

## Jaka przyszłość czeka rynek nasion? Jubileusz Top Farms Agro!

**Autor:** Magdalena Kowalczyk

**Data:** 23 sierpnia 2018

**Przyszłość branży nasiennej i rozwój rynku nasion to główne tematy konferencji z okazji jubileuszu dziesięciolecia obecności Top Farms Agro w Polsce. Podczas spotkania zaprezentowany został Raport Nasienny przygotowany przez gospodarzy konferencji wspólnie z prof. dr hab. Sławomirem Podlaskim oraz firmą Martin & Jacob, która zrealizowała do niego badania.**

Podczas konferencji zaprezentowana została historia polskiej i światowej branży nasiennej. **Zdaniem prof. dr hab. Sławomira Podlaskiego z Katedry Fizjologii Roślin SGGW, sytuacja polskiej hodowli roślin w ciągu ostatnich lat pogorszyła się. Powód? Zmniejszenie jednolitej płatności obszarowej i wprowadzenie rozwiązań prawnych ograniczających zbieranie opłat za nasiona ze zbioru.**



Podczas konferencji prof. Sławomir Podlaski przedstawił informacje na temat aktualnej sytuacji na rynku nasion.

fot. Magdalena Kowalczyk

***- Rynek nasion w ostatnich latach gwałtownie się rozwinął. Obserwujemy koncentrację***

**firm nasiennych i postępującą globalizację, które stają się podstawą rozwoju handlu nasionami. Konkurencja na rynkach narodowych i lokalnych wzrasta. Małe, lokalne firmy hodowlane mają szansę na rozwój i prawidłowe funkcjonowanie tylko wtedy, gdy rynki nasienne należycie działają, a państwo udostępnia małym firmom kredyty, wyniki badań naukowych, a szczególnie wyprodukowane przez instytucje naukowe publiczne materiały wyjściowe – mówił podczas spotkania prof. dr hab. Sławomir Podlaski.**

## Rynek nasion – jakie koszty?

Produkcję nasienną własnych odmian prowadzi w Polsce pięć spółek, z czego największe to DANKO i ZD IHAR w Strzelcach. **Całkowite koszty polskiej hodowli agencyjnej NIK oceniła dwa lata temu na 42,9 mln złotych. W stosunku do 2015 roku odnotowano wzrost kosztów o 2,2 mln złotych.** Łączna kwota opłat hodowlanych i licencyjnych spółek wynosi 33,1 mln złotych (z czego 91 proc. to same opłaty licencyjne DANKO). DANKO jest jedyną firmą pokrywającą koszty hodowli ze sprzedaży nasion własnych odmian. Pozostałe dofinansowują hodowle z różnych źródeł.

## Opłacalność sprzedaży nasion



Na konferencji z okazji 10-lecia Top Farms Agro zaprezentowany został Raport Nasienny, do którego badania przeprowadziła firma Martin & Jacob.

fot. Magdalena Kowalczyk

**Zgodnie z danymi DANKO, koszt hodowli jednej odmiany pszenicy ozimej wzrósł w 2016 roku do 3 mln złotych. Dla porównania, jeszcze w 2014 roku było to 2,4 mln złotych.**

*– Zakładając „długość życia” odmiany na pięć lat i 4 proc. stopę zwrotu z kapitału dostajemy informację, że co roku z opłat licencyjnych powinniśmy uzyskać 624 tys. złotych. Opłatę licencyjną możemy przyjąć na poziomie 200 złotych. Oznacza to, że powinniśmy wyprodukować 3 120 t*

*nasion w stopniu C1. Aby uzyskać taką produkcję, powinniśmy obsiać 520 ha, przy założeniu plonu równego 6 t/ha czystych nasion do siewu – czytamy w Raporcie Nasiennym. Taką wielkość plantacji uzyskało jedynie 15 odmian (4 polskie) ze 156 objętych kwalifikacją polową w ubiegłym roku.*

## Jaka przyszłość hodowli roślin?

Z Raportu Nasiennego wynika, że **podstawowymi wadami polskiego przemysłu nasiennego jest brak współpracy pomiędzy spółkami a sektorem naukowym, producentami i sprzedawcami nasion. Według prof. Sławomira Podlaskiego działania podejmowane przez resort rolnictwa i agencje rolne nie zawsze poprawiają stan polskiej hodowli.** Co jest jego zdaniem do zmiany? Resort rolnictwa powinien zlikwidować podział i konkurencję pomiędzy hodowlą instytutową i agencyjną oraz zacząć reprezentować interesy hodowców. Ministerstwo powinno również wzmocnić rolę oraz zaangażowanie PIORiN-u w kontrolę jakości, co miałyby na celu budowę zaufania do kwalifikowanego materiału siewnego.

