



Przyszłość polskiego sadownictwa i zachowań konsumenckich w świetle potencjalnych zmian prawnych

ZESPÓŁ EKSPERCKI INSTYTUTU STASZICA

Spis treści

Wstęp	6
Rozdział I. Znaczenie ekonomiczne polskiego sadownictwa, przetwórstwa i polskich producentów	8
1. Polska – europejski potentat na rynku owoców	8
2. Rola soków, nektarów i napojów (SNIIN) w stabilizacji popytu	12
3. Minimum 20 proc. zawartości soku w napojach produkowanych w Polsce i jego efekty	14
4. Wyzwania dla polskiego sadownictwa	20
5. Rola producentów SNIIN w Polsce	22
6. Pozostałe ryzyka dla branży i gospodarki	26
Rozdział II. Skutki pośrednich i bezpośrednich obciążeń podatkowych	27
1. Wyższa stawka VAT	27
2. Podatek cukrowy	27
3. Najważniejsze skutki podniesienia VAT	30
4. Estymacja zużycia surowca rolnego (owoców i warzyw) po spadkach sprzedaży związanych z podwyżką VAT	32
5. Dodatkowe założenie spadku zużycia surowców rolniczych w przypadku dwóch scenariuszy reformulacji napojów (na 10 proc. i 5 proc. zawartość soku w napoju)	33
6. Opłata cukrowa. Procentowe wskaźniki zmian cen po podwyższeniu opłaty cukrowej	35
7. Estymacja zużycia surowca po spadkach sprzedaży związanych z podwyżką opłaty cukrowej	38
8. Dodatkowe obciążenia dla branży produkcyjnej	40
9. Negatywne skutki szczególnie obciążające dla rodzimego przemysłu przetwórczego	41
10. Zmiana prozdrowotnych nawyków konsumpcyjnych	42
11. Osłabienie prozdrowotnej oferty konsumenckiej	44
12. Ograniczenie rentowności dotychczasowych produktowych strategii prozdrowotnych	45
13. Rozwój handlu transgranicznego oraz ryzyko rozwoju szarej strefy	47
Rozdział III. Wymiar zdrowotny – fakty i mity	48
1. Witaminy i cukry w SNIIN – „dodatek cukru” a zawartość cukru	49
2. Status owoców kwaśnych w nektarach (czarna porzeczka, aronia, wiśnia)	49
3. Skutki systemowe i technologiczny regres branży	51
4. Skala problemu otyłości i rola napojów w nadwyżce cukrów	51
5. Różnicowanie produktów: 100 proc. sok ≠ nektar ≠ napój	52
6. Porównanie produktów i kosztów wytworzenia: konserwanty vs pasteryzacja	52
7. Docelowy model konsumpcji i równe warunki konkurencji z wodą	53
8. Woda z kranu jako alternatywa dla butelkowanej – preferencja, a nie konieczność	54
9. Program „5 porcji warzyw, owoców lub soku”	54
Rozdział IV. Zdrowie publiczne – mechanizmy oddziaływania	55
1. Edukacja zdrowotna: SNIIN jako świadomy wybór – odróżnianie cukrów	55
2. Kultura konsumpcji: Porcja, częstotliwość i czytanie etykiet	55
3. Promocja wody z kranu, a SNIIN jako rozsądne uzupełnienie	55
Rozdział V. Pozytywny wpływ obecnego porządku prawnego	57
1. Pozytywny wpływ obecnej matrycy VAT	57
2. Opłata cukrowa działa – egzekucja ważniejsza niż nowy jej wzrost	59
3. Rola sadownictwa w polskim rolnictwie i gospodarce – Wymiar biznesowo-społeczny	59
Rozdział VI. Rekomendacja końcowa	61

