

# *Skutki wprowadzenia obowiązku zawierania umów na dostawę produktów rolnych w świetle aktualnej sytuacji i problemów polskiego rynku owoców*

Październik 2018





---

# *Spis treści*

<b>1</b>	<b>Wstęp</b>	3
<b>2</b>	<b>Geneza problemu</b> <i>Cel regulacji unijnej i polskiej</i>	5
<b>3</b>	<b>Rozwiązania zastosowane w innych państwach europejskich</b>	9
<b>4</b>	<b>Polski rynek owoców</b> <i>Polskie owoce na tle rynku światowego</i>	14
<b>5</b>	<b>Skutki zmian prawnych dla rynku i jego uczestników</b>	25
<b>6</b>	<b>Wnioski i rekomendacje</b>	34



1

Wstęp

# Wstęp

- » Raport powstał na zlecenie i we współpracy ze Stowarzyszeniem Krajowa Unia Producentów Soków w celu zaprezentowania trudności związanych z wprowadzeniem i egzekwowaniem obowiązku zawierania umów na dostawę owoców na polskim rynku. **Komplikacje te wynikają ze specyfiki rynku owoców, a zwłaszcza jego rozmiaru, struktury i uzależnienia od czynników zewnętrznych.** Raport zawiera opis polskiego rynku owoców, omówienie praktyk związanych z wprowadzaniem umów na dostawę owoców w innych krajach, a także analizę sposobu kształtowania się cen rynkowych oraz konsekwencji ich ewentualnego usztywnienia.
- » Struktura polskich owoców jest zdominowana przez jabłka – wagowo stanowią one nawet 80% wszystkich owoców zbieranych w Polsce, natomiast wartościowo stanowią 54% eksportu polskich owoców. Z tego względu poniższy raport koncentruje się w głównej mierze na jabłkach. Większość jego najważniejszych wniosków można jednak z powodzeniem odnosić również do innych kategorii owoców.
- » Polska jest liczącym się na świecie producentem jabłek. Większość owoców produkowanych w naszym kraju trafia na eksport, przede wszystkim w przetworzonej postaci jako sok zagęszczony. Konsumpcja krajowa nie przekracza 20% owoców zbieranych każdego roku.
- » Rynek jabłek od lat boryka się z istotnymi problemami strukturalnymi. Obserwuje się nadprodukcję jabłek deserowych, które nie spełniają wymogów jakościowych stawianych przez konsumentów. Nadpodaż jabłek deserowych powoduje, że duża ich część jest sprzedawana jako jabłka przemysłowe, co czyni ich produkcję nierentowną. Tegoroczny problem nadpodaży doprowadził nawet do interwencyjnego skupu 0,5 mln ton jabłek obecnych na rynku w celu podniesienia ich średnich cen\*. Dodatkowo, polscy sadownicy są w dużej mierze rozdrobnieni, a to osłabia ich pozycję przetargową w rozmowach z odbiorcami. Kolejnym aspektem polskiej produkcji jabłek jest duża różnorodność odmian, co prowadzi do małej ilości dużych, jednolitych partii na eksport.
- » Produkcja rolna jest silnie uzależniona od warunków pogodowych, a w przypadku rynku owoców, również od sytuacji na rynkach światowych. Unia Europejska w celu poprawy sytuacji rolników i zmniejszenia niepewności związanego z produkcją rolną, dała państwom członkowskim możliwość wprowadzenia obowiązku zawierania umów na dostawę produktów rolnych (w przypadku niektórych towarów państwa członkowskie nie mają wyboru i umowy takie są obowiązkowe). Samo rozporządzenie 1308/2013 nie wprowadza obowiązku stosowania umów w przypadku obrotu jabłkami – wprowadzenie ich to decyzja polskiego prawodawcy.
- » Polska zdecydowała się wprowadzić do swojego porządku prawnego obowiązek zawierania umów na dostawę owoców. Umowy takie są zbliżone do znanej polskiej cywilistyce konstrukcji umowy kontraktacji. Zgodnie z postanowieniami prawa europejskiego, jeżeli państwo członkowskie zdecyduje się wprowadzić obowiązek zawierania umów na dostawę produktów rolnych danego typu, umowy te muszą spełniać określone wymogi zdefiniowane w przepisach unijnych. **Umowy takie powinny być przede wszystkim zawierane przed dostawą, powinny definiować cenę (albo sposób ustalenia ceny), odnosić się do ilości i jakości dostarczanego towaru.**
- » Polski rząd opracował wzorzec umowy na dostawę owoców, który ma ułatwić rolnikom formułowanie kontraktów zgodnych z wymogami unijnymi. Umowa na dostawę owoców rodzi obawy podmiotów działających na rynku ze względu na to, że w przypadku rynku owoców, ustalanie cen produktów na kilka miesięcy przed ich dostawą jest bardzo trudne.

\* - Dostęp online dnia 12 października 2010 r. pod adresem: <https://www.e-sadownictwo.pl/wiadomosci/z-kraju/6658-interwencyjny-skup-jablek-rozpocznie-sie-8-pazdziernika>



2

---

# Geneza problemu

*Cel regulacji unijnej i polskiej*

# Obowiązkowe umowy dostawy produktów rolnych mają swoje źródło w regulacjach unijnych

**17 grudnia 2013 r.** przyjęte zostało Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 ustanawiające wspólną organizację rynków produktów rolnych oraz uchylające rozporządzenia Rady (EWG) nr 922/72, (EWG) nr 234/79, (WE) nr 1037/2001 i (WE) nr 1234/2007 (zwane dalej „Rozporządzeniem 1308/2013”). Rozporządzenie to ma zastosowanie od 1 stycznia 2014 roku.

Dotychczasowe regulacje europejskie nie tworzyły żadnych formalnych wymogów odnośnie umów zawieranych w sektorze rolnym, dotyczących produktów rolnych, takich jak m.in. zboża, cukier, ryż, susz paszowy, nasiona, chmiel, oliwa z oliwek, oliwki stołowe, len i konopie, owoce i warzywa, produkty z przetworzonych owoców i warzyw, wina, drzewa i inne rośliny żywe, tytoń, wołowina, cielęcina, mleko, przetwory mleczne, wieprzowina, jaja, mięso, drobiowe, alkohol etylowy pochodzenia rolniczego, produkty pszczele, jedwabniki. Rozporządzenie 1308/2013, w celu wzmocnienia współpracy w łańcuchu dostaw żywności, dało państwom członkowskim **prawo podjęcia decyzji co do wprowadzenia obowiązku** zawierania pisemnej umowy w przypadku dostaw produktów rolnych na jego terytorium i określiło jej podstawowe cechy.



**Obowiązek zawierania tego typu umów został wprowadzony w Polsce** ustawą z dnia 10 lipca 2015 r. o zmianie ustawy o Agencji Rynku Rolnego i organizacji niektórych rynków rolnych oraz o zmianie innych ustaw (art. 38q). Celem wprowadzenia tego typu obowiązku było również wzmocnienie współpracy w łańcuchu dostaw żywności w Polsce. Przepisy te weszły w życie **3 października 2015 r.**

W związku z powszechnym niewykonywaniem obowiązku zawierania umów, wynikającego z Rozporządzenia 1308/2013, przy okazji prac nad ustawą z dnia 15 grudnia 2016 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi, w 2017 r. wprowadzono sankcje dla przetwórców i dystrybutorów za nabywanie produktów rolnych bez zawarcia stosownej umowy. Kara pieniężna, która grozi dziś za brak umowy wynosi 10% wartości zakupionych produktów. Organem uprawnionym do kontroli i nakładania kar pieniężnych jest dyrektor oddziału terenowego Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa właściwy wg miejsca siedziby lub zamieszkania nabywcy. Przepisy te weszły w życie **11 lutego 2017 r.**

Kolejne zmiany w zakresie sankcji za nabycie produktów rolnych na podstawie umowy nie spełniającej warunków określonych w Rozporządzeniu 1308/2013 r. zostały wprowadzone ustawą z dnia 7 lipca 2017 r. o zmianie ustawy o Agencji Rynku Rolnego i organizacji niektórych rynków rolnych oraz o zmianie innych ustaw. Przepisy te weszły w życie **22 sierpnia 2017 r.**

**Obecnie** w Ministerstwie Rolnictwa zakończono prace nad przygotowaniem **niewiążącego wzoru** takiej umowy. Na gruncie obowiązujących przepisów Minister Rolnictwa nie ma delegacji do wydania wiążącego wzoru umowy. Minister właściwy do spraw rynków rolnych może określić w drodze rozporządzenia jedynie minimalny okres obowiązywania umowy o dostawę produktów rolnych oraz minimalny okres od zawarcia umowy do realizacji dostawy mając na względzie zapewnienie właściwego funkcjonowania rynku wewnętrznego.

# ***Rozporządzenie 1308/2013 określiło również warunki jakie muszą spełniać obowiązkowe umowy dostawy produktów rolnych***



Umowa taka musi być sporządzona w formie **pisemnej przed dostawą** i zawierać następujące elementy:

- a) **Cenę do zapłaty**, która:
  - jest niezmienna i określona w umowie lub
  - jest obliczana poprzez połączenie różnych czynników określonych w umowie, które mogą obejmować wskaźniki rynkowe odzwierciedlające zmiany warunków na rynku, dostarczaną ilość jakość lub skład dostarczanych produktów rolnych;
- b) **Ilość i jakość odnośnych produktów**, które można dostarczyć lub które muszą zostać dostarczone wraz z **terminem** takich dostaw;
- c) **Okres obowiązywania** umowy, który może być ograniczony wraz z klauzulami dotyczącymi rozwiązania umowy;
- d) Szczegóły dotyczące **terminów i procedur płatności**;
- e) **Ustalenia dotyczące odbioru lub dostawy** produktów rolnych oraz
- f) Przepisy mające zastosowanie w przypadku zaistnienia **siły wyższej**.

 Wszystkie ww. elementy umowy są **swobodnie negocjowalne** między stronami.



## ***Problemy praktyczne***



Rozporządzenie 1308/2013 wprowadziło nowy typ umowy o dostawę produktów rolnych, która to umowa nie jest umową kontraktacji w rozumieniu polskiego Kodeksu Cywilnego, a jedynie wykazuje podobieństwa do kodeksowej umowy kontraktacji.



W Polsce, umowę dostawy produktów rolnych wprowadzoną Rozporządzeniem 1308/2013, powszechnie nazywa się „umową kontraktacji”. W państwach członkowskich UE nie ma jednolitego nazewnictwa tego typu umów i umowy te można spotkać pod nazwą: „umowy sprzedaży”, „umowy dostawy” lub „umowy kontraktacji”.



Polscy przetwórcy i dystrybutorzy już od 3 października 2015 r. są zobowiązani do zawierania umowy o dostawę produktów rolnych wprowadzonej Rozporządzeniem 1308/2013 i zaimplementowanej w Polsce w ustawie o organizacji niektórych rynków rolnych. Umowa ta musi spełniać warunki określone w Rozporządzeniu 1308/2013 pod rygorem sankcji.



Obecnie największym problemem, z którym w praktyce borykają się strony umowy o dostawę produktów rolnych jest **odpowiednie określenie ceny** na poszczególne produkty rolne na kilka miesięcy przed dostawą towarów. W szczególności jest to trudne dla uczestników rynku owoców.



A close-up photograph of a single, ripe red apple with a small stem, resting on a thick, textured tree branch. The background is softly blurred, showing more of the tree and a hint of green foliage. The overall lighting is natural and soft.

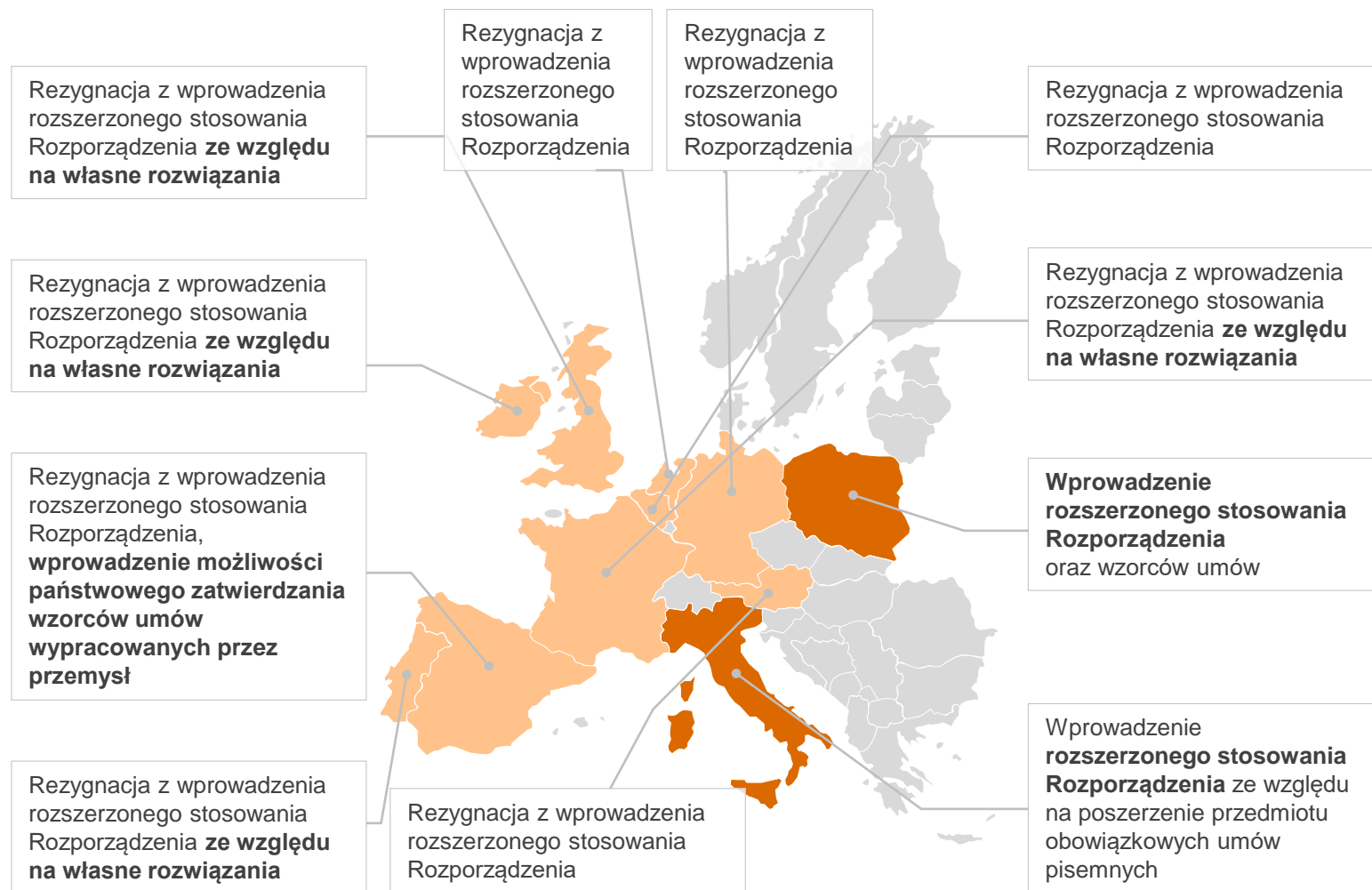
3

Rozwiązania zastosowane w  
innych państwach europejskich







**Ze względu na zróżnicowany rozwój rynku rolnego, przepisów regulujących sprzedaż produktów rolnych oraz stopnia rozwoju organizacji producentów istnieje wiele rozwiązań odnoszących się do kontraktacji.**

Rozszerzone stosowanie Rozporządzenia 1308/2013 może mieć formę prostej implementacji do porządku krajowego przepisów unijnych lub, jak w przypadku Polski, poszerzenie przepisów o wzorce umów.