Prof. Sławomir Podlaski uważa, że agencje rolne powinny usprawnić zarządzanie spółkami i merytoryczną kontrolę spółek. Celem IHAR powinno być natomiast kreowanie podstaw polityki w stosunku do sektora hodowli roślin i nasiennictwa, a nie dążenie do zachowania *status quo*.

## Rynek nasion w przebudowie



Podczas spotkania prezes Top Farms Agro wręczył wyróżnienia partnerom biznesowym i znanym osobistościom przyczyniającym się do rozwoju branży.

fot. Magdalena Kowalczyk

**Z Raportu Nasiennego wynika że rynek nasion jest w przebudowie ze starego modelu producent-sprzedawca o prostej technologii produkcji do modelu nowoczesnego z wyspecjalizowaną produkcją nasion, droższą technologią i lepszą jakością.**

– Wcześniej sieć lokalnych producentów w całości zaopatrywała gospodarstwa w nasiona. Obecnie, według badań Martin & Jacob z czerwca 2018 r. wiodącą rolę w handlu nasionami odgrywają firmy handlowe. Przejęły one 76% obrotu materiałem siewnym wśród gospodarstw powyżej 15 ha. Rolnicy wolą kupować nasiona od firm handlowych, które oferują kompleksową usługę – wskazuje Leszek Lipski, prezes zarządu Top Farms Agro.



Rolnicy wolą kupować nasiona od firm handlowych, które oferują kompleksową usługę – wskazuje Leszek Lipski, prezes zarządu firmy Top Farms Agro

## Jakie zmiany czekają rynek nasion?

Co zmieni się w najbliższym czasie? – **Poprawi się oferta producentów. Dzisiaj mamy dobrze rozwiniętą sprzedaż, dobrze rozwinięty marketing, ale myślę, że nie do końca za tym idzie wszędzie realna wartość** – rolnik się zniechęca – mówi Leszek Lipski, prezes Zarządu Top Farms Agro. – **W przyszłości prawdopodobnie wzrośnie siła rynkowa firm hodowlanych, natomiast firmy handlowe będą miały większe trudności w prowadzeniu własnej polityki odmianowej.**

**Producenci nasion wyspecjalizują się w jakościowej, dużej produkcji. Powstanie bariera wejścia dla potencjalnych producentów z powodu skali produkcji i wymagań jakościowych rynku** – dodaje Leszek Lipski.

## Barier w rozwoju rynku



Rynek nasion, przyszłość branży nasiennej oraz szanse na jej rozwój – informacje na te tematy znajdują się w Raporcie Nasiennym.

Nasiona z certyfikatem kupuje co piąty polski rolnik. Zdaniem Leszka Lipskiego, obecnie farmerzy w dalszym ciągu kupują je w celu reprodukcji odmiany. **Główną blokadą przed zakupem kwalifikowanego materiału siewnego jest jego cena a także niski poziom wiedzy rolników na temat wysokiej jakości nasion.**

*– Obserwujemy powolny wzrost wymienialności nasion. Istotnym powodem zahamowania wzrostu jest ułomny rynek nasion. Wpływ na to 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 nasion na masową skalę – czytamy w Raporcie Nasiennym.*

Jak wynika z Raportu Nasiennego, **pozytywne jest natomiast umacnianie się przekonania o korzyściach jakie daje stosowanie kwalifikowanego materiału siewnego wśród grupy rolników regularnie kupujących nasiona. Za lepszą jakość nasion są oni gotowi ponieść wyraźnie wyższy koszt.**