# **Polskie rolnictwo wkracza w nowy etap rozwoju. Certyfikacja węglowa i dywersyfikacja ryzyka szansą dla rolników**

**Gdańsk, 10 lutego 2023 r. - Ostatnie miesiące nie były najłatwiejsze dla polskiego rolnictwa. Wzrost kosztów produkcji, związany z podwyżką cen surowców i energii, spadek cen zbóż w skupach, niepewność rynkowa – to tylko jedne z wielu bolączek rolników. Jedno jest pewne, najbliższe miesiące będą wymagały od rolników zmiany strategii działania i poszukiwania sposobów na dostosowanie się do nowej rzeczywistości. Mimo wyzwań jakie stawia przed rolnikami nowa sytuacja, wiele gospodarstw może odnaleźć w niej szansę na rozwój, a bodźcem do zmian będą zbliżające się przepisy o obowiązku certyfikacji węglowej czy konieczność zmiany modelu sprzedaży zbóż - wskazują przedstawiciele branży.**

**Obowiązek certyfikacji węglowej coraz bliżej**

Kryzys klimatyczny sprawia, że intensyfikacja działań na rzecz obniżenia stężenia emisji gazów cieplarnianych do atmosfery jest coraz częściej poruszana również w kontekście rolnictwa. Kluczową rolę w tym zakresie ma odegrać nowa polityka rolna Unii Europejskiej, która zakłada wprowadzenie jednolitego systemu certyfikacji usuwania dwutlenku węgla z atmosfery dla wszystkich gospodarstw rolnych. Celem ustawy jest monitorowanie działalności rolników w zakresie podjętych działań zmierzających do realizacji celów zrównoważonego rozwoju i neutralności klimatycznej. Unijny certyfikat będzie mógł zdobyć każdy rolnik, który zmagazynuje więcej CO2 niż wyemituje gazów cieplarnianych i pomyślnie przejdzie audyty kontrolne dot. ograniczenia emisji dużych ilości dwutlenku węgla, wynikających np. ze zużycia nawozów czy eksploatacji maszyn rolniczych. Zaawansowane prace legislacyjne nad ustawą rozpoczną się już w pierwszym kwartale tego roku.

Propozycja Brukseli zakłada, że każdy rolnik posiadający certyfikat węglowy zdobędzie możliwość uzyskania dodatkowego wsparcia finansowego na swoją działalność. Pomimo powszechnych obaw o powodzenie adaptacji unijnych przepisów do polskich warunków, eksperci Viterra Polska zauważają, że nowe regulacje mogą być szansą dla wielu gospodarstw rolnych, zwłaszcza tych najmniejszych.

*Polskie rolnictwo wciąż oparte jest w głównej mierze na małych gospodarstwach. To one dominują w strukturze agrarnej naszej wsi. Przypomnijmy, że średnia wielkość gospodarstwa rolnego w Polsce w 2022 wyniosła 11,24 ha i była jedną z najniższych w całej Europie. W obliczu zmian legislacyjnych rolnicy muszą być gotowi na dostosowanie się do nowych regulacji. Może być to wyjątkowo trudne dla małych gospodarstw rolnych, które przez niższe korzyści skali produkcji oraz dużą konkurencję na rynku, najprawdopodobniej będą zmuszone zmienić dotychczasowy model swojej działalności. Z drugiej strony, taka sytuacja może stanowić pozytywny bodziec do zmian, poszukiwania nowych metod oraz rozwoju wiedzy i umiejętności rolników w zupełnie nowych obszarach* —mówi Andrzej Nierzwicki, Manager Handlowców Regionalnych w Viterra Polska.

**Ceny zbóż w skupach ciągle spadają**

Poszukiwanie sposobów na dostosowanie się do nowych przepisów to nie jedyne zmartwienie rolników w ostatnim czasie. Mowa tu już nie tylko o podwyżkach cen zasobów kluczowych do funkcjonowania gospodarstw rolnych: energii elektrycznej, nawozów oraz maszyn rolniczych, ale przede wszystkim spadających z miesiąca na miesiąc cen zbóż w skupach.

*Oceniamy, że w najbliższych miesiącach ceny zbóż w skupach będą dalej kształtować się na niskich poziomach. Sytuacja na rynkach rolnych bardzo mocno uzależniona jest od sytuacji geopolitycznej na świecie, a ta jest cały czas bardzo niepewna. W naszej ocenie kluczowe będą najbliższe miesiące, które nakierują nas na trend, który mamy nadzieję, pomoże odbudować światowe zapasy zbóż* *i przywrócić stabilną sytuację na rynku produkcji żywności i całej, szeroko pojętej branży rolniczej* — dodaje Andrzej Nierzwicki.