# We Francji producent rolny ma możliwość odmowy podpisania umowy, a klauzule renegecyjne są obowiązkowe

Francja

	<b>Data wprowadzenia</b>	Prawodawca zdecydował o wprowadzeniu obowiązkowych umów na rynku owoców i warzyw jeszcze przed pojawieniem się Rozporządzenia 1308/2013
	<b>Owoce i warzywa</b>	Tak, dotyczy to owoców i warzyw, które mają zostać odsprzedane w stanie świeżym (art. R631-12 Code rural et de la pêche maritime)
	<b>Sankcje</b>	Tylko dla kupujących
	<b>Ostatnie zmiany</b>	2017 r.



Ustawą przewidującą możliwość

**Kontraktacja mleka, warzyw i owoców była wprowadzona już w 2010 roku, jako instrument mający na celu zapewnienie producentom rolnym bezpiecznych warunków zbytu.**

Ze względu na cel narzędzia, jakim jest kontraktacja (ochrona producentów rolnych), we Francji sankcją objęty został jedynie podmiot zajmujący się skupem płodów rolnych, jeśli; a) nie zaproponował rolnikowi umowy, b) nie zawarł w niej obowiązkowych elementów, c) zredagował umowę w sprzeczności z ustawą.

Umowy muszą być podpisywane na minimum 3 lata w przypadku owoców i warzyw oraz na 5 lat gdy chodzi o sprzedaż mleka. Obowiązkowa umowa dla sektora warzyw i owoców dotyczy tylko produktów świeżych, przeznaczonych do odsprzedaży. Tym samym, obowiązki dotyczące umowy nie obejmują przetwórstwa.

**Producent rolny ma prawo odmówić skorzystania z propozycji zawarcia umowy**, wówczas może sprzedać płody rolne z wolnej stopy na własne ryzyko.

**Określanie ceny** produktów rolnych odbywa się na podstawie czynników ukształtowanych dowolnie przez strony. Ustawa nr 2014-344 o prawach konsumenta z 17 marca 2014 roku (*la loi n° 2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation*) wprowadziła wymóg, aby wszelkie umowy dłuższe niż trzy miesiące, dotyczące sprzedaży dóbr stanowiących produkty spożywcze, których cena może ulegać dużym zmianom, zawierały klauzulę renegejacji ceny. Rozwiązanie to ma na

celu ochronę zarówno producenta, który może być narażony na straty spowodowane nagłą zmianą cen produkcji, jak i przetwórcy, który mógł przykładowo zawrzeć umowę na niekorzystnych warunkach w czasie nieurodzaju. Obowiązek zawierania takiej klauzuli znajduje się również w art. L. 631-24 kodeksu rolnego, jej nie zawarcie w umowie prowadzi do sankcji.

Prawodawca zauważył również, że ceny najczęściej kształtują się w miejscu sprzedaży „spotowej”, tj. na giełdach. Utrudnia to ustalenie odpowiedniej ceny bądź też czynników kształtujących ją w późniejszym czasie, szczególnie w przypadku umów wieloletnich. Rozwiązaniem tego problemu miała być ustawa Sapin II (*la loi n° 2016-1691 du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique*), która wprowadziła obowiązek odnoszenia ceny do wybranych publicznych wskaźników określających koszty produkcji rolnej, odzwierciedlających różnorodność warunków i systemów produkcji oraz publicznych wskaźników cen surowców rolnych. Wskaźniki te mogą mieć charakter regionalny, krajowy lub międzynarodowy. Wskaźnikiem takim mogą być przykładowo ceny skupu zaproponowane przez organizacje przetwórców lub związki branżowe.

# Hiszpania wprowadziła zatwierdzanie wzorców umów, co umożliwia sprawniejsze kontraktowanie produkcji



## Hiszpania



### Data wprowadzenia

Przepisy wprowadzające regulację umów kontraktacji pojawiły się dopiero wraz z rozporządzeniem 1308/2013



### Owoce i warzywa

Tak



### Sankcje

Brak



### Ostatnie zmiany

2017 r.

- Wzorce umowy kontraktacji zostały wprowadzone w Hiszpanii po raz pierwszy ustawą z 2000 roku regulującą kontrakty na sprzedaż produktów rolnych (*la ley 2/2000 de enero, reguladora de los contratos tipo de productos agroalimentarios*). Sama konstrukcja kontraktacji była znana w hiszpańskim systemie prawa na długo przed członkostwem Hiszpanii w UE – wprowadzono ją ustawą nr 19/1982 z 26 maja 1982 o kontraktacji produktów rolnych (*la ley 19/1982 de 26 mayo, sobre contratación de productos agrarios*) jako odpowiedź na ówczesne potrzeby regulacji rynku rolnego. Po latach stosowania umowy kontraktacji dostrzeżono potrzebę wprowadzenia zatwierdzonych przez rząd wzorców umowy. Miało to zapewnić większą stabilność rynku rolnego.
  - Ustawa z 2000 roku odpowiadała na to zapotrzebowanie. Ustanowiono w niej obowiązek stosowania zatwierdzonych wzorców w przypadku umów obejmujących więcej niż jedną wspólnotę autonomiczną. Oznacza to, że obowiązkowe wzorce dotyczyły początkowo tylko umów mających wpływ na całe regiony Hiszpanii. Umowy te miały wiązać głównie duże organizacje międzybranżowe, które negocjowały ceny skupu warzyw i owoców dla wszystkich swoich członków. Ustawa pozwalała na utworzenie przez strony takiej umowy wzorca, który następnie był zatwierdzany przez Ministerstwo Rolnictwa i Rybołówstwa.
  - Ustawa z 2010 r. została zmieniona nowelizacją z roku 2013 (*la ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria*). Wprowadzono obowiązek zawierania umów na piśmie, jednak nie wprowadzono obowiązku zawierania umów na wiele miesięcy przed dostarczeniem produktów rolnych. Dodatkowo, w ustawie z 2013 r. pojawia się również możliwość przeprowadzania aukcji elektronicznych na zakup produktów rolnych. Obowiązek zawierania umów na piśmie dotyczy tylko przypadków, gdy kupujący zawiera cykliczne transakcje zakupu produktów rolnych przewyższające kwotę 2500 euro oraz gdy występuje dysproporcja sił pomiędzy stronami umowy.
  - Zatwierdzone przez rząd wzorce umów dla poszczególnych kategorii owoców, są szczegółowo definiowane w rozporządzeniach ministra Rolnictwa i Rybołówstwa (tzw. orden). Są one zatwierdzane każdorazowo dla konkretnego sezonu i dotyczą m.in. cytryn – zarówno przeznaczonych do przetworzenia, jak i do sprzedaży w formie świeżej oraz cytryn ekologicznych.
- Określanie ceny**
- Ustawa z 2010 roku determinuje takie obowiązkowe elementy umów jak ilość i cena towarów, przy czym cena jest w niej określona bardzo szeroko. Obejmuje ona określenie wszystkich płatności oraz możliwych zniżek. W przypadku zmiennych elementów ceny, powinny one być oparte o obiektywne wskaźniki, które mogą zostać zweryfikowane w sposób niezależny. Wskaźnikami mogą być między innymi zmienne opisujące sytuację rynkową, ostatecznie wyprodukowane wolumeny owoców czy też jakość produktu. Zawarte umowy mogą być modyfikowane na podstawie zgodnej woli stron.
  - Zaakceptowane wzorce umów zawierają na ogół wykaz bardzo szczegółowych czynników wpływających na cenę (w tym m.in. kwasowość cytryn czy wygląd skórki) i są efektem wieloletniej praktyki organizacji producentów.

# W pozostałych krajach unijnych możemy zaobserwować różnorodne podejście do kwestii umów kontraktacji

Włochy, Wielka Brytania, Irlandia, Niemcy, Holandia i Austria



## Zakres wprowadzenia

Zależnie od wyboru dokonanego przez prawodawcę, w kwestii przedmiotu umów przepisy Rozporządzenia 1308/2013 obowiązują tylko w zakresie, w jakim jest to obowiązkowe bądź zostały wprowadzone w rozszerzonej formie. W kwestii podmiotowej również podejmowane są różne regulacje wynikające ze specyfiki rynku.



### > Włochy

Włoskie przepisy dotyczące sprzedaży płodów rolnych wykraczają poza podstawowy zakres regulowany Rozporządzeniem 1308/2013. Włochy ustawa nr 27 z 24 marca 2012 roku wprowadziła do włoskiego porządku prawnego pojęcie kontraktacji. Traktuje ona jako produkty rolne wszystkie produkty wymienione przez art. 38 ustęp 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej.

Wszelkie umowy powinny być zawierane w formie pisemnej, a ich ewentualne renegowacje i zmiany powinny odbywać się na mocy porozumienia w oparciu o zgodną wolę stron.

### > Wielka Brytania

Po konsultacjach przeprowadzonych z producentami oraz przetwórcami zdecydowano o nie wprowadzaniu regulacji unijnej odnośnie umów kontraktacji na warzywa i owoce. Regulacja pod postacią Kodeksu Dobrych Praktyk w handlu produktami spożywczymi (ang. *Groceries Supply Code of Practice*) zostały uznane za wystarczające.

### > Irlandia

Irlandzkie przepisy dotyczące kontraktacji produktów rolnych zostały zawarte w znowelizowanej w 2016 roku ustawie o ochronie konsumenta z 2007 (ang. *Consumer Protection Act 2007 (Grocery Goods Undertakings Regulations 2016)*). Dotyczą one szerokiego zakresu produktów spożywczych (zarówno przeznaczonych do spożycia w formie świeżej jak i do przetwórstwa), jednak obejmują tylko podmioty skupujące o obrotach powyżej 50 milionów funtów rocznie.

### > Niemcy

Rynek rolny jest regulowany na szczeblu federalnym przez ustawę o dalszym rozwoju struktury rynku rolnego (niem. *Gesetz zur Weiterentwicklung der Marktstruktur im Agrarbereich (Agrarmarktstrukturgesetz - AgrarMSG)*), której artykuł 6a stanowił podstawę prawną do wydania dodatkowych przepisów regulujących zasady zawierania umów na rynku rolnym. Niemiecki ustawodawca nie wprowadził jednak rozszerzonego stosowania dyrektywy 1308/2013 która przewiduje obowiązek zawierania pisemnych umów w przypadku sprzedaży warzyw i owoców.

### > Holandia

Nie wprowadzono rozszerzonego stosowania dyrektywy na sektor owoców i warzyw.

### > Austria


Na podstawie § 7 punkt 1 oraz 2, § 11a, § 22, § 23 oraz § 28 Ustawy o organizacji rynku (*Marktordnungsgesetzes 2007 (MOG 2007)*, BGBl. I Nr. 55/2007) w Austrii wydano Rozporządzenie Federalnego Ministra Rolnictwa, Leśnictwa, Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej zawierające warunki ramowe dla producentów w celu poprawy produkcji i wprowadzania do obrotu oraz wzmocnienia ich pozycji rynkowej (tzw. rozporządzenie ramowe ws. producentów) (niem. *Verordnung des Bundesministers für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft mit Rahmenbedingungen für Erzeuger zur Verbesserung der Erzeugung und Vermarktung und zur Stärkung ihrer Marktstellung (Erzeuger-Rahmenbedingungen-Verordnung)* StF: BGBl. II Nr. 326/2015). Nie zawiera ono obowiązku zawierania pisemnych umów kontraktacji na sprzedaż warzyw i owoców.



4

# Polski rynek owoców

*Polskie owoce na tle rynku światowego*



**Polski rynek pod względem podmiotowym charakteryzuje się dużym rozdrobnieniem producentów i względną konsolidacją przetwórców, zwłaszcza w sektorze soków zagęszczonych.**

Pod względem przedmiotowym głównym produktem polskiego sadownictwa są jabłka, stosowane zarówno do spożycia bezpośredniego, jak i do przetwórstwa.

Gospodarstwa rolne uprawiające sady są w Polsce rozdrobnione, co przekłada się na ich słabą pozycję negocjacyjną

W Polsce powstaje niemal 11% wszystkich owoców produkowanych w całej Unii Europejskiej – struktura owoców produkowanych w Polsce jest zdominowana przez owoce z drzew, wśród których wyraźnie przeważają jabłka (80% zbiorów)

Owoce jagodowe są równie wrażliwe na zmiany warunków pogodowych - spadek ich produkcji w poprzedniej kampanii przełożył się na wzrost cen truskawek deserowych o blisko 87%

Polska jest eksporterem netto przetworów owocowych - wśród eksportowanych produktów przetworzonych dominują zagęszczone soki jabłkowe. Kolejnym towarem eksportowym w tym segmencie są mrożone owoce

Przetwórcy owoców w Polsce posiadają przewagę negocjacyjną ze względu na strukturę rynku, samoorganizację oraz dominację kilku podmiotów o dużej sile nabywczej

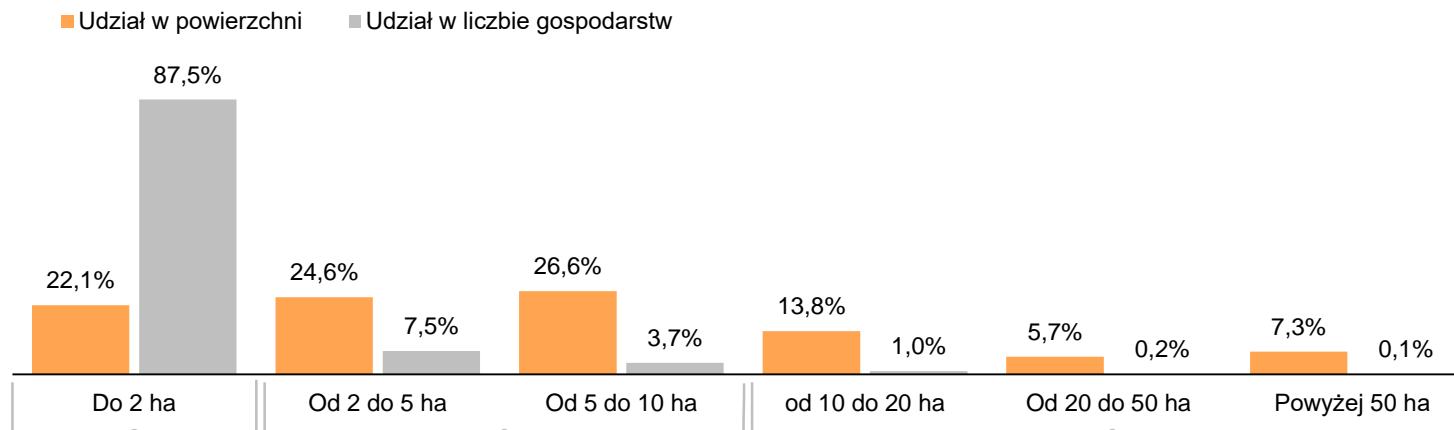
Zbiory jabłek, a w związku z tym również warunki sprzedaży, są zależne od warunków pogodowych. Pomimo wyraźnego spadku produkcji w 2017 roku, w długim okresie wolumen produkcji jabłek rośnie o średnio 3% rocznie

Głównym owocem eksportowanym z Polski w formie świeżej są jabłka (77% wolumenu oraz 54% wartości eksportu owoców)

Struktura produkcji jabłek w Polsce odznacza się nieproporcjonalnie dużym udziałem jabłek deserowych. Jabłka sprzedawane do przetwórstwa to w dużej mierze jabłka, które pierwotnie miały być sprzedawane jako deserowe

# Gospodarstwa rolne uprawiające sady są w Polsce rozdrobnione, co przekłada się na ich słabą pozycję negocjacyjną

## Struktura sadów jabłoniowych uprawianych w Polsce (2010)



Prof. dr hab. Eberhard Makosz wyróżnia trzy główne typy producentów jabłek, które występują w Polsce<sup>1)</sup>:

- Małe przydomowe sady, bez większego znaczenia dla produkcji towarowej jabłek.

