

Debata „Wpływ integracji europejskiej Ukrainy na polski sektor rolny i przetwórczy”

22 kwietnia 2026 r.

Debata, zorganizowana wspólnie przez Warsaw Enterprise Institute (Polska) i Institute of Economic Research and Policy Consulting (Ukraina), jest częścią cyklu wydarzeń w ramach projektu *„Wspólna przyszłość. Polska i Ukraina na jednolitym rynku europejskim”*. Dyskusja dotyczyła przyszłej integracji Ukrainy z unijnym rynkiem rolno-spożywczym oraz jej skutków dla Polski. Wskazywano na szanse współpracy, wspólnego przetwórstwa i ekspansji na rynki trzecie, z drugiej jednak na ryzyko silnej presji konkurencyjnej wobec polskich rolników i producentów. Największe obawy po stronie polskich producentów rolnych dotyczą nierównych warunków konkurencji, skali ukraińskiego rolnictwa, kosztów dostosowania do unijnych standardów oraz wpływu importu na sektory takie jak zboża, owoce, warzywa, drób czy jaja. Strona ukraińska podkreślała, że Ukraina już dostosowuje się do norm UE, ponosi wysokie koszty wojny i logistyki, a długofalowo może być dla Polski i Europy nie tylko konkurentem, ale także partnerem wzmacniającym bezpieczeństwo żywnościowe.

W debacie wzięli udział spotkaniu wzięli udział przedstawiciele biznesu, instytucji finansowych, organizacji wspierających biznes oraz administracji publicznej z Polski i Ukrainy:

- Andrzej Gantner, dyrektor generalny Polskiej Federacji Producentów Żywności,
- Witold Boguta, prezes Krajowego Związku Grup Producentów Owoców i Warzyw,
- Dr Witalij Krupin z Instytutu Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk,
- Oleksandra Avramenko, przewodnicząca Komisji do spraw Integracji Europejskiej Ukraińskiego Klubu Agrobiznesu (UCAB),
- Yelyzaveta Svyatkivska, Koordynator komitetu integracji europejskiej Związku Przedsiębiorców Mleczarskich Ukrainy,
- Pavlo Martyshev, ekspert ds. rynków rolno-spożywczych z Kijowskiej Szkoły Ekonomicznej,
- Mykoła Horbachov, prezes Ukraińskiego Stowarzyszenia Producentów Zbóż.

Moderatorem dyskusji był Łukasz Wojdyga, Dyrektor Centrum Studiów Strategicznych WEI.

1. Obecny kształt relacji handlowych – pomiędzy współpracą a silną konkurencją

Dyskusję otworzyła analiza obecnego stanu relacji dwustronnych. **Andrzej Gantner** zwrócił uwagę, że polsko-ukraińskie stosunki rolne to splot współpracy handlowej i bardzo silnej konkurencji. Zaznaczył, że polski i unijny rynek jest już mocno nasycony, co wymusza niezwykle twardą walkę o każdego klienta. Przypomniat również, że rolnictwo nie jest wyłącznie gałęzią gospodarki podlegającą czystemu rachunkowi zysków i strat, ale stanowi fundament suwerenności oraz bezpieczeństwa żywnościowego kraju. Przedstawiciele strony ukraińskiej podkreślali z kolei nierównowagę w handlu. **Oleksandra Avramenko** zauważyła, że polscy przedsiębiorcy cieszą się znacznie ułatwionym dostępem do ukraińskiego rynku, podczas gdy eksport ukraiński do UE wciąż napotyka na liczne ograniczenia. Wskazała również na trudne realia wojenne, jak blokada szlaków morskich oraz problemy z zasilaniem, które zmuszają ukraińskie firmy do kosztownych inwestycji w generatory i znacząco podnoszą koszty transportu. Jako pozytywny przykład relacji **Yelyzaveta Svyatkivska** podała sektor mleczarski, w którym oba kraje wzajemnie się uzupełniają. Silny popyt ukraińskich konsumentów na polskie sery pomaga utrzymać stabilne ceny mleka w Polsce. Zachęcała do bezpośrednich inwestycji w zakłady przetwórcze w Ukrainie, co pomogłoby wyrównać standardy i ustrzec rynki przed wojnami handlowymi.

