AGROBIZNES



Wielka produkcja, coraz trudniejszy zysk

Polska należy do największych producentów żywności w Unii Europejskiej – w 2025 r. wartość produkcji rolnej sięga 45,5 mld euro, dając piąte miejsce wśród państw UE. Jednak sukces mierzony wielkością produkcji, nie zawsze przekłada się na rentowność. Polski agrobiznes potrzebuje nowego modelu konkurencyjności – opartego na kosztach, danych i pozycji w łańcuchu żywnościowym, a nie tylko na wolumenie produkcji.

Mimo, że polskie przedsiębiorstwa rolno-spożywcze zbudowały silną pozycję na międzynarodowych rynkach, wielkość produkcji coraz wyraźniej rozmija się z sytuacją ekonomiczną części gospodarstw. W świecie zmiennych cen surowców, nieprzewidywalnej pogody, drogiego kapitału i rosnących wymagań środowiskowych najważniejszym pytaniem przestaje być to, ile można wyprodukować. Zasadnicze znaczenie ma to, ile można na tej produkcji zarobić - i jak ograniczyć ryzyko, że kolejny sezon zniweczy wynik kilku poprzednich.

Potęga produkcji, kruchość dochodów

W europejskim rolnictwie Polska przestała być graczem drugoplanowym. Unijny urząd statystyczny Eurostat szacuje wartość produkcji rolniczej w Polsce w 2025 roku na około 45,5 mld euro. Daje to Polsce piąte miejsce wśród państw Unii z 8,1 proc. udziału w wartości produkcji rolnej (562,5 mld euro). Przed Polską uplasowały się jedynie: Francja, Niemcy, Hiszpania i Włochy.

Według Eurostatu w 2025 r. wzrost sektora rolnego w Polsce ma wynieść 15,2 proc. w 2025 roku, przy średniej dla całej Unii na poziomie 5,8 proc. Lepsze prognozy otrzymała tylko Rumunia (15,6 proc.). To bardzo dobry wynik dla sektora, który jeszcze trzy dekady temu kojarzył się przede wszystkim z rozdrobnionymi gospodarstwami, niedoinwestowaną produkcją i technologicznym dystansem wobec zachodniej Europy. Dziś polscy rolnicy i przedsiębiorstwa przetwórcze konkurują na jednolitym rynku, sprzedają żywność poza Unię i uczestniczą w międzynarodowych łańcuchach dostaw.

Jednak większa produkcja nie zawsze przekłada się na wyższą rentowność. Przykładem jest sy-

➤ *dokończenie na str. 34*



Credit Agricole startuje z ofertą specjalną Pożyczki Agro dla nowych klientów: bez prowizji za udzielnie oraz z bardzo atrakcyjnym oprocentowaniem. Oferta należy do najatrakcyjniejszych w segmencie komercyjnego finansowania rolnictwa i obowiązuje do 31 grudnia 2026 r.

Sektor agrobiznesowy ma strategiczne znaczenie dla polskiej gospodarki i bezpieczeństwa żywnościowego kraju. Jednocześnie prowadzenie gospodarstwa rolnego wymaga podejmowania decyzji z dużym wyprzedzeniem oraz elastycznego reagowania na zmieniające się warunki rynkowe. Niezależnie od tego, czy działalność koncentruje się na produkcji roślinnej, czy zwierzęcej, właściciele gospodarstw planują rozwój działalności w perspektywie wielu miesięcy, a często nawet lat.

Wspieranie polskiego agrobiznesu od lat pozostaje jednym z ważnych obszarów działalności Credit Agricole. Dlatego bank uruchamia ofertę specjalną Pożyczki Agro dla producentów rolnych, spółdzielni rolniczych i grup producentów rolnych, oferując finansowanie na warunkach należących do najatrakcyjniejszych w segmencie komercyjnego finansowania rolnictwa.

– Rolnicy coraz częściej zarządzają gospodarstwami w sposób charakterystyczny dla nowoczesnych przedsiębiorstw. Analizują koszty, planują rozwój i aktywnie poszukują najlepszych źródeł finansowania. Dzięki naszej promocyjnej ofercie nasi klienci mogą realizować swoje plany rozwojowe na warunkach, które jeszcze do niedawna były kojarzone głównie z instrumentami wsparcia publicznego – mówi Arkadiusz Krygier, dyrektor Departamentu Współpracy z Partnerami i Wsparcia Sprzedaży MŚP i Agrobiznesu w Credit Agricole Bank Polska.

