



# P O L S K A K O A L I C J A

## Biopaliw i Pasz Białkowych

### KOMUNIKAT PRASOWY

**Polska Koalicja Biopaliw i Pasz Białkowych: wprowadzanie mechanizmu ceny referencyjnej nie przysłuży się do rozwoju sektora biopaliwowego ani paszowego, a może wprowadzić zakłócenia na rynku zbóż i rzepaku sprzyjając importerom zarówno surowców rolnych, jak i gotowych produktów w postaci biokomponentów czy pasz nieopartych na krajowych surowcach nie objętych tego typu regulacjami.**

W związku z propozycją ujęcia surowców rolnych służących do wytwarzania biopaliw i pasz białkowych tj. zbóż i rzepaku w projekcie ustawy o zmianie ustawy o organizacji niektórych rynków rolnych oraz ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi, która miała w założeniu służyć stabilizacji rynku owoców miękkich, Polska Koalicja Biopaliw i Pasz Białkowych ocenia, że ustanowienie ceny referencyjnej na surowce rolne może być zbyt daleko idącą regulacją rynku. Zgodnie z projektem ustawy cena referencyjna byłaby ustalana na surowce rolne, ale już nie byłaby określona dla produktów ich przerobu, jakimi są np. olej rzepakowy, estry, bioetanol, śruta, makuch czy DDGS wytwarzane z tych surowców. Takie podejście może zagrozić konkurencyjności polskiego łańcucha wytwórczego rozumianego jako całość

*„Ostatnie działania Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi były bardzo dobrze odbierane przez nasz sektor, ponieważ były ukierunkowane na wzmocnienie bezpieczeństwa paszowego i rozwijanie możliwości wykorzystywania krajowych źródeł białka. Dotyczy to również całego łańcucha dostaw biokomponentów do realizacji NCW, dlatego wszelkie działania mogące zaszkodzić dotychczasowym osiągnięciom branży musimy poddać negatywnej ocenie. Firmy podejmujące się przerobu surowców rolnych będą postawione w niekorzystnej sytuacji, gdyż na nasz rynek będą mogły wpłynąć biokomponenty i pasze białkowe nie podlegające podobnym mechanizmom. Należy dodać, że w obecnych czasach cena referencyjna zawsze będzie oderwana od praktycznych realiów rynkowych, czego doskonałym przykładem jest rzepak i olej. Ich notowania są bardzo dynamiczne” - powiedział **Mariusz Szeliga**, Prezes Zarządu Polskiego Stowarzyszenia Producentów Oleju.*

*„Do sprzedaży surowców rolnych dochodzi często dopiero, gdy rolnik ma perspektywę osiągnięcia satysfakcjonującej go ceny. Nie bez znaczenia jest też obecność na rynku firm skupowych, które również oferują rolnikom zarówno zakup rzepaku czy zbóż, jak i ich przechowywanie. Niezależnie od tego rolnicy mają możliwość podpisania kontraktów terminowych z przetwórcami z określoną ceną w oparciu o notowania na światowych giełdach. Dlatego producenci surowców rolnych dysponują szeregiem narzędzi, które należy potencjalnie rozwijać i udoskonalać, lecz nie ścieżką wyznaczania cen za dany surowiec, w szczególności w żaden sposób nieskorelowany z produktami jego przetworzenia. To może dać bowiem jedynie pozorne i krótkotrwałe korzyści” - powiedział **Juliusz Młodecki**, Prezes Krajowego Zrzeszenia Producentów Rzepaku i Roślin Białkowych.*

\*\*\*

Warszawa, 04.07.2019 r.

Więcej informacji:

Adam Stępień, Dyrektor Generalny PSPO / KIB  
tel. 661 301 906  
e-mail: adam.stepien@kib.pl