- Średnia powierzchnia sadów to 2,5-5 ha, średnie plony około 18 ton/ha.
- 1,5-2 mln ton jabłek, w całości trafiających do przetworzenia.
- Ok. 30 tys. gospodarstw, które nie specjalizują się w produkcji jabłek i nie posiadają dostatecznej wiedzy o produkcji jabłek deserowych wysokiej jakości.

- Średnia powierzchnia sadów 15-20 ha, średnie plony 40-50 t/ha.
- 2-2,5 mln ton jabłek, z czego 1,5 do 1,9 mln jabłek deserowych dobrej jakości i atrakcyjnych odmian.
- Do 3 tysięcy przedsiębiorczych producentów z wysoką wiedzą i dobrym przygotowaniem do produkcji jabłek.

- Producenci rolni uprawiający sady jabłoniowe są w Polsce bardzo rozdrobnieni. Według danych z ostatniego Powszechnego Spisu Rolnego (2010) średnia powierzchnia upraw przypadająca na jedno gospodarstwo wynosiła zaledwie 0,95 ha. Blisko 83% z gospodarstw posiadało powierzchnie sadów nieprzekraczającą 1 ha, co dawało w sumie średnią powierzchnię równą 0,17 ha.
- Około 95% gospodarstw rolnych posiadało niemal 47% powierzchni sadów jabłoniowych, pozostała część znajdowała się w rękach 5% największych podmiotów. Duża liczba podmiotów produkujących stosunkowo małe ilości owoców przekłada się na niską siłę przetargową rolników negocjujących z odbiorcami towarów.
- Od 2010 roku doszło do powstania kilku konsorcjów grup producentów owoców (np. LubApple o potencjalne 100 tys. ton owoców albo Appolonia sprzedająca rocznie 120 tys. ton jabłek). Obserwowane trendy konsolidacyjne dotyczą jednak głównie dużych producentów. Drobnicy rolnicy mają ograniczone zaufanie do grup producenckich i często nie wierzą, że działają one w ich interesie. Dlatego też można przypuszczać, że wniosek o wysokim rozdrobnieniu sadów w Polsce jest aktualny również dziś<sup>2)</sup>.
- Nawet utworzenie konsorcjum nie chroni w pełni przed trudnymi warunkami rynkowymi. Przykładowo, konsorcja Roja, Jabłuszko i Owoc Sandomierski są właśnie likwidowane albo znajdują się w bardzo trudnej sytuacji.

1) Dane z artykułu opublikowanego pod adresem: <https://www.sadownictwo.com.pl/dwie-rozne-grupy-producentow-jab>. Dopasowanie do struktury sadów zostało dokonane przez PwC i należy traktować je jako przybliżenie.

2) Liczba wszystkich gospodarstw prowadzących sady jabłkowe podawana przez GUS na 2010 rok wynosiła 174 tysiące, obecnie liczba wszystkich sadów, w tym jabłkowych, wynosi 148 tysięcy.



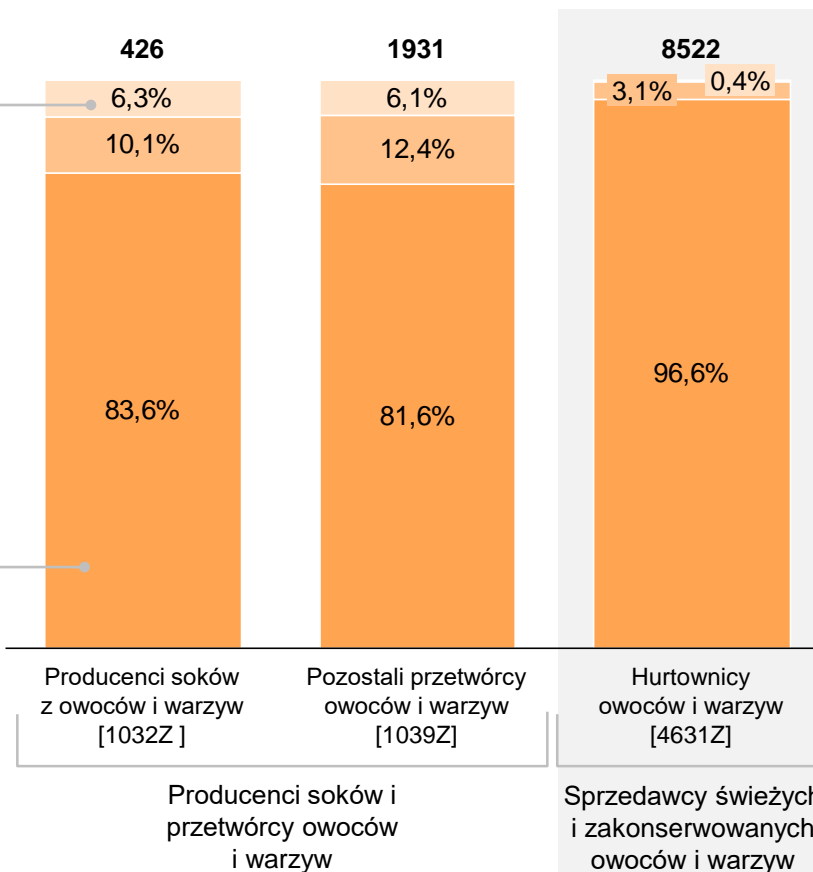
# Przetwórcy owoców posiadają w Polsce silną pozycję negocjacyjną ze względu na dobrą samoorganizację największych podmiotów działających na rynku

Struktura przetwórców i hurtowników (pośredników) owoców i warzyw po wielkości zatrudnienia [2018]

- Do największych podmiotów zajmujących się w Polsce produkcją soków pitnych należą takie firmy jak Maspex, Hortex, Agros Nova, Polmlek, czy Coca-Cola. Najwięksi producenci soków NFC to z kolei Activ, Sad Sandomierski, Słoneczna Tłocznia, Marwit, Victoria Cymes. Do podmiotów zajmujących się przetwórstwem owoców i warzyw oraz produkcją soku zagęszczonego można zaliczyć Real, Doehler, Austria Juice, SVZ, Rauch oraz Appol.
- Podmioty te posiadają ugruntowaną pozycję na rynku i dużą siłę negocjacyjną. Działają w dużej mierze na rynkach zagranicznych, przez co ich sytuacja wynika w dużej mierze z uwarunkowań międzynarodowych.

- Najliczniejszą grupę podmiotów zajmujących się przetwórstwem warzyw i owoców oraz handlem hurtowym stanowią w Polsce małe przedsiębiorstwa zatrudniające do 10 osób, ich udział jest jednak niższy niż w przypadku hurtowników owoców i warzyw.

- 50 i więcej zatrudnionych
- 10 do 49 zatrudnionych
- 0 do 10 zatrudnionych

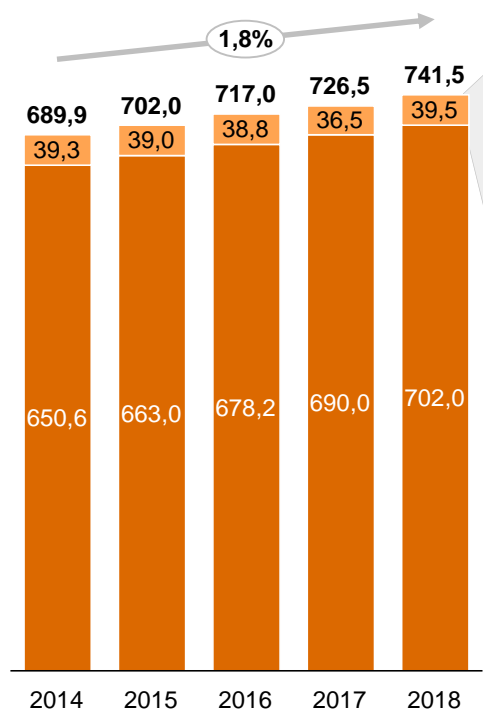


- Blisko 41% wszystkich podmiotów zajmujących się produkcją soków z owoców i warzyw to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą (dot. zarówno soków zagęszczonych jak i soków NFC). Ten sam status ma 48% podmiotów zajmujących się pozostałym przetwórstwem owoców i warzyw i 66% podmiotów zajmujących się sprzedażą hurtową warzyw i owoców. Można przypuszczać, że w tej formie funkcjonują przede wszystkim podmioty zatrudniające niewielką liczbę pracowników.
- Przetwórcy są co prawda rozdrobnieni ale aż średnio 70% firm zajmujących się produkcją soków zagęszczonych należy do organizacji branżowej – Stowarzyszenia Krajowa Unia Producentów Soków (KUPS). Producenci przetworów innych niż soki są z kolei zrzeszeni w Krajowym Stowarzyszeniu Przetwórców Owoców i Warzyw.
- Przedsiębiorstwa zajmujące się produkcją soków z owoców i warzyw (dot. zarówno soków zagęszczonych jak i soków NFC) znajdują się głównie w takich województwach jak mazowieckie (141), małopolskie i śląskie (po 36) oraz łódzkie (35). Oznacza to, że 33% przetwórców ma swoją siedzibę w województwie mazowieckim.
- Pozostałe zakłady zajmujące się przetwórstwem owoców i warzyw również skupiają się w województwie mazowieckim (449), ale dość licznie występują również w wielkopolskim (294), łódzkim (159) oraz śląskim (153).
- Sytuacja wygląda podobnie w przypadku podmiotów zajmujących się sprzedażą hurtową owoców i warzyw – najwięcej tego typu podmiotów znajdziemy w województwie mazowieckim (2190), wielkopolskim (982), małopolskim (817) oraz lubelskim (766).

Źródło: Analiza PwC na podstawie kwartalnego zestawienia REGON (stan na dzień 30 VI 2018 r.).

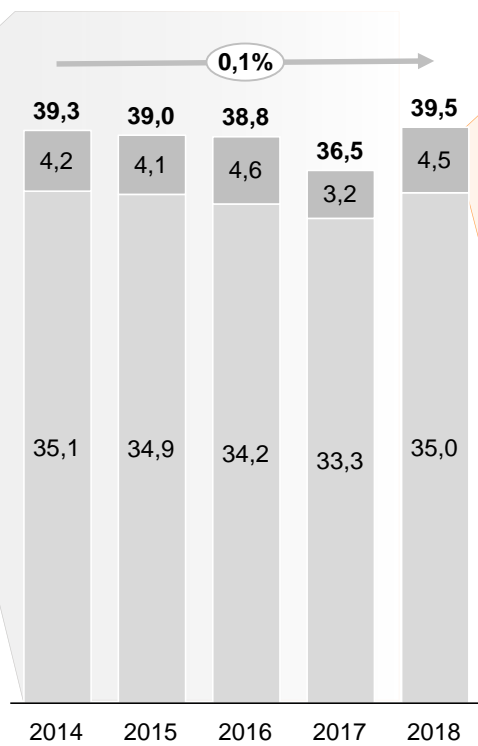
# W Polsce powstaje niemal 11% wszystkich owoców produkowanych w całej Unii Europejskiej

Produkcja owoców na świecie (mln t)



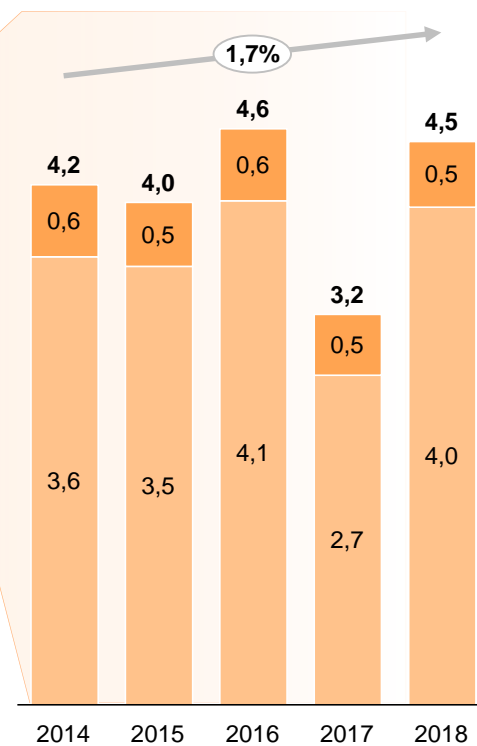
UE-28  
Reszta świata

Produkcja owoców w UE (mln t)



Polska  
Reszta UE-28

Produkcja owoców w Polsce (mln t)

