

## MODEL FUNKCJONOWANIA FIRMY HODOWLANO-NASIENNEJ W POLSCE

*Sławomir Podlaski*

Katedra Fizjologii Roślin Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie  
Kierownik: prof. dr hab. Sławomir Podlaski

Słowa kluczowe: firma hodowlana, funkcjonowanie, model, Polska  
*Key words: plant breeding company, function, model, Poland*

**S y n o p s i s.** W pracy przedstawiono docelowy model funkcjonowania polskiej firmy hodowlanej. Podkreślono konieczność uporządkowania otoczenia firm hodowlanych, w tym: wymuszenie na zapleczu naukowym hodowli materiałów wyjściowych, rezygnacji z hodowli komercyjnych odmian przez jednostki badawcze i uporządkowanie rynku nasiennego. W firmach hodowlanych powinna być przeprowadzona ich koncentracja oraz stworzone mechanizmy do intensyfikacji współpracy międzynarodowej. Ostatecznym celem zmian powinna być prywatyzacja firm hodowlanych.

### WSTĘP

Wraz z rozwojem rolnictwa wzrasta rola postępu biologicznego. Ocenia się, że udział odmian w przyroście plonów sięga 50-60%. Dodatkowo nasiona będące nośnikami postępu biologicznego i podwyższonego wigoru, są wyjątkowo efektywne pod względem energetycznym. Udział nasion w bilansie energetycznym uprawy pszenicy ozimej sięga tylko 10%, podczas gdy uprawa stanowi 66%, a obrót po zbiorze 24% [AEBC 2005]. Ponadto, dzięki postępowi biologicznemu znacznie zwiększa się efektywność nakładów środków produkcji. Stwierdzono, że w latach pięćdziesiątych XX w., kilogram azotu zastosowany w dawce 75 kg/ha pod zboża, zwiększał plony ziarna o około 50 kg/ha, natomiast w latach osiemdziesiątych już o 70 kg/ha [CGIAR 1997].

Ze względu na tą efektywność postępu biologicznego, kluczowe znaczenie ma możliwość korzystania przez rolników z jego efektów. Sprawa jest tym ważniejsza, że w warunkach postępującej globalizacji, duże firmy hodowlane tracą narodowy charakter, jak również zanika izolacja narodowych rynków nasiennych. Odmiany hoduje się tam, gdzie warunki zapewniają największą efektywność tego procesu, nasiona są wytwarzane w krajach o najlepszych warunkach agroekologicznych, natomiast sprzedawane na rynkach gwarantujących największy zysk firmie hodowlanej. W konsekwencji polski rynek nasienny zaczyna być stopniowo opanowywany przez firmy zagraniczne, ponieważ nabiera on coraz bardziej charakteru globalnego. Dodatkowo Europejski Katalog Odmian umożliwił zagranicznym firmom nasiennym dostarczanie nasion bezpośrednio do odbiorców, co wymyka się

oficjalnym statystykom. W związku z tym sytuacja na rynku nasiennym jest w rzeczywistości gorsza niż wynika to z oficjalnych danych.

Obecnie sposób funkcjonowania i organizacji polskich firm hodowlanych w zasadniczy sposób odbiega od modelu przedsiębiorstwa na Zachodzie Europy. Celowe jest więc przedstawienie modelu firmy hodowlanej wraz z przyszłościową wizją egzystencji. Model ten przedstawia docelowy ideał funkcjonowania i organizacji firmy hodowlano-nasiennej wraz z warunkami, które muszą być spełnione, aby mógł on się ziścić. Jednocześnie zaprezentowano modelową rzeczywistość dotyczącą całego polskiego przemysłu nasiennego, w której funkcjonują firmy nasienne. Tylko wtedy, gdy istnieje wewnętrzna zgodność pomiędzy otoczeniem firm nasiennych a ich strukturą czy działaniem, przemysł nasienne działa poprawnie, a rolnictwo odnosi z tego faktu korzyści. Na zakończenie przedstawiono konsekwencje całkowitego lub częściowego niespełnienia proponowanych zmian.