2. Dualizm rolnictwa Ukrainy i wyzwanie ze strony agroholdingów

Istotnym punktem debaty była naukowa ocena ukraińskiego potencjału. **Dr Witalij Krupin** podkreślił, że traktowanie ukraińskiego rolnictwa jako jednorodnego bloku jest fundamentalnym błędem. Wskazał na wyraźny podział: z jednej strony funkcjonuje sektor farmerski, liczący blisko 4 miliony mniejszych gospodarstw rodzinnych, które filozofią swojego działania bardzo przypominają model europejski. Z drugiej strony rynek zdominowany jest przez sektor korporacyjny, na który składa się około 100 potężnych agroholdingów. Zaledwie dziesięć największych z nich kontroluje ponad 2,5 miliona hektarów gruntów, prowadząc zorientowaną na eksport wielkoobszarową monokulturę. To właśnie wielkie korporacje dysponują nieuczciwą przewagą kosztową, m.in. dzięki brakom w przestrzeganiu restrykcyjnych norm środowiskowych i sanitarnych oraz stosowaniu intensywnej chemizacji nieakceptowalnej w Unii Europejskiej. **Andrzej Gantner** uzupełnił ten wątek, zaznaczając, że holdingi potrafią drastycznie obniżyć jednostkowe koszty produkcji ze względu na gigantyczną skalę swojego działania. Ukraina dysponuje ponadto jednymi z najlepszych na świecie czarnoziemów, co przy uboższych glebach w Polsce wymusza na naszych rolnikach stosowanie dużo większej ilości nawozów, radykalnie podnosząc koszty produkcji. Wpływ napływu ukraińskich towarów na polskie gospodarstwa już dziś jest wyraźny. **Witold Boguta** zauważył, że tani import wymusza bolesne zmiany. Przywołał przykład producentów malin, którzy przez mrożonki ze Wschodu musieli przestawić się na

kosztowniejszą uprawę pod osłonami. Podzielił się też poważnymi obawami o rynek borówki, którego owocowanie w obu krajach przypada na ten sam czas, grożąc wypchnięciem polskich producentów z zachodnich rynków. Strona ukraińska wskazywała jednak, że obraz ten wymaga pewnego doprecyzowania. **Oleksandra Avramenko** podkreśliła, że około 75 proc. powierzchni rolnej Ukrainy znajduje się jednak w rękach małych i średnich przedsiębiorstw, a nie wyłącznie wielkich holdingów. Zwracała też uwagę, że część dużych podmiotów, dzięki współpracy z europejskimi instytucjami finansowymi i inwestycyjnymi, jako pierwsza wdrażała w Ukrainie europejskie standardy produkcji, a następnie przekazywała wiedzę i zasoby mniejszym producentom.

3. Równe zasady gry oraz perspektywy na globalnych rynkach

Polska strona twardo wskazywała na konieczność zachowania równości w konkutowaniu. **Andrzej Gantner** przypominał, że polscy producenci od lat ponoszą gigantyczne koszty związane ze spełnianiem rygorystycznych europejskich norm jakości, bezpieczeństwa żywności, znakowania oraz ochrony środowiska i dobrostanu zwierząt, co silnie uderza w rentowność wszystkich branż. Jasno sformułowano postulat, że ukraińskie produkty wjeżdżające do Europy muszą podlegać dokładnie takim samym zasadom, bez żadnej taryfy ulgowej. **Mykoła Horbachov** stanął w obronie wolnej konkurencji, argumentując, że w ostatecznym rozrachunku zyskuje na niej konsument poprzez towar lepszy jakościowo oraz niższe ceny. Zapewnił o zdolności ukraińskich producentów do sprostania wszystkim unijnym wymogom. Wskazał również na potrzebę głębszego powiązania ukraińskiego rynku kukurydzy z europejskimi instrumentami finansowymi i giełdą Euronext. Jego zdaniem stabilizowałoby to europejski rynek i uniezależniało przetwórców od wahań koniunktury w USA, z których Europa wciąż importuje miliony ton surowca. Perspektywę na przepływy handlowe złagodził **Pavlo Martyshev**. Wyjaśnił, że na podstawie badań wymiana między krajami opiera się na uzupełnianiu swoich braków – Ukraina masowo kupuje z Polski np. produkty mleczne, olej i makuch. Co kluczowe, głównym celem strategicznym Ukrainy nie jest wcale zalewanie rynku unijnego swoimi towarami, ale kierowanie swoją naturalną przewagą konkurencyjną (zboża, oleje, drób) na bardzo opłacalne rynki Bliskiego Wschodu, Afryki Północnej i Subsaharyjskiej. Badania potwierdziły, że ukraiński import nie miał charakteru dumpingu cenowego, a ceny pszenicy w Polsce zachowywały się synchronicznie do giełd światowych. Obie strony zwróciły uwagę na potencjał kooperacji, aby wspólnie rozwijać rynki poza Europą.