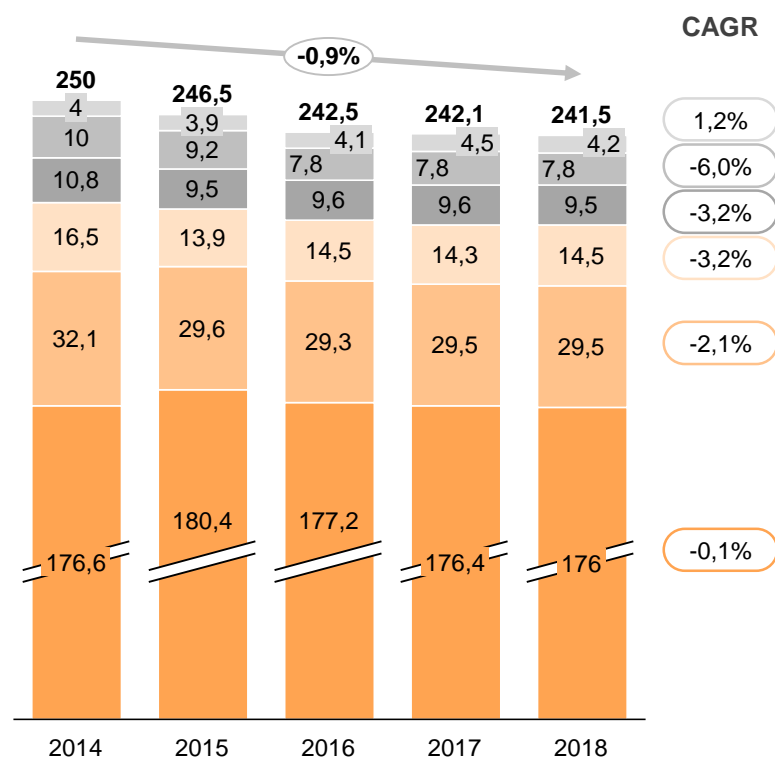


Owoce jagodowe i orzechy  
Owoce z drzew

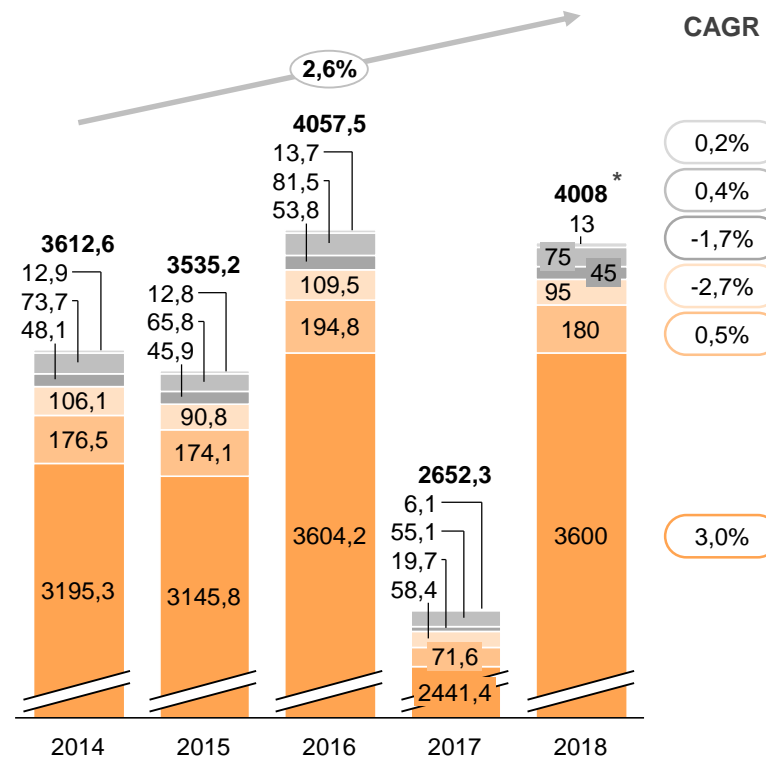
- Globalnie obserwuje się regularny wzrost wolumenu produkcji owoców. Prognozy na rok 2018 przewidują utrzymanie trendu wzrostowego jeśli chodzi o owoce rosnące w strefie umiarkowanej, czyli jabłka, wiśnie, czereśnie i śliwki. Największy wzrost produkcji jabłek w Unii Europejskiej jest przewidywany w Polsce i w Niemczech.
- Pomimo okresowego spadku produkcji w 2017 roku, spowodowanego głównie przymrozkami, skumulowany roczny wskaźnik wzrostu za lata 2014-2018 wyniesie w Polsce 1,7%. Tempo wzrostu polskiego rynku jest zbliżone do przeciętnej stopy wzrostu na świecie.
- Produkcja owoców w Unii Europejskiej systematycznie spadała aż do 2018 roku – obecnie obserwuje się silne odbicie poziomu produkcji po załamaniu w 2017 roku, kiedy to złe warunki atmosferyczne przełożyły się na rekordowe spadki produkcji nie tylko w Polsce, ale również w całej Europie. Hiszpańskie zbiory owoców ucierpiały wówczas ze względu na suszę, we Włoszech szczególnie dotkliwe straty przyniósł grad.

# Struktura owoców produkowanych w Polsce jest zdominowana przez owoce z drzew, wśród których wyraźnie przeważają jabłka

Powierzchnia uprawy owoców z drzew w Polsce (tys. ha)



Zbiory owoców z drzew w Polsce (tys. t)



Morele i brzoskwinie Gruszki Czereśnie Śliwki Wiśnie Jabłka

Źródło: Analiza IERiGŻ, GUS, analiza PwC,

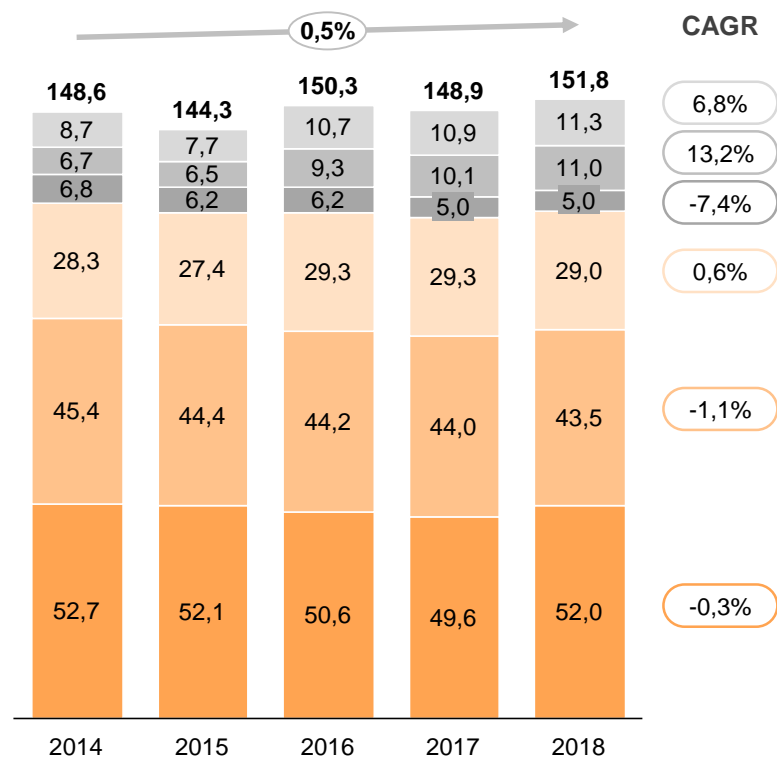
\*Z analiz branży wynika, że szacunek zbiorów w jabłek w sezonie 2018/19 wyniesie 4,5 do 5 mln ton

PwC

- Główną rolę w strukturze produkowanych w Polsce owoców odgrywiają owoce z drzew, z widoczną dominacją jabłek (niemal 80% wszystkich zbiorów owoców).
- W wyniku spadku zbiorów w 2017 roku, średnie ceny skupu jabłek deserowych w sezonie 2017/18 wzrosły w porównaniu z poprzednim sezonem o 65,5% do 1,87 zł/kg, a ceny gruszek zwiększyły się o 8,9% do 3,17 zł/kg.
- Pomimo wahań pogodowych wpływających negatywnie na zbiory, skumulowany roczny wskaźnik wzrostu wydajności produkcji z jednego hektara w sadach jabłoniowych w latach 2014-2018 wynosi 3,1%, a w przypadku gruszek aż 6,9%. O ile w przypadku jabłek obserwuje się jednak wzrost wolumenu produkcji, maleje zarówno powierzchnia sadów, jak i wolumen produkcji gruszek.
- Tegoroczne obfite zbiory wpłynęły na spadek cen średnich oczekiwanych na sezon 2018/2019 do 0,87 zł za kilogram jabłek deserowych.

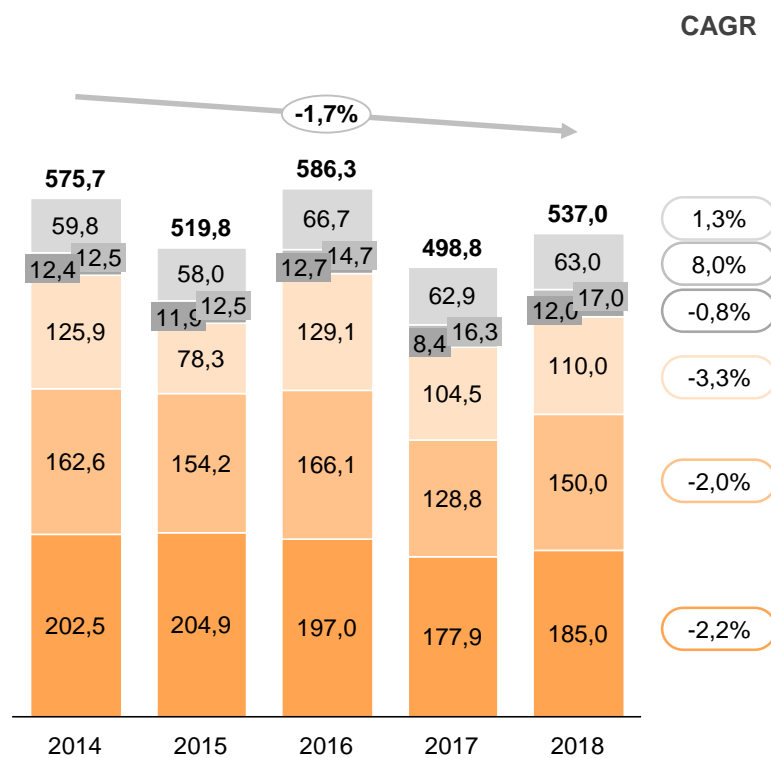
# Pomimo rosnącego areалу upraw owoców jagodowych i orzechów zbory z hektara systematycznie maleją

Powierzchnia upraw owoców jagodowych i orzechów w Polsce (tys. ha)



■ Inne jagodowe 
 ■ Borówka wysoka 
 ■ Orzechy 
 ■ Maliny 
 ■ Porzeczki 
 ■ Truskawki

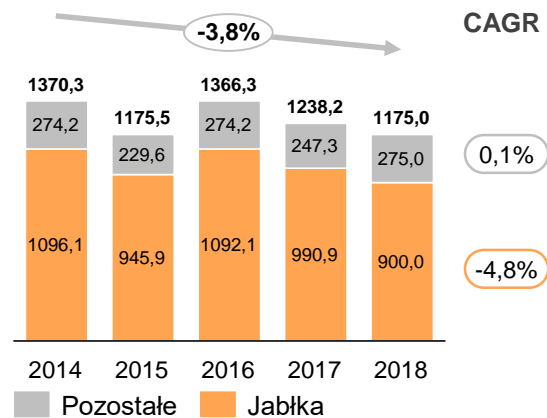
Zbory owoców jagodowych i orzechów w Polsce (tys. t)



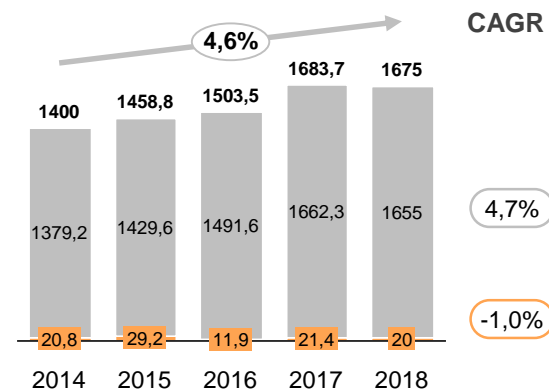
- Owoce jagodowe i orzechy stanowią w Polsce 11,8% wolumenu produkcji owoców. **Produkcja orzechów wynosi jedynie 12 tys. ton rocznie, podczas gdy produkcja owoców jagodowych sięgnie w tym roku 525 tys. ton.**
- W roku 2017 zbory owoców jagodowych wyniosły 490,4 tys. ton i były mniejsze o 14,5% niż rok wcześniej. Zbory truskawek spadły o 9,7%, malin o 19,1%, a porzeczki o 22,5%. Zbory borówki wysokiej wzrosły natomiast o 10,9%. Dodatkowo, kontynuowany był trend wzrostu powierzchni upraw borówki.
- W wyniku spadku wolumenu zbiorów ceny truskawek deserowych wzrosły w 2017 roku o blisko 87%.
- Skumulowany roczny wskaźnik wzrostu w latach 2014-2018 wydajności jednego hektara gospodarstwa produkującego owoce jagodowe i orzechy wynosi -2,2%. Kategoriami o największym spadku wydajności były borówki (-4,6%), natomiast orzechy (zarówno włoskie jak i laskowe) zanotowały wzrost wynoszący 7,1%.