#### IDEALNY MODEL ORGANIZACJI I FUNKCJONOWANIA FIRMY HODOWLANEJ

Nie ulega wątpliwości, że powinna to być firma prywatna. Przekonanie o wyższości prywatyzacji nie wynika z doktrynerstwa, ale przede wszystkim ze zrozumienia naturalnych procesów ewolucji, które rządzą rozwojem przemysłu nasiennego [Douglas 1985]. Firmy prywatne stanowią końcowy etap rozwoju każdego przemysłu nasiennego. Obecnie, kiedy rządy i państwa ograniczają się do stanowienia prawa, a nie do regulacji funkcjonowania przemysłu nasiennego, prywatna firma nasienne stanowi podstawę sprawnego i efektywnego funkcjonowania rynku nasiennego.

Firma hodowlano-nasienne powinna być jak największa pod względem obrotu nasiennego. Firmy polskie są z reguły mniejsze niż małe firmy z zachodniej Europy, co utrudnia im egzystencję na rynku krajowym i międzynarodowym [Duczmal 2008]. Aby zwiększyć wielkość istniejących firm potrzebna jest ich koncentracja. Nie ulega wątpliwości, że koncentracja pod względem programów hodowlanych jest ważniejsza od koncentracji organizacyjnej. W związku z tym wzrasta rola ANR, która powinna przejąć funkcję dawnego Zjednoczenia Hodowli Roślin pod względem organizacyjnym, a szczególnie hodowlanym.

Firma hodowlana powinna współpracować ściśle z innymi firmami polskimi i zagranicznymi, które zajmują się hodowlą, jak i dystrybucją nasion. Ta współpraca powinna umożliwić wymianę materiałów hodowlanych, i jeśli to możliwe, sprzedaż polskich odmian kanałami należącymi do firm obcych. Brak globalnego charakteru większości polskich firm hodowlanych, stanowi ich główną wadę i rzutuje na mentalność hodowców oraz sposób funkcjonowania i organizacji firm hodowlanych.

Otoczenie firm hodowlanych ma ogromny wpływ na ich efektywność. W związku z tym fakt obojętnego, negatywnego czy pozytywnego oddziaływania otoczenia na rozwój firm nasiennych ma zasadnicze znaczenie dla rozwoju całego przemysłu nasiennego. Dla wspierania firm hodowlanych należy przede wszystkim uporządkować zaplecze (otoczenie) firm hodowlanych tak, aby pomogło rozwijać się polskiemu przemysłowi nasienne.

## UPORZĄDKOWANIE OTOCZENIA FUNKCJONOWANIA FIRM HODOWLANO-NASIENNYCH

W celu uporządkowania otoczenia polskich firm hodowlano-nasiennych trzeba zreformować polski przemysł nasienny, na wzór występującego w zachodniej Europie, gdzie istnieje klarowny system organizacyjny umożliwiający efektywną współpracę pomiędzy wszystkimi uczestnikami sektora hodowlanego, ale jednocześnie tworzący konkurencję na równych zasadach. Jest to warunek konieczny i najważniejszy dla umożliwienia właściwego funkcjonowania firm hodowlano-nasiennych.

W zachodniej Europie komercyjna hodowla jest prowadzona przez prywatne firmy, które konkurują ze sobą na rynku odmian. Rozmnażaniem materiału siewnego zajmują się firmy nasienne, które kupują nasiona bazowe od hodowców i dokonują ich rozmnożenia płacąc opłaty licencyjne. Ośrodki badania odmian oraz nasion, jak również instytuty naukowe, zajmują się tworzeniem warunków prawnych i organizacyjnych dla właściwego funkcjonowania przemysłu nasiennego.

Polski przemysł nasienny obejmuje zaplecze naukowo-badawcze tworzone przez Instytut Hodowli i Aklimatyzacji Roślin (IHAR), Instytut Genetyki Roślin i uczelnie, firmy hodowlano-nasienne podlegające Agencji Nieruchomości Rolnych (ANR) i IHAR, w większości prywatne firmy nasienne oraz instytucje obsługujące sektor, inspekcję nasienną i COBORU. Już z faktu, że na rynku polskim działają państwowe firmy hodowlane, prywatne i państwowe firmy nasienne, które kierują się w praktyce innymi zasadami funkcjonowania, i mają inne cele, wynikają niekorzystne konsekwencje dla przemysłu nasiennego.