Oferta dla nowych klientów wyróżnia się przede wszystkim niskim kosztem finansowania. Dzięki obniżonej do 2,14 proc. marży, oprocentowanie pożyczki dla nowych klientów wynosi w listopadzie 6,04 proc. To czyni ofertę jedną z najatrakcyjniejszych propozycji dostępnych w segmencie komercyjnego finansowania rolnictwa. Dodatkowo bank nie pobiera prowizji za udzielenie pożyczki. Oprocentowanie pożyczki jest zmienne i stanowi sumę aktualnej stawki WIBOR 3M i marży banku.

Finansowanie dla współczesnego agrobiznesu

Promocyjna Pożyczka Agro może zostać przeznaczona na finansowanie bieżącej działalności i realizację planów związanych z rozwojem gospodarstwa. Dzięki atrakcyjnym warunkom cenowym klienci mogą łatwiej zaplanować koszty finansowania i szybciej reagować na pojawiające się potrzeby biznesowe. Dodatkowym udogodnieniem jest możliwość załatwienia wszystkich formalności związanych z finansowaniem przy wsparciu mobilnych doradców agro Credit Agricole. Doradcy spotykają się z klientami bezpośrednio w gospodarstwach, dzięki czemu rolnicy mogą przejść przez cały proces kredytowy w dogodnym dla siebie miejscu i czasie.



Więcej informacji:
Przemysław Przybylski
Rzecznik Prasowy
Credit Agricole Bank Polska S.A.
tel. 519 019 041
twitter: @przybylskipp

www.credit-agricole.pl/rolnictwo
Credit Agricole Bank Polska S.A.

71 79 97 159
koszt wg stawki operatora

Oferta specjalna „Zima 2026" trwa do 31 grudnia 2026 roku. Okres kredytowania i maksymalna kwota kredytu zależą od oceny zdolności kredytowej. Szczegóły oferty, informacje o oprocentowaniu oraz opłaty i prowizje wskazane są w dokumentach dostępnych u doradców agrobiznesowych. Materiał ma charakter informacyjny.

MATERIAŁ PARTNERA

dokończenie na str. 32



tuacja z 2024 roku, kiedy wartość produkcji w Polsce wzrosła o 7,3 proc., ale dochód przypadający na jednostkę pracy (AWU – ekwiwalent pełnego etatu) spadł aż o 12,5 proc. W tym samym czasie wskaźnik dla całej Unii Europejskiej wzrósł o 1,6 proc. Jednak już rok później prognozy Eurostatu wskazywały na duże odbicie (o 27,8 proc.), podczas gdy wzrost na poziomie całej Unii szacowano na 9,2 proc. Dane te pokazują skalę zmienności, z którą muszą mierzyć się właściciele gospodarstw.

Potwierdzają to przedwynikowe dane Głównego Urzędu Statystycznego z 30 września 2026 roku. Wskazują one, że zbiory zbóż ogółem w 2026 roku mają spaść o około 5 proc. do 35,5 mln ton, Produkcja rzepaku i rzepiku – o 17,3 proc. do 3 mln ton, ziemniaków – o 15,4 proc. do 5,9 mln ton, a buraków cukrowych – o 15,5 proc. do 15,7 mln ton.

Niższe zbiory nie zawsze oznaczają spadek przychodów, jeżeli towarzyszy im odpowiedni wzrost cen. Podobnie rekordowa produkcja nie musi przynosić rekordowych zysków, jeśli zwiększona podaż prowadzi do spadku cen skupu. Jednak właśnie ta niepewność sprawia, że zarządzanie gospodarstwem coraz bardziej przypomina zarządzanie przedsiębiorstwem przemysłowym. „Dalej mamy bardzo dużo drobnych gospodarstw rodzinnych, które są rentowne i znajdują swoje nisze. Jednocześnie są gospodarstwa mające po 100 czy 200 hektarów, które mają problemy. Nie chodzi tylko o liczbę hektarów, ale o to, ile pieniędzy zostaje na koniec dnia w kieszeni" – mówi ekspert rynku agro i twórca projektu Hektar Wiedzy Jakub Pankowski. Zatem większe nie zawsze znaczy lepsze.

