	11,379
Rośliny pastewne	6,167	6,990	8,625
Kostrzewa	6,525	6,392	5,021
Rajgras	4,443	4,253	3,911
Groch	2,098	2,416	3,589
Kukurydza, słodka, sucha, mieszańce	1.875	1,769	2,084
Koniczyna	1,837	2,845	1,318
Lucerna	1,837	2,845	1,318

Rysunek 3. Udział (%) powierzchni nasiennych polskich odmian zbóż w całkowitej powierzchni plantacji nasiennych



gatunków zbóż w stosunku do ich całkowitego obszaru. Dane te pokazano na rysunku 3. Wynika z niego, że najlepiej wygląda sytuacja w reprodukcji pszenżyta, gdzie blisko 100% obszaru plantacji nasiennych zajmują polskie odmiany. Na drugim biegunie są jęczmień ozimy, jęczmień jary i pszenica (czyli *cash crops*). Biorąc pod uwagę dynamikę zmian, można przypuszczać, że udział plantacji polskich nadal będzie malał. Stanie się to pewnikiem, gdy nie poprawi się sytuacja polskiej hodowli, co będzie skutkować zwiększeniem dystansu pomiędzy polską a światową hodowlą.

Kolejnym ważnym problemem jest tu koszt hodowli jednej odmiany. Według danych Danko koszt hodowli odmiany pszenicy ozimej wynosił: w 2014 roku – 2,4 mln PLN, w 2015 – 2,7 mln PLN i w 2016 – 3,0 mln PLN. W krajach Europy Zachodniej wartości te wynoszą około 2–3 mln USD dla odmian populacyjnych, podczas gdy hodowla odmiany mieszańcowej kosztuje około 5 mln USD, a wprowadzenie odmiany GMO na rynek – 136 mln USD, z czego 26% to testy i regulacje prawne. W Wielkiej Brytanii koszt jednego programu hodowlanego w dużej firmie to 1,5–2,0 mln GBP/rok, a w małej firmie hodującej odmiany populacyjne – 200 tys. GBP/rok. Dane te wskazują, że polska hodowla jest ciągle konkurencyjna w stosunku do zagranicznej, biorąc pod uwagę jej koszty, chociaż nie zawsze efekty.

Według Jerzaka i Mikulskiego sprzedaż nasion w stopniu PB jest optymalnym momentem dla firmy hodowlanej do sprzedaży nasion w celu dalszej reprodukcji odmiany. Duża firma powinna przede wszystkim czerpać dochody z praw własności intelektualnej. Rozmnażanie do niższych stopni kwalifikacji powoduje natomiast wzrost kosztów i nakładów inwestycyjnych oraz masy towarowej, którą należy sprzedać. Postępo-

wanie firm hodowlanych zgodnie z opisanym schematem sprzyja porządkowaniu rynku i odpowiedniemu rozdzieleniu obowiązków pomiędzy różnymi firmami.
Najmniej opłacalna jest sprzedaż nasion odmian polskich w stopniu kwalifikacji C1. Opłacalność rośnie, gdy rejestruje się i sprzedaje odmiany zagraniczne, a największa jest wtedy, gdy są to odmiany z listy UE. Dla funkcjonowania firm istotne jest uzyskiwanie umów sprzedaży odmian zagranicznych na wyłączność. W tym przypadku nie ma na rynku polskim konkurencji innych producentów.
Zakładając koszt hodowli pszenicy równy 3 mln PLN i „długość życia" odmiany na pięć lat oraz 4-procentową stopę zwrotu z kapitału, dostajemy informację, że co roku z opłat licencyjnych powinniśmy uzyskać 624 tys. PLN. Opłatę licencyjną możemy przyjąć na poziomie 200 PLN/t. Oznacza to, że powinniśmy wyprodukować 3120 t nasion w stopniu C1. Aby uzyskać taką produkcję, powinniśmy obsiać 520 ha, przy założeniu plonu równego 6 t/ha czystych nasion do siewu. Taką minimalną wielkość plantacji uzyskało tylko 15 odmian, w tym 4 polskie, ze 156 objętych kwalifikacją polową w 2017 roku.

1.5. Przyszłość hodowli roślin w Polsce

Przyszłość hodowli roślin w Polsce w największym stopniu będzie determinowana czynnikami politycznymi i ekonomicznymi. **Do czynników politycznych wpływających na stan i funkcjonowanie hodowli należeć będą:**

1. **Status właścicielski firm hodowlanych:** czy nadal będą to firmy państwowe, czy może prywatne? Ma to zasadnicze znaczenie dla efektywności hodowli. Dla firm państwowych celem jest bowiem liczba wyhodowanych odmian, niezależnie od tego, czy odmiana znajdzie amatorów na nasiona, podczas gdy dla firm prywatnych sama hodowla generuje wyłącznie straty – zyski zaczynają się wtedy, gdy odmiana zostanie sprzedana w formie nasion, licencji itp. Nic więc dziwnego, że efektywność prywatnej hodowli jest większa.
2. **Rozwiązania prawne regulujące działalność sektora:** czy nadal będzie kwitł populizm polityków i działaczy społecznych twierdzących, że za nasiona należy płacić niewiele, a za materiał ze zbioru wcale?
3. **Organizacja polskiego przemysłu nasiennego** z podziałem na sektor naukowy, hodowlany, nasiennictwo i sprzedaż nasion. Podział na hodowlę agencyjną i instytutową doprowadzi do jej upadku. Jednocześnie dotychczasowa forma wsparcia naukowego polskiej hodowli nie da zakładanych efektów. Należy zatem na nowo określić rolę nauki (instytutów, uczelni) we wspieraniu polskiej hodowli roślin.

4. **Nieudolność i brak koncepcji zmian sektora hodowlanego** wykazywane przez różne agencje rządowe i MRiRW. Zmiany personalne w agencjach zależne od określonej opcji politycznej oraz akceptacja kryteriów efektywności hodowli w oparciu o liczbę wyhodowanych odmian, a nie o wartość ich sprzedaży, będą tylko pogłębiać istniejący marazm.
5. **Stanowisko UE w stosunku do własności intelektualnej,** dotyczącej odmian roślin uprawnych: czy UE ulegnie naciskom USA i rozszerzy zakres ochrony w oparciu o zasady patentowe, czy nowe techniki hodowli roślin będą dopuszczone do aplikacyjnego stosowania w nowych odmianach?

Z czynników ekonomicznych możemy wymienić:

1. **Pogłębiającą się zapaść ekonomiczną i hodowlaną** polskiej hodowli, widoczną szczególnie wyraźnie, gdy porówna się sytuację krajową z tendencjami globalnymi.
2. **Brak efektywnego zarządzania** likwidującego polsko-polską konkurencję, wzmacniającego efektywność prac hodowlanych, współpracę pomiędzy spółkami i jednostkami naukowymi, w tym wspólne inwestycje w działalność naukową i hodowlaną.
3. **Sytuację ekonomiczną polskiego rolnictwa** obejmującą również politykę UE w stosunku do sektora (wielkość dopłat, możliwość dopłat do zakupu materiału siewnego).

1.6. Przyszłość polskiej hodowli roślin – zadania dla poszczególnych instytucji

Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi

1. Najważniejszym zadaniem dla MRiRW jest likwidacja podziału hodowli roślin na instytutową i agencyjną. Istniejąca sytuacja zwiększa bowiem polsko-polską konkurencję, powoduje brak współpracy i powielanie tych samych prac hodowlanych. Dodatkowo likwidacja podziału doprowadziłaby do jednakowego traktowania przez IHAR wszystkich firm tworzących przemysł nasienny.
2. Zwiększenie efektywności wspierania naukowego hodowli roślin. Należy z uznaniem odnotować zwiększenie kontroli nad realizacją tematów badawczych zlecanych przez MRiRW, co utrudni rozwiązywanie ciągle tych samych problemów. Jednak kontrola jednostek naukowych i firm hodowlanych nad wykorzystaniem uzyskanych efektów jest ciągle niedostateczna. Wprawdzie realizowane tematy powinny mieć charakter teoretyczny, ale nie ma przecież nic bardziej praktycznego niż dobra teoria.
3. Reprezentowanie interesu hodowców, jeśli chodzi o zbieranie opłat licencyjnych, szczególnie opłat za nasiona ze zbioru. Brak dostatecznych środków z opłat jest równoznaczny ze stopniowym upadkiem hodowli. Pieniądze własne są najbardziej efektywnie wykorzystywane przez firmy, w tym na realizację postępu naukowego. Według Agencji Nasiennej w 2016 roku zebrano 8,8 mln PLN (około 20%) z 45 mln PLN należnych hodowcom. Ustawa nasienna z 8 czerwca 2017 roku wzmocniła nielegalny obrót nasionami. Egzekwowanie praw hodowców stało się iluzoryczne. W związku z tym MRiRW powinno się zdecydować, czy chce wspierać polskich hodowców czy określony elektorat polityczny.
4. Należy wzmocnić rolę i zaangażowanie PIORiN w kontrolę jakości, szczególnie obrotu materiałem nasiennym, tak aby zwiększyć i usprawnić egzekucje opłat. Ponadto rolą PIORiN powinna być efektywna kontrola jakości nasion, prowadząca do zwiększenia zaufania rolników do nasion kwalifikowanych.

Agencje Nasienne – obecnie KOWR

1. Pierwszym zadaniem powinno być zapewnienie sprawnego zarządzania spółkami przez osoby znające branżę i jej specyfikę. Pragnę przypomnieć, że hodowla roślin to nie tylko zawód, ale też sztuka. Ozna-

cza to, że nie każdy, nawet po odpowiednich studiach, może być hodowcą czy prezesem stacji. Należy znać metodykę hodowli, kryteria selekcji, materiał hodowlany, a także możliwości i ograniczenia, w tym międzynarodowe, jakie stwarza hodowla. Dlatego hodowca czy prezes spółki, którego główną zaletą jest to, że jest „swój", nie gwarantuje pozytywnych efektów. Przykład stadnin koni arabskich jest najlepszym potwierdzeniem tej tezy.

2. Osoby pracujące zarówno na stacjach, jak i w centralach Agencji powinny znać się na hodowli roślin, a w dodatku powinny być pod specjalną ochroną przed zwolnieniami w czasie kolejnych zawieruch politycznych, ponieważ to się po prostu opłaci. Należy przypomnieć, że Niemcy w okresie okupacji zwolnili polskich hodowców z oflagów, aby pracowali nad nowym odmianami. Również komuna w najczarniejszych latach socjalizmu utrzymywała prywatne stacje hodowli roślin, kierowane przez wrogów klasowych, ponieważ ludzie kierujący rolnictwem zdawali sobie sprawę z wyjątkowości i specyfiki hodowli roślin. Szkoda, że obecnie brakuje tej świadomości.
3. Kontrola funkcjonowania spółek powinna być oparta na kryteriach merytorycznych. Stawiane zadania (na przykład wyhodować jedną czy dwie odmiany – *sic!*) nie powinny mieć charakteru biurokratycznego, ale powinny wynikać z istniejącego zapotrzebowania krajowego i z możliwości konkurowania z odmianami zagranicznymi. Agencja powinna kontrolować, czy i w jakim zakresie dystans pomiędzy polską a zagraniczną hodowlą maleje lub rośnie. Powinna ponadto analizować, jakie działania należy podjąć, aby zwiększyć efektywność funkcjonowania poszczególnych spółek.
4. Wszelkiego rodzaju zmiany organizacyjne spółek powinny być przeprowadzane tak, aby uzyskać efekt synergii w działalności hodowanej. Taka koncepcja dominuje na zachodzie Europy. Łączenie spółek hodowli roślin i zwierząt (na przykład KHBC i SK Walewice) w celu zmniejszenia liczby spółek deficytowych (SK Walewice) nie jest dobrym pomysłem i przypomina fuzję dobrych i deficytowych kopalń węgla.
5. Wspólnym zadaniem Agencji i MRiRW powinno być wspieranie lub wręcz wymuszanie współpracy pomiędzy spółkami hodowlanymi, nasiennymi czy instytucjami naukowymi. Ostatnio w wielu krajach

Europy tego typu działalność jest rozwijana w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP) lub w formie sieci naukowo-hodowlanych pomiędzy różnymi członkami sektora nasiennego. Przykładami tego typu działalności są German Seed Alliance czy ProWeizen – organizacje łączące różnych partnerów w sektorze hodowli roślin i nasiennictwie w celu realizacji wspólnych projektów.
6. Racjonalnym działaniem byłoby powołanie Centralnego Zakładu Nasiennego, zaangażowanego w przygotowanie otoczkowanych i pobudzanych drogich nasion roślin ogrodniczych i rolniczych. Taki zakład mógłby powstać na przykład w Kutnie w KHBC – placówka ta dysponuje bowiem technologiami, urządzeniami i – co najważniejsze – odpowiednią kadrą pracowników. Jako wzór mógłby służyć otwarty w listopadzie 2017 roku w Mannheim przez Bayer Crop Science główny punkt logistyczny produkcji i dostaw

nasion hybrydowych rzepaku dla klientów na terenie Europy i Afryki (koszt tej inwestycji wyniósł 15 mln EUR).

Sektor naukowy – IHAR, IGR, uczelnie

Najważniejszą rolę w naukowym wspieraniu sektora hodowli roślin powinien odgrywać IHAR. Rolą Instytutu jest lub powinno być:

1. Kreowanie polityki w stosunku do sektora. Niestety ta część działalności wychodzi Instytutowi najgorzej. Mam wrażenie, że Instytut skoncentrował się przede wszystkim na utrzymaniu *status quo*, głównie gdy chodzi o zakłady doświadczalne. Obecna sytuacja jest dość kuriozalna, ponieważ Instytut wspierający naukowo cały sektor jest właścicielem spółek hodowli roślin, które konkurują z hodowlą agencyjną.
2. Realizacja prac badawczych i produkcja materiałów wyjściowych. W instytutach naukowych istnieje sprzeczność pomiędzy realizacją prac badawczych a produkcją materiałów wyjściowych. Prace badawcze mogą prowadzić do publikacji efektów w dobrych czasopismach. Jest to podstawowy cel wykonywania badań, nie zawsze jednak przydatny sektorowi hodowli roślin. Dla sektora najważniejsze jest wytwarzanie swobodnie dostępnych materiałów wyjściowych. Niestety kryteria oceny parametrycznej (naukowej) instytutów zostały skonstruowane tak, że bardziej opłacalna jest pierwsza działalność niż druga. Z produkcji materiałów wyjściowych, jeśli nie znajdzie ona efektu w postaci odmiany i hodowca uczciwie nie stwierdzi, że z nich skorzystał, Instytut nie odnosi żadnych korzyści. Nic więc dziwnego, że efektywność dostępu i wykorzystania materiałów wyjściowych o specyficznych cechach jest w Polsce niewielka. Inaczej jest na przykład w Wielkiej Brytanii, gdzie 35–40% wyjściowego materiału genetycznego pochodzi ze źródeł obcych, w tym 16% ze współpracy z innymi placówkami.