Uporządkowanie polskiego przemysłu nasiennego, w tym szczególnie otoczenia firm hodowlanych, powinno obejmować kilka działań:

1. Wymuszenie na zapleczu badawczym koncentracji badań podstawowych i przede wszystkim hodowli materiałów wyjściowych. W ostatnich kilkunastu latach w świecie nastąpiła wyraźna zmiana miejsca i sposobu hodowli roślin. Obecnie, w coraz szerszym zakresie, hodowlę prowadzi się w laboratorium, szczególnie jej pierwsze etapy, a dopiero później materiały hodowlane przenoszone są w pole. Biologia molekularna, selekcja oparta o markery molekularne, pozwalają na identyfikację pożądaných genotypów, znacznie wcześniej w procesie hodowli i efektywniej niż przez tradycyjne krzyżowanie i selekcję.

Ponadto, coraz większą rolę odgrywa hodowla odpornościowa, którą łatwiej prowadzić w laboratorium niż w zmiennych polowych warunkach. Dzięki temu jest możliwe wprowadzenie do istniejącej odmiany lub dobrego gospodarczo genotypu, genów odporności na różne patogeny. W Polsce, gdzie poszczególne ośrodki naukowe specjalizują się w jednej chorobie, uzyskuje się formy odporne na jednego, pojedynczego patogena.

Z przedstawionych stwierdzeń wynika podstawowy wniosek. Duże powierzchnie pól uprawnych tak charakterystyczne dla polskich stacji hodowli roślin nie są wcale potrzebne czy niezbędne dla efektywnego prowadzenia procesu hodowlanego. Koncepcja stacji hodowli roślin opartej o duże powierzchnie pól uprawnych, powstała w końcu XX wieku, kiedy były one rozliczane z produkcji rolniczej, a dopiero później z efektów hodowli roślin.

W miarę rozwoju nauki wzrasta zapotrzebowanie na współpracę z ośrodkami naukowymi, a szczególnie na wyniki badań i wytwarzanie materiałów wyjściowych. Przemysł nasienny, jak żaden inny potrzebuje nauki do współpracy, jednocześnie bardzo dobrze potrafi wykorzystać jej wyniki. Należy on do najbardziej innowacyjnych na świecie. Na badania i rozwój różne przemysły poświęcają następujący udział obrotu: farmaceutyczny – 15-18, nasienny – 12-14, motoryzacyjny – 5-7, żywnościowy – 1%. Efektywność inwestycji naukowych w przemysł

nasienny jest bardzo wysoka i sięga 10:1. Oznacza to, że 10 mln USD wydatkowane na badania daje zysk 100 mln dla firmy [National Forum on Seed 2005].

Zapotrzebowanie na współpracę naukowo-badawczą zależy ściśle od wielkości firmy. Duże firmy hodowlane jak: Monsanto, Syngenta zainteresowane są głównie badaniami naukowymi o charakterze podstawowym, szczególnie tymi, które określają zależności między efektywnością nakładów agrochemikaliów a wielkością i jakością plonu. Duże firmy dysponują własnymi laboratoriami badawczymi oraz uczestniczą we wspólnych programach naukowych prowadzonych z jednostkami badawczymi. Największe firmy hodowlane przeznaczają na badania naukowe od 250 do 650 mln USD.

Firmy średnie, których wartość obrotu sięga do 100 milionów USD stać na uczestnictwo we wspólnych badaniach prowadzonych razem z uniwersytetami. Firmy małe, ale ciągle większe od polskich sądzą, że zadaniem sektora publicznego jest dostarczanie materiałów wyjściowych o poszerzonym zakresie zmienności genetycznej. Szczególnie ważne są dla nich rody hodowlane charakteryzujące się podwójną i potrójną odpornością na różne choroby [National Forum on Seed 2005].