Spis wykresów i tabel

Wykres 1 Powierzchnia sadów jabłoni w UE w 2024 r. (w tys. ha)	8
Wykres 2 Najwięksi producenci jabłek w UE - zbiory w 2024 r. (w mln ton)	9
Wykres 3 Zapasy jabłek w Polsce – stan na marzec (w tys. ton)	11
Wykres 4 Motywy zakupu niegazowanych napojów owocowych	15
Wykres 5 Dynamika wzrostu wolumenu kategorii soków w handlu detalicznym w Polsce w latach 2022-2025	17
Wykres 6 Priorytety dla rządu – zdrowie vs wpływy podatkowe	21
Wykres 7 Współczynnik elastyczności cenowej producentów napojów w Polsce	30
Tabela 1 Średnie ceny skupu wybranych owoców w Polsce (w złotych/kg)	10
Tabela 2 Stabilizujący wpływ popytu ze strony branży napojowej na rynek owoców w Polsce	13
Tabela 3 Dynamika rozwoju rynku SNiN w latach 2023-2025	16
Tabela 4 Porównanie nakładów inwestycyjnych firm w sektorze SNiN	22
Tabela 5 Porównanie przychodów, zatrudnienia oraz rocznego CAPEX-u producentów napojów w Polsce	23
Tabela 6 Potencjał czołowych producentów napojów w Polsce	24
Tabela 7 Symulacja spadku sprzedaży pod wpływem zmian cen po zmianie stawki VAT	31
Tabela 8 Estymacja zużycia surowca po spadkach sprzedaży związanych z podwyżką VAT	32
Tabela 9 Dodatkowe założenie spadku zużycia surowców rolniczych w przypadku dwóch scenariuszy reformulacji napojów (na 10 proc. i 5 proc. zawartość soku w napoju)	33
Tabela 10 Zakładane liniowe przeniesienie na rynek przy zachowaniu pozostałych warunków rynkowych niezmiennych	35
Tabela 11 Symulacja spadku sprzedaży pod wpływem zmian cen po zmianie opłaty cukrowej	35
Tabela 12 Estymacja zużycia surowca po spadkach sprzedaży związanych z podwyżką opłaty cukrowej	38

Spis przypisów

1. https://yadda.icm.edu.pl/baztech/element/bwmeta1.element.baztech-8aaa9abe-dea2-4ea0-ab9c-8d41018534c6	6
2. https://www.agrofakt.pl/zbiory-owocow-2025-w-polsce-o-ponad-10-w-gore/	9
3. https://centrumanaliz.pkobp.pl/analizy-sektorowe/agro-nawigator-1-2026-zwrot-w-chinskim-handlu-zywnoscia	10
4. https://kobietawsadzie.pl/polskie-sadownictwo-potrzebuje-120-tys-pracownikow-sezonowych-branza-apeluje-o-otwarcie-na-nowe-ryniki-pracy/	12
5. https://www.pzh.gov.pl/wp-content/uploads/2020/12/Normy_zywienia_2020web-1.pdf	14
6. https://papu.io/stawki-vat-w-gastronomii-w-2025-roku/	14
7. https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC9658175/	14
8. https://wiadomoscispozywcze.pl/artykuly/15213/raport-napojowy-2025-polacy-wydaja-na-te-produkty-niemal-28-mld-z-rocznie/#Soki,%20nektary,%20napoje%20niegazowane:%20wolumen%20sprzed%C5%BCy%20spad%C5%82%20o%208,5%	16
9. https://www.wiadomoscihandlowe.pl/konsument-i-trendy-zakupowe/rewolucja-kaucyjna-w-polsce-syropy-owocowe-i-urządzenia-sodastream-zyskuja-na-spadkach-tradycyjnych-napojow-2534965	40
10. https://wiadomoscispozywcze.pl/artykuly/15213/raport-napojowy-2025-polacy-wydaja-na-te-produkty-niemal-28-mld-z-rocznie/#Soki,%20nektary,%20napoje%20niegazowane:%20wolumen%20sprzed%C5%BCy%20spad%C5%82%20o%208,5%	43
11. https://docs.iza.org/dp14528.pdf	43
12. https://push-zb.helmholtz-munich.de/deliver.php?id=30418	43
13. https://apteka.superpharm.pl/poradnik/czy-warto-pic-soki-jakie-wlasciwosci-maja-soki-owocowe-i-warzywne	48
14. https://sip.lex.pl/orzeczenia-i-pisma-urzedowe/pisma-urzedowe/0111-kdsb1-1-4019-7-2025-2-mcw-oplata-od-napojow-185295841	48
15. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:32001L0011	49
16. https://orka.sejm.gov.pl/Druki10ka.nsf/0/5FBFE98D1620AD3BC1258D240035A7C5/?proc.24File/1825.pdf	51
17. https://www.hurtideta.pl/article/art_id%2C47245-60/rynek-napojow-bezalkoholowych	51
18. https://www.gazetaprawna.pl/twoje-prawo/finanse-osobiste/artykuly/10975276,uokik-mylace-informacje-na-etykietach-wod.html	53
19. http://phie.pl/pdf/phe-2011/phe-2011-4-991.pdf str. 54	54
20. https://www.pzh.gov.pl/raport-krajowe-badanie-sposobu-zywienia-i-stanu-odzywienia-populacji-polskiej/	57
21. https://www.e-sadownictwo.pl/wiadomosci/z-kraju/14413-wyzwania-po-wprowadzeniu-embarga	57
22. https://datassential.com/resource/beverages-europe-consumers/	58
23. https://www.innovamarketinsights.com/trends/carbonated-soft-drink-trends-in-europe/	58
24. https://www.fortunebusinessinsights.com/carbonated-soft-drinks-market-114947	58
25. https://maspex.com/aktualnosci/maspex-wyda-na-inwestycje-w-tym-roku-okolo-650-mln-zl	60
26. Sprawozdanie finansowe Coca-Cola HBC Polska sp. z o.o. za 2024 r., informacja z rachunku przepływów pieniężnych	60
27. Sprawozdanie finansowe Grupy Collian S.A. za 2024 r., str. 25	60
28. Sprawozdanie zarządu Zbyszko Company S.A. za 2024 r., str. 2	60
29. Sprawozdanie finansowe FoodCare sp. z o.o. za 2024 r., informacja z rachunku przepływów pieniężnych	60
30. Sprawozdanie finansowe Bracia Sadownicy sp. z o.o. za 2024 r., informacja z rachunku przepływów pieniężnych	60