**Dywersyfikacja ryzyka szansą dla rolników**

Jak rolnicy mogą się przygotować na najbliższe miesiące w kontekście rosnących cen zbóż? Eksperci Viterra Polska zwracają uwagę na konieczność dywersyfikacji ryzyka sprzedaży płodów rolnych. Rynek skupu zbóż charakteryzuje się dużą dynamiką, gdzie ceny potrafią zmieniać się z tygodnia na tydzień. Rozłożenie planowanej sprzedaży na poszczególne kwartały pozwoli rolnikom zminimalizować ryzyko sprzedaży zbóż po niekorzystnych dla siebie cenach, a ewentualne straty w jednym miesiącu będą mogły być skompensowane zyskami w innych.

*Dywersyfikacja ryzyka poprzez rozłożenie w czasie sprzedaży plonów może być jednym z najważniejszych narzędzi w rękach rolników, które pomoże w walce ze skutkami niepewnej sytuacji na rynku. Patrząc z perspektywy lat, kiedyś była większa stabilność i przewidywalność, stąd też więcej rolników decydowało się na zawieranie umów handlowych z dnia na dzień. Jak pokazują ostatnie miesiące, niezwykle ważne jest długofalowe planowanie i dzielenie działań sprzedażowych według ustalonych schematów, takich jak model cyklicznej sprzedaży. Metoda ta zakłada sprzedaż części zapasów, np. 1/3 w regularnych odstępach czasu i co roku w tym samym okresie. Rozłożenie ryzyka w ten sposób jest jedną z najlepszych form zabezpieczenia się przed drastycznym spadkiem rentowności płodów rolnych* —wskazuje Nierzwicki.

**Regularny eksport stabilizatorem cen na rynku**

Dywersyfikacja ryzyka, poszerzanie rynków zbytu i zapewnienie odpowiedniego wolumenu eksportu zbóż, pozwalającego na zmniejszenie ryzyka dla rolników, mogą mieć korzystny wpływ na ceny zbóż w skupach. W przypadku gdy producenci zbóż mają dostęp do szerokiego spektrum kupujących, istnieje mniejsza szansa na nadmierne magazynowanie produktu i wahania cen.

*Gdy rolnicy koncentrują się na jednym rynku lub jednym kliencie, są bardziej narażeni na ryzyko wynikające z fluktuacji cen lub niestabilnych warunków rynkowych. Regularny eksport pozwala na dystrybucję produktów rolniczych na rynki zagraniczne, co nie tylko przyczynia się do zwiększenia potencjalnych dochodów rolników, ale przede wszystkim stabilizuje ceny zbóż na rynku krajowym. Eksport odgrywa bardzo ważną rolę w bilansowaniu nadmiaru produkcji. W sytuacji, gdy kraj zmaga się z nadpodażą zbóż, regularny eksport może pomóc uniknąć ich nadmiernego nagromadzenia oraz niebezpiecznego spadku cen –* podsumowuje Andrzej Nierzwicki.

\*\*\*\*\*

**Viterra Polska** zajmuje się handlem, przerobem, magazynowaniem, przeładunkiem i transportem zboża, roślin oleistych, olejów spożywczych i śruty. Spółka jako część międzynarodowej grupy zadebiutowała w Polsce w 1997 roku. Od tamtej pory ściśle współpracuje z producentami żywności, lokalnymi importerami, dystrybutorami oraz instytucjami państwowymi. Jest odpowiedzialna za dostarczanie polskich upraw do odległych części świata.

Więcej informacji można znaleźć na stronie internetowej: www.viterrapolska.pl

**O firmie Viterra:**

Polski oddział firmy Viterra jest częścią wiodącej na świecie, w pełni zintegrowanej sieci rolniczej, która łączy producentów z konsumentami za pomocą zrównoważonych i wysoko jakościowych produktów rolnych. Spółka Viterra zatrudnia ponad 18 000 pracowników w 37 krajach i jest liderem rynku produktów rolnych, w tym zbóż, nasion oleistych, roślin strączkowych, cukru, ryżu, bawełny, olejów roślinnych i biodiesla.

**Kontakt dla mediów:**

Justyna Węglarz

E-mail: [j.weglarz@planetpartners.pl](mailto:j.weglarz@planetpartners.pl)

Tel: 690 014 453

Przemysław Kozera

E-mail: [p.kozera@planetpartners.pl](mailto:p.kozera@planetpartners.pl)

Tel: 786 100 058