W Polsce nauka dla hodowli jest również wspierana. Jednak ze względu na fakt, że zaplecze nauko-badawcze jest państwowe, podobnie jak potencjalni odbiorcy, czyli firmy hodowlane nikt nie dba o to, aby współpraca przyniosła jak największe korzyści, bo przecież pieniądze są też państwowe. Brak silnego wsparcia praktycznej hodowli, hodowla cennych materiałów wyjściowych spowoduje utrzymanie się dystansu 9-15 lat pomiędzy najlepszymi kreacjami zachodniej Europy i polskimi. Okres ten określa czas potrzebny na wyhodowanie na Zachodzie Europy nowej odmiany, która następnie będzie mogła być wykorzystana do krzyżowań przez polskich hodowców.

W dłuższej perspektywie wraz ze wzmocnieniem wyłącznego prawa do odmiany „przywilej hodowcy” pozwalający bezpłatnie wziąć do krzyżowań obce materiały hodowlane zostanie ograniczony lub zlikwidowany. W takim przypadku hodowca będzie zobowiązany zapłacić właścicielowi odmiany za wykorzystanie jego materiału. Taka perspektywa oznacza w praktyce likwidację polskiej hodowli roślin.

2. Rezygnację z komercyjnej hodowli odmian przez państwowe jednostki badawczo-naukowe. Na świecie zasadą jest, że instytuty państwowe raczej rzadko angażują się w komercyjną hodowlę roślin. Wynika to z następujących przyczyn:

- nie ma potrzeby angażowania państwowych nakładów finansowych w działalność dochodową, jaką jest hodowla roślin; w większości rozwiniętych krajów świata państwo angażuje się w działalność hodowlaną gatunków, które z różnych względów są niedochodowe, a ze społecznego czy narodowego punktu widzenia, powinny być hodowane,
- dzięki hodowlanej specjalizacji sektora, unikamy konkurencji pomiędzy odmianami hodowanymi przez komercyjne firmy a odmianami hodowanymi przez jednostki badawczo-naukowe, ze wsparciem państwowych nakładów,
- gdy nie ma możliwości hodowania własnych odmian, równy dostęp do materiałów wyjściowych hodowanych przez instytuty mają wszystkie zainteresowane firmy prywatne.

W wielu przypadkach statuty instytucji naukowych wręcz zabraniają hodowli komercyjnych odmian. W Wielkiej Brytanii rząd zainwestował 1,25 mln funtów w stworzenie w ramach National Institute of Agricultural Botany, nowego Centre for Crop Genetics, Breeding and Evaluation. Zadaniem tego Centrum jest hodowla materiałów wyjściowych pszenicy, rzepaku, motylkowych oraz roślin nieżywnościowych o nowych cechach, z wykorzystaniem najnowszych technik biologii molekularnej. Wyhodowane materiały będą przekazywane hodowcom celem włączenia ich do programów hodowlanych. W statucie Centrum

podkreśla się, że nie będzie ono hodować odmian i przez to konkurować z prywatnymi hodowcami [Anonymous 2006]. Również w Polsce mieliśmy do czynienia z podobną sytuacją. Stworzony w Młochowie Oddział Instytutu Ziemiaka zajmował się syntezą materiałów wyjściowych, a nie komercyjną hodowlą.

Utrzymywanie możliwości hodowli komercyjnych odmian przez jednostki naukowo-badawcze, utrwalili panujący bałagan na rynku nasiennym, a w dalszej perspektywie doprowadzi do upadku firm nasiennych związanych z ANR, które jako nieswoje będą gorzej traktowane.

3. Uporządkowanie rynku nasiennego. Wartość odmiany realizuje się na rynku. W związku z tym zasadnicze znaczenie ma to, aby materiał siewny sprzedawany na rynku wyprodukowany był w warunkach wolnej konkurencji, bez faworyzowania niektórych firm. Obecnie, gdy część hodowlanych firm państwowych zajmuje się jednocześnie produkcją nasienną, ten warunek nie jest spełniony. Na rynku spotykają się nasiona wyprodukowane w oparciu o kapitał państwowy i pochodzące z firm prywatnych. Ponieważ brak jest wolnej konkurencji na rynku kwitnie szara strefa, mająca swoje źródło w słabości inspekcji nasiennej.