4. Dialog, zaufanie i walka z populizmem

Osobnym wątkiem debaty była potrzeba stałego dialogu między polskim i ukraińskim sektorem rolno-spożywczym. **Oleksandra Avramenko** podkreślała, że obu stronom brakuje regularnej, konstruktywnej rozmowy, która pozwalałaby szybciej wyjaśniać napięcia i oddzielać realne problemy od politycznych

uproszczeń. W podobnym tonie **Yelyzaveta Svyatkivska** wskazywała, że największym zagrożeniem dla procesu integracji są brak informacji, mity i populizm, które po obu stronach granicy utrudniają racjonalną ocenę sytuacji. Ten problem dostrzegali również polscy uczestnicy debaty. **Andrzej Gantner** zwracał uwagę, że słaba komunikacja ze strony instytucji unijnych dotycząca zasad otwierania rynku i przyszłych warunków konkurencji wzmacnia niepewność wśród rolników i przetwórców. **Witold Boguta** podkreślał natomiast, że wiele kluczowych decyzji dotyczących akcesji Ukrainy i przyszłości wspólnej polityki rolnej zapadnie nie tylko w Warszawie i Kijowie, ale przede wszystkim na poziomie Komisji Europejskiej, dlatego przejrzystość tego procesu będzie miała zasadnicze znaczenie dla ograniczenia napięć społecznych. **Dr Witalij Krupin** wniósł do tej dyskusji ważną perspektywę analityczną, wskazując, że część nieporozumień wynika z traktowania ukraińskiego rolnictwa jako jednej, jednolitej kategorii. Jego zdaniem bardziej precyzyjna debata musi rozróżniać różne typy producentów rolnych, bo tylko wtedy możliwe jest projektowanie rozwiązań odpowiadających na realne ryzyka, a nie na politycznie wzmacniane obawy.

5. Kluczowe wnioski i rekomendacje z debaty

Proces włączania Ukrainy w ramy wspólnego rynku europejskiego wymaga ogromnej ostrożności i precyzyjnych uregulowań prawnych. W trakcie dyskusji sformułowano serię jednoznacznych rekomendacji i warunków koniecznych, by integracja przebiegła w sposób bezpieczny dla obu stron:

1. **Pełna i szybka harmonizacja standardów produkcji.** Jest to absolutny fundament współpracy. Konieczne jest pełne zrównanie norm środowiskowych, jakościowych i sanitarnych dla wszystkich producentów, bez żadnych wyjątków dla ukraińskiego wielkiego kapitału, aby zapobiec nieuczciwej konkurencji cenowej.
2. **Reforma Wspólnej Polityki Rolnej (WPR).** Niezbędna jest przebudowa mechanizmów wsparcia. Należy wprowadzić bezpieczniki finansowe gwarantujące, że dopłaty będą chronić model gospodarstw rodzinnych po obu stronach granicy, zamiast zasilać wielkie agroholdingi.
3. **Wzmocnienie ukraińskiego sektora farmerskiego.** Wsparcie dla małych i średnich, indywidualnych gospodarstw na Ukrainie powinno zostać potraktowane jako odrębny i kluczowy warunek wstępny do akcesji. Przy planowaniu unijnych rozwiązań nie wolno pomijać niezwykle ważnego społecznego aspektu małych gospodarstw, które stanowią utrzymanie dla całych rodzin.
4. **Partnerstwo zamiast wojen o unijnego konsumenta.** Polskie i ukraińskie firmy powinny aktywnie budować wspólne inicjatywy przetwórcze. Połączenie polskiego zaplecza technologicznego z ukraińską bazą surowcową pozwoli na skuteczne wspólne podbijanie nowych rynków światowych i rozładowanie napięć na rynkach unijnych.

5. **Wykorzystanie dofinansowania przedakcesyjnego:** Państwa i branże powinny już teraz poszukiwać dostępu do funduszy unijnych stymulujących przedakcesyjne, bezpieczne kontakty biznesowe.

Wszyscy uczestnicy zgodnie przyznali, że debata musi opierać się wyłącznie na rzetelnych, pozbawionych emocji danych. Wszystkie głosy posłużą za bazę do stworzenia obszernego raportu oceniającego wpływ ukraińskiej akcesji, przygotowywanego wspólnie przez Warsaw Enterprise Institute i Institute of Economic Research and Policy Consulting.