Rolnictwo nie może konkurować wyłącznie ceną

Przez lata istotną przewagą polskiej produkcji rolnej były relatywnie niskie koszty pracy, dostępność ziemi oraz możliwość zwiększania wydajności dzięki modernizacji. Dziś ten model wyczerpuje część swojego potencjału. Wynagrodzenia rosną, nowoczesne maszyny wymagają dużych nakładów, a ceny nawozów, środków ochrony roślin, energii i usług transportowych pozostają podatne na wahania na rynkach światowych. Jednocześnie polscy producenci konkurują nie tylko z rolnikami z Niemiec, Francji czy Holandii, ale również z dostawcami spoza Unii Europejskiej. W tej sytuacji samo dążenie do wzrostu plonów nie wystarczy.

Gospodarstwo może produkować więcej, a jednocześnie tracić na każdej dodatkowej tonie produktu, jeśli koszt jej wytworzenia przewyższa osiąganą cenę.

„Rentowność gospodarstw jest dzisiaj bardzo mocno zachwiana" – zauważa ekspert Federacji Branżowych Związków Producentów Rolnych Mateusz Stankiewicz. Według obliczeń Wielkopolskiej Izby Rolniczej za październik 2026 roku produkcja pszenicy ozimej (przy uwzględnieniu amortyzacji) przynosi ponad około 565 zł straty na hektarze, a kukurydzy na ziarno 3249 zł straty. Jedynie przy rzepaku wynik jest dodatni (około 822 zł/ha). A to oznacza, że uprawy pszenicy czy kukurydzy funkcjonują jedynie dzięki dopłatom.

> W gospodarstwie przyszłości równie istotne jak ziemia uprawna, będą dane i umiejętność ich wykorzystania

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) ceny skupu za wrzesień 2026 roku spadły o 12,6 proc. r/r, chociaż w ujęciu miesięcznym odnotowano nieznaczny wzrost o 0,3 proc. Podczas gdy ceny pszenicy wzrosły o 19,9 proc. r/r do 89,80 zł/dt, żyta – o 6,4 proc. do 65,73 dt/zł, ziemniaki potaniały do 44,41 zł/dt (spadek o 19,5 proc.) żywiec wieprzowy do 5,28 zł/kg (spadek o 18,3 proc.), a mleko do 187,11 zł za 1 hl (o 16,3 proc.).

Stankiewicz przyznaje, że taka niestabilność trwa już od kilku sezonów. „My jako rolnicy nie mamy wpływu na rynki globalne, które decydują dzisiaj o cenach zbóż czy rzepaku, ale możemy pracować nad kosztami" – dodaje.
Prognozy Banku Światowego wskazują jednak na odwrotną tendencję. Według szacunków z października 2026 roku, ceny towarów żywnościowych są na ścieżce wzrostu o 10 proc. w 2026 roku oraz o kolejne 7 proc. w 2027 roku, ponieważ trwający konflikt utrudnia transport zbóż i nasion oleistych przez Morze Czarne, a zjawiska pogodowe wynikające z El Niño mogą wpłynąć niektóre zbiory. Bank zakłada m.in., że zakłócenia w handlu spowodowane konfliktami oraz upalna i sucha pogoda w Unii Europejskiej i innych regionach doprowadzą m.in. do gwałtownego wzrostu cen pszenicy w 2026 i 2027 roku. Najważniejszą kompetencją w sektorze agro staje się więc znajomość rzeczywistego kosztu jednostkowego. Rolnik powinien wiedzieć, ile kosztuje wyprodukowanie tony pszenicy, litra mleka czy kilograma żywca, jak duża część kosztów jest stała oraz gdzie istnieją możliwości poprawy efektywności. W wielu przypadkach właśnie taka wiedza może mieć większą wartość niż zakup kolejnej maszyny.

Strategie dopasowane do typów gospodarstw

Kluczowe jest jednak to, że strategie nie mogą być uniwersalne – gospodarstwo nastawione na produkcję roślinną w Wielkopolsce wymaga innych rozwiązań niż gospodarstwo mleczne na Podlasiu czy sadownicze w regionie Grójca. Dostosowanie strategii oznacza wybór takiego modelu produkcji, struktury kosztów i kanałów sprzedaży, który odpowiada specyfice danego gospodarstwa – jego skali, profilowi, lokalnym warunkom i dostępnym zasobom.
Jak wskazuje Eurostat, rolnictwo wytwarza około 1,3 proc. PKB państw Unii. Na tym tle polski sektor rolny odgrywa znaczącą rolę, choć jego udział systematycznie maleje. Według danych Banku Światowego w 2025 roku rolnictwo odpowiada za około 2,5 proc. polskiego PKB – to wciąż blisko dwukrotnie więcej niż śred-



nia unijna, ale zarazem znacznie mniej niż kilka lat temu.
Według danych Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARMiR), średnie gospodarstwo w Polsce w 2026 roku ma 11,97 ha, przy czym najmniejsze występują na południowym wschodzie kraju, m.in. w Małopolsce i na Podkarpaciu, a największe na ziemiach zachodnich i północnych, przede wszystkim w Zachodniopomorskiem.