# ***Eksport jabłek stanowi 77% wolumenu i 54% wartości całkowitego eksportu owoców z Polski***

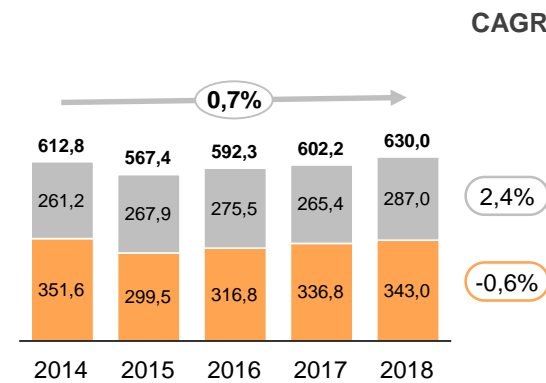
**Eksport owoców (tys. t)**



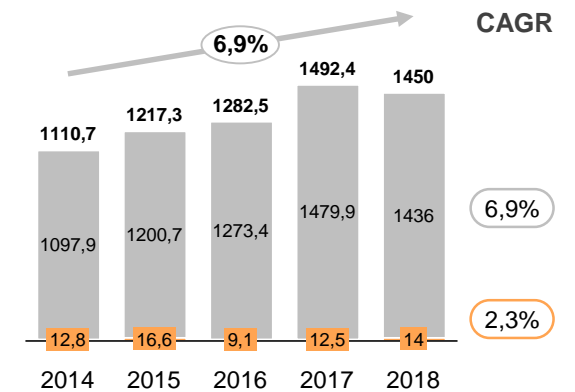
**Import owoców (tys. t)**



**Eksport owoców (mln euro)**



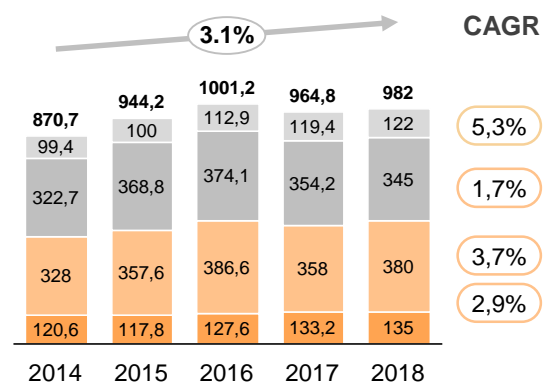
**Import owoców (mln euro)**



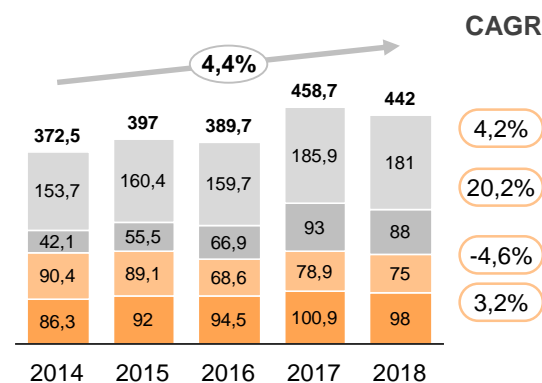
- Polska jest importerem netto owoców, o czym decyduje przede wszystkim import owoców południowych, takich jak banany i cytrusy.
- Patrząc na rynek europejski, udział Polski w łącznym unijnym imporcie owoców świeżych wyniósł w latach 2016-2017 1,5%. W łącznym eksporcie Unii Europejskiej polski eksport stanowił w 2017 roku 5,7%, co oznacza wzrost o 0,6 p.p. w stosunku do roku 2016. Ogólna dynamika eksportu w pierwszym kwartale 2018 roku była mniejsza niż importu pomimo korzystnej koniunktury i sprzyjającego otoczenia polskiej gospodarki. Wartość eksportu wzrosła o 3%, natomiast wartość importu owoców spadła o 3%, co przełożyło się na poprawę bilansu handlowego w zakresie owoców.
- Głównym owocem eksportowanym z Polski są jabłka. Obecnie, ze względu na embargo na polskie towary spożywcze nałożone przez Rosję, największym odbiorcą polskich produktów jest Białoruś. Eksport do tego kraju spadł jednak w sezonie 2017/2018 o połowę. W poprzednim sezonie odnotowano wzrost eksportu do krajów starej Unii, takich jak Niemcy czy Holandia. Kraje te są zainteresowane głównie skupywaniem jabłek przeznaczonych do przetwórstwa. Jeśli chodzi o nowych członków UE, to obserwuje się wzrost eksportu do Rumunii, Czech, Słowacji i krajów Bałtyckich. Wzrosty te rekompensują spadek eksportu na Białoruś.

# Polska jest eksporterem netto przetworów owocowych - wśród eksportowanych produktów przetworzonych dominują soki jabłkowe

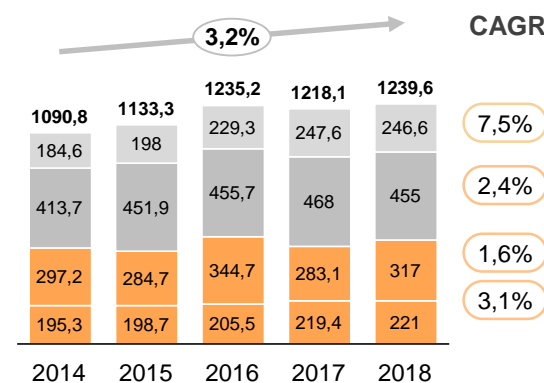
Eksport przetworów (tys. t)



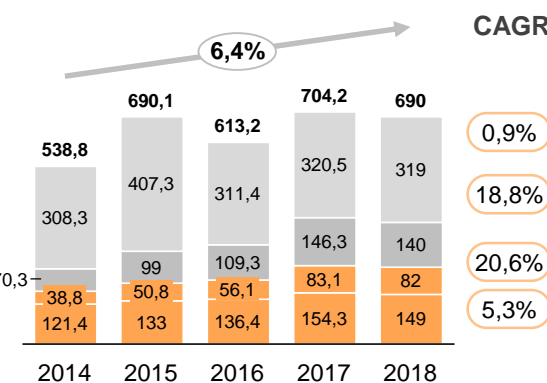
Import przetworów (tys. t)



Eksport przetworów (mln euro)



Import przetworów (mln euro)



■ Pozostałe 
 ■ Mrożonki 
 ■ Soki (jabłkowe) 
 ■ Soki (pozostałe)

➤ Do grupy przetworów zalicza się między innymi takie grupy produktów jak soki (w tym zagęszczone), mrożonki, susze, dżemy, marmolady, powidła, przeciery, konserwy owocowe i przetwory z orzechów.

➤ Wśród przetworów eksportowanych z Polski dominują soki zgęszczone i NFC (tzw. Not From Concentrate, inaczej: NFC). , stanowią one ponad 43% wartości eksportu w 2018 roku. Same soki jabłkowe to około 26% wartości eksportu przetworów. Drugą kategorią pod względem wartości są mrożonki (37%). Soki zagęszczone stanowią ok. 77% całego eksportu soków.

➤ Soki możemy podzielić na zagęszczone i niezagęszczone (NFC). Sok zagęszczony to taki, z którego odparowano wodę w celu umożliwienia jego szybszego i tańszego transportu. Soki takie uzupełniają się wodą ponownie w miejscu docelowej sprzedaży. Soki niezagęszczone (NFC) są sprzedawane luzem (w cysternach) do rozlewu w kraju eksportu.

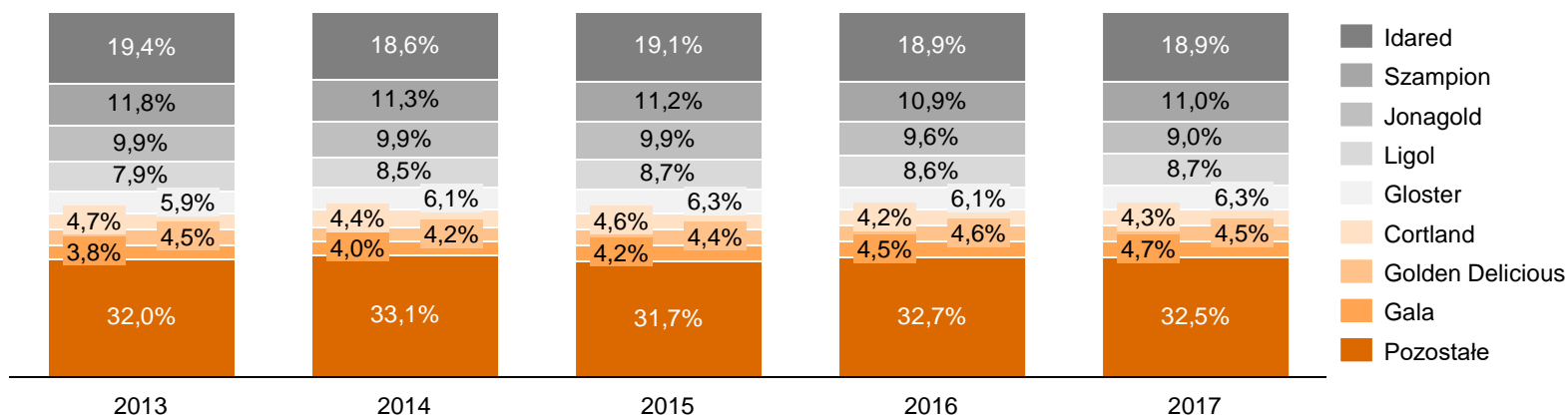
➤ W Polsce produkuje się rocznie ok. 215 mln litrów soków NFC. Produkcja ta jest w większości kierowana na eksport - niezagęszczone soki jabłkowe stanowią 33% eksportu wszystkich soków. Produkcją na rynek krajowy zajmują się w dużym stopniu małe lokalne przetwornie, często nie włączane nawet do statystyk produkcyjnych. Są one z samej swej natury najbardziej narażone na wszelkie wahania warunków rynkowych i nieoczekiwane zdarzenia.

➤ Jeśli chodzi o zagęszczony sok jabłkowy, to szacuje się, że w sezonie 2017/18 jego eksport był o 37% mniejszy niż w sezonie poprzednim i wyniósł 175 tys. t, natomiast jego cena wzrosła z 0,98 do 1,35 euro/kg, co pomogło ograniczyć straty przychodów ze sprzedaży.

➤ Głównym konkurentem Polski w segmencie soków zagęszczonych pozostają Chiny – największy producent i eksporter tego produktu na świecie, który dzięki niskim kosztom produkcji i wykorzystaniu efektu skali utrzymuje niskie, konkurencyjne ceny.

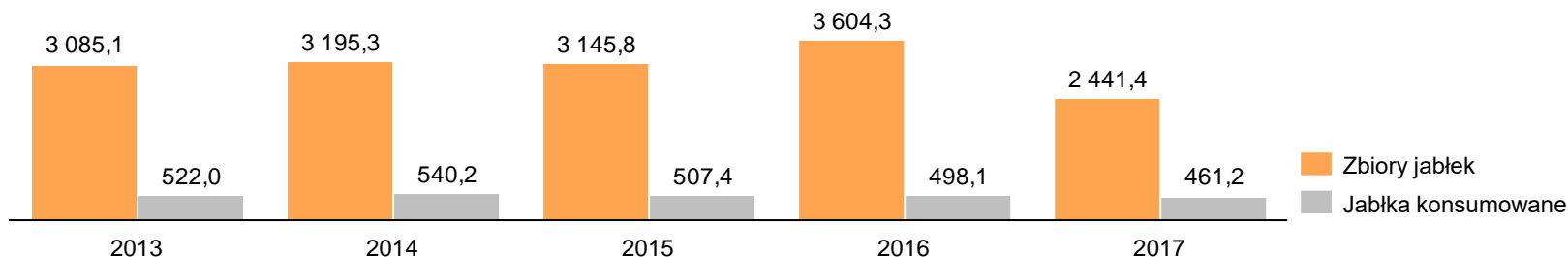
# Struktura produkcji jabłek w Polsce odznacza się nieproporcjonalnie dużym udziałem jabłek deserowych i niedoborem jabłek przemysłowych

Udział poszczególnych gatunków w całkowitych plonach jabłek w latach 2013-17



Gatunki jabłek zaprezentowane na wykresie to przede wszystkim gatunki deserowe. Udziały poszczególnych gatunków jabłek typowo przemysłowych nie przekraczają 2%, a w związku z tym nie są uwzględniane w statystykach. Na wykresie zaprezentowano jedynie wybrane gatunki jabłek deserowych, nie należy w związku z tym wnioskować, że łączny udział jabłek przemysłowych wynosi około 30% (w kategorii pozostałe znajdują się również gatunki deserowe).

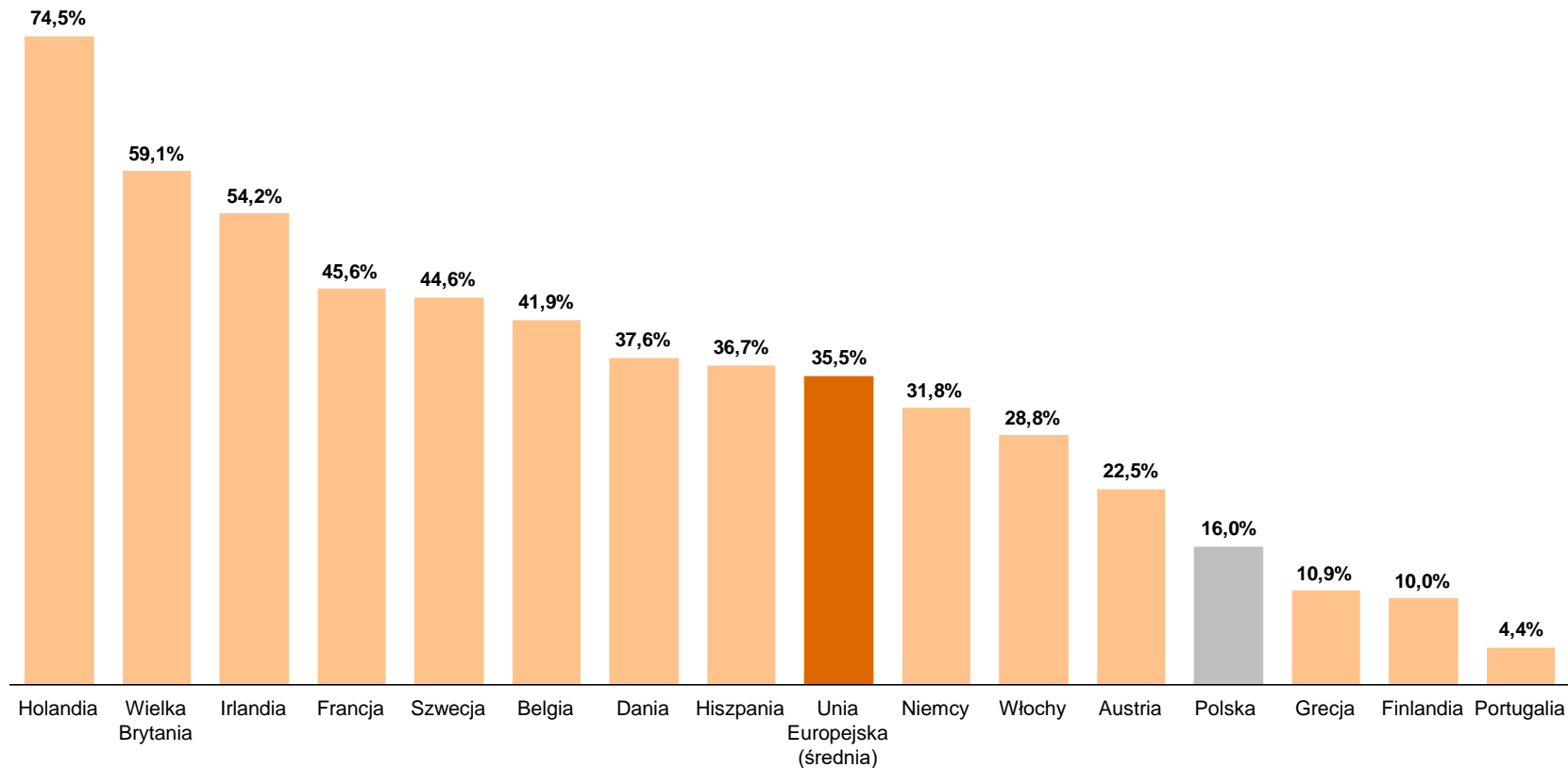
Konsumpcja jabłek w Polsce w stosunku do całkowitych zbiorów (tys. t)



- Jabłka dzieli się ze względu na cel ich wykorzystania na jabłka deserowe oraz przemysłowe. Gatunki przemysłowe są przystosowane do zbierania mechanicznego oraz odporne na różne choroby (np. na parcha jabłoni, mączniaka i zarazę ogniową), które są silnie szkodliwe dla jabłek deserowych. Uprawa jabłek deserowych wymaga większej dbałości, bardziej skomplikowanych zabiegów pielęgnacyjnych, a na ogół również posiadania chłodni (ze względu na odstęp pomiędzy momentem ich zbioru a momentem dostawy do zamawiającego). Oznacza to, że koszt produkcji jabłek deserowych jest znacznie wyższy (0,6-0,8 zł/kg) niż jabłek przemysłowych (ok. 0,4 zł/kg).
- Struktura zbiorów z polskich sadów jabłoniowych charakteryzuje się znacznym udziałem jabłek deserowych i niedostateczną liczbą jabłek przemysłowych. W latach 2013-17 konsumpcja jabłek przez Polaków sięgała ok. 18% całkowitych zbiorów. Oznacza to, że na polskim rynku, z uwzględnieniem również eksportu, występuje nadpodaż jabłek deserowych. W efekcie, część jabłek deserowych jest ostatecznie sprzedawana jako jabłka przemysłowe po cenach niepokrywających kosztów ich produkcji.
- Szacuje się, że rocznie na przetwórstwo przeznaczane jest finalnie około 55% całkowitego wolumenu produkcji jabłek.