Wstęp

Polska jest jednym z największych producentów owoców w Unii Europejskiej, w tym największym europejskim dostawcą jabłek. Znaczną część owoców przetwarza się na soki i zagęszczone soki, które można łatwiej przechowywać, a także eksportować. Część soków wytwarzanych w Polsce wykorzystuje się do produkcji napojów owocowych. Zgodnie z polską tradycją, za produkt taki uważa się napój zawierający w swoim składzie co najmniej 20 proc. czystego soku owocowego i/lub warzywnego.

Polska wyróżnia się pod tym względem na tle pozostałych państw Unii Europejskiej, w których definicja napoju owocowego jest bardziej liberalna. W wielu krajach UE produkty porównywane z polskimi napojami owocowymi zawierają 5-10 proc. lub nawet mniej soku. W efekcie zawartość soku w napojach owocowych i warzywnych w Polsce jest znacząco wyższa w porównaniu z innymi państwami UE. W krajach tych dominuje spożycie napojów bezalkoholowych o niższej zawartości soku oraz napojów gazowanych.

Polscy konsumenci przyzwyczaili się i zaakceptowali napoje zawierające co najmniej 20 proc. soku owocowego lub warzywnego. Te wykształcone przez lata nawyki konsumenckie przynoszą wiele korzyści. Po pierwsze napoje owocowe z dużą zawartością naturalnego soku są zdrowsze, w odróżnieniu od alternatywnych produktów zawierających chemiczne dodatki¹. Po drugie ich popularność w Polsce przekłada się na siłę polskiego sektora sadowniczego i przetwórczego. Wspiera zatem całą gospodarkę.

Obecny kształt rynku, w tym duża popularność napojów z zawartością minimum 20 proc. soku owocowego, jest w dużym stopniu zasługą kształtu matrycy podatku VAT.

Obowiązująca w naszym kraju preferencyjna stawka VAT na napoje zawierające co najmniej 20 proc. soku owocowego lub warzywnego (początkowo wynosząca 7 proc., a obecnie 5 proc.) wpłynęła znacząco na rozwój rynku nektarów i napojów owocowych i warzywnych, a tym samym również na model konsumpcji.