Różne typy gospodarstw wymagają różnych strategii – nie ma jednej recepty na poprawę rentowności. Dla jednych kluczowa będzie optymalizacja kosztów nawożenia i paliwa, dla innych – zmiana struktury sprzedaży, dla jeszcze innych – dywersyfikacja produkcji lub wejście we współpracę z grupą producencką. Strategia powinna być oparta na własnych danych kosztowych, a nie na naśladownictwie czy trendach.

Kapitał: rozwija, ale również uzależnia

Nowoczesne rolnictwo wymaga pieniędzy. Zakup ciągnika, kombajnu, systemu nawadniania, instalacji energetycznej lub budowa obiektu inwentarskiego to inwestycje, których koszt niejednokrotnie przekracza możliwości finansowania z bieżących dochodów. Do dyspozycji producentów pozostają kredyty inwestycyjne i preferencyjne, leasing, pożyczki, środki własne oraz wsparcie publiczne, w tym programy realizowane w ramach Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) i Krajowego Planu Odbudowy (KPO).

> Wielkość produkcji nie jest równoznaczna z rentownością. Rolnik może zebrać więcej, a mimo to zarobić mniej

W obecnej perspektywie finansowej na lata 2023–2027 łączny budżet na realizację Planu Strategicznego dla WPR w Polsce, współfinansowany z budżetu krajowego, wynosi 25,2 mld euro (około 111,4 mld zł). Środki z funduszy unijnych na poziomie 17,3 mld euro (około 76,5 mld zł) przeznaczone są głównie na płatności bezpośrednie (w tym podstawowe wsparcie dochodów, płatności redystrybucyjne oraz ekoschematy). Natomiast 4,7 mld euro (20,8 mld zł) z unijnego budżetu na rozwój obszarów wiejskich, uzupełniła równowartość 3,2 mld euro (około 14,1 mld zł) środków krajowych. Trafiają one na modernizację, premie dla młodych rolników czy program „Rozwój małych gospodarstw".
Euro przeliczane jest na złotówki według oficjalnego kursu wymiany ogłoszonego przez Europejski Bank Centralny (EBC) w ostatnim dniu roboczym września danego roku.
Innym z przykładów wsparcia rolników jest Krajowy Plan Odbudowy. Jak podaje Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW) na inwestycje rolne zakontraktowano już ponad 10,3 mld zł (95,4 proc. budżetu przeznaczonego na ten cel), z czego ponad 7,3 tys. rolników otrzymało środki na zakup maszyn i urządzeń w technologii rolnictwa 4.0.

Jednak problem nie polega wyłącznie na dostępności kapitału, ale również na jego dopasowaniu do specyfiki rolnictwa.
Przychody gospodarstw są sezonowe, a oprócz zakupu maszyn pozostają jeszcze koszty nawożenia, ochrony roślin, paliwa czy prac polowych, które trzeba ponieść wiele miesięcy przed sprzedażą plonów. W takim modelu źle zaplanowany harmonogram spłaty zobowiązań może wywołać problemy z płynnością nawet w gospodarstwie, które w dłuższym okresie pozostaje rentowne. Podstawową zasadą powinno być finansowanie inwestycji z uwzględnieniem jej rzeczywistego okresu zwrotu, ryzyka spadku cen produktów oraz możliwości obsługi zadłużenia w słabszych sezonach. Dotacja obniża koszt zakupu, ale sama w sobie nie czyni inwestycji opłacalną.

Maszyny 4.0: inwestycja w wynik, nie w prestiż

Polskie gospodarstwa przeszły ogromną modernizację parku maszynowego. Następny etap będzie jednak jakościowo odmienny. Nowoczesny ciągnik nie jest już tylko środkiem transportu i źródłem mocy. Coraz częściej stanowi element systemu informatycznego, umożliwiającego automatyczne prowadzenie, precyzyjny wysiew, sterowanie nawożeniem i analizę pracy urządzeń.