Rola uczelni we współpracy z praktyczną hodowlą odgrywa na świecie coraz mniejszą rolę. Na zachodzie Europy i w USA duże firmy, zamiast zlecać realizację badań, kupują już gotowe wyniki lub zaangażowane technologicznie małe firmy, często *spin-off*, gdzie stosowane są najnowsze osiągnięcia naukowe.

Polska Izba Nasienna (PIN)

Nie ulega wątpliwości, że rola PIN jako reprezentanta samorządowego przemysłu nasiennego będzie rosła. W krajach Europy Zachodniej i niektórych krajach postsocjalistycznych samorząd decyduje o aktualnej działalności i kierunkach rozwoju sektora. U nas ciągle decyduje o tym władza. Do najważniejszych zadań realizowanych przez PIN powinno należeć:

1. Porządkowanie sektora. Firmy hodowlane powinny zajmować się hodowlą i sprzedażą nasion o najwyższym stopniu kwalifikacji do dalszego rozmnożenia przez firmy nasienne. PIN powinna również działać w kierunku ograniczenia stosowania bardzo niskich cen oraz oferowania niskiej jakości nasion. Członkostwo firm w PIN powinno stać się gwarantem wysokiej jakości odmian i nasion, ponieważ *noblesse oblige*.
2. Pilnowanie interesów branży w kontaktach z władzami państwowymi. Te zadania PIN wypełnia dobrze.
3. Opracowywanie raportów, organizacja konferencji, spotkań pokazujących obecny stan przemysłu nasiennego, przyszłe niebezpieczeństwa wraz z sugestią naprawy. Tego typu działalność po ograniczeniu działalności zawodowej przez prof. dra hab. Karola Duczmala uległa zdecydowanemu ograniczeniu. Upowszechnienie problemów sektora jest z jednej strony zabiegiem marketingowym ze strony PIN, z drugiej zaś może stymulować zmiany.

1.7. Podsumowanie

1. Sytuacja polskiej hodowli roślin pogorszyła się w ostatnich latach, głównie w wyniku zmniejszenia jednolitej płatności obszarowej oraz rozwiązań prawnych ograniczających zbieranie opłat za nasiona ze zbioru.
2. Tylko jedna firma – Danko – pokrywa koszty hodowli ze sprzedaży nasion własnych odmian. Inne dofinansowują hodowle z rozmaitych źródeł.
3. Brak współpracy pomiędzy spółkami, pomiędzy spółkami a sektorem naukowym, producentami i sprzedawcami nasion – to podstawowe wady polskiego przemysłu nasiennego.
4. Agencje Nasienne i MRiRW nie podejmowały właściwych działań zwiększających efektywność polskiego przemysłu nasiennego.

2. Organizacja produkcji i dystrybucji kwalifikowanego materiału siewnego w Polsce

2.1. Model tradycyjnego i nowoczesnego nasiennictwa

2.2. Ocena organizacji rynku nasiennego (produkcja i dystrybucja KMS)

2.3. Prognoza rozwoju organizacji rynku nasiennego

2.4. Podsumowanie

Leszek Lipski
Prezes Zarządu Top Farms Agro

2.1. Model tradycyjnego i nowoczesnego nasiennictwa

Tradycyjne nasiennictwo łączy w jednym podmiocie produkcję i dystrybucję nasion. Model ten był powszechnie obowiązujący w przeszłości, gdy stosunkowo duża lokalna skala zakupów nasion gwarantowała opłacalność każdego zakładu produkcyjnego. Wówczas, przy równej cenie nasion, sprzedaż w miejscu produkcji zapewniała na przykład przewagę finansową wynikającą z braku kosztów transportu. Zakłady czyszczenia nasion, bądź po prostu gospodarstwa rolne trudniące się dodatkowo nasiennictwem, bazowały na prostej technologii, w związku z czym nie było bariery wejścia na rynek, a działalność miała charakter masowy. Każdy mógł lokalnie produkować nasiona bez znaczącego wkładu finansowego. Klient nie miał większych wymagań jakościowych (w porównaniu z dzisiejszymi standardami) – nasiona miały po prostu kiełkować, nie zawierać nasion obcych i być zaprawione. Charakterystyczne dla tego modelu jest bardzo duże rozdrobnienie produkcji nasion zbóż: wiele odmian produkowanych w małych ilościach dla maksymalnego wysycenia rynku lokalnego.

Wskutek zmian zachodzących na najbardziej rozwiniętych rynkach rolniczych, których motorem był wzrost wymagań klientów sprzężony z podnoszeniem jakości produkcji, nastąpiła ewolucja w funkcjonowaniu modelu rynku nasiennego.

Zmiana technologiczna przebiegała od prostych czyszczalni w wyspecjalizowane linie sortujące ziarno zbóż według wielu parametrów w kierunku wysokiej czystości i wyrównania ziarna. Postęp widoczny jest również w precyzyjnej technologii zaprawiania w wysokim stopniu odpylonego ziarna.

Doprowadziło to do powstania nowoczesnego modelu, który charakteryzuje się dużą skalą produkcji pojedynczego zakładu (często ponad 10 tys. t nasion zbóż), zapewniającą rentowność zakupionych technologii, i w efekcie koncentracją produkcji na rynku. Skala przedsięwzięcia staje się barierą dla dotychczasowych małych producentów. Następuje specjalizacja pomiędzy produkcją a dystrybucją, nasiona przewożone są na duże odległości, pojawia się potrzeba zaangażowania pośrednika handlowego, którego rola poszerza się o doradztwo, serwis posprzedażowy i finansowanie. W następstwie nowego podziału ról (w porównaniu z tradycyjnym modelem nasiennictwa rozproszonego) rośnie cena materiału siewnego.

Ten model w pełni widoczny jest na dużych rynkach – największym rynku nasiennym w Europie, czyli we Francji, w Danii, która bezsprzecznie przoduje w rozwoju technologii nasiennej, czy też u naszego sąsiada – w Niemczech, u którego przy skali produkcji wynoszącej około 600 tys. t kwalifikowanego materiału siewnego (dalej też jako KMS) rocznie 50 dużych zakładów zapewnia około 70% całkowitej produkcji nasion, a pozostałe 30% jest dostarczanych przez około 250 małych zakładów nasiennych. Stary model rozproszonego nasiennictwa zbóż jest nadal widoczny na mniejszych rynkach, takich jak Holandia czy Czechy.

Nasiennictwo gatunków roślin rolniczych, charakteryzujących się wysoką wartością w stosunku do kosztów sprzedaży (głównie kosztów transportu nasion o niewielkiej wadze wysiewu na hektar), jak rzepak czy kukurydza, już od dawna funkcjonuje w modelu skonsolidowanym.

Tabela 7. Proces koncentracji produkcji kwalifikowanego materiału siewnego w Niemczech

Lata	2005	2010	2015	2020	%
Hodowle zbóż					
	30	27	20	15	-50%
Główne firmy nasienne (VO-Firmen)					
	40	30	15	12	-70%
Współpracujące firmy nasienne (Unter-VO-Firmen)					
	200	150	120	90	-55%
Gospodarstwa prowadzące plantacje nasienne					
	4000	3600	3000	2000	-50%
Zakłady nasienne					
	1000	800	400	200	-80%
Powierzchnia plantacji nasiennych (ha)					
	150 000	100 000	130 000	150 000	+/-0%
Powierzchnia plantacji przypadająca na 1 zakład nasienny (w ha)					
	150	125	325	1500	900%

Źródło: Seedpoint, 2018.

Tabela 8. Porównanie tradycyjnego i nowoczesnego rynku nasiennego

Wyszczególnienie	Rynek tradycyjny	Rynek nowoczesny
Produkt	Nowa odmiana – nośnikiem jest odpowiednio kiełkujące ziarno, produkt daje się łatwo subsydiować ziarnem z własnych zbiorów czy wymiany sąsiedzkiej.	Dostosowana według potrzeb odmiana, której nośnikiem jest wyselekcjonowane ziarno zapewniające dodatkowy efekt wzrostu plonu; doradztwo i serwis posprzedażowy.
Cena	Cena budowana jest tylko w oparciu o koszty bezpośrednie. Koszty produkcji, często nieznane, są identyfikowane jako marża. Nie kalkuluje się kosztów dystrybucji, gdyż występuje tu sprzedaż lokalna. Trudność z wygenerowaniem nadwyżki gwarantującej rozwój.	Cena odzwierciedla pełne koszty produkcji, dystrybucji, promocji, finansowe oraz marże.
Promocja	Brak promocji własnego produktu przez firmę nasienną, sprzedaje się znaną odmianę. W portfolio producenta można zauważyć bardzo duże rozdrobnienie odmian, by zapewnić maksymalną dostępność na lokalnym rynku.	Własna polityka odmianowa i promocja własnego produktu (odmiana / marka producenta), dystrybutor oferuje aktywnie rolnikowi odmianę z ograniczonego portfolio.
Dystrybucja	Producent sam sprzedaje swoje nasiona. Jeśli działa tylko lokalnie, ma przewagę cenową nad innym producentem z uwagi na niski koszt logistyki i przedstawicieli handlowych. Im większa część sprzedaży znajdzie nabywcę poza lokalnym rynkiem, tym bardziej spada marżowość działalności, przez co trudno uzyskać efekt wysokiej skali sprzedaży.	Rolę sprzedawcy przejmuje firma handlowa, która ma niższy koszt dotarcia do szerokiego klienta (dzieli koszty na wiele produktów), sprawniej i taniej egzekwuje płatności od rolnika, oferuje rolnikowi lepszy i bardziej złożony serwis (inne środki do produkcji, finansowanie, skup płodów).

2.2. Ocena organizacji rynku nasiennego (produkcja i dystrybucja KMS)

Wstęp

Rynek nasienny, tak jak i całość polskiej gospodarki, po przemianach ustrojowych w 1989 roku został poddany procesom urynkowienia, w związku z czym zmienił się model jego funkcjonowania. W czasach sterowanej ręcznie gospodarki socjalistycznej zamiast regulacji rynkowych administracyjnie ustanowiono model zaopatrzenia rolnictwa w materiał siewny. Dodatkowo wybudowano sieć zakładów nasiennych, które masowo miały dostarczać nasiona dla polskiego rolnictwa. Cena nasion była pochodną decyzji politycznych państwa, na przykład miała zaspokoić potrzeby zaopatrzenia rolnictwa w postęp hodowlany, przez co mogła abstrahować od kosztów produkcji. Centrale nasienne budowano również ze względów strategicznych – miały przechowywać zapasy nasion na wypadek wojny. Masowość używania kwalifikowanego materiału siewnego i centralne zapewnienie jego dostępności idealnie wpisywały się w model nasiennictwa tradycyjnego, czyli sieci lokalnych central nasiennych. Praktycznie w każdej gminie rolniczej istniał zakład przygotowujący nasiona do siewu, co zapewniało wysoką jak na dzisiejsze realia wymienialność rzędu 40% w pszenicy ozimej czy 70% w jęczmieniu jarym

(za: *Historia Hodowli i Nasiennictwa na Ziemiach Polskich w XX wieku*, pod redakcją J. Krzymuskiego).

Użycie nasion kwalifikowanych utraciło swój masowy charakter na skutek postępującego załamania gospodarczego u schyłku PRL-u. Wraz z wprowadzeniem regulacji rynkowych po 1989 roku, urealnieniem kosztów produkcji i zmianą w podziale ról rynkowych pojawiła się możliwość ewolucji niezaawansowanego technologicznie systemu tradycyjnego w stronę rynku nowoczesnego.

Rozpatrując atrybuty tradycyjnego i nowoczesnego rynku nasiennego, spróbujmy ocenić obecny stan tego rynku w Polsce. Na uwagę zasługują następujące aspekty:

1. dystrybucja nasion i rola firm handlowych,
2. organizacja produkcji i stopień jej konsolidacji,
3. funkcjonowanie modelu: hodowca–producent–firma handlowa (dystrybutor),
4. poziom cen kwalifikowanego materiału siewnego,
5. stosunek rolników do nasion kwalifikowanych,
6. otoczenie prawne rynku nasiennego.

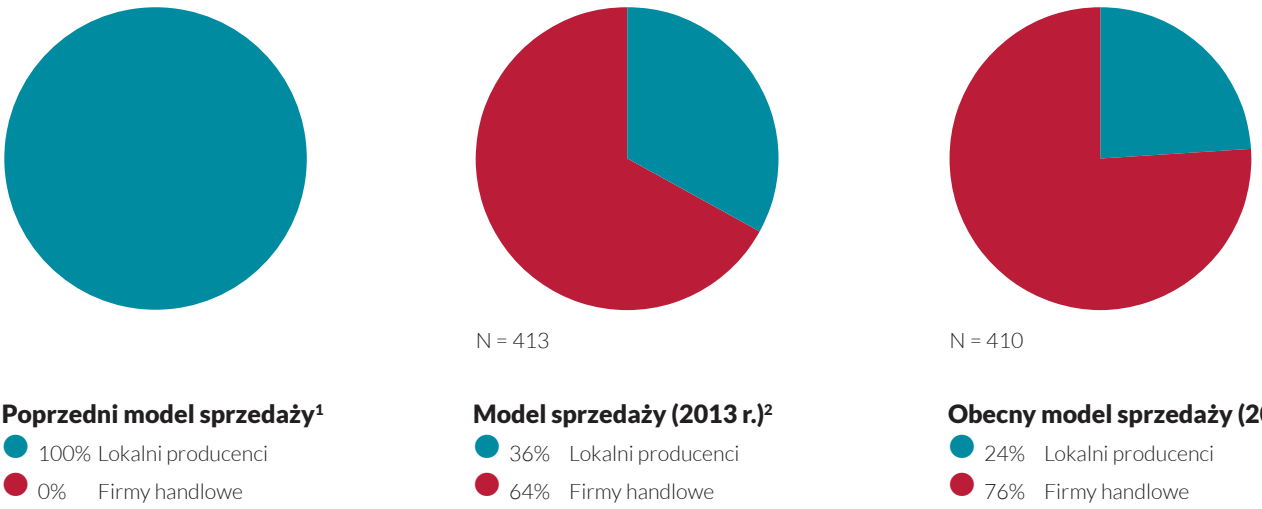
Dystrybucja nasion i rola firm handlowych

Wcześniej sieć lokalnych producentów w całości zaopatrywała gospodarstwa w nasiona. Obecnie, według badań Martin & Jacob z czerwca 2018 roku (patrz załącznik), wiodącą rolę w handlu nasionami odgrywają firmy handlowe. Przejęły one 76% obrotu materiałem siewnym wśród gospodarstw powyżej 15 ha. W porównaniu z badaniami Martin & Jacob z 2013 roku odnotowujemy wzrost sprzedaży firm handlowych kosztem bezpośredniej sprzedaży producentów nasion o około 12%. Badania wykazały również, że rolnicy wolą kupować nasiona od firm handlowych, które oferują kompleksową usługę (doradztwo, dowóz, finansowanie).