Przyczynia się do tego również obowiązujący mechanizm tzw. opłaty cukrowej. Daniną tą nie są objęte napoje zawierające co najmniej 20 proc. soku owocowego, warzywnego lub owocowo-warzywnego, w których zawartość cukrów jest nie większa niż 5 gram na 100 mililitrów. Następstwem wprowadzenia w Polsce podatku cukrowego było m.in. zwiększenie dostępności zdrowszych napojów. Wytwórcy zmienili np. skład produktów na prostsze i bardziej naturalne, utrwalane za pomocą procesu pasteryzacji, a nie konserwantów. Producenci dążą też do ograniczania ilości cukru w celu dopasowania produktów do rosnącej świadomości zdrowotnej klientów.

Te korzystne dla konsumentów zmiany mogą zostać zahamowane w przypadku zmiany opodatkowania napojów owocowych i warzywnych. Zwiększenie stawki VAT czy nałożenie opłaty cukrowej doprowadzi do zmiany



reguł gry na rynku. Wzrost cen napojów owocowych i warzywnych z zawartością co najmniej 20 proc. soku sprawi, że konsumenci zaczną poszukiwać tańszych, ale niekoniecznie zdrowszych alternatyw.

Każda zmiana, np. podniesienie stawki VAT z 5 proc. na 23 proc. na nektary i napoje zawierające co najmniej 20 proc. soku owocowego oraz warzywnego lub zwiększenie opłaty cukrowej dla tych napojów, będzie niekorzystna dla tej kategorii produktów. Odbędzie się to ze szkodą nie tylko dla konsumentów, ale także dla krajowego sadownictwa, stanowiącego zaplecze przemysłu spożywczego.

Polska branża spożywcza, obejmująca rolnictwo i przetwórstwo owocowo-warzywno jest jedną z dziedzin gospodarki, która się rozwija efektywnie w warunkach silnej konkurencji ze strony zagranicznych koncernów spożywczych. Jest ona również wizytówką Polski za granicą. Produkcja napojów owocowych i warzywnych jest też jedną z niewielu branż przemysłu spożywczego, w której dominują wciąż firmy polskie oraz krajowe marki.

Ewentualna zmiana sposobu opodatkowania napojów owocowych jest tym groźniejsza, że w ostatnich dwóch latach obserwowany jest wyraźny i pogłębiający się spadek produkcji soków oraz napojów owocowych. Spadki te sięgają nawet 10 proc. rocznie. Utrzymanie tej tendencji, w połączeniu z dodatkowymi obciążeniami fiskalnymi, może prowadzić do trwałego ograniczenia mocy produkcyjnych, spadku inwestycji, a w konsekwencji do strukturalnego osłabienia całej branży.

Produkcja napojów na bazie soków owocowych i warzywnych angażuje rozbudowany łańcuch dostaw – od sadowników i plantatorów, przez podmioty skupowe i przetwórnice, po producentów finalnych wyrobów oraz dystrybutorów. Każde ogniwo tego łańcucha generuje

miejsca pracy, przychody podatkowe oraz wartość dodaną w kraju. Sektor napojów owocowych o zawartości co najmniej 20 proc. soków jest silnie zakorzeniony w krajowej bazie surowcowej i realnie wspiera dochody gospodarstw rolnych.

Funkcjonowanie i rozwój polskiego sektora napojów owocowych są jeszcze bardziej istotne, zważywszy na wyzwania konkurencyjne jakie czekają polskich rolników i producentów w związku z umową Mercosur i zbliżające się negocjacje w sprawie akcesji Ukrainy do Unii Europejskiej. Wprowadzenie dodatkowych obciążeń podatkowych w kontekście tych spraw będzie kolejnym ciosem dla już i tak mocno zagrożonego polskiego sadownictwa.