# Nie tylko struktura produkcji jabłek, ale również stopień zrzeszenia polskich rolników działa na niekorzyść producentów

Udział wartości sprzedaży owoców i warzyw przez organizacje producenckie działające w sektorze w wartości sprzedaży całego sektora (2011 r., dane dla Polski z 2016 r.)



- Ustawa z dnia 19 grudnia 2003 r. o organizacji rynków owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku tytoniu, rynku suszu paszowego oraz rynków lnu i konopi uprawianych na włókno wprowadziła możliwość tworzenia organizacji producentów.
- Jak wynika z dostępnych danych, udział sprzedaży owoców i warzyw przez organizacje producentów owoców i warzyw stanowił w Polsce zaledwie 16% w 2016 roku, podczas gdy już w 2011 średnia dla Unii Europejskiej wynosiła 35,5%, wskaźnika dla Austrii równał się 22,5%, a w krajach takich jak Irlandia, Wielka Brytania i Holandia – ponad 50%.
- Analiza dostępnych danych sugeruje bardzo niski poziom skuteczności organizacji producenckich działających na terenie Polski oraz niski poziom zrzeszania się producentów owoców.

Źródła: 1) Fałkowski, Chlebicka. *Fruit and vegetables producer organisations – some insights on their functioning based on data from Poland*. European Commission, 2018. 2) Ramanauskas, Zukovsis, Zinovchuk. *Agrocooperatives and producer's organisations: case of EU countries and lesson for Ukraine. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2017.





5

# Skutki zmian prawnych dla rynku i jego uczestników

# Obowiązek zawierania umów na dostawę produktów rolnych może mieć znaczący wpływ na polski rynek owoców

---

Ceny owoców są zależne od wielu trudnych do przewidzenia czynników i charakteryzują się sezonowością. W okresie maj-lipiec w latach 2014-2018 ceny jabłek były średnio o

**22%**

wyższe, niż w całym analizowanym okresie.

---

Produkcja jabłek w Polsce staje się coraz bardziej efektywna. W latach 2009-2018 ich produkcja z jednego

hektara wzrosła o **5 ton.**

---

Polska jest trzecim na świecie eksporterem jabłek w ujęciu ilościowym.

Okolo **82%** polskich jabłek kierowanych jest na eksport jako jabłka do konsumpcji albo pod postacią soku zagęszczonego. Ceny ich sprzedaży determinowane są zatem przez realia światowe i globalne uwarunkowania.

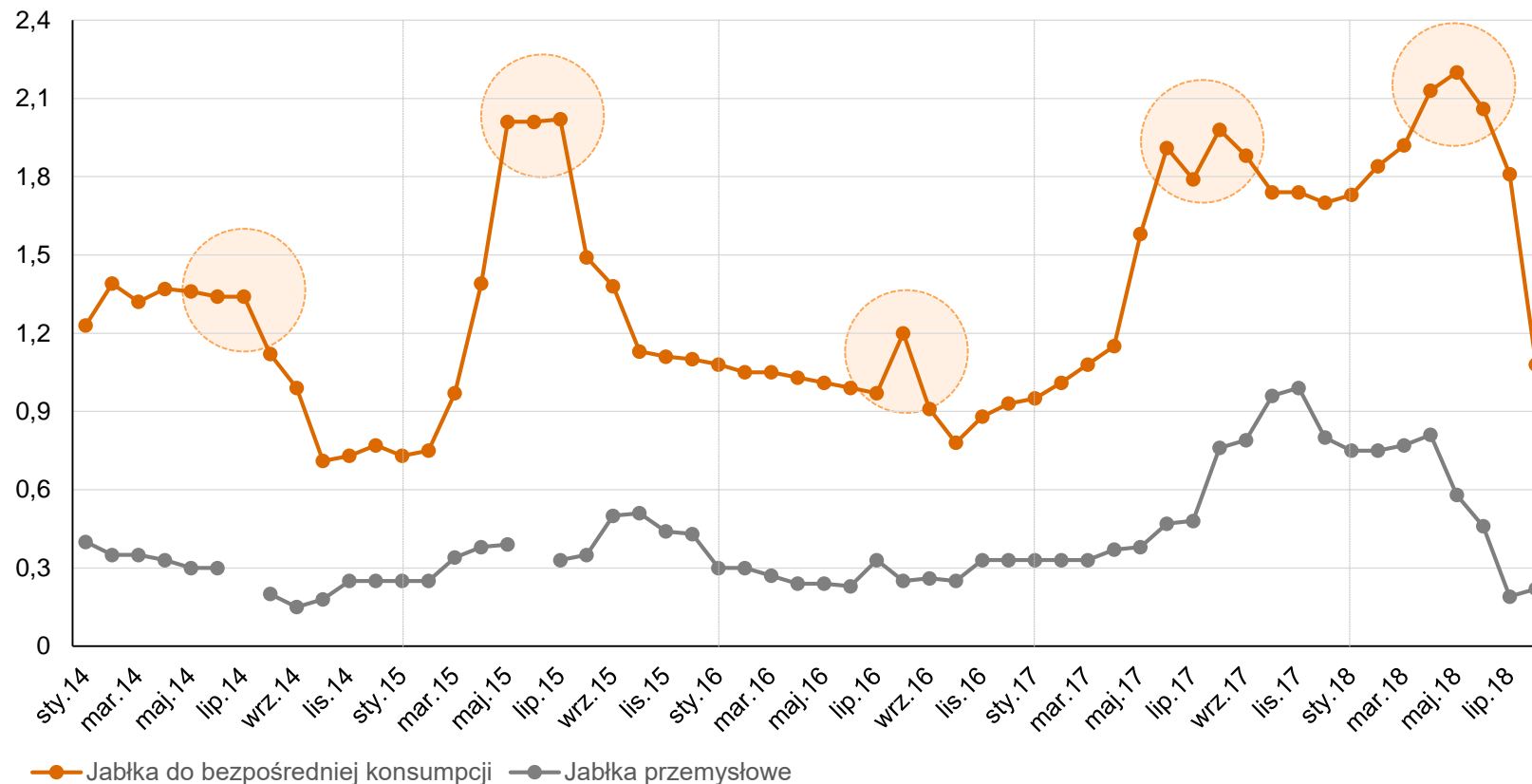
Cena ustalona jako kwota stała na kilka miesięcy przed dostawą, determinuje przyszły popyt i podaż owoców. Mogą się one znacząco różnić od tych, które będą wynikać z realiów rynkowych, w związku z czym, w zależności od sytuacji, zarówno rolnicy, jak i przetwórcy oraz eksporterzy mogą zyskać lub stracić w wyniku umowy dostawy.

---

W przypadku owoców, inaczej niż w przypadku produktów rolnych będących przedmiotem obrotu na giełdach towarowych, trudno jest znaleźć obiektywne czynniki, od których można by uzależnić cenę transakcji w umowie dostawy.

# Ceny owoców cechują się sezonowymi wahaniami ale ich ogólny poziom zależy od wielu czynników będących poza kontrolą uczestników rynku

Średnie miesięczne ceny jabłek przeznaczonych do konsumpcji bezpośredniej oraz kierowanych do przetwórstwa (zł/kg)

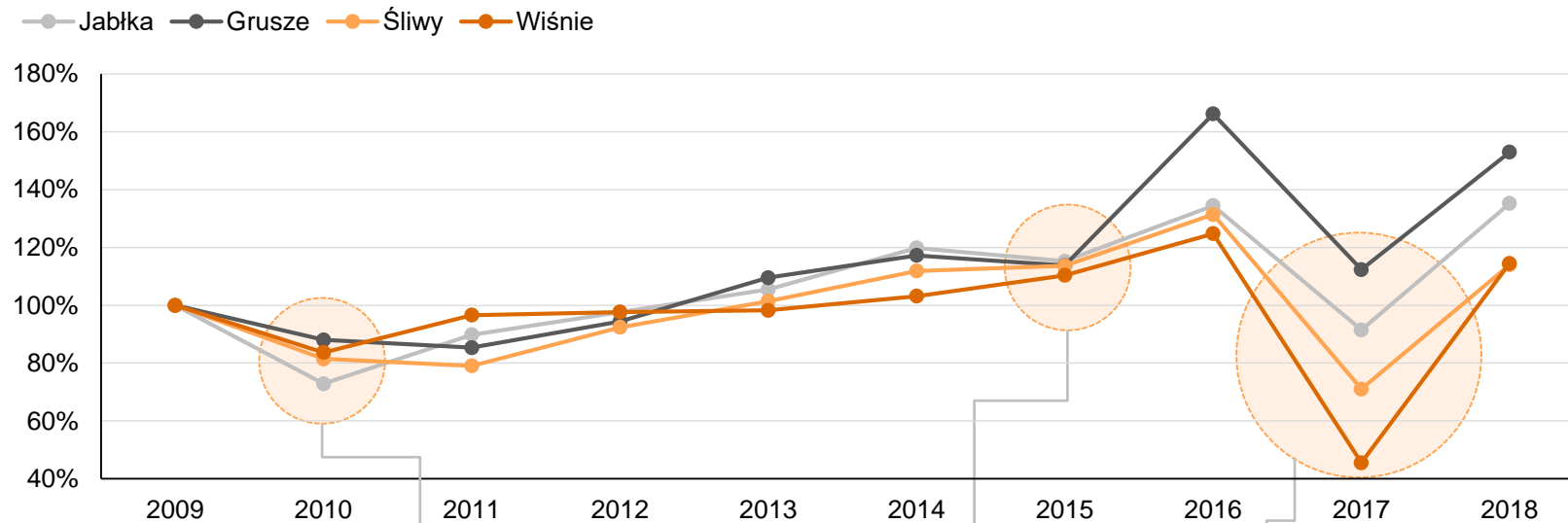


- Ceny sprzedaży jabłek odznaczają się wyraźną sezonowością – osiągają maksymalne poziomy na ogół w okolicach maja, czerwca i lipca, a następnie spadają. Jest to szczególnie widoczne w przypadku jabłek przeznaczonych do bezpośredniej konsumpcji. W latach 2014-2018 ceny w wymienionych miesiącach były średnio o 22% wyższe niż w całym analizowanym okresie. W przypadku jabłek kierowanych do przetwórstwa sezonowość jest mniej widoczna, a najwyższe ceny są obserwowane nieco później (IX-XI). W podobny sposób zachowują się ceny innych owoców, np. gruszek, które są na ogół sprzedawane najdrożej w okolicach maja i czerwca.
- Należy jednak zauważyć, że poszczególne cykle nie mają regularnego kształtu – wzrosty w sezonie letnim mogą być bardzo wysokie (nawet o 50% w 2015 roku) albo niezauważalne (6% w 2016 roku jeśli analizujemy okres VII-IX). **Zróżnicowanie cen mierzone przy pomocy odchylenia standardowego wynosi 0,1 w 2016 roku oraz 0,45 w 2015.** Najwyższa cena odnotowana w 2016 roku była niższa niż przeciętny poziom cen w latach 2017 i 2018.

Źródło: Dane o miesięcznych cenach skupu pochodzą z różnych numerów biuletynu *Rynek Rolny* wydawanego przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej w latach 2015-2018.

# Popyt i podaż decydujące o poziomie cen są determinowane przez czynniki takie jak pogoda, globalne trendy konsumenckie oraz zachowanie konkurentów z innych państw

Indeks efektywności produkcji owoców wyrażonej w tonach na hektar (rok 2009 jako bazowy)



- Produkcja owoców w Polsce staje się z roku na rok coraz bardziej intensywna – w 2009 roku z jednego hektara sadów produkowano średnio 15,1 ton jabłek, w 2018 roku było to już 20,5 ton. Podobne zmiany obserwuje się w przypadku innych owoców. **Największa poprawa efektywności w ostatniej dekadzie miała miejsce w przypadku gruszek (wzrost o 53% produkcji z hektara).**
- Pozytywny trend wzrostowy efektywności doznawał w ciągu ostatnich dziesięciu lat kilku załamań związanych z wyjątkowo niesprzyjającymi warunkami pogodowymi – opadami deszczu, które utrudniały zapylenie i opryskiwanie owoców, suszami albo przymrozkami. **Oznacza to, że podaż owoców jest w dużej mierze determinowana przez nieprzewidywalne warunki pogodowe, na które uczestnicy rynku nie mają wpływu.**

„Chociaż kwitnienie drzew owocowych było na ogół obfite, to z powodu trudnych warunków pogodowych (**zimno i opady deszczu**) zapylenie i zawiązywanie owoców przeważnie nie było dobre. Warunki wzrostu owoców były niekorzystne, przy czym bardzo zróżnicowane (nadmierne opady deszczu, długotrwały brak opadów, ekstremalne temperatury powietrza). (...) W uprawach sadowniczych zaobserwowano nasilenie występowania chorób i szkodników, a deszczowa aura utrudniała prowadzenie oprysków uniemożliwiając bardzo często właściwą ochronę”.

„Dla wielu gatunków potencjał produkcyjny był znacznie wyższy niż w roku poprzednim, jednak z uwagi na **długotrwałą suszę**, jaka wystąpiła od miesiąca lipca, przewidywane zbiory nie zostały osiągnięte”.

„Kwitnienie było opóźnione, ponadto **deszcze i niskie temperatury powietrza** występujące w tym okresie utrudniały oblot pszczoł i zapylenie. Na wielu plantacjach, w czasie kwitnienia wystąpiły **znaczne przymrozki**. Pierwsza fala przymrozków, jaka miała miejsce w drugiej dekadzie kwietnia, była przyczyną bardzo dużych strat w sadach wiśniowych, czereśniowych, morelowych, brzoskwiowych i gruszkowych oraz na plantacjach wczesnych odmian jabłoni. W końcu pierwszej dekady maja, kolejna fala przymrozków spowodowała znaczne uszkodzenia w sadach jabłoniowych odmian późniejszych”.