Badanie wskazuje, że szczególnie klienci kupujący kwalifikowany materiał siewny systematycznie cenią sobie zakup w firmie handlowej. Rolnicy kupujący sporadycznie wyraźnie preferują zakup u producenta lokalnego i nie są, według badań, przekonani o znaczeniu nasion kwalifikowanych dla wyników produkcyjnych.

Firmy handlowe to kluczowy czynnik przebudowy rynku – jako pierwsze podmioty na rynku nasiennym wprowadziły bowiem konkurencję jakościową i dzięki temu dokonały na nim przełomu. Starając się o uznanie klienta, zaczęły proponować nowe rozwiązania. Stąd promocja jakości nasion, nowych, trudno dostępnych odmian, oferta doradcza, serwis posprzedażowy, ubezpieczenia i finansowanie zakupów. Wiele firm handlowych zaczęło też aktywnie organizować produkcję nasienną pod swoich klientów i kierując się pełnym rachunkiem kosztów, wskazało poziom, na którym powinna znajdować się rynkowa cena nasion.

Rysunek 4. Ewolucja dystrybucji na rynku nasiennym w Polsce



Źródło: 1 – Top Farms Agro, **2, 3 –** Martin & Jacob.

Maria Czupak z firmy Osadkowski-Cebulski twierdzi, że „nasiona sprzedaje się najtrudniej ze wszystkich środków do produkcji rolnej. Wymagana wiedza sprzedawcy jest najszersza i musi być ciągle uaktualniana. Tylko najlepsi doradcy rolni posiadają wiedzę z zakresu nasion, nawet jeśli ich wiedza z zakresu środków ochrony roślin i nawozów jest bardzo duża. Nieuczciwi i mało wykwalifikowani sprzedawcy psują polski rynek nasion".

Organizacja produkcji i stopień jej konsolidacji

Według raportu Parlamentu Europejskiego z 2014 roku na Polskę przypada najwyższa liczba zarejestrowanych producentów nasion w Europie – około 2 tys. na ogólną liczbę 7 tys. Nawet jeśli dane te są przesadzone i pokazują stan z okresu gospodarki socjalistycznej, a obecnie duża część firm nie prowadzi regularnej działalności lub ulokowała się w szarej strefie, wymowna jest niska wartość wytworzonej w Polsce produkcji nasiennej, stanowiącej zaledwie 3% rynku europejskiego.

Produkcja kwalifikowanego materiału siewnego zbóż często traktowana jest po macoszemu. Jako nisko rentowna jest zasadniczo mało doinwestowana w porównaniu ze znacznie wyżej opłacalną produkcją nasion traw i nasion poplonowych, na którą firmy nasienne kupują nowe maszyny w pierwszej kolejności. Wyjątkiem są państwowe hodowle roślin, które w ostatnich latach doposażyły się w nowe obiekty nasienne i nowe linie produkcyjne.

Właściciele zakładów nasiennych często nie znają pośrednich kosztów produkcji, rozumianych jako koszt samego przerobu, laboratorium, wydatków na kontraktacje, przypadających na 1 t wyprodukowanych nasion. Potwierdza to fakt, że koszty te były deklarowane na często o połowę niższym poziomie niż w rzeczywistości.

Niska siła przetargowa rzeszy niedoinwestowanych, rozdrobnionych producentów znacznie utrudnia osiągnięcie opłacalnej ceny za nasiona, pokrywającej pełne koszty produkcji przy sprzedaży nasion do firm handlowych. Z tego względu dominująca strategia producentów polega na maksymalizacji bezpośredniej sprzedaży do rolników z rynku lokalnego w cenach dystrybutora. Pozostała część produkcji przeznaczonej do odsprzedaży firmom handlowym ma stwarzać możliwość generowania dalszego zysku pod warunkiem, że nie występuje nadprodukcja nasion. Niestety nadprodukcja, poza

wahaniami w poszczególnych odmianach, ma charakter trwały i z reguły prowadzi do akceptacji cen na poziomie kosztów produkcji lub poniżej.

Ponadto mocno rozdrobniony asortyment odmianowy dla lokalnego rynku (typowy dla modelu tradycyjnego) sprawia, że oferta sprzedaży licznych, ale małych partii nasion do firm handlowych ma niską wartość negocjacyjną i producenci zazwyczaj uzyskują za ten towar bardzo niskie ceny. Często powoduje to dodatkowe wzmocnienie mechanizmu koncentracji producenta na rynku lokalnym i z reguły nie prowadzi do stworzenia dużej, dobrej jakościowo i dającej szanse na lepszą cenę oferty dla rynku firm handlowych. Alternatywą jest usługowe przygotowanie nasion pod zamówienia firm handlowych, które jednak przy nadpodaży z reguły niskiej jakości mocy produkcyjnej również nie zapewnia utrzymania opłacalności zakładu. Produkcja nasion zbóż jest bowiem najmniej dochodową częścią działalności firm nasiennych.

Istnieją przykłady firm nasiennych, które początkowo szybko się rozwijały, ale przy zderzeniu z barierą wyjścia poza rynek lokalny i związanym z tym drastycznym spadkiem opłacalności raczej rezygnują ze zwiększenia skali produkcji i z ekspansji mimo dużych ułatwień (dotacji) w zakupie podstawowego sprzętu do produkcji nasion.

Pomimo ewidentnego sygnału z rynku o wyodrębnieniu się samodzielnej funkcji dystrybutora nasion struktura produkcji pozostała taka sama: wielu drobnych producentów, którzy nie są w stanie sprostać wymaganiom zmieniającego się rynku i dostarczać do firm handlowych dużych partii jednorodnego produktu wysokiej jakości. Zmiany zaszły więc w sposobie dystrybucji nasion, ale zasadniczo nie nastąpiły w organizacji produkcji.

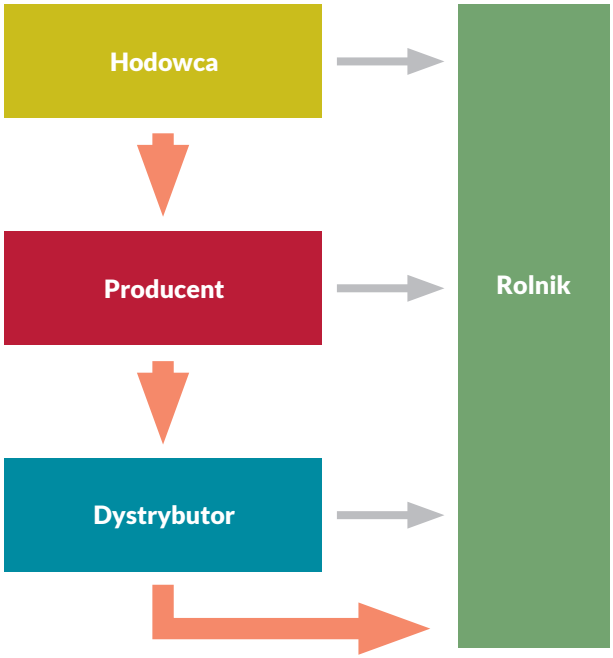
Funkcjonowanie modelu: hodowca–producent–firma handlowa (dystrybutor)

Na obraz rozdrobnionego rynku gospodarstw, firm handlowych i producentów nasiennych nakłada się dysfunkcjonalny układ hodowla–producent nasion–firma handlowa (dystrybutor). Hodowcy konkurują z producentami nasion i dystrybutorami, sprzedając nasiona w stopniu kwalifikacji C1 bezpośrednio rolnikom po preferencyjnych cenach, wynikających głównie z pomijania w kalkulacji opłat licencyjnych za prawo do odmiany. Z kolei producenci nasion nie kalkulując kosztów dystrybucji, sprzedają w tych samych cenach do rolnika i firmy handlowej. Zniechęca to firmy handlowe do kupowania nasion z rynku i skłania do organizacji produkcji własnych odmian, na które mają wyłączność, co pozwala zachować marżę i czyni handel nasionami bardziej przewidywalny. W efekcie takiej konkurencji hamowana jest sprzedaż głównej, flagowej odmiany, co jest sprzeczne z interesem hodowcy, a także zmniejsza się popyt na nasiona z firm nasiennych. Co prawda sprzedaż odmian firmom handlowym na wyłączność rekompensuje hodowcy w pewien sposób zmniejszoną sprzedaż odmiany flagowej, tym niemniej przy bardzo rozdrobnionym rynku dystrybucji sprzedaż ta jest mocno ograniczona do potencjału sprzedażowego poszczególnych firm handlowych i rekompensata nie jest wystarczająca.
Rynek dostrzega potrzebę koordynacji działań w zakresie współdziałania hodowli, producentów nasiennych i firm handlowych.

Znawcy problemu wskazują w swoich wypowiedziach na przyczyny „wychodzenia z roli" niektórych firm hodowlanych, twierdząc, że jasny podział ról rynkowych jest możliwy, ale tylko przy bardzo świadomej strategii firm hodowlanych, budujących swoją przyszłość w oparciu o rozwój swojego działu hodowlanego (i o przychody hodowlane – licencje), którego finansowanie będzie bazować na efektywnej współpracy z firmami nasiennymi i dystrybucyjnymi. A ponieważ dla niektórych krajowych hodowców hodowla w ogólnej strategii firmy jest przysłowiowym kwiatkiem do kożucha, szanse na to są nikłe. Przychody osiągane z hodowli są często znikome w stosunku do całości działalności tych firm.

Z punktu widzenia firm handlowych: „Należy oddzielić hodowlę od produkcji nasiennej prowadzonej przez spółki państwowe" – uważa przedstawiciel Agroskład Udanin, natomiast pracownik Osadkowski-Cebulski wymienia warunki stabilnego rynku nasion w Polsce: „hodowle powinny hodować i rejestrować odmiany, rozmnażać nasiona do stopni bazowych, kontrolować plantacje reprodukcyjne, promować sprzedaż odmiany oraz skutecznie pozyskiwać wszystkie należne opłaty licencyjne. Producenci nasion powinni spełniać wymagania, dotyczące produkcji na plantacjach nasiennych, ale szczególnie odnośnie do przerobu nasion, najlepiej według standardu ESTA. Nasiona niskiej jakości psują rynek nasion w Polsce. Handlem do rolnika powinny zająć się firmy handlowe. Obecnie profesjonalne rolnictwo polskie wymaga, aby odmiana została prawidłowo dobrana do gospodarstwa, dowieziona, prowadzone było doradztwo w okresie całego sezonu wegetacji dotyczące pełnej agrotechniki, również nawożenia, ochrony, zbioru, ubezpieczenia upraw."

Rysunek 5. Brak jednoznacznej kooperacji między podmiotami nasiennymi w Polsce

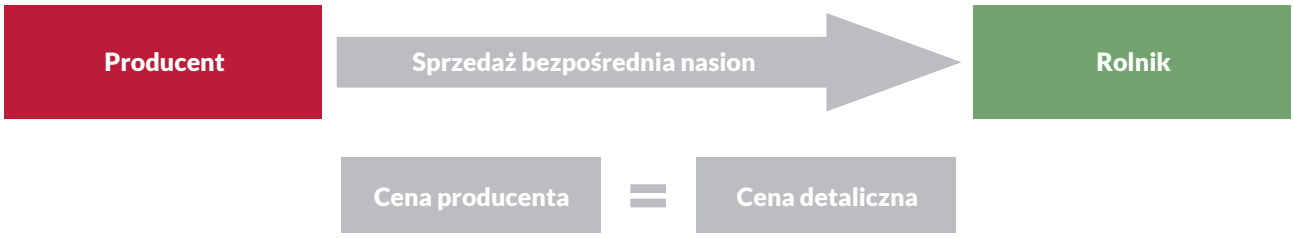


Modelowy przebieg transakcji
Rzeczywisty przebieg transakcji

Poziom cen kwalifikowanego materiału siewnego

Cena nasion nadal nie odzwierciedla nowego podziału ról na nowoczesnym rynku nasiennym na hodowle, producentów i dystrybutorów nasion. Wraz z pojawieniem

Rysunek 6. Sprzedaż nasion w modelu nasiennictwa tradycyjnego

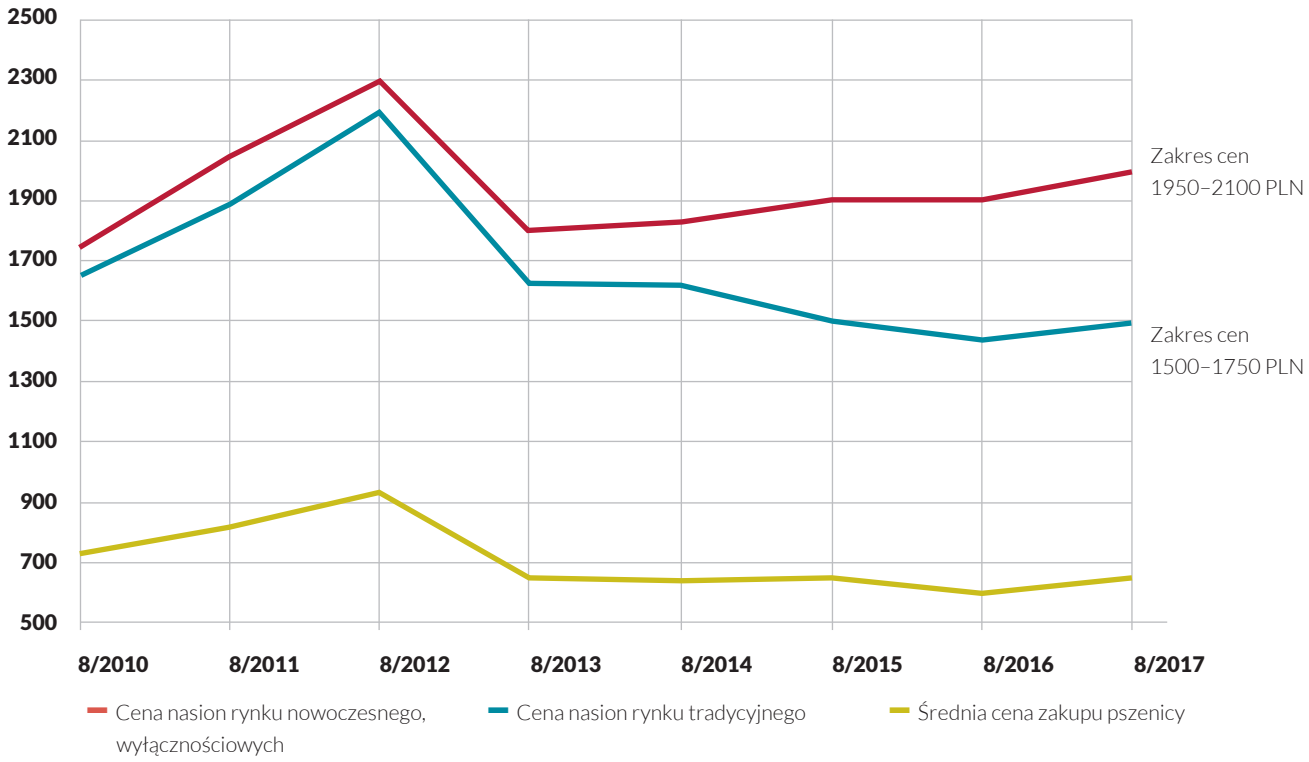


Wyjściowy poziom cen jest rezultatem dawnego schematu producent–sprzedawca, w którym nie było potrzeby uwzględniania kosztów dystrybutora oraz kosztów transportu poza lokalny rynek.

się pośrednika w handlu cena musi bowiem uwzględniać również jego koszty oraz marżę. Ponadto przy sprzedaży na duże odległości rośnie koszt związany z transportem. Producenci chroniąc konkurencyjność na rynku lokalnym, sprzedają nasiona do rolnika na granicy kosztów produkcji. Bliższe przyjrzenie się cenom wskazuje, że nie kalkuluje się w nich chociażby wartości odtworzeniowej zakładu w postaci amortyzacji.