Technologia ma jednak sens ekonomiczny tylko wtedy, gdy poprawia wynik gospodarstwa. Zakup kosztownej maszyny używanej przez kilkadziesiąt dni w roku może być mniej opłacalny niż korzystanie z usług wyspecjalizowanego przedsiębiorstwa lub wspólne użytkowanie sprzętu przez kilku producentów. Właśnie dlatego modernizacja powinna uwzględniać skalę gospodarstwa, jego profil produkcji, intensywność użytkowania oraz koszt kapitału. Przewagę konkurencyjną daje nie najdroższy ciągnik, lecz najlepiej wykorzystany.

Nawozy i środki ochrony roślin: mniej nie znaczy gorzej

Chemia rolnicza pozostaje niezbędnym elementem intensywnej produkcji. Jednocześnie nawożenie i ochrona roślin należą do istotnych pozycji w kosztorysach gospodarstw. W przyszłości przewagę mogą zapewniać rozwiązania umożliwiające stosowanie środków produkcji z większą precyzją. Badania gleby, mapowanie zasobności, nawożenie zmienną dawką i wykorzystanie danych pogodowych pozwalają lepiej dostosować wydatki do rzeczywistych potrzeb upraw. Coraz większe znaczenie mogą również odgrywać biostymulatory, produkty biologiczne i rozwiązania wspierające efektywność wykorzystania składników pokarmowych.

> Pogoda staje się elementem bilansu gospodarstwa. Jedno ekstremalne zjawisko może zniweczyć efekty całego sezonu.

Nie każda nowość przynosi jednak równie dobre rezultaty w każdych warunkach. Decyzje o zastosowaniu produktów powinny uwzględniać wyniki badań, rejestrację, lokalne warunki glebowe i klimatyczne oraz rzeczywisty rachunek ekonomiczny. Innowacja chemiczna nie musi oznaczać stosowania większej ilości preparatów. Może polegać na osiąganiu tego samego rezultatu przy mniejszym zużyciu zasobów.

Rolnik przyszłości będzie zarządzał danymi

Rolnictwo precyzyjne należy do najbardziej obiecujących kierunków transformacji agrobiznesu. Drony, obrazy satelitarne, czujniki wilgotności gleby, systemy nawigacji satelitarnej i oprogramowanie do analizy upraw umożliwiają prowadzenie produkcji z dokładno-

➤ dokończenie na str. 36



dokończenie ze str. 35



ścią, która wcześniej była trudna do osiągnięcia. Sztuczna inteligencja może dodatkowo wspomagać rozpoznawanie chorób roślin, analizowanie danych meteorologicznych, planowanie zabiegów oraz prognozowanie zapotrzebowania na wodę i nawozy. Jednak samo zbieranie danych nie wystarczy. Muszą one być wiarygodne, porównywalne i rzeczywiście wykorzystywane przy podejmowaniu decyzji.
W dodatku zaawansowane systemy mogą rodzić nowe zależności. Gospodarstwa stają się uzależnione od oprogramowania, serwisu, dostępu do sieci i kompatybilności urządzeń różnych producentów. Przed zakupem technologii warto więc pytać nie tylko o jej funkcjonalność, lecz również o własność danych, koszty aktualizacji i możliwość zmiany dostawcy. W gospodarstwie przyszłości najcenniejszym zasobem obok ziemi może stać się wiedza o tym, jak tę ziemię wykorzystywać.

Pogoda staje się elementem bilansu
Susze, przymrozki, gradobicia i deszcze nawalne nie są już wyłącznie zagadnieniem meteorologicznym. Coraz silniej wpływają na ocenę ryzyka inwestycyjnego i zdolności kredytowej gospodarstw. Rolnik może prawidłowo zaplanować nawożenie, wybrać dobre odmiany i efektywnie zorganizować pracę, a mimo to stracić znaczną część przychodu w wyniku jednego ekstremalnego zjawiska pogodowego. Dlatego zarządzanie ryzykiem powinno być częścią strategii finansowej gospodarstwa, a nie działaniem podejmowanym dopiero po wystąpieniu szkody.
Instrumenty ubezpieczeniowe, dywersyfikacja produkcji, inwestycje w retencję wody i utrzymywanie odpowiedniego poziomu rezerw finansowych stają się elementami budowania odporności biznesowej. Państwo wspiera ubezpieczenia upraw i zwierząt gospodarskich poprzez dopłaty do składek, których poziom może wynosić do 65 proc. Nie oznacza to jednak, że wszystkie zagrożenia i straty są w pełni objęte ochroną. Zakres polisy oraz warunki wypłaty odszkodowania pozostają kluczowe, szczególnie w kontekście zmian we franszyzie redukcyjnej, która może wynosić od 10 do 35 proc. sumy ubezpieczenia.