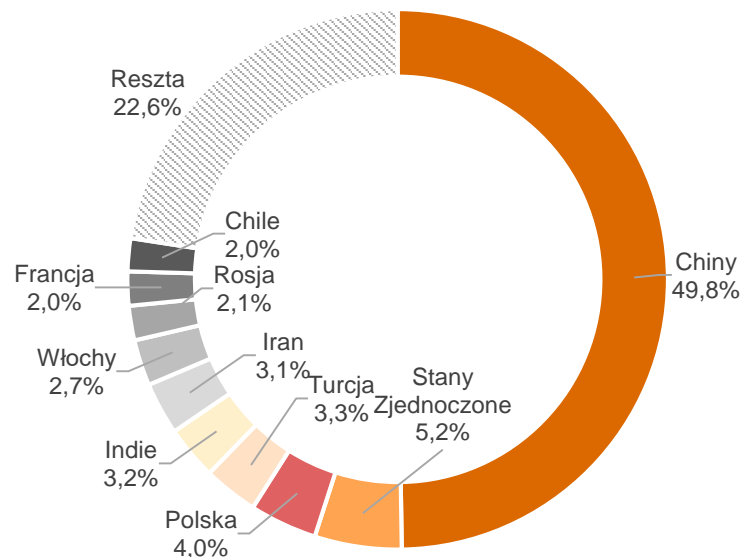
Źródło: Dane o zbiorach i powierzchni sadów, jak również eksperckie komentarze dotyczące zbiorów, pochodzą z cyklicznych publikacji GUS pod tytułem *Wyniki produkcji roślinnej*.

# Polskie jabłka odgrywają istotną rolę na rynkach światowych ale ich udział wartościowy jest zbyt niski, aby Polska mogła wpływać na ceny światowe

Światowa produkcja jabłek w ujęciu ilościowym w 2016 r.



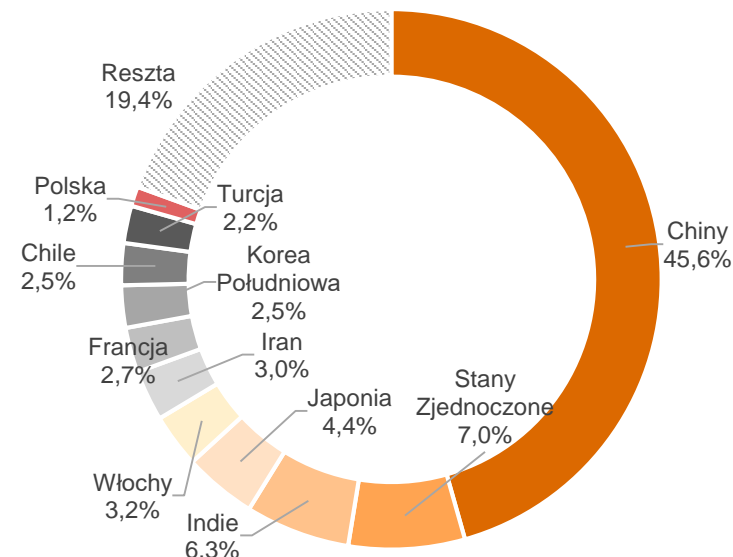
W 2016 r. wyprodukowano na świecie 89,3 mln t jabłek



Światowa produkcja jabłek w ujęciu wartościowym w 2016 r.\*



Światowa produkcja jabłek wynosiła w 2016 r. ponad 45,6 mld \$



- Większość jabłek produkowanych w Polsce trafia finalnie na rynki światowe – jako eksport jabłek deserowych albo sok zagęszczony powstały w wyniku przetworzenia jabłek przemysłowych. Według KUPS w ten sposób zagospodarowywane jest około 82% polskich jabłek. Ceny sprzedaży jabłek eksportowych oraz soku zagęszczonego są determinowane przez globalny popyt i globalną podaż, a więc w dużej mierze przez gusta konsumentów z całego świata oraz warunki zaproponowane przez zagraniczne podmioty konkurujące z polskimi przedsiębiorstwami eksportowymi.
- Jak wynika z danych FAO, produkcja Unii Europejskiej stanowiła w 2016 roku około 12,4%

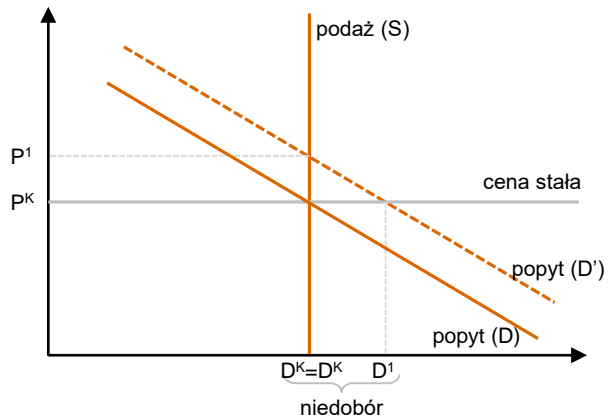
- światowej produkcji jabłek liczonej w dolarach. Polska miała z kolei 9,5% udziału w produkcji unijnej wyrażonej wartościowo, co oznacza, że mniej więcej jeden na 85 dolarów zarobionych na sprzedaży jabłek przypadają na jabłka polskie. Polska zajmuje zdecydowanie wyższą pozycję jeżeli chodzi o produkcję jabłek w ujęciu ilościowym – porównując tony wyprodukowanych owoców Polska zajmuje trzecie miejsce na świecie, po Chinach i Stanach Zjednoczonych.
- Różne pozycje w dwóch rankingach wynikają prawdopodobnie z różnych struktur eksportu – ceny na rynkach światowych są zróżnicowane w zależności od kraju odbiorcy, a to ceny determinują rozmiar handlu w ujęciu wartościowym.

\* - Jeśli chodzi o światową produkcję jabłek w ujęciu wartościowym, to Polska nie zajmuje 11. pozycji w rankingu - została przedstawiona na wykresie dla celów porównawczych ze względu na cel opracowania.

Źródło: FAO Stat.

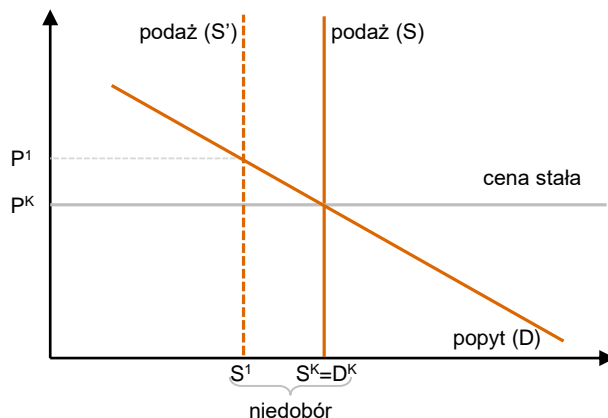
# Kilka miesięcy przed dostawą nie da się obiektywnie ustalić popytu wynikającego z przyszłych warunków na rynku owoców

## Scenariusz niedostatecznej podaży (niedoboru)



### Strona popytowa

- Jeżeli po ustaleniu warunków dostawy owoców, okaże się, że ze względu na sytuację na rynkach międzynarodowych, popyt na produkty jest większy niż oczekiwano, to ilość dostępnych owoców przy zakontraktowanej cenie będzie zbyt niska, aby pokryć zapotrzebowanie.
- Podaż owoców jest względnie sztywna - rolnicy, znając cenę, po jakiej będą mogli sprzedać swoje towary w przyszłości, odpowiednio dostosowali produkcję tak, aby pokryć oczekiwany popyt. Jeśli na rynku globalnym pojawi się dodatkowy popyt, to będzie to oznaczało, że nawet przy sztywnej podaży rolnicy mogliby sprzedawać swoje towary po wyższej cenie. Są jednak związani ceną ustaloną w umowie.
- **W tym przypadku rolnicy tracą** – warunki rynkowe pozwoliłyby im sprzedawać towary po cenie wyższej niż cena, na którą się umówiono. **Sytuacja jest jednak pozytywna dla przetwórców i eksporterów, mogą kupić towar dostępny w Polsce po cenie niższej niż wynikałoby to z obiektywnych warunków.**

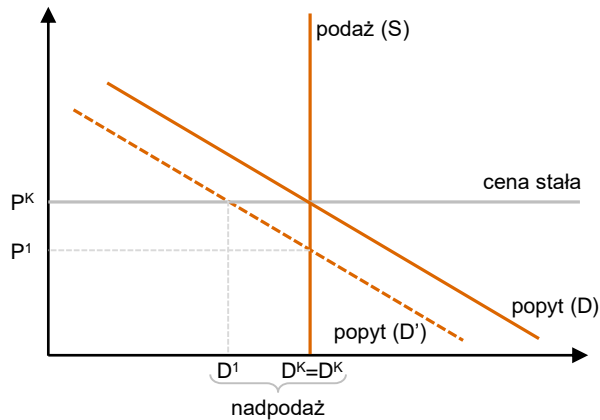


### Strona podażowa

- Z drugiej strony, jeżeli nawet oczekiwania co do popytu okażą się słuszne, przesunięciu może ulec krzywa podaży. Rolnicy, podpisując umowę na kilka miesięcy przed dostawą towarów, mogą nie być w stanie przewidzieć wzrostu kosztów produkcji albo katastrof naturalnych, które spowodują, że na rynek zostanie dostarczone mniej towarów niż zakładano.
- W sytuacji rynkowej, ze względu na niedobór owoców na rynku, ich cena poszłaby w górę, co byłoby korzystne dla rolników (tak było w 2017 roku). **Rolnicy więc tracą.** Sztywne warunki umowne uniemożliwiają cenę swobodnie dostosować się do sytuacji na rynku. Zyskują jednak przetwórcy i eksporterzy – dostępną ilość towarów nabywają po cenach niższych niż wynikałoby to z warunków rynkowych (ale nie kupują tyle, ile oczekiwali zawierając umowę).

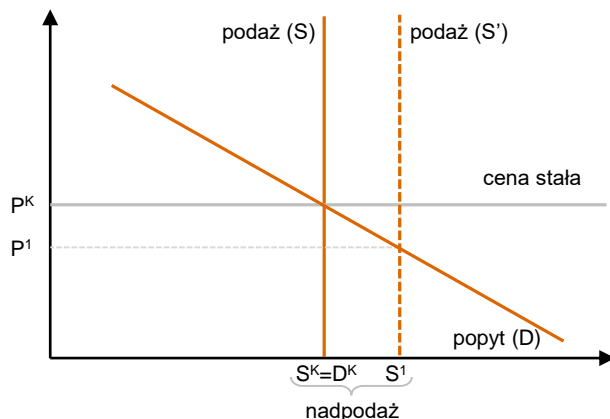
# Te same warunki ustalone w umowie dostawy mogą być korzystne lub szkodliwe dla każdej ze stron umowy zależnie od sytuacji rynkowej

## Scenariusz nadpodaży



### Strona popytowa

- Jeżeli zapotrzebowanie ustalone w umowie na dostawę owoców okaże się przy danej cenie niższe w rzeczywistości niż oczekiwano (np. na skutek przejściowej mody, która powoduje, że konsumenci w krajach rozwiniętych masowo rezygnują z konsumpcji soku z jabłek na rzecz zwykłej wody), to ilość wytworzonych owoców będzie zbyt duża – rolnicy dostosują produkcję tak, aby zrealizować swoje zobowiązania umowne sprzed kilku miesięcy.
- W sytuacji rynkowej cena dóbr musiałaby ulec obniżeniu tak, aby wyprodukowana ilość dóbr znalazła nabywców. Musiałaby być ona niższa niż oczekiwano, zapotrzebowanie na owoce bowiem spadło – są to obecnie towary mniej atrakcyjne niż kilka miesięcy wcześniej.
- Sztuczna cena ustalona w umowie na dostawę owoców pozwala jednak sprzedać rolnikom całą zakontraktowaną ilość po ustalonej stawce. **Tym razem rolnicy zyskują na skutek ustanowienia ceny stałej. Wyższe ceny skupu owoców zagrażają jednak sytuacji przetwórców i eksporterów.**



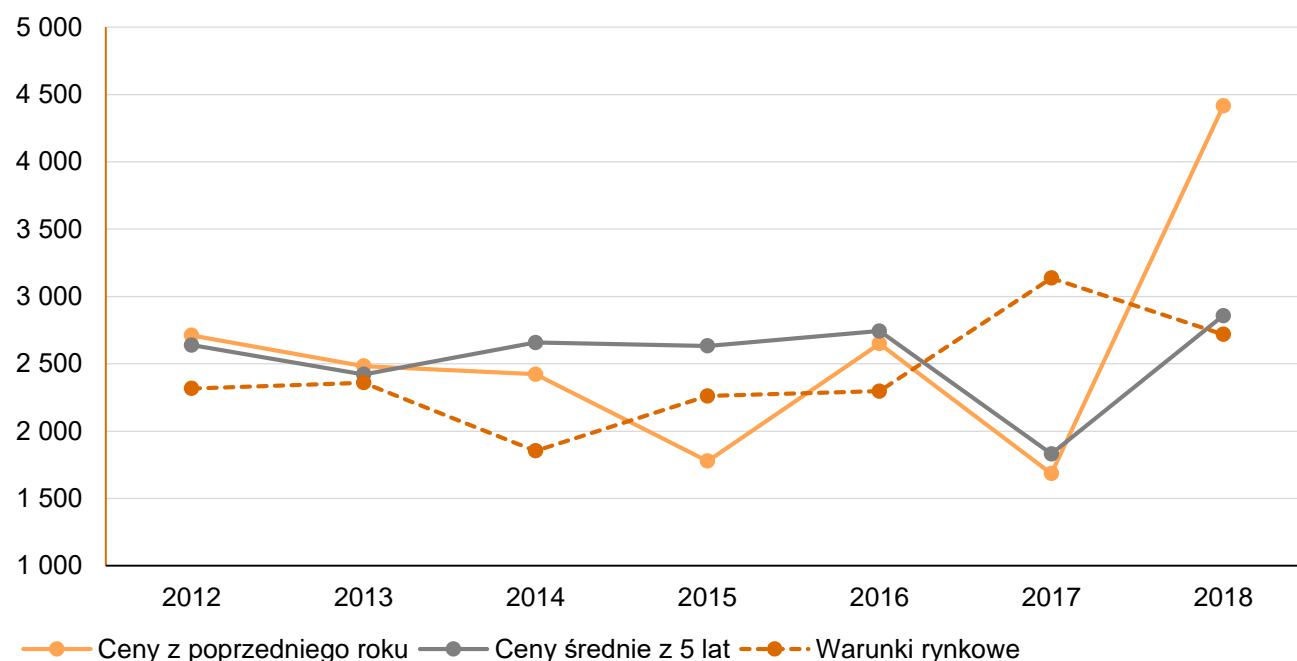
### Strona podażowa

- Co więcej, również położenie krzywej podaży może być inne niż planowano w momencie zawierania umowy na dostawę owoców. Spadek kosztów produkcji wynikający z napływu taniej siły roboczej może przykładowo oznaczać, że rolnicy będą w stanie zebrać z drzew znacznie więcej owoców niż pierwotnie planowali – krzywa podaży przesunie się w prawo.
- W sytuacji rynkowej większa podaż znalazłaby odzwierciedlenie w niższej cenie skupu owoców – wszystkie owoce zebrane przez rolników znalazłyby nabywców. Na skutek zawarcia umowy rolnicy sprzedają zakontraktowaną ilość po wyższej, ustalonej cenie. **Nie jest jasne czy jest to sytuacja korzystna dla rolników**, sprzedaż większej ilości po niższej cenie mogłaby opłacać się bardziej.