Pod presją ceny cierpi często jakość nasion. Aby utrzymać niskie ceny, konkurenci niejednokrotnie obniżają jakość produkcji, co nie zachęca do zakupu nasion kwalifikowanych, ugruntowuje opinię o braku przewagi nasion z zakupu w stosunku do tych przygotowanych metodą gospodarską i w efekcie utrudnia bądź też spowalnia rozwój całego rynku nasion. Jednocześnie firmy handlowe, podejmując własną działalność nasienną, samodzielnie prowadząc zakład, czy też

Rysunek 7. Dualizm cen nasion w Polsce na podstawie cen nasion pszenicy ozimej i średniej ceny zakupu pszenicy w latach 2010–2017



zlecając produkcję swoich nasion firmom zewnętrznym, kierują się rachunkiem ekonomicznym, który zakłada pełną opłacalność działalności. Prowadzi to do widocznego na rynku dualizmu: niski poziom cen nasion z rynku tradycyjnego oraz znacznie wyższy poziom cen nasion z produkcji zorganizowanej przez firmę handlową. Różnica około 200–400 PLN/t jest wynikiem uwzględnienia wszystkich ogniw w łańcuchu dostawy: od hodowcy poprzez produkcję i dystrybucję. Zakłada się także, że nasiona te są staranniej przygotowane i lepiej zaprawione. Można się spodziewać, że jest to zdrowy rachunek kosztów i w tę stronę pójdzie rynek. Różnica cen między tymi rynkami rośnie wraz ze wzrostem nadprodukcji nasion. Im wyższa nadprodukcja nasion, tym bardziej rynek tradycyjny gotów jest akceptować niższe ceny, nawet jeśli cena surowca jest wyższa, jak miało to miejsce w 2015 roku (rysunek 7). Cena nasion wyprodukowanych wyłącznie dla firm handlowych zawsze odzwierciedlała aktualną cenę surowca i zachowywała pełną kalkulację kosztów. W badaniu Martin & Jacob z czerwca 2018 roku wypowiadający się rolnicy pokazali rosnącą akceptację dla wyższych cen nasion. W porównaniu z badaniem z 2013 roku wzrósł zarówno odsetek nabywców gotowych więcej zapłacić za jakość, jak i pułap akceptowalnej ceny. I tak w badaniu Martin & Jacob z 2013 roku aprobata ceny wyższej o ponad 100 PLN od ceny średniej wyniosła zaledwie 6%, natomiast w badaniu tegorocznym 61% wśród rolników kupujących nasiona gotowa jest wydać dodatkowe 150 PLN za lepiej przygotowany materiał siewny

Tabela 9. Kalkulacja kosztów nasion pszenicy ozimej w modelu tradycyjnym i nowoczesnym (wartości netto; rok 2017)

Kraj	Polska	Polska	Niemcy	Czechy
Rynek	Rynek nowoczesny	Rynek tradycyjny	Rynek nowoczesny	Rynek tradycyjny
Waluta	PLN	PLN	EUR / PLN	CZK / PLN
Koszt bezpośredni produkcji	1350	1250	361 / 1703	7500 / 1233
Pośredni kalkulacyjny koszt produkcji	200	0	50 / 215	1000 / 164
Marża producenta	200	200	54 / 232	1100 / 181
Koszt transportu	100	100	35 / 150	300 / 49
Cena dla dystrybutora	1850	1550**	500 / 2150	0* / 0
Marża dystrybutora/sprzedawcy	200	200	50 / 215	0* / 0
Cena dla rolnika	2050	1750	550 / 2365	9900 / 1627

* brak pośrednika; sprzedaż bezpośrednia od producenta do rolnika

** cena dla dystrybutora często równa cenie do rolnika lokalnego

(35% z tego jest skłonna zapłacić do 200 PLN więcej, a 9% – nawet do 250 PLN/t).
Badanie wskazuje wyraźnie na możliwość podniesienia ceny przez lokalnych producentów, u których ceny są niższe niż w firmie handlowej, ale którzy w praktyce pozostają między sobą w niszczącym klinczu cenowym, blokującym rozwój.

Stosunek rolników do nasion kwalifikowanych

Na pytanie, dlaczego rolnicy w dużej części nie kupują nasion kwalifikowanych, odpowiedź znajdziemy w badaniach Martin & Jacob z czerwca 2018 roku.
Główną blokadą jest cena, pozornie wyższa niż przy użyciu własnych nasion rolnika. Pozornie, gdyż jeśli skalkulujemy dopłaty do nasion *de minimis*, uwzględnimy odprowadzenie opłat za prawo do użycia odmiany (FSS), to koszt nasion własnych będzie zbliżony do ceny nasion z rynku. Następną blokadą są ugruntowane przekonania o nieopłacalności użycia nasion kwalifikowanych, wynikające albo z braku wiedzy, albo z założenia ekstensywnej strategii produkcji w obliczu wielu ryzyk pogodowych na często słabych glebach w Polsce.
Badający zwraca uwagę na tradycyjny model zachowań: „Jeśli rolnik powtarza jakieś zachowania od dawna, to trudno go wytrącić z tego przyzwyczajenia. Samodzielne przygotowywanie ziarna, ewentualnie zakup u innego rolnika – to właśnie takie zachowania".
Kolejną blokadą jest brak wiedzy odnośnie korzyści ze stosowania nasion kwalifikowanych. W badaniach widać jasną korelację między zakupem nasion a poziomem wykształcenia. Rolnicy z wykształceniem podstawowym zdecydowanie najrzadziej kupują nasiona.
Wypowiedzi firm handlowych potwierdzają, że brak wiedzy części rolników jest przeszkodą w szerokim użyciu kwalifikowanego materiału siewnego.

Wojciech Szarszewski (Agrolok) stwierdza, że: „Pomimo nieznacznego wzrostu udział kwalifikowanego materiału siewnego nadal utrzymuje się na drastycznie niskim poziomie. Obserwujemy, że jest to głównie spowodowane niewiedzą mniejszych rolników. Nie potrafią oni w prosty sposób przeprowadzić rachunku zysków, jakie wynikają z produkcji z kwalifikatu. Nasi więksi, »bardziej« świadomi odbiorcy są w stanie prawidłowo wykalkulować zyski, jakie otrzymają dzięki zastosowaniu kwalifikatu. Co naszym zdaniem należy zrobić, aby polepszyć ten stan rzeczy? Przede wszystkim uświadamiać rolników o korzyściach płynących z zastosowania kwalifikatu, ulepszyć system urzędowej kontroli, zapewnić skup wytworzonego materiału siewnego przez podpisywanie odpowiedniego rodzaju umów".

Z kolei Maria Czupak (Osadkowski-Cebulski) zauważa: „Mamy też sytuację, w której wielu rolników nie nadąża za dynamicznymi zmianami, które dotyczą technologii uprawy i dostępnych środków do produkcji rolnej i potrzebuje doradcy agrotechnicznego w gospodarstwie, który weźmie na siebie część odpowiedzialności za powodzenie uprawy. Ciągle jest zbyt niska świadomość rolnika, że oszczędność na zakupie kwalifikowanego materiału siewnego to tylko pozorna oszczędność;

w zasadzie jest to strata, ponieważ przy wysiewie nasion własnych, zwłaszcza jeszcze kiedy jakość jest kiepska, możemy doprowadzić tylko do spadku plonów, a więc jeszcze pogłębić niską dochodowość. Powinna być podniesiona świadomość rolnika, że nasiona kwalifikowane to najskuteczniejszy sposób uzyskania wysokich plonów w wymaganej przez przemysł przetwórczy jakości".

Około 52% rolników używających nasion kwalifikowanych przyznaje w badaniu Martin & Jacobi, że ich zakupy mają charakter stały, natomiast 48% kupuje nasiona nieregularnie.
Wielu rolników traktuje zakup nasion w dużej mierze jako sposób pozyskania odmiany i wyprodukowania własnych nasion. Na pytanie o taki powód zakupu pozytywnie odpowiada mniej niż 30% rolników kupujących nasiona, a ponad 70% podaje jako główny powód zastosowanie w bezpośredniej produkcji. Konfrontując to jednak z rozkładem odpowiedzi o wielkość zakupu jednej odmiany, widać, że 50% wszystkich zakupów nie przekracza 500 kg, a 80% – 1 t, co może sugerować znacznie wyższy procent zakupów w celu własnych rozmnożeń niż w bezpośrednich deklaracjach. Oznaczałoby to, że głównym powodem zakupu nasion przez rolnika jest chęć dostępu do odmiany w celu dalszej reprodukcji.
Najwyższy odsetek wskazań zakupu kwalifikowanego materiału siewnego przede wszystkim na potrzeby bieżącej produkcji, a nie dla dalszych rozmnożeń, deklarują producenci ziarna przeznaczonego na sprzedaż.
Najważniejsze znaczenie dla kupujących KMS, zgodnie z wynikami badania, mają cechy odmiany.
Wydaje się, że korzyści wynikające z wyższej jakości samego ziarna do siewu z kwalifikowanego materiału siewnego nie są należycie doceniane.
W części powodem może być wspomniana wcześniej stosunkowo niska jakość standardowo przygotowywanych nasion, co jest efektem bardzo dużej konkurencji cenowej.

Otoczenie prawne rynku nasiennego

Szara strefa jest wielkim, może nawet głównym, problemem polskiego rynku nasiennego. Możemy ją rozpatrywać jako przyczynę bądź efekt niedokończonych przemian rynkowych. Przyczynę, bo niewątpliwie spowalnia proces budowania zdrowego rynku, kształtowania się realnych cen za materiał siewny, wynikających z pełnej kalkulacji kosztów. Szara strefa oferuje bowiem rolnikom nasiona w niskich cenach, wynikających z nieuczciwej konkurencji. Może być to też efekt, gdyż powoduje, że nadal wielu producentów nie widzi dla siebie szans na rynku na podjęcie uczciwej konkurencji z legalnymi producentami nasion i woli pozostać w szarej strefie lub do niej przechodzi.
Ustawodawstwo zakłada możliwość nieodpłatnego korzystania z odmiany (stosując własne nasiona i nie odprowadzając z tego tytułu opłaty do hodowcy) dla niewielkich gospodarstw. W stosunku do gospodarstw większych, dla których istnieje obowiązek płatności za odmianę, w praktyce utrudniono możliwość egzekucji praw hodowców i ściągania opłat.

Rysunek 8. Efekty nieuczciwej konkurencji na rynku nasiennym

W opinii szefa Agencji Nasiennej Pawła Kochańskiego „zmiany wprowadzone w 2017 roku do ustawy o ochronie prawnej odmian roślin były złe, gdyż znacznie ograniczyły zdolność krajowej hodowli roślin do skutecznego korzystania z wyłącznego prawa do odmian roślin, przy zachowaniu tej zdolności w pełni dla odmian hodowców zagranicznych. Wprowadzono rozwiązania kuriozalne. Rolnik ma obowiązek wnoszenia opłaty za skorzystanie z odstępstwa rolnego, ale hodowca krajowy nie może tego bezpośrednio skontrolować. Hodowca zagraniczny, chroniący odmiany na poziomie unijnym, może. Dzięki temu, że Agencja Nasienna Sp. z o.o. jest wspólną reprezentacją wszystkich hodowców, tak krajowych, jak i zagranicznych, nadal stosunkowo skutecznie kontroluje legalność zasiewów. Jeśli jednak taka sytuacja prawna potrwa zbyt długo, będzie miała negatywne skutki dla hodowli krajowej".

Faktyczna administracyjna akceptacja szarej strefy wymusza na producentach niski poziom cen, często prowadzi do obniżenia jakości nasion i w rezultacie zniechęca rolników do ich zakupu. Szara strefa oferuje dostępność odmian bez uiszczania opłat za ich użycie, co jest pogwałceniem zasad wolnego rynku i równych szans dla wszystkich jego uczestników. Rysunek 8 przedstawia implikacje wynikające z *de facto* oficjalnego nielegalnego rynku nasion w Polsce.

„Opłaty licencyjne powinny być sumiennie rozliczane przez wszystkich odbiorców materiału siewnego. Materiał siewny kwalifikowany to wszystko, co powinno trafić do siewu – ponadto nasiona bez certyfikatów powinny być objęte stosownym nadzorem" – uważa Jacek Rajewski z Małopolskiej Hodowli Roślin.

„Polskie hodowle nie mają wsparcia państwa w odzyskiwaniu należnych im opłat licencyjnych" – twierdzi Maria Czupak.

„Rozwój polskiego rynku nasiennego hamowany jest przez tak zwaną szarą strefę. Obrót nielegalnym materiałem siewnym nadal utrzymuje się na wysokim poziomie i przynosi straty dla wszystkich uczestników rynku nasiennego" – potwierdza Wojciech Szarszewski.