Energia: od kosztu do źródła przychodu
W rolnictwie coraz większą rolę odgrywają koszty energii elektrycznej i cieplnej. Szczególnie dotyczy to gospodarstw prowadzących produkcję zwierzęcą, chłodnictwo, suszenie płodów rolnych i przetwórstwo. Instalacje fotowoltaiczne, pompy ciepła, magazyny energii i biogazownie mogą ograniczać zależność od zewnętrznych dostawców. Biogazownie rolnicze mają dodatkową zaletę: mogą wykorzystywać część produktów ubocznych i pozostałości organicznych powstających w gospodarstwie. Ale również tutaj kluczowe znaczenie ma ekonomia.

Rentowność biogazowni zależy od dostępności substratów, kosztów inwestycji, możliwości wykorzystania ciepła, warunków przyłączenia i sposobu sprzedaży energii. Źle zaprojektowany projekt energetyczny może stać się dodatkowym obciążeniem finansowym zamiast źródłem

> Najdroższy ciągnik nie musi być najlepszą inwestycją. Najważniejsze jest to, jaki zwrot przynoszą wydane na niego środki

oszczędności. Dlatego inwestycje energetyczne powinny wynikać z rzeczywistych potrzeb gospodarstwa i analizy długoterminowych przepływów pieniężnych.

Gleba i woda jako kapitał
Zrównoważone rolnictwo bywa przedstawiane jako przeciwieństwo intensywnej, efektywnej produkcji. To uproszczenie. Gleba jest podstawowym aktywem rolnika. Jej degradacja, utrata materii organicznej i pogorszenie zdolności zatrzymywania wody zwiększają koszty i ograniczają potencjał plonowania. Podobnie racjonalne gospodarowanie wodą nie jest wyłącznie kwestią środowiskową. Coraz częściej staje się warunkiem stabilności produkcji. Odpowiednio dobrane zmianowanie, utrzymywanie okrywy roślinnej, ograniczanie erozji i poprawa gospodarowania składnikami pokarmowymi mogą przynosić korzyści zarówno środowiskowe, jak i ekonomiczne.

Nie wszystkie praktyki będą jednak równie uzasadnione w każdym gospodarstwie. Zrównoważona transformacja wymaga dostosowania technologii do rodzaju gleby, klimatu, wielkości gospodarstwa i profilu produkcji. Powinna być oceniana na podstawie rzeczywistych rezultatów, a nie wyłącznie deklaracji.

Największa innowacja może być organizacyjna
W debacie o przyszłości rolnictwa zwykle najwięcej miejsca poświęca się maszynom, robotom i sztucznej inteligencji. Tymczasem jedną z najważniejszych barier polskiego agrobiznesu pozostaje struktura ekonomiczna i organizacyjna rynku. Wielu producentów sprzedaje surowce, podczas gdy większa część wartości końcowego produktu powstaje w przetwórstwie, dystrybucji, handlu i budowaniu marki.
Udział rolników w cenie detalicznej produktu różni się znacznie w zależności od stopnia jego przetworzenia. Według danych Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi w przypadku mleka jest to 45-50 proc., masła i sera 30-45 proc., a jogurtów i deserów mlecznych 20-35 proc. Dla żywca wieprzowego cena skupu stanowi około 30–45 proc. ceny detalicznej mięsa, a cena zbóż – 11–13 proc. ceny chleba.

Departament Rolnictwa Stanów Zjednoczonych (USDA) podaje z kolei, że rolnicy i hodowcy otrzymują łącznie 5,8 centa wartości dodanej w systemie żywnościowym USA. Na producentów roślin przypada 2,5 centa, a na hodowców 3,3 centa. Oznacza to, że reszta wartości dodanej powstaje poza gospodarstwem – w przetwórstwie, transporcie, handlu i marketingu.
Dlatego modernizacja gospodarstw powinna iść w parze z rozwojem grup producenckich, spółdzielni, lokalnego przetwórstwa oraz wspólnych inwestycji w przechowywanie i sprzedaż.
Konkurencyjność zależy również od pozycji w całym łańcuchu żywnościowym. Producent, który ma możliwość magazynowania zboża, może ograniczyć presję natychmiastowej sprzedaży po żniwach. Grupa gospodarstw wspólnie kupująca środki produkcji może poprawić warunki negocjacyjne. Przedsiębiorstwo rozwijające własne przetwórstwo może zatrzymywać większą część wartości dodanej. Nie oznacza to, że każde gospodarstwo powinno budować własną markę czy zakład przetwórczy. Oznacza, że konkurencyjność zależy również od pozycji w całym łańcuchu żywnościowym.