Warto podkreślić, że w odróżnieniu od traktatu Mercosur, czy akcesji Ukrainy do Unii Europejskiej, w sprawie których decyzje zapadają na poziomie całej Unii Europejskiej, gdzie głos i interesy Polski niekoniecznie muszą zostać uwzględnione, w przypadku obciążeń na napoje owocowe dysponujemy autonomią, którą możemy wykorzystać w celu obrony interesu państwa. Efekty prozdrowotne związane ze spożywaniem konkretnych rodzajów napojów można i należy zaś osiągać poprzez egzekucję funkcjonującej w obecnie istniejącej formie opłaty cukrowej i narzędzia nefiskalne (edukacja, etykieta, standardy żywieniowe w instytucjach).



Rozdział I. Znaczenie ekonomiczne polskiego sadownictwa, przetwórstwa i polskich producentów

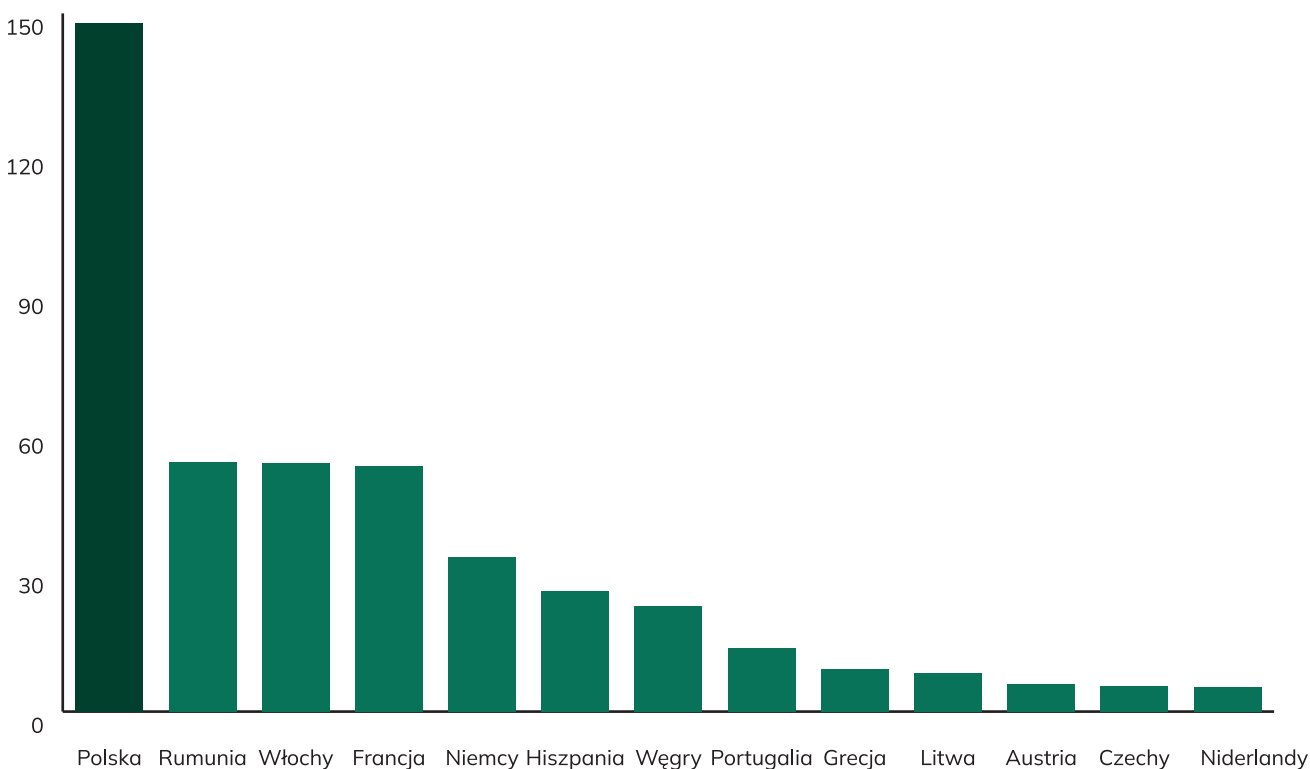
1. Polska – europejski potentat na rynku owoców

Polska jest jednym z największych producentów owoców w Unii Europejskiej z około 8-proc. udziałem w rynku. Dostarczamy głównie owoce z drzew, w szczególności jabłka. Stanowią one nawet 80 proc. wszystkich owoców zbieranych w kraju (ok. 3,7-3,8 mln ton w 2025 r.).