Konieczne byłoby zatem radykalne zmniejszenie szarej strefy, co ułatwiłoby funkcjonowanie zasad rynkowych: powszechne opłaty za korzystanie z odmian, likwidacja nielegalnej, nieopodatkowanej produkcji i handlu. W ramach uczciwej gry rynkowej należałoby pozwolić podmiotom określić swoje strategiczne pozycje w obszarach hodowli, produkcji i dystrybucji nasion. Wówczas konkurencja odbywałaby się na podobnych warunkach (takiej samej bazie kalkulacji kosztowej) i decydowałaby w niej jakość oferowanych nasion i serwisu.
Akceptacja realnej ceny nasion przez rynek przyczyniłaby się do szerszego stosowania nasion kwalifikowanych wśród rolników. Z kolei skuteczna egzekucja opłat z tytułu użycia prawa do odmiany przez rolników (FSS) obniżyłaby chęć do korzystania z własnych nasion.

2.3. Prognoza rozwoju organizacji rynku nasiennego

W ostatnim dziesięcioleciu w Polsce nastąpił powolny wzrost wymienialności nasion – z 10% w 2008 roku do 17% w roku 2017 (dane według GUS). Wyraźnie jest on widoczny w segmencie droższych nasion na rynku nowoczesnym (patrz dualizm rynku nasiennego w Polsce). Analizując wielkość plantacji nasiennych pszenicy ozimej, obserwujemy wzrost udziału odmian wyłącznościowych z 23% (*circa* 7,5 tys. ha rozmnożeń) w roku 2013 do 34% (*circa* 10 tys. ha rozmnożeń) w roku 2016. Z relacji firm handlowych wynika, że okresowy spadek całkowitej sprzedaży nasion pszenic aż o 16% w roku 2016 nie miał wpływu na stabilną sprzedaż w tym segmencie. Przebija się powoli przekonanie o korzyściach płynących z nowych odmian oferowanych w połączeniu ze staranniejszym przygotowaniem ziarna do siewu.
Patrząc w przyszłość, należy spodziewać się dalszego powiększania się gospodarstw, co będzie sprzyjać wzrosto-

wi sprzedaży nasion. Dane GUS wskazują, że stale, choć powoli, rośnie liczba największych gospodarstw, które są odpowiedzialne za towarową produkcję zbóż. Według dra Piotr Łuczaka ponad 10 tys. gospodarstw w segmencie powyżej 100 ha dostarcza na rynek około 7 mln t zbóż. Stanowi to wielkość (w skali całkowitej produkcji około 24–27 mln t, obrót towarowy to 8 do 9 mln t rocznie) odpowiadającą prawie całemu rocznemu obrotowi towarowemu zbóż w Polsce.

Badania Martin & Jacob z 2018 roku wskazują na najwyższy odsetek korzystających z KMS w gospodarstwach produkujących ziarno na sprzedaż i tym samym potwierdzają prawidłowość pomiędzy produkcją towarową (sprzedawaną na rynek, a nie konsumowaną w gospodarstwie) a zużyciem kwalifikowanego materiału siewnego.

Dalsza profesjonalizacja sprzedaży poprzez jeszcze większy udział w obrocie nasionami z dobrych firm handlowych będzie wpływała na wzrost świadomości rolników i przyczyniała się do wzrostu sprzedaży. Towarzyszyć temu będzie konsolidacja produkcji obsługującej rynek firm handlowych.

Postępujący podział ról rynkowych, specjalizacja produkcji połączona z kosztownymi technologiami będą wymuszać rynkowe ceny nasion, zbliżone do segmentu nasion produkowanych na zlecenie firm handlowych. Wyniki badania Martin & Jacob z 2018 roku w stosunku do wyników z 2013 wskazały na duży wzrost akceptacji wyższych cen nasion, jeśli są one lepszej jakości.

Antycypując rozwój rynku z perspektywy układu hodowca–producent–dystrybutor, możliwe scenariusze pokazuje tabela 12.

Obecnie mamy sytuację dominacji firm handlowych, które mogą tanio kupić usługę produkcji (poniżej kosztów wynikających z utrzymania zakładu), mają możliwość wypromowania własnej odmiany poprzez bezpośredni dostęp do rolnika. Nawet jeśli korzystają ze standardowej jakości produkcji z central nasiennych, własna promocja umożliwia niwelowanie ewentualnych niedociągnięć.

Tabela 10. Wykorzystanie kwalifikowanego materiału siewnego zbóż w Polsce (w t)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	2007-08	2008-09	2009-10	2010-11	2011-12	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17
pszenica	71 174	54 178	83 766	95 457	113 969	108 188	120 346	143 757	158 904	133 786
pszenżyto	27 815	30 326	33 403	37 320	37 906	41 785	48 816	53 747	51 458	53 893
żyto	15 114	19 888	11 420	17 382	18 157	26 727	16 962	16 627	18 563	18 671
jęczmień	44 338	42 831	45 235	43 762	50 412	43 145	52 162	54 517	57 962	52 609
owies	10 641	10 874	11 301	12 379	10 071	9888	13 485	12 064	13 107	15 963
suma	169 082	158 097	185 125	206 301	230 515	229 732	251 771	280 713	299 995	274 922
Zmiany roczne		-6%	+17%	+11%	+12%	0%	+10%	+11%	+7%	-8%
udział procentowy pszenic ozimych wyłącznościowych w rozmnożeniach							23%	27%	29%	34%

Tabela 11. Udział kwalifikowanego materiału siewnego zbóż w Polsce (w %)

	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17
Udział wg danych GUS	9,7	9,9	11,5	13,4	15,5	15,7	16,6	15,1	16,5
Udział wg danych PIORiN				17,1	21,2	22,0	25,4	25,1	24,9

Tabela 12. Porównanie sił rynkowych głównych podmiotów nasiennych

Wyszczególnienie	Rynek producenta	Rynek firm handlowych	Rynek hodowcy
Kryterium	Dostęp do produkcji decyduje o sukcesie.	Bezpośredni dostęp do nabywców/gospodarstw stanowi o przewadze rynkowej.	Dostęp do odmiany daje główną przewagę rynkową.
Obecnie	W defensywie: nadpodaż rozmnożeń i mocy przerobu nasion .	Przeważa na rynku, producent i hodowca zabiega o sprzedaż nasion/odmian.	Zróżnicowana sytuacja w zależności od potencjału marketingowego, zasadniczo słabsza w stosunku do firm handlowych i mocniejsza w stosunku do Central Nasiennych (producentów nasion).
Szanse	Wzrasta istotność jakości produkcji – limitem staje się zakup technologii produkcji, limit dostępu do profesjonalnych rozmnożeń, *know how* związane z produkcją.	Wysoka siła negocjacyjna w stosunku do hodowli i rozdrobnionego producenta, dająca możliwość korzystnego zakupu odmian i gotowych nasion, możliwość zakupu usługi poniżej kosztów producenta. Jeśli nastąpi koncentracja firm handlowych i model się wzmocni, wystąpi opłacalność własnej produkcji.	Potencjalnie największa siła na rynku, przy spodziewanej koncentracji firm hodowlanych, będzie kreować kształt rynku nasiennego w zakresie cen nasion oraz ich produkcji i dystrybucji; przełomem może być powszechne wprowadzenie hybryd.
Zagrożenia	Utrzymanie *status quo*.	Rozdrobnienie dystrybucji środków produkcji (wielość firm handlowych) nie pozwala na sprzedaż dużych ilości jednej odmiany, co osłabia siłę negocjacyjną w stosunku do hodowcy; przy rosnących wymaganiach jakościowych spada siła negocjacyjna w stosunku do producentów, a podjęcie własnej produkcji nasiennej jest nadal nieopłacalne.	Możliwe zabiegi administracyjne dążące do osłabienia pozycji rynkowej hodowli; w skali kraju znak zapytania nad kondycją rodzimej hodowli.

Rozdrobnienie firm handlowych i niska wymienialność nasion nie pozwalają osiągać dużej skali sprzedaży, w tym sprzedaży jednej odmiany w obrębie jednej firmy. Dlatego też firmy hodowlane stoją przed zadaniem przekonania firm handlowych do bezpiecznej dystrybucji swoich flagowych dużych odmian, mających obiektywnie największą wartość dla rolnika, a których podaż blokuje dotychczasowa relacja hodowca–producent nasion–dystrybutor. W przyszłości prawdopodobnie wzrośnie siła rynkowa firm hodowlanych i trudniej będzie firmom handlowym prowadzić własną politykę odmianową. Producenci nasion wyspecjalizują się w dużej produkcji jakościowej. Powstanie bariera wejścia dla potencjalnych producentów z powodu skali produkcji i wymagań jakościowych rynku.

2.4. Podsumowanie

Polski rynek nasienny jest w przebudowie, w fazie przejściowej ze starego modelu producent = sprzedawca, charakteryzującego się prostą technologią produkcji, do modelu nowoczesnego z wyspecjalizowaną produkcją nasion, droższą technologią, lepszą jakością, która jest sprzedawana przez firmy handlowe. Obserwujemy powolny wzrost wymienialności nasion. Istotnym powodem hamowania wzrostu jest ułomny rynek nasion, a wpływ na ten stan rzeczy mają: szara strefa, nieracjonalna konkurencja cenowa wśród hodowców i producentów, co przy słabej kooperacji z firmami handlowymi i deficycie wiedzy wśród rolników powoduje brak silnego impulsu do wzrostu produkcji, sprzedaży, polepszania jakości nasion na masową skalę.

Pozytywem jest umacnianie się przekonania o korzyściach, jakie daje stosowanie kwalifikowanego materiału siewnego wśród jednak rosnącej grupy rolników regularnie kupujących nasiona. Są oni gotowi ponieść wyraźnie wyższy koszt za lepszą jakość nasion.

3. Wyciąg z „Raportu nasiennego 2018”

3.1. Wstęp

3.2. Wykresy

3.3. Podsumowanie

Martin & Jacob

3.1. Wstęp

Badanie opinii rolników na temat kwalifikowanego materiału siewnego oraz ich zachowań zakupowych na rynku materiału siewnego zrealizowano na przełomie maja i lipca 2018 roku wśród właścicieli gospodarstw o areale co najmniej 15-hektarowym. Informacje zgromadzono za pośrednictwem Internetu, korzystając z platform i portali o tematyce rolniczej.

Badanie zostało przeprowadzone metodą CAWI (*Computer-Assisted Web Interview*) na próbie 508 rolników. Dane zostały zebrane za pośrednictwem ankiety dystrybuowanej w sieci w oparciu o model *Real Time Sampling* (RTS).

Badanie obejmowało przede wszystkim zagadnienia związane z zakupem kwalifikowanego materiału siewnego zbóż. W tym kontekście interesujące są jednak także powody powstrzymywania się od zakupu. Wśród przyczyn takiego zachowania stwierdzono dwa typy blokad: pierwsza ma charakter kosztowy, druga – behawioralny. Jeśli rolnicy powstrzymują się od zakupu nasion kwalifikowanych to głównie dlatego, że wiąże się to z dodatkowym kosztem. Ponadto znaczna część rolników postępuje zgodnie z utrwalonym wzorcem: jeśli osoba powtarza jakieś zachowania od dawna, to trudno zmienić jej przyzwyczajenia. Samodzielne przygotowanie ziarna, ewentualnie zakup u innego rolnika, to takie właśnie zachowania. Trzecim powodem jest brak dostatecznej wiedzy. Są to trzy główne przeszkody w rozwoju sprzedaży, tkwiące w rynku potencjalnym.

Wśród wniosków dotyczących samego zakupu, jego okoliczności, jak i czynników najbardziej interesujące są te, które dotyczą: wyboru źródła zakupu, celów dla jakich rolnicy kupują kwalifikowany materiał siewny, oraz czynników wpływających na zakup (motywacje, cechy samych rolników, jak i cechy produktu). I tak:

ŹRÓDŁO – podobnie jak w przypadku powstrzymywania się od zakupu, tak i na wybór źródła zakupu wpływają czynniki o dwojakim charakterze: kosztowe oraz behawioralno-interakcyjne. Te drugie mają jednak o wiele większe znaczenie dla kupujących niż dla niekupujących. Rolnicy decydując się na zakup robią to przede wszystkim dlatego, że znają handlowca, mogą liczyć na doradztwo, mają blisko lub kupują w danym miejscu „od zawsze". Natomiast cena, rabaty, promocje, terminy płatności, koszty dostawy itd. mają dla nich znaczenie nieco mniejsze. Najkorzystniejszy dla stabilizacji rynku, stały typ zakupu charakteryzuje klientów firm handlowych. Rolnicy dokonujący regularnych zakupów częściej niż pozostali stosują go na całość areału zasiewowego oraz zwracają uwagę na korzyści z jakości przygotowanych nasion.

CEL – deklarowany dominujący cel zakupu kwalifikowanego materiału siewnego związany z użyciem go do bezpośredniej produkcji ziarna, a w mniejszej części do reprodukcji nasion na własny użytek bądź sprzedaży; to dobry prognostyk dla rynku kwalifikowanego materiału siewnego, to wskaźnik właściwego kierunku jego dotychczasowego rozwoju.

POPRAWA STRUKTUR MOTYWACYJNYCH – poprawę, o której tu mowa, obserwujemy zarówno wśród tych rolników, którzy nasiona kwalifikowane stosują, jak i wśród tych, którzy ich nie kupują. „Poprawiła się" struktura uzasadnień, dla których kwalifikowany materiał siewny nie jest kupowany. Zmniejszyły się odsetki tych rolników, którzy odwołują się do uzasadnień bezrefleksyjnych („nie opłaca się", „jest przereklamowany", „z zasady nie używam"). W grupie stosującej KMS bardzo mocno, w ciągu ostatnich pięciu lat, straciły na znaczeniu czynniki kosztowe (frakcja wskazująca cenę jako czynnik wyboru zmalała o około 50 punktów procentowych), natomiast zyskały na znaczeniu czynniki jakościowe (pięć lat temu cechy odmiany jako czynnik wyboru wskazało 51% badanych, w 2018 roku – 70%).

DETERMINANTY – istnieje wiele czynników mogących mieć wpływ na zakup, jego wielkość lub okoliczności. Samo kupowanie bądź niekupowanie kwalifikowanego materiału siewnego warunkowane jest nie tylko przez zjawiska rynkowe, ale i cechy samych rolników. Im wyższe bowiem wykształcenie rolnika, tym częściej stwierdza on, że kupuje nasiona kwalifikowane. W zakresie cech samego produktu znowu widoczny jest podział czynników wpływających na zakup na dwie grupy: z jednej strony są to fizyczne cechy samego produktu, z drugiej – jego cechy marketingowe. Największe znaczenie mają te pierwsze (cechy odmiany oraz jakość), potwierdzone osobistym doświadczeniem rolnika. Nieco mniejsze natomiast: cena, opłacalność czy też marka (hodowcy, jak i producenta).