Państwowa Inspekcja Ochrony Roślin i Nasiennictwa (PIORiN), charakteryzuje się podwójną podległością, z jednej strony podlega Ministerstwu Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW), z drugiej – wojewodom. W konsekwencji staje się własnością kolejnych pokoleń polityków, którzy obejmując władze w województwach dokonują zmian personalnych. Taka sytuacja jest dość wyjątkowa nawet wśród dawnych krajów postsocjalistycznych, gdzie obowiązuje zasada, że pracownicy inspekcji nasiennej są zbyt cennymi fachowcami, aby się ich pozbywać w interesie zmian politycznych. Aby zmienić w Polsce zaistniałą sytuację trzeba zmienić ustawę i podporządkować całą inspekcję nasienną Ministerstwu Rolnictwa i Rozwoju Wsi oczekując na efekty lepsze niż obecnie. W przyszłości kontrolna rola inspekcji będzie maleć, ponieważ zadania te będą przejmowane przez firmy nasienne. Jednakże rola inspekcji jako organu kontrolującego przestrzeganie prawa nasiennego będzie rosła. W tym kontekście zwiększenie intensywności jej działania może być bardzo ważne.

Brak wzmocnienia inspekcji nasiennej nie zwiększy intensywności walki z „szarą strefą”, która obejmuje połowę naszego rynku nasiennego, utrudniając tym samym jego porządkowanie.

## ZMIANY W FUNKCJONOWANIU FIRM NASIENNYCH

### PROBLEM KONCENTRACJI FIRM HODOWLANO-NASIENNYCH

Jedną z cech postępującej globalizacji jest koncentracja firm hodowlano-nasiennych w wyniku fuzji i przejęć. Wartość sprzedaży nasion oferowanych przez Monsanto stanowi obecnie 20% światowego rynku. W 1985 roku dziesięć największych firm nasiennych posiadało udział w rynku wynoszący 11,9%, w 1996 udział ten obejmował już 37% rynku nasion, w 2004 – 49%, a w 2006 – 57%. Uwzględniając światowy rynek nasion, które podlegają ochronie intelektualnej – koncentracja jest jeszcze większa, bowiem 10 największych firm dysponuje 66% udziałem w rynku [ETC Group 2007].

Wśród konsekwencji koncentracji największe znaczenie ma możliwość połączenia prac hodowlanych wiążących się z obniżeniem nakładów na hodowlę i wzrostem jej efektywności. W Wielkiej Brytanii 3 firmy: Grupa Limgrain, RAGT i CPB Twyford, których odmiany pszenicy zajmują w sumie 92% powierzchni uprawy pszenicy powołały wspólne konsorcjum pod nazwą British Wheat Breeders [Anonymous 2006].

W Polsce ze względu na państwową własność, naturalne procesy rynkowe w sferze hodowli roślin nie działają prawidłowo. Dlatego też inaczej niż np. w Wielkiej Brytanii, w naszym kraju mamy aż 7 programów hodowli pszenicy, w których prace hodowlane rozpoczynane są od początku. Brak jest również specjalizacji w prowadzeniu poszczególnych etapów hodowli. Jest to tym bardziej zastanawiające, że firmy hodowlane posiadają wspólnego właściciela, którym jest ANR.

Obecnie sprawą najważniejszą jest koncentracja prac hodowlanych – połączona lub nie – z koncentracją organizacyjną. Jeżeli koncentracja organizacyjna nie zostanie przeprowadzona, należy usprawnić koordynację i zarządzanie hodowlą na poziomie Agencji Nieruchomości Rolnych. ANR zdaniem wielu hodowców powinna działać jak firma-matka, której podlegają spółki-córki, działające według spójnych zasad. Najważniejszą zasadą jest utrzymanie lub wprowadzenie programów hodowlanych wymuszających specjalizację i współpracę firm hodowlanych. Ten etap należy traktować jako wstępny przed koncentracją organizacyjną. W najbliższej przyszłości nie ma szans na utrzymanie się firm w istniejącym kształcie i wielkości. Aby polskie firmy mogły efektywniej działać muszą być większe. Biorąc pod uwagę istniejący do wykorzystania segment rynku, takich firm nie może być więcej niż kilka.