Polski agrobiznes potrzebuje zmiany definicji sukcesu
Przez lata postęp w rolnictwie mierzono liczbą hektarów, wielkością plonów, mocą ciągników i wartością produkcji. Te wskaźniki pozostają ważne, lecz nie wystarczają do oceny gospodarczej kondycji sektora. Nowoczesne gospodarstwo powinno być oceniane także przez rentowność, płynność finansową, produktywność kapitału, odporność na zmienność cen i zdolność do utrzymywania wartości gleby oraz zasobów wodnych.

W polskim rolnictwie nie brakuje ambicji ani gotowości do inwestowania. Najtrudniejsze wyzwanie polega na tym, by inwestycje rzeczywiście przynosiły trwały wzrost dochodów. Nie każda innowacja wymaga milionowego kredytu. Czasami największą wartość daje lepsze planowanie, precyzyjniejsza kalkulacja kosztów lub wspólna sprzedaż produktów.

Polski agrobiznes zbudował pozycję jednego z filarów europejskiej produkcji żywności. Teraz musi wykonać kolejny krok: od gospodarki, która potrafi dużo wytwarzać, do gospodarki, która potrafi na swojej produkcji trwale i bezpiecznie zarabiać.
Przyszłości polskiego rolnictwa nie rozstrzygnie liczba zakupionych maszyn. Rozstrzygnie zdolność do tworzenia wartości z każdego hektara, każdej złotówki kapitału i każdej jednostki wykorzystanych zasobów.

Opracowanie raportu:
Elżbieta Abramiecka,
Biuro Analiz Gospodarki
i Społeczeństwa **(BAGS)**

Nawozy, energia i koszty produkcji

Jak ograniczyć rosnące koszty produkcji rolnej, zapewnić bezpieczeństwo dostaw nawozów i zwiększyć konkurencyjność polskich gospodarstw? O działaniach Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, sytuacji krajowego przemysłu nawozowego oraz perspektywach rozwoju rolnictwa precyzyjnego mówi Jacek Czerniak, sekretarz stanu w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi, odpowiadając na pytania redakcji „Gazety Finansowej" w ramach raportu „Agrobiznes – innowacje, finansowanie i rozwój rolnictwa".

Wysokie ceny nawozów, energii i paliw należą do najważniejszych czynników wpływających na rentowność polskich gospodarstw. Jak Ministerstwo Rolnictwa ocenia obecną sytuację kosztową w sektorze i jakie działania zamierza podjąć, aby ograniczyć presję na producentów rolnych?
Zapewnienie stabilności ekonomicznej gospodarstw rolnych w warunkach zawirowań rynkowych stanowi priorytet kierownictwa Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Resort, współpracując z jednostkami podległymi oraz innymi ministerstwami (MAP, MFiG), analizuje sytuację na rynku nawozów oraz poszukuje rozwiązań służących jego stabilizacji.


fot.: Szymon Pulcyn / PAP

Wiceminister rolnictwa Jacek Czerniak

Na poziomie europejskim MRiRW uczestniczy w działaniach dotyczących nawozów naturalnych, w tym związanych z ułatwieniem stosowania przetworzonych nawozów naturalnych. Obecnie Komisja Europejska analizuje możliwości zmiany zakresu dotychczasowych ograniczeń w ich stosowaniu. Celem tych prac jest umożliwienie szerszego wykorzystania tego rodzaju nawozów.

Rozważane są uproszczenia zasad stosowania nawozów zawierających azot, a także rozszerzenie dotychczasowego katalogu produktów nawozowych, które mogą być stosowane na zasadach przewidzianych dla nawozów RENURE (powyżej dawki 170 kg N/ha/rok), o niektóre rodzaje pofermentów.