Zapraszamy do zapoznania się z wykresami, na których prezentujemy wybrane wskaźniki statystyczne, najważniejsze z punktu widzenia problematyki badania.

3.2. Wykresy

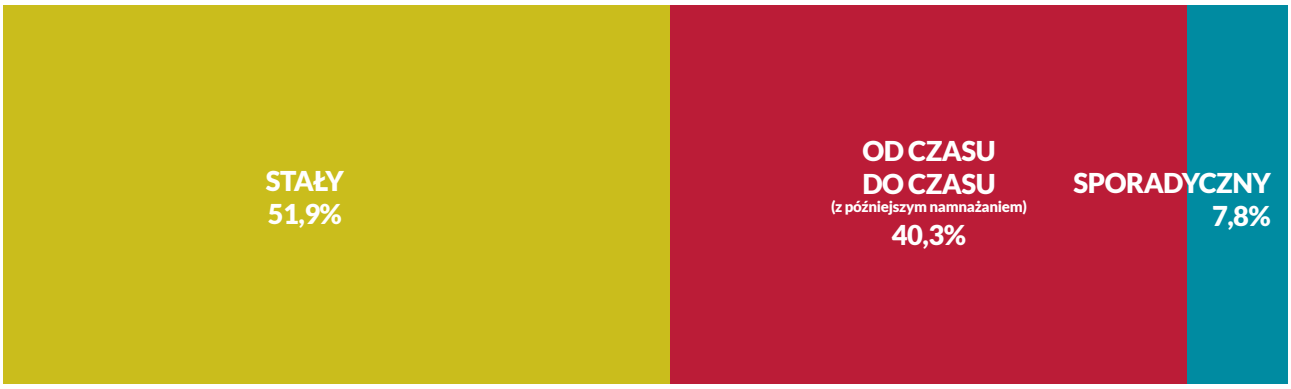
Zakup materiału siewnego

Czy kiedykolwiek kupił(a) Pan(i) kwalifikowany materiał siewny zbóż ozimych?

N = 508

Rodzaj zakupu materiału siewnego

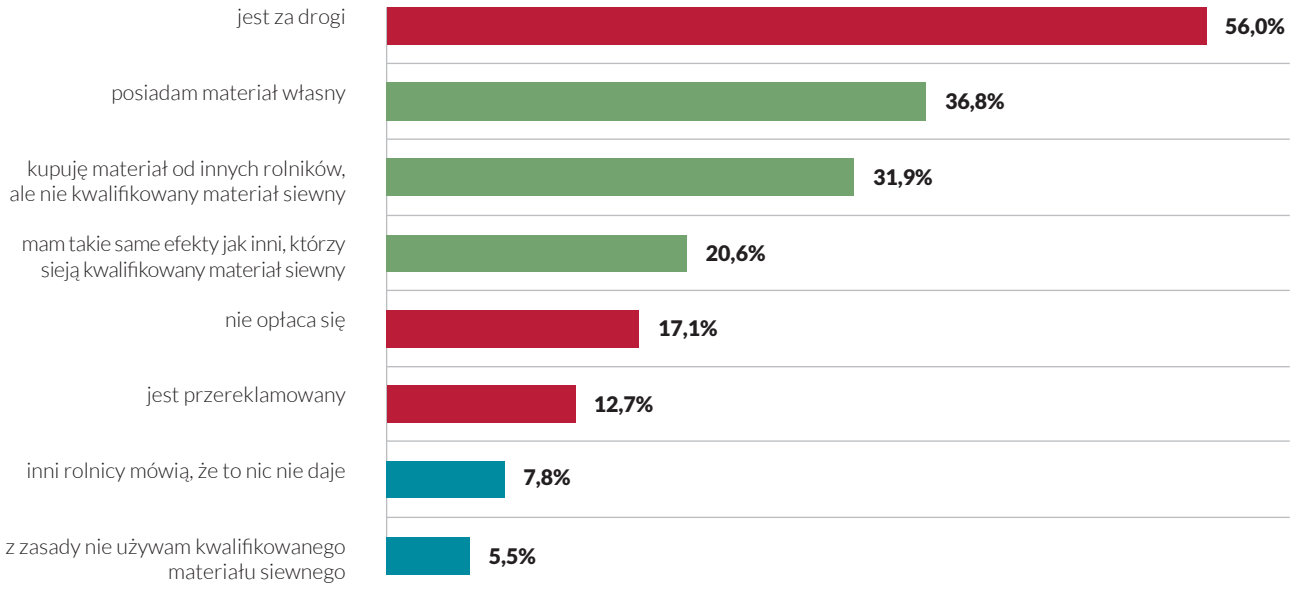
Jakiego rodzaju był to zakup?



N = 410

Przyczyny niekupowania materiału siewnego

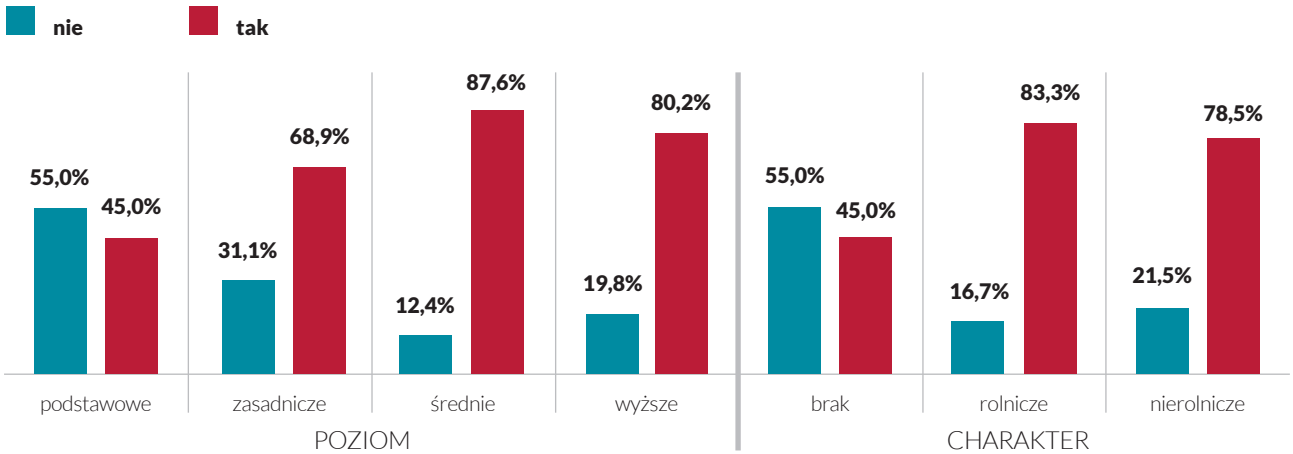
Proszę wskazać maksymalnie 3 przyczyny, dla których nigdy nie kupił(a) Pan(i) kwalifikowanego materiału siewnego.



N = 99

Zakup materiału siewnego
(w podziale na kategorie wykształcenia rolnika)

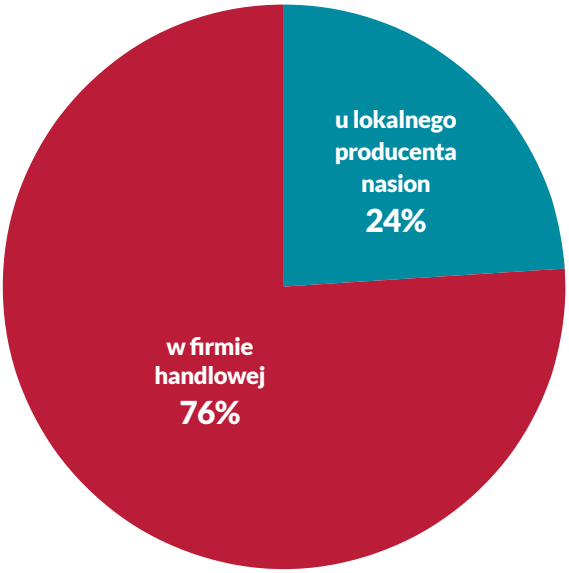
Czy kiedykolwiek kupił(a) Pan(i) kwalifikowany materiał siewny zbóż ozimych? (w podziale na kategorie wykształcenia: poziom i charakter)



N = 508

Źródło zakupu (2018 r.)

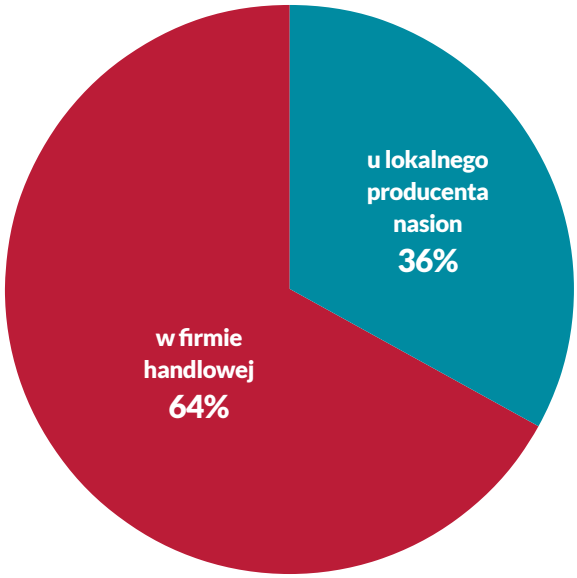
Od kogo najczęściej kupuje lub kupował(a) Pan(i) kwalifikowany materiał siewny?



N = 410

Źródło zakupu (2013 r.)

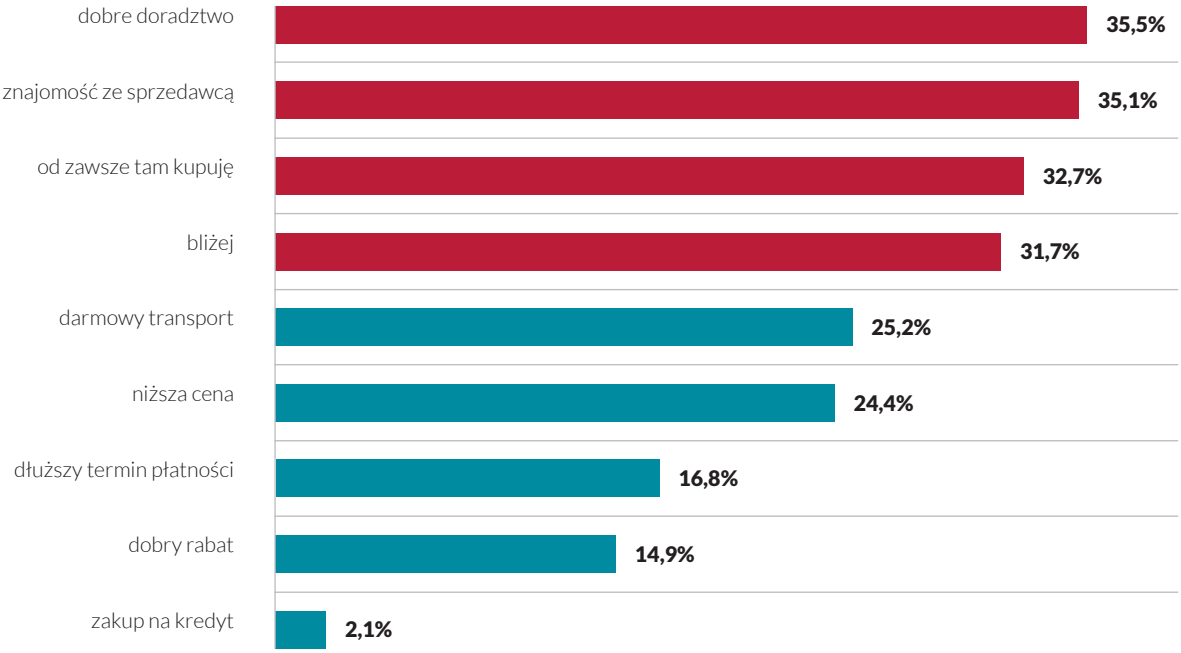
Od kogo najczęściej kupuje lub kupował(a) Pan(i) kwalifikowany materiał siewny?



N = 413

Powody wyboru źródła zakupu

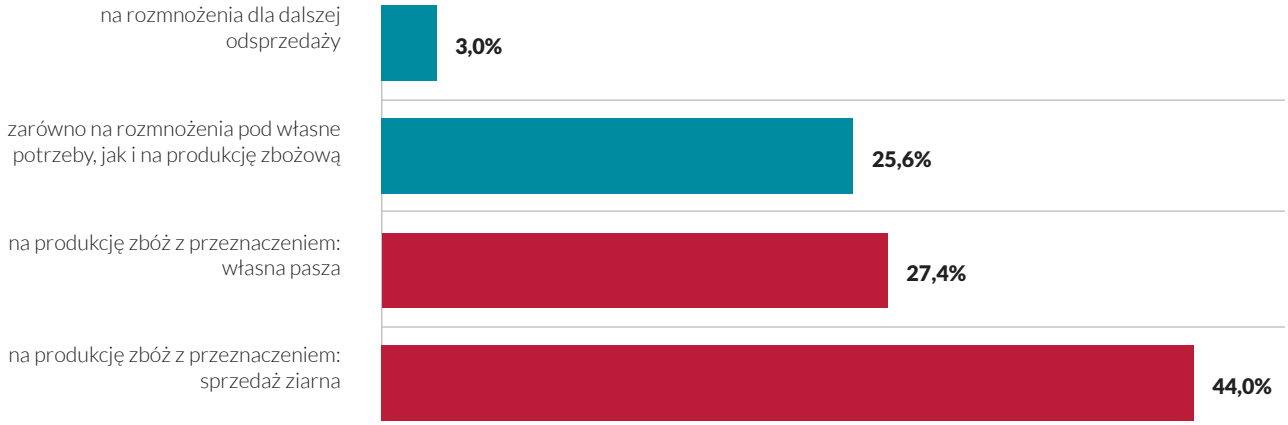
Z jakich powodów właśnie tam kupuje (kupił/kupiła) Pan(i) nasiona?