Podjęcie, jak dotychczas połowicznych działań w stosunku do firm hodowlanych, w najbliższej przyszłości, nie przyniesie pożądanych efektów. Tylko zdecydowana próba porządkowania otoczenia działania firm hodowlanych, a szczególnie rynku, połączona ze zmianą ich funkcjonowania może dać pozytywne rezultaty. W przeciwnym razie, zmiany przyniosą więcej szkody niż pożytku. Obecnie nie ma szans na utrzymanie dotychczasowej struktury hodowli. Wcześniej czy później musi dojść do organizacyjnej koncentracji hodowli i utworzenia kilku firm hodowlano-nasiennej. Celem koncentracji jest wzmocnienie ich potencjału kapitałowego i hodowlanego.

#### ROZSZERZENIE WSPÓLPRACY MIĘDZYNARODOWEJ

Wraz z postępującą globalizacją wzrasta rola współpracy międzynarodowej prowadzącej do wykorzystania przez polskie firmy kanałów dystrybucji nasion firm zagranicznych, czy hodowli odmian nieprzeznaczonych na polski rynek. Te możliwości są mało wykorzystywane przez polskie firmy ze względu na fakt, że są one ciągle przedsiębiorstwami państwowymi.

Hodowlane firmy czeskie, przejęte przez przedsiębiorstwa zagraniczne zyskały również możliwości dystrybucji własnych odmian kanałami należącymi do obecnego właściciela. W rezultacie duża liczba odmian czeskich jest już wprowadzona na Europejską Listę Odmian, co umożliwia ich komercjalizację w zachodniej Europie [FAO 2006]. W konsekwencji wartość czeskiego rynku nasiennego wzrosła ze 150 mln w 2002 roku, do 300 mln USD w 2007 w przeciwieństwie do rynku polskiego, którego wartość uległa zmniejszeniu z 400 mln w 1995 do 350 mln USD w 2007.

Brak poszerzonej współpracy międzynarodowej spowoduje, że firmy polskie zachowają cechy typowej firmy zaściankowej działającej, jak mawiał Gombrowicz, w Polsce, czyli nigdzie.

#### ODDZIELENIE CZĘŚCI HODOWLANEJ OD NASIEENNEJ W FIRMACH HODOWLANO-NASIEENNYCH

Uporządkowany rynek nasienny wymaga, aby firmy hodowlane zajmowały się hodowlą odmian i produkcją nasion bazowych, które zostaną przejęte do dalszego rozmnażania.



nia przez firmy nasienne. Ten podział wynika z faktu, że firmy hodowlane zarabiają na wartości dodanej, która jest efektem procesu hodowlanego, natomiast przedsiębiorstwa nasienne odnoszą korzyści na sprzedaży towaru, czyli nasion kwalifikowanych. W przedsiębiorstwach ogrodniczych ze względu na małą ilość produkowanych nasion produkcja nasienna prowadzona jest w tych samych firmach co hodowla. Prace Jerzyka i Mikulskiego [2005] wykazały, że im dłuższy cykl rozmnożeniowy, który prowadzi firma hodowlana, tym mniejszy zysk osiąga się ze sprzedaży materiału siewnego.

Duże powierzchnie pól potrzebne kiedyś dla produkcji nasiennej, obecnie nie są niezbędne firmom hodowlanym. Bowiern firmy hodowlano-nasienne z reguły mają stosunkowo niewielkie obszary własnych pól, wykorzystywane do produkcji nasion bazowych lub hodowli. W większości przypadków wykorzystuje się również pola dzierżawione niekiedy w innych krajach lub leżące na innych kontynentach. W konsekwencji znika problem zapewnienia właściwej izolacji przestrzennej. Dzięki temu firmy hodowlane nie angażują się w produkcję rolniczą, prowadząc hodowlę w miejscach najlepiej do tego przystosowanych pod względem agroekologicznym. Obniża to koszty produkcji. Częstym zjawiskiem jest uzyskiwanie dwóch plonów w ciągu roku, pierwszy uzyskuje się w Europie, drugi w okresie europejskiej zimy – w Ameryce Południowej.