Działania w tym zakresie są elementem:
• zatwierdzonego 19 maja 2026 r. przez Komisję Europejską „Fertilizers Action Plan", zakładającego m.in. zmniejszenie uzależnienia nawożenia od nawozów mineralnych;
• przygotowanego przez Komisję Europejską i obecnie konsultowanego projektu dyrektywy zmieniającej załącznik III do dyrektywy azotanowej, rozszerzającego zasady dotyczące produktów typu RENURE na określone rodzaje pofermentów powstających w biogazowniach w wyniku przetwarzania nawozów naturalnych.
Zwiększanie udziału przetworzonych nawozów naturalnych w nawożeniu może w przyszłości ograniczyć koszty produkcji bez obniżania plonów, ponieważ wykazują one taką samą skuteczność agronomiczną jak tradycyjne nawozy mineralne.

> Produkcja nawozów mineralnych w Polsce zdominowana jest przez dwóch producentów, tj. Grupę Azoty oraz Grupę Orlen.

Podkreślał Pan, że dostępność nawozów powinna być traktowana jako element bezpieczeństwa państwa, podobnie jak energia czy żywność. Czy Polska jest dziś wystarczająco zabezpieczona pod względem produkcji i dostaw nawozów? Jakie działania są potrzebne, aby ograniczyć zależność od importu i wahań cen na światowych rynkach?
Sytuacja na światowych rynkach nawozów nadal pozostaje niestabilna, a uwarunkowania geopolityczne cechują się niestety znacznym poziomem nieprzewidywalności.

Na poziomie europejskim Polska uczestniczy w pracach dotyczących rewizji dotychczasowego podejścia do opłat ETS oraz funkcjonowania funduszu dekarbonizacyjnego, z którego część środków będzie mogła zostać pozyskana przez krajowych producentów nawozów na inwestycje modernizacyjne.

Ich celem jest zwiększenie konkurencyjności poprzez redukcję kosztów produkcji oraz ograniczenie uzależnienia od importu.

Jak już wspomniałem, Komisja Europejska w maju 2026 roku zatwierdziła „Fertilizers Action Plan", określający ramy działań średnio- i długoterminowych, mających na celu zwiększenie odporności sektora nawozowego na zagrożenia zewnętrzne, takie jak konflikty na Bliskim Wschodzie i w Ukrainie.

Podkreślana jest przy tym konieczność bardziej efektywnego wykorzystywania nawozów przez rolników poprzez stosowanie nawożenia precyzyjnego oraz obniżanie kosztów zabiegów agrotechnicznych dzięki zwiększeniu wykorzystania nawozów naturalnych i pofermentów.

Czy ministerstwo przewiduje rozwiązania wspierające rozwój krajowego przemysłu nawozowego oraz stabilizujące dostępność i ceny nawozów dla polskich rolników? Jak pogodzić interes producentów nawozów z potrzebą utrzymania konkurencyjności gospodarstw rolnych?
Produkcja nawozów mineralnych w Polsce zdominowana jest przez dwóch producentów, tj. Grupę Azoty oraz Grupę Orlen. Oba podmioty są spółkami Skarbu Państwa nadzorowanymi przez Ministerstwo Aktywów Państwowych.
Nie można zapominać, że znaczący wpływ na ceny nawozów oferowanych rolnikom mają przede wszystkim koszty gazu wykorzystywanego do ich produkcji.

Istotnym obciążeniem dla producentów nawozów jest obecnie również system opłat ETS. Dlatego MRiRW aktywnie współpracuje z innymi resortami w celu dokonania na poziomie europejskim rewizji podejścia do tych opłat.

W ocenie resortu zmiana w tym obszarze byłaby bardzo istotna w kontekście stabilizacji rynku nawozów.

Coraz większe możliwości ograniczania kosztów nawożenia dają rolnictwo precyzyjne, badania gleby oraz technologie dostosowujące dawki nawozów do rzeczywistych potrzeb upraw. Czy resort planuje nowe instrumenty finansowe zachęcające rolników do inwestowania w takie rozwiązania?
W ramach prac nad perspektywą Planu Partnerstwa Krajowego i Regionalnego oraz Wspólnej Polityki Rolnej na lata 2028–2034 wskazujemy na potrzebę dalszego wspierania rolników w działaniach związanych z rolnictwem precyzyjnym, badaniami gleby czy rozwiązaniami dostosowującymi dawki nawozów do rzeczywistych potrzeb upraw.

Należy podkreślić, że wspólnie z Krajową Stacją Chemiczno-Rolniczą oraz Instytutem Uprawy, Nawożenia i Gleboznawstwa – Państwowym Instytutem Badawczym przygotowana i udostępniona została rolnikom bezpłatna aplikacja INTER-NAW, rekomendowana rolnikom i doradcom rolnym do sporządzania kompleksowych planów nawożenia.