N = 410

Cel zakupu materiału siewnego

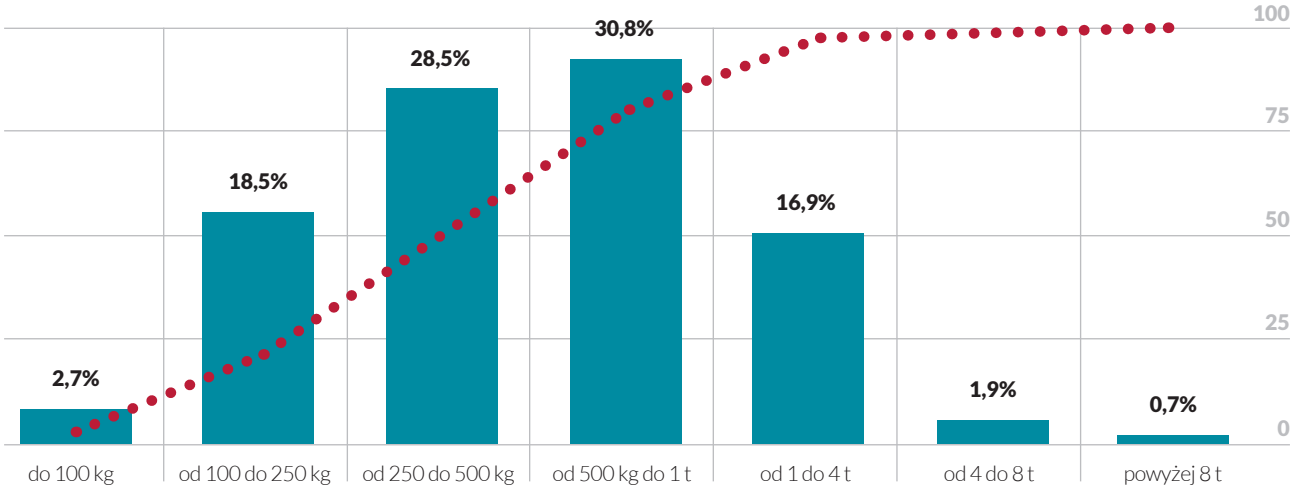
W jakim celu zazwyczaj kupuje lub kupił(a) Pan(i) kwalifikowany materiał siewny zbóż ozimych? Proszę zaznaczyć tylko 1 dominującą odpowiedź.



N = 410

Średnia wielkość jednorazowego zakupu odmiany materiału siewnego

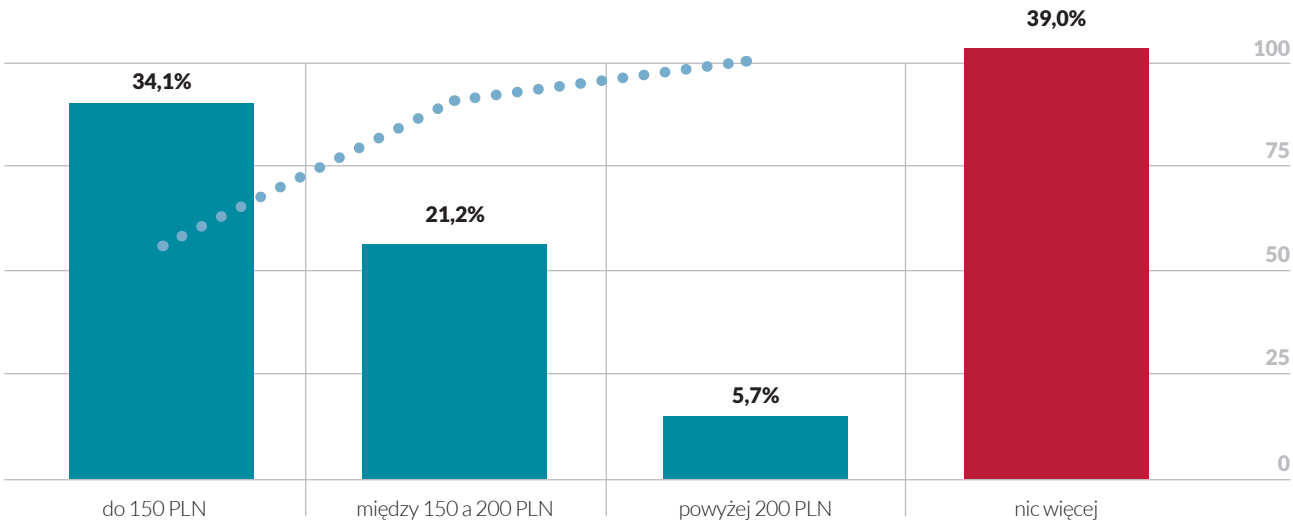
A ile jednorazowo, średnio, kupuje (kupił/kupiła) Pan(i) tylko 1 konkretnej odmiany kwalifikowanych nasion zbóż ozimych?



N = 410 (czerwona linia obrazuje rozkład skumulowany)

Poziom akceptacji wyższej ceny materiału siewnego

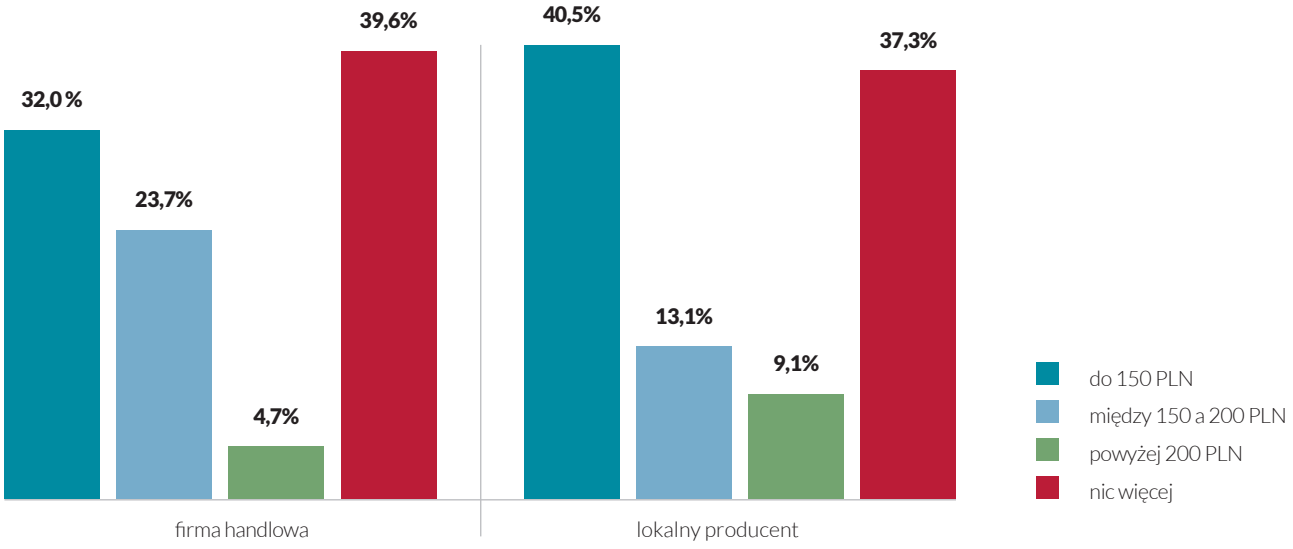
Ile więcej był(a)by Pan(i) w stanie zapłacić za 1 t kwalifikowanego materiału siewnego o wyższej jakości czyszczenia i zaprawiania?



N= 410 (niebieska linia obrazuje rozkład skumulowany dla 250 badanych skłonnych zapłacić więcej)

Poziom akceptacji wyższej ceny materiału siewnego
(w podziale na źródło dokonanego zakupu)

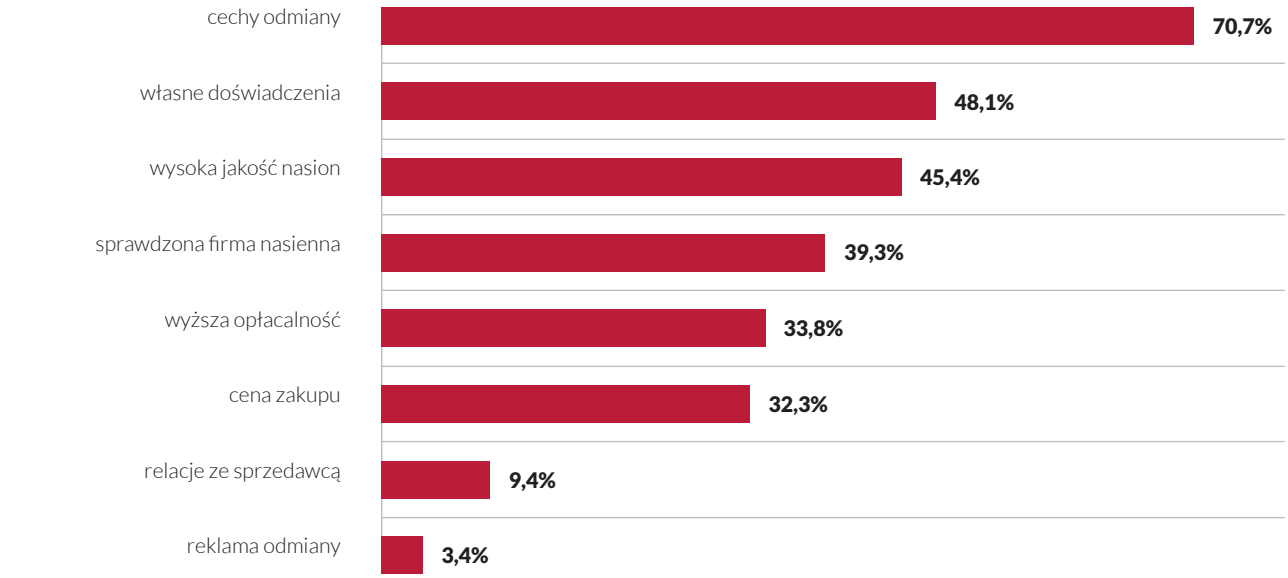
Ile więcej był(a)by Pan(i) w stanie zapłacić za 1 t kwalifikowanego materiału siewnego o wyższej jakości czyszczenia i zaprawiania?



N = 410

Cechy materiału siewnego mające wpływ na wybór przy zakupie

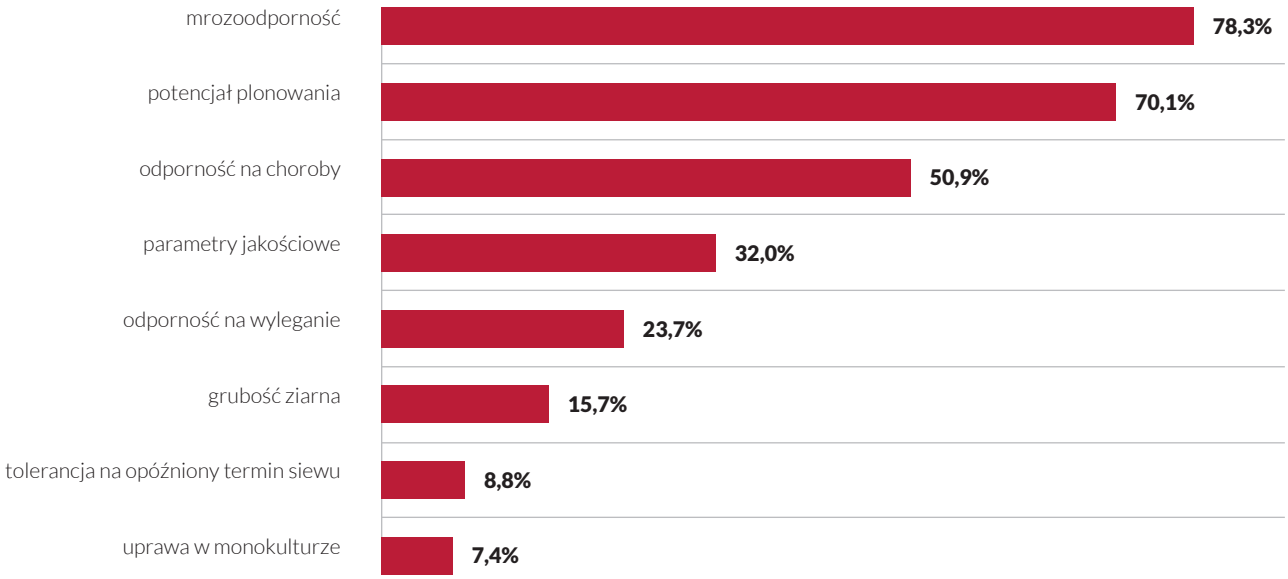
Proszę wybrać 3 najważniejsze cechy, które Pana(i) zdaniem wpływają na wybór kwalifikowanego materiału siewnego zbóż ozimych przy jego zakupie?



N = 410

Cechy konkretnej odmiany materiału siewnego jako powód jej wyboru

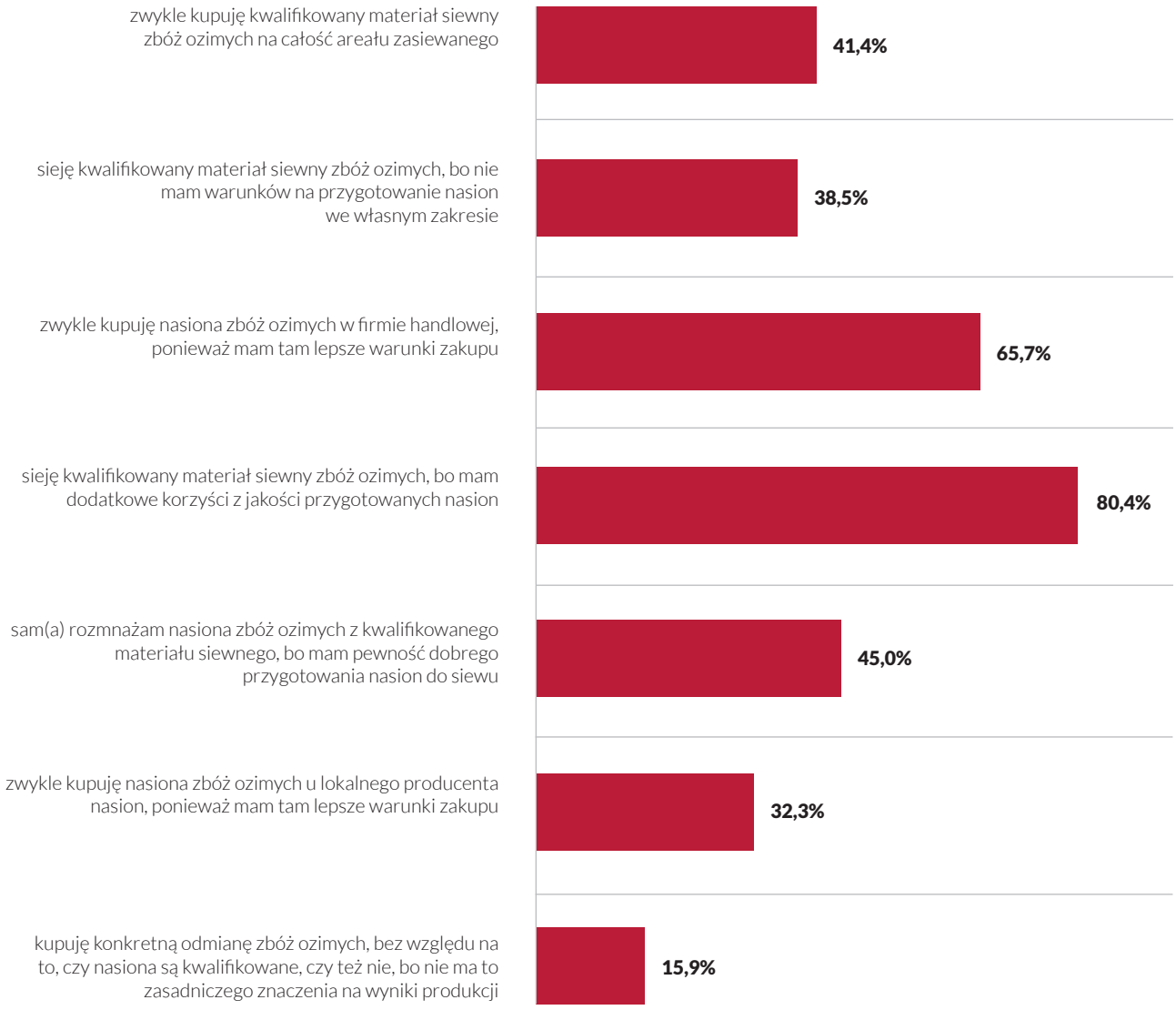
Proszę wybrać 3 najważniejsze cechy konkretnej odmiany, którymi kieruje (kierował/kierowała) się Pan(i) przy jej wyborze?