Oddzielenie hodowli od nasiennictwa uporządkuje rynek, ponieważ większość firm nasiennych to przedsiębiorstwa prywatne. Temu samemu celowi, czyli porządkowaniu rynku, służy tworzenie spółek marketingowych pomiędzy stacjami hodowli roślin a przedsiębiorstwami nasiennymi. Jeżeli taka spółka oparta jest na koncepcji wyłączności i tworzą ją uznane przedsiębiorstwa nasienne, to powstaje pewien uporządkowany segment rynku, w którym w jedną stronę płyną nasiona, a w drugą pieniądze z opłat licencyjnych. Jednocześnie powstają znacznie większe możliwości promocyjne określonych odmian. W związku z tym właściciel, czyli ANR powinna promować powstawanie wspólnych spółek marketingowych. Obserwuje się na rynku nasiennym pojawianie się coraz większej liczby takich inicjatyw.

#### PRYWATYZACJA FIRM HODOWLANO-NASIENNYCH

Zdaniem Autora obecnie brakuje tzw. woli politycznej, aby przeprowadzić prywatyzację. Frazesy o niebezpieczeństwie utraty materiałów hodowlanych, jakie może spowodować prywatyzacja są nieprawdziwe, ponieważ są prawne możliwości zachowania kontroli nad zasobami genetycznymi nawet po sprywatyzowaniu. Głównym powodem jest chęć zapewnienia wpływu na obsadę i funkcjonowanie firm, przez polityków. Najlepiej przekonać się o skutkach prywatyzacji firm hodowlanych, porównując dwa sąsiednie kraje Polskę i Czechy.

W Czechach prywatyzacja gospodarki zaczęła się w 1989 roku i postępowała bardzo szybko. Obecnie średnia krajowa wielkość wszystkich farm to 25 ha, a średnia wielkość farm będących własnością firm prywatnych to 140 ha. Po 1990 roku sprywatyzowano wszystkie firmy hodowlano-nasienne. To pozwoliło uniknąć strat zasobów genetycznych. Państwowym pozostał tylko Instytut Produkcji Rolniczej, gdzie znajduje się bank genów. Instytut ten zajmuje się hodowlą wyjściową materiałów hodowlanych, które udostępniane są innym firmom na zasadzie odpowiedniego podziału opłat licencyjnych. Praktyczna hodowla jest kontynuowana w prywatnych stacjach hodowli roślin, które funkcjonują w ramach firm zagranicznych lub różnego rodzaju związkach między firmami, co obniża koszty i zwiększa efektywność hodowli.

Rolnictwo czeskie stosuje ponad 80% własnych odmian. Dzięki zaawansowanej hodowli, czeskie odmiany zbóż, ziemniaków i warzyw są wciąż konkurencyjne do odmian zagranicznych. Jednocześnie są one tańsze niż odmiany zagraniczne. Wiele czeskich odmian znajduje się na listach europejskich i są sprzedawane na rynkach zachodniej Europy lub państw trzecich, dzięki wykorzystaniu kanałów dystrybucji firm zagranicznych. W sferze nasiennictwa pracuje 320 prywatnych firm, dalsze 250 zajmuje się szkółkarstwem drzew owocowych i ozdobnych. Wartość obrotu nasiennego w 2006 roku wynosiła około 200 mln euro. Stosowanie nasion kwalifikowanych sięga 25%, natomiast przed prywatyzacją – 100% [FAO 2006].

W Polsce nie przeprowadzono prywatyzacji firm hodowlanych, a rynek nasienno zmniejszył się o 40%, pomimo tego, że krajowa hodowla została wsparta kwotą blisko 1 mld zł w ramach Funduszu Postępu Biologicznego. Jest to dobra miara efektywności nakładów w państwowej gospodarce.