# Cena transakcji powinna być ustalona poprzez odwołanie do możliwie obiektywnych wskaźników powiązanych z sytuacją panującą na rynku

Szacunkowa wartość rynku w zależności od sposobu ustalania ceny sztywnej jabłek (mln zł)



Wartość rynku została oszacowana w oparciu o roczne wolumeny produkcji jabłek oraz średnie ceny roczne jabłek deserowych oraz jabłek przemysłowych. Rynek został podzielony pomiędzy jabłka deserowe i przemysłowe w proporcji 45% do 55%, chyba że dla danego roku dostępne były dane szczegółowe (2014-2017). W oparciu o tak ustaloną wartość referencyjną przygotowano symulacje wartości rynku liczonej z uwzględnieniem innych cen – obowiązujących w poprzednim roku albo średnich z okresu pięciu lat poprzedzających analizowany rok.

- Zależnie od tego w jaki sposób ustalona zostałaby cena sztywna oraz jaka sytuacja ukształtowałaby się finalnie na rynku, warunki cenowe umowy na dostawę owoców mogą okazać się korzystne dla jednej lub drugiej strony umowy.
- Jeżeli przyjmiemy, że w umowie ustalano by cenę równą cenie zeszłorocznej, to taki kontrakt okazałby się niekorzystny dla dostawców jabłek w 2015 i 2017 roku (zyskaliby z kolei odbiorcy). Zastosowanie ceny średniej z okresu ostatnich pięciu lat oznaczałoby przez większość okresu straty dla odbiorców produktów – jedynie w 2017 roku kupiliby oni owoce taniej niż miało to miejsce w rzeczywistości.
- Należy zauważyć, że zastosowanie ceny średniej z okresu ostatnich pięciu lat łagodzi wahania rynku, fluktuacje są wówczas głównie wynikiem zmian ilości zebranych produktów. Na szczególną uwagę zasługuje jednak rok 2017, kiedy wolumen jabłek, które trafiły na rynek spadł aż o 32%. Usztywnienie ceny spowodowałoby wówczas ogromne straty dla rolników – niska podaż nie mogłaby być zrównoważona poprzez wzrost ceny rynkowej jabłek.
- Dobrym wyjściem może być uzależnienie ceny transakcji od obiektywnych wskaźników, które są powiązane z rzeczywistą sytuacją rynkową. Przykładowo, można rozważyć ustalenie ceny transakcji poprzez odwołanie do cen archiwalnych obowiązujących na rynku owoców i warzyw, które od niedawna gromadzi i publikuje Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Jeśli chodzi o jabłka przemysłowe, to cenę ich skupu można próbować powiązać ze światową ceną sprzedaży soku zagęszczonego (takie rozwiązanie zdaje się też sugerować prof. Makosz na łamach portalu [sadnowoczesny.pl](http://sadnowoczesny.pl) w artykule z 4 września 2017 roku).

Źródło: Dane o średnich rocznych cenach skupu pochodzą z cyklicznego opracowania *Rynek owoców i warzyw – stan i perspektywy*, wydawanego przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej.

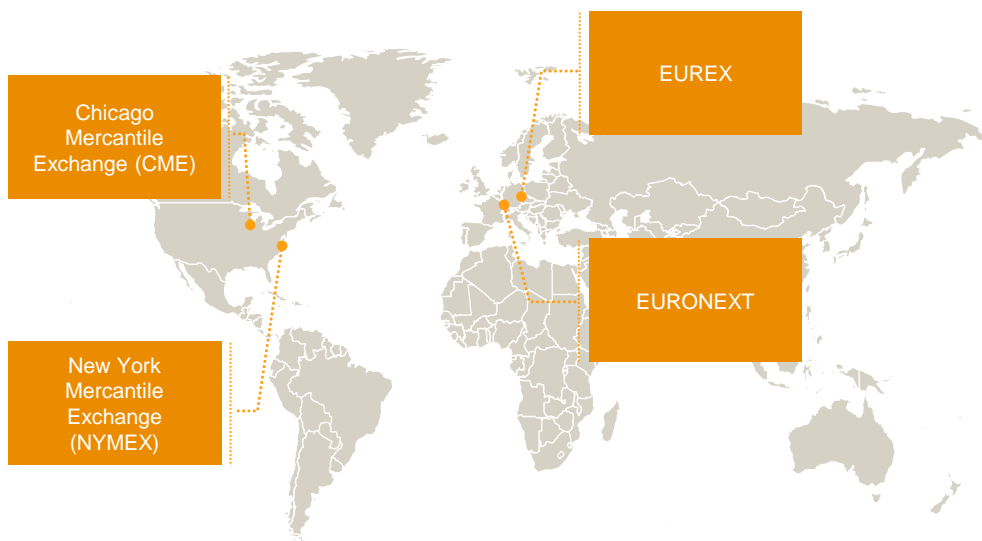


# Problem wyznaczenia obiektywnej ceny umowy dostawy nie dotyczy produktów będących przedmiotem obrotu na giełdach towarowych

## Główne zalety giełd towarowych

- Dostarczają informacji na temat długoterminowego zapotrzebowania na produkty
- Dostarczają informacji na temat długoterminowych tendencji cenowych – pozwalają na zabezpieczenie się przed fluktuacjami cen
- Zapewniają jednolitą jakość produktów

## Największe giełdy towarowe na świecie



Produkty sprzedawane na giełdach towarowych to m.in. produkty roślinne: pszenica, kukurydza, kakao, kawa, cukier czy bawełna, metale: miedź, aluminium, cynk oraz chemikalia i różnego rodzaju materiały pędne. Cechy łączące te towary to trwałość, jednorodność i jednolity standard. Takich cech nie spełniają owoce, których cena uzależniona jest od wielu sezonowych i cyklicznych czynników, w związku z tym nie stanowią przedmiotu obrotu na giełdach towarowych i dużo trudniej jest wyznaczyć ich obiektywną cenę dostawy na przyszłość.

## Ceny wybranych produktów rolnych

Kukurydza		Rzepak		Pszenica	
	Cena (€/tona)		Cena (€/50 t)		Cena (€/50 t)
Listopad 2018	174,25	Listopad 2018	374,75	Grudzień 2018	200,00
Styczeń 2019	176,25	Luty 2019	378,75	Marzec 2019	203,00
Marzec 2019	180,25	Maj 2019	378,75	Maj 2019	204,00
Czerwiec 2019	184,50	Sierpień 2019	371,00	Wrzesień 2019	187,50
Sierpień 2019	189,50	Listopad 2019	374,00	Grudzień 2019	189,25
Listopad 2019	174,50	Luty 2019	373,75	Marzec 2019	190,75
Styczeń 2020	141,75	Maj 2020	372,00	Maj 2020	191,50
Marzec 2020	131,00	Sierpień 2020	367,00	Wrzesień 2020	181,50
Czerwiec 2020	132,25	Listopad 2020	367,00	Grudzień 2020	183,25
Sierpień 2020	131,50	Luty 2021	367,00	Marzec 2021	182,25

Powyższe ceny to ceny rozliczeniowe kontraktów futures, Dane na dzień 3.10.2018 r. Źródło: Euronext Paris

A photograph of three apples on a textured, grey surface. In the foreground, there is one red apple on the left and one green apple on the right. In the background, slightly behind the green apple, is another green apple. The background is a plain, light-colored wall. The number '6' is centered over the apples, with a small orange horizontal line underneath it.

6

Wnioski i rekomendacje

# Podsumowanie

## Wnioski i rekomendacje:



Po kryzysowym roku 2017 Polska stoi w obliczu rekordowych zbiorów jabłek i wyraźnej ich nadpodaży w roku bieżącym.



Co najwyżej 20% jabłek produkowanych w Polsce jest konsumowanych w kraju, zdecydowana większość pozostałej części trafia na eksport jako jabłka do konsumpcji albo sok zagęszczony powstały w wyniku przetworzenia jabłek przemysłowych.



W Polsce mamy do czynienia z niedostosowaniem podaży jabłek do popytu. Zbyt wielu rolników decyduje się na produkcję jabłek deserowych, które teoretycznie oferują wyższą stopę zwrotu, ale wiążą się również z koniecznością poniesienia wyższych kosztów. Brak odpowiednio wysokiego popytu na jabłka deserowe oraz niesatysfakcjonująca jakość części produkcji powodują, że jabłka te są sprzedawane jako jabłka przemysłowe. W efekcie, ich produkcja jest nierentowna.



Pozycji polskich sadowników oraz producentów soków zagrażają rosnący w siłę producenci pochodzący z pozaunijnych państw takich jak Mołdawia, Chiny czy Ukraina. Jedną z przyczyn ich przewagi są niższe koszty pracy.



Polscy producenci jabłek są rozdrobnieni. Liczba małych gospodarstw o powierzchni nieprzekraczającej 1 ha jest bardzo duża – mała skala produkcji i brak odpowiedniej wiedzy i przygotowania utrudniają uzyskanie rentownej produkcji. W dodatku tylko część z aż ponad 148 tysięcy sadowników zrzesza się w ramach grup producenckich. To prowadzi do osłabienia ich pozycji negocjacyjnej. **Polscy sadownicy powinni dążyć do konsolidacji i zrzeszenia – to pozwoliłoby im znacznie skuteczniej chronić własne interesy oraz dałoby poczucie bezpieczeństwa w rozmowach z większymi kontrahentami. Zrzeszenia mogłyby również opracować wzorce tego typu umów dostawy produktów rolnych.**



Interwencje rządu, takie jak skup interwencyjny przeprowadzany w październiku 2018 roku mają tylko wymiar doraźny – nie są w stanie ustabilizować cen na rynku i zapewnić równowagi w dłuższej perspektywie czasu. Tylko zrzeszanie się producentów w grupy i budowanie silnej marki polskiego jabłka oraz mocnej pozycji negocjacyjnej, na wzór zachodnich grup producenckich, może rozwiązać problem niskich cen długoterminowo.



Ceny rynkowe jabłek mają charakter sezonowy i zależą w dużej mierze od czynników takich jak pogoda i trendy światowe. Z tego względu ustalenie ceny na kilka miesięcy przed datą dostawy jest praktycznie niemożliwe i zawsze będzie powodowało nieuzasadnione straty po jednej ze stron umowy. W przypadku owoców również niemożliwe jest odwołanie się do obiektywnych wskaźników ułatwiających ustalenie ceny, jak ma to miejsce np. w przypadku innych produktów rolnych typu: zboże, rzepak, które są przedmiotem obrotu na światowych giełdach towarowych.

**W związku z powyższym, należałoby rozważyć:**

- zwolnienie owoców z obowiązku zawierania obowiązkowej umowy dostawy,
- albo wprowadzenie przez rząd obiektywnych wskaźników dla rynku owoców, umożliwiających stronom ustalenie ceny na kilka miesięcy przed dostawą,
- umożliwienie stronom renegegowanie zawartej umowy dostawy, na wzór rozwiązań przyjętych w innych krajach.

Niniejsza analiza została przygotowana przez PwC Advisory Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. (dawniej: PwC Polska sp. z o.o. („PwC”)) na zlecenie Stowarzyszenia Krajowej Unii Producentów Soków.

Praca nad dokumentem trwała od września do października 2018 r. i polegała na przeglądzie i analizie rozwiązań przyjętych w Polsce oraz w innych krajach w zakresie umowy dostawy produktów rolnych wprowadzonych Rozporządzeniem 1308/2013.

Aby zapewnić niezależność i obiektywizm analizy, PwC prowadziła prace niezależnie. Strony trzecie nie miały możliwości ingerencji w treść analizy.

PwC nie świadczyła dodatkowych usług po 10 października 2018 r., tj. po dacie dostarczenia produktów końcowych projektu. Analiza nie uwzględnia efektów zdarzeń i okoliczności, które miały miejsce oraz informacji, które pojawiły się po tej dacie, tj. po terminie dostarczenia produktów końcowych prac. PwC nie odpowiada za wpływ ww. efektów zdarzeń, okoliczności oraz informacji na wynik końcowy analizy.

Zwracamy uwagę na zawarte w analizie istotne komentarze dotyczące zakresu prac PwC, celu, w jakim analiza została sporządzona i będzie używana oraz założeń i ograniczeń w dostępie do informacji, na których opieraliśmy naszą analizę. Niezależnie od podstawy działania – czy to kontraktowej, czy deliktowej – w ramach obowiązującego prawa PwC nie ponosi żadnej odpowiedzialności za czyny i konsekwencje ponoszone przez osoby trzecie ani żadne decyzje podjęte lub nie na podstawie niniejszej analizy.

© 2018 PwC Advisory Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k. (dawniej: PwC Polska Sp. z o.o. ). Wszystkie prawa zastrzeżone. W tym dokumencie nazwa "PwC" odnosi się do PwC Advisory Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k., firmy wchodzącej w skład sieci PricewaterhouseCoopers International Limited, z których każda stanowi odrębny i niezależny podmiot prawny.



# Załącznik

## Informacja o działaniach włoskiego rządu w 2018 roku



Obecnie trwają rozmowy Ministerstwa Rolnictwa z producentami, którzy domagają się działań mających na celu ochronę wartości rynku warzyw i owoców. 27 września 2018 roku przedstawiciele całego łańcucha dostaw warzyw i owoców, którzy domagają się między innymi zniesienia niektórych barier fitosanitarnych uniemożliwiających im dostęp do innych rynków oraz zwiększenia nakładów na badania i rozwój w dziedzinie rolnictwa, przekazali swoje postulaty Ministrowi.



Włoski rząd na początku tego roku, powodowany wzrastającymi problemami producentów buraka cukrowego, zaproponował możliwość wprowadzenia dopłat do prywatnego magazynowania cukru. W październiku 2018 roku propozycja ta została zdecydowanie skrytykowana przez Komisję Europejską jako nieefektywna i droga. Problem nadmiaru wyprodukowanego cukru pozostaje nadal aktualny.