N = 410

Zachowania rolników w zakresie użycia materiału siewnego

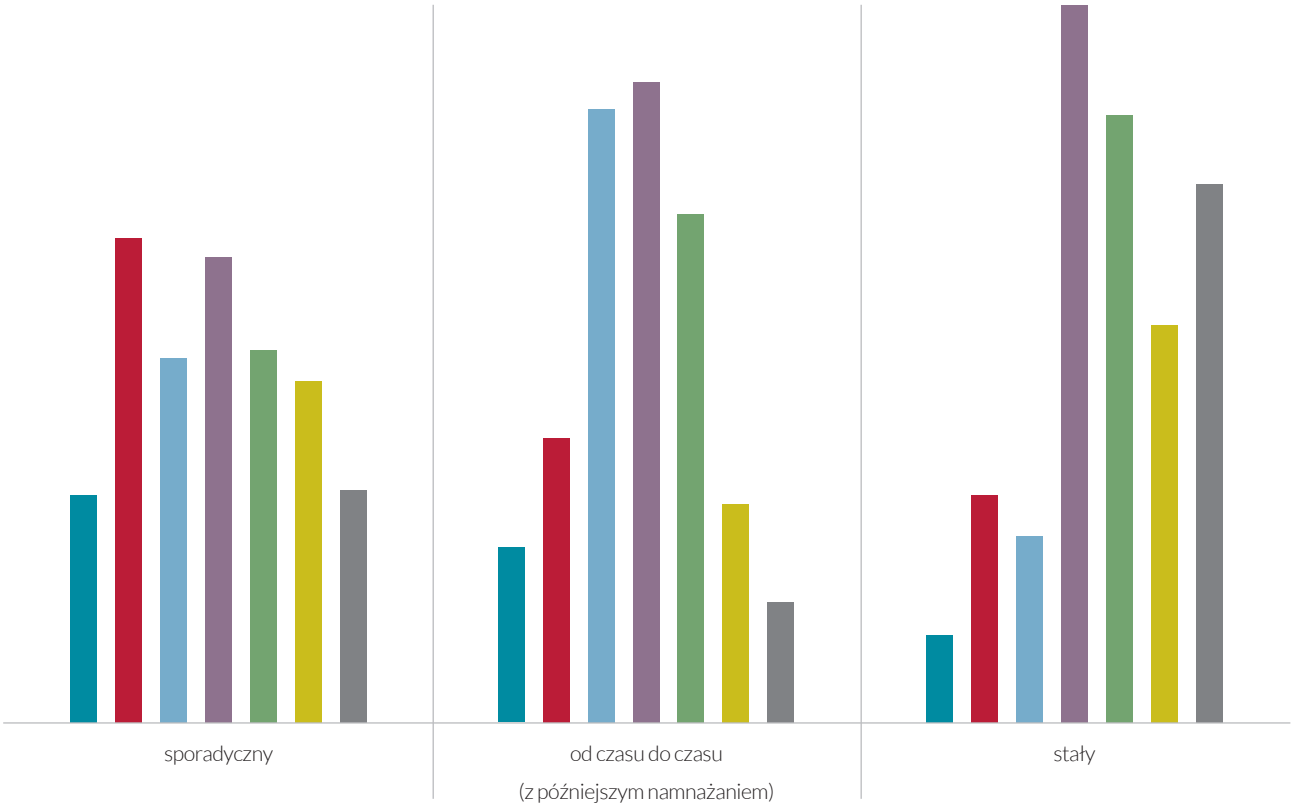
Czy zgadza się Pan(i) z poniższymi opiniami? Proszę zaznaczyć „tak" lub „nie".



N = 410 (słupki prezentują wskaźniki procentowe dla zgody)

Zachowania rolników w zakresie użycia materiału siewnego
(w podziale na rodzaje zakupu)

Czy zgadza się Pan(i) z poniższymi opiniami. Proszę zaznaczyć „tak" lub „nie".

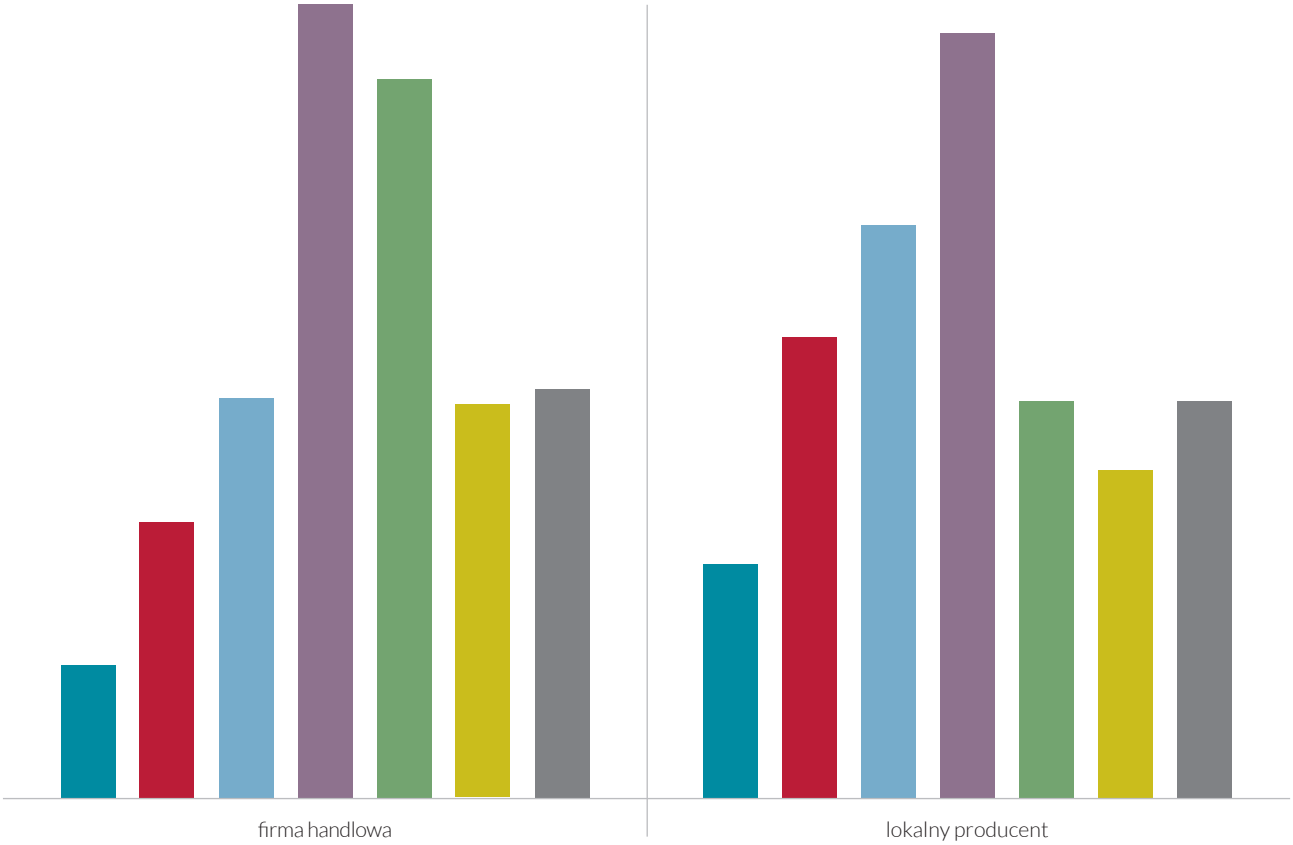


	sporadyczny	od czasu do czasu (z późniejszym namnażaniem)	stały
kwalifikowany materiał siewny (KMS) nie ma znaczenia dla wyników produkcji	**27,4**	**20,7**	**10,4**
lepsze warunki zakupu u lokalnego producenta	**58,8**	**34,1**	**27,0**
samodzielne rozmnażanie daje pewność dobrego przygotowania nasion	**43,8**	**73,9**	**22,8**
sianie KMS z powodu korzyści z jakości przygotowanych nasion	**56,3**	**77,2**	**86,5**
lepsze warunki zakupu w firmie handlowej	**45,1**	**60,7**	**72,6**
brak warunków na przygotowanie nasion we własnym zakresie	**41,6**	**26,4**	**47,5**
zakup KMS na całość areału zasiewanego	**27,8**	**14,4**	**64,4**

N = 410 (słupki prezentują wskaźniki procentowe dla zgody w obrębie grupy rolników wskazujących dany rodzaj powodu dokonania zakupu)

Zachowania rolników w zakresie użycia materiału siewnego
(w podziale na źródło zakupu)

Czy zgadza się Pan(i) z poniższymi opiniami. Proszę zaznaczyć „tak" lub „nie".



	firma handlowa	lokalny producent
kwalifikowany materiał siewny (KMS) nie ma znaczenia dla wyników produkcji	**13,4**	**23,8**
lepsze warunki zakupu u lokalnego producenta	**27,8**	**47,1**
samodzielne rozmnażanie daje pewność dobrego przygotowania nasion	**40,9**	**58,4**
sianie KMS z powodu korzyści z jakości przygotowanych nasion	**81,1**	**78,1**
lepsze warunki zakupu w firmie handlowej	**73,5**	**40,4**
brak warunków na przygotowanie nasion we własnym zakresie	**40,1**	**33,4**
zakup KMS na całość areału zasiewanego	**41,7**	**40,4**

N = 410 (słupki prezentują wskaźniki procentowe dla zgody w obrębie grupy rolników wskazujących dany rodzaj powodu dokonania zakupu)

3.3. Podsumowanie

Na rynku kwalifikowanego materiału siewnego, tak jak i na większości rynków produktowych, dostrzegamy zarówno bariery rozwojowe, jak i szanse na zwiększenie sprzedaży.

Ogólna ocena procesu zmiany, do jakiej na wspomnianym rynku doszło w ostatnich pięciu latach, jest jak najbardziej optymistyczna. W porównaniu ze stanem z 2013 roku zwiększył się udział tych rolników, którzy wybierają materiał kwalifikowany. Rozszerza się bowiem przekonanie o korzyściach wynikających z jego stosowania. O ile według badań z 2013 roku najważniejszym kryterium zakupu nasion była ich cena, obecnie priorytetem są fizyczne cechy samych nasion.

Oczywiście nadal istnieją przeszkody, które i wcześniej blokowały tempo rozwoju rynku nasiennego. Bariery, których utrzymywanie udało nam się stwierdzić w badaniu, można zebrać w trzy typy: behawioralne, mentalne i kosztowe.

BEHAWIORALNE – utrzymuje się praktyka samodzielnego rozmnażania nasion.

MENTALNE – nadal odnotowywana jest zależność pomiędzy cechami osobowymi rolników (na przykład ich wykształceniem) a samym faktem kupowania nasion kwalifikowanych. Jest to bariera, której zniesienie wymagałoby dywersyfikacji przekazów reklamowych, co znacznie podwyższy koszt sprzedaży.

KOSZTOWE – wśród podstawowych czynników powstrzymujących przed zakupem nasion kwalifikowanych rolnicy (ci, którzy nie kupują ich) wymieniają właśnie ich cenę.

Szanse na dalszy rozwój sprzedaży wynikają z właściwego kierunku dotychczasowego procesu rozwoju rynku. Można powiedzieć, że kierunek ten determinuje sukcesy, jakich należy oczekiwać w przyszłości. Poza wzrostem świadomości jakości materiału kwalifikowanego wśród samych rolników, widać bowiem wyraźnie, jak rynek nasienny przekształca się skali makro. Wśród zmian, które będą powodować w przyszłości wzrost sprzedaży, należy wymienić: umacnianie się dobrych praktyk oraz zmiany w zakresie przekonań i wiedzy samych rolników (świadomość).

PRAKTYKA – biorąc pod uwagę znaczenie, jakie dla rozprzestrzeniania się innowacji w rolnictwie ma opina sąsiedzka (innych rolników), można się spodziewać efektu skali: im więcej rolników przekona się do nasion kwalifikowanych, tym szybciej będzie rozwijał się rynek.

WZROST CENY – znaczny wzrost udziału tych rolników, którzy akceptują podwyższoną ceną za ziarno lepiej przygotowane, oraz podwyższenie pułapu ceny akceptowanej (w porównaniu z rokiem 2013) jest nie tylko pośrednim wskaźnikiem znaczenia, jakie rolnicy przypisują jakości materiału siewnego.

ŚWIADOMOŚĆ – rolnicy nie tylko coraz wyżej oceniają jakość kwalifikowanego materiału siewnego, ale upowszechnia się również przekonanie o korzyściach płynących z jego stosowania.

Notatki

RAPORT NASIENNY 2018
EWOLUCJA RYNKU NASIENNEGO W POLSCE