Udział krajowych odmian w Rejestrze wynosi obecnie 51%, zaś zagranicznych 49%. Udział krajowych odmian w produkcji kwalifikowanego materiału siewnego wynosi: żyta – 55%, pszenicy ozimej – 62%, jęczmienia jarego – 34%, pszenżyta ozimego – 99%, kukurydzy – 42%, rzepaku – 20% i buraka cukrowego – 42%. Produkcja kwalifikowanego materiału siewnego zbóż zmniejszyła się z 600 do 100 tys. ton, a ziemniaka z 1500 do 800 tys. ton. Udział sadzeniaków kwalifikowanych ziemniaka sięgał w 2007 roku 5%, a nasion zbóż – 8% [Duczmal 2008].

Przedstawione dane podkreślają różnice w efektywności hodowli pomiędzy Polską i Czechami. Różnice te będą się pogłębiać, ponieważ rośnie siła ekspansji firm zagranicznych na rynku polskim, które korzystając z Europejskiego Katalogu Odmian oferują zagraniczne odmiany. Dodatkowo firmy zagraniczne koncentrują się na dużych właścicielach produkujących na rynek. W związku z tym można przypuszczać, że segment rolniczej produkcji towarowej jest w znacznie większym stopniu opanowany przez firmy zagraniczne niż pozostała część rynku.

## WNIOSKI

1. Prywatyzacja firm hodowlanych przeprowadzona w różny sposób, ale z zabezpieczeniem kontroli państwa nad materiałami hodowlanymi, mogłaby prawdopodobnie szybko poprawić sytuację w polskim przemyśle nasiennym.
2. W przypadku braku możliwości prywatyzacji ze względów politycznych należy zastanowić się nad koncentracją firm przede wszystkim pod względem hodowlanym. W takiej sytuacji korzystnym rozwiązaniem byłby powrót do funkcjonowania firm w sposób przypominający czasy Zjednoczenia Hodowli Roślin i Nasiennictwa wraz z instytucją Naczelnego hodowcy – koordynatora programów hodowlanych.
3. Ogromną rolę odgrywać będzie uporządkowanie systemu nasiennego, w tym: dopływu materiałów wyjściowych, wzmocnienia kontrolnej roli inspekcji nasiennej i oddzielenia hodowli od produkcji nasiennej prowadzonej przez państwowe firmy.



## LITERATURA

- AEBC 2005: Plant Breeding Case study. Agriculture and Environment Biotechnology Commission. April, 1-21.
- Anonymous 2006: Crop Genetic Improvement for Sustainability – the way forward with public-private partnership. BCPC Discussion Forum. 16 February.
- CGIAR 1997: How efficient are modern cereal cultivars. CGIAR News. vol, 4.2,2-4.
- Douglas J.E. 1985: Alternatives to strength the seed sector in developing countries. Pan American seed seminar, CIAT, November 25-29, 1-2.
- Duczmal K.W. 2008: Jutro polskiego sektora nasiennego – przewidywane zmiany wraz z modelem naukowego wsparcia. *Hod. Rośl. Nas.* 2, 27-37.
- ETC Group 2007: 10 top seed companies. April 30, 1-2.
- FAO 2006: Seed Policy and programs for the Central and Eastern European Countries. Corporate document Repository.
- Jerzak M.A., Mikulski W. 2005: Nowoczesny i uporządkowany rynek nasienny warunkiem efektywności działania spółek hodowli zbóż w Polsce. *Hod. Rośl. Nas.*, 3,13-15.
- National Forum on Seed. 2005: Innovation and the seed sector. Winnipeg. Manitoba , 1-15.

*Sławomir Podlaski*

## FUNCTIONAL MODEL OF A PLANT BREEDING COMPANY IN POLAND

## Summary

In the paper, the final functional model of a plant breeding company in Poland was presented. The necessity of proper arrangement of a function of plant breeding environment was underlined including: research institutes engaged in a prebreeding, resignation from the breeding of commercial varieties and to organize of seed market. Plant breeding companies would be concentrated and international cooperation among them should be strength. Privatization would be the final target of re-organization of plant breeding companies in Poland.

Adres do korespondencji:  
Prof. dr hab. Sławomir Podlaski  
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie  
Katedra Fizjologii Roślin  
ul. Nowoursynowska 166  
02-787 Warszawa  
tel. (0 22) 593 25 22  
e-mail: [sławomir\\_podlaski@sggw.pl](mailto:sławomir_podlaski@sggw.pl)