Według Eurostatu w 2024 r. łączna powierzchnia sadów i plantacji owoców w Polsce wynosiła 312,7 tys. hektarów, co dawało nam trzecie miejsce w całej UE, za Hiszpanią (989 tys. ha) i Włochami (419 tys. ha).

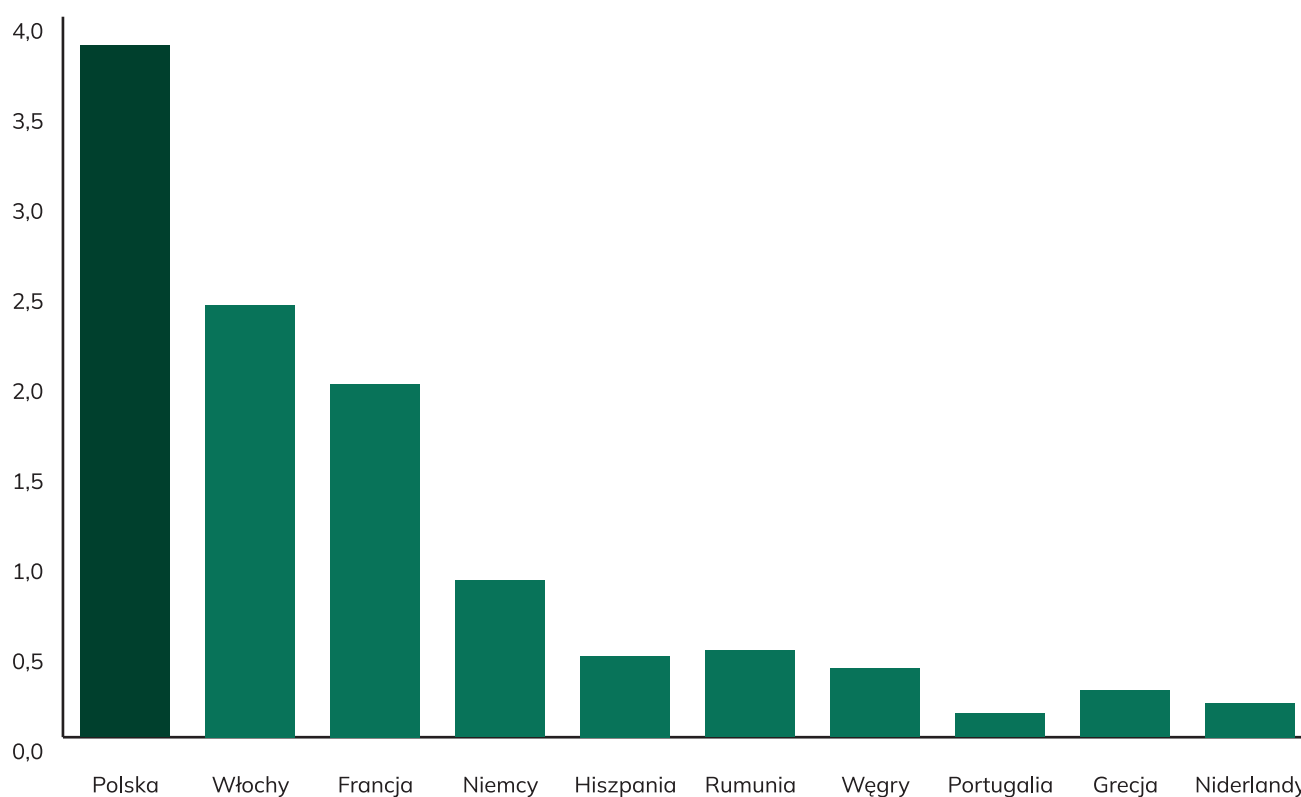
Aż 148 tys. hektarów upraw owoców w Polsce przypadało na sady jabłoni, co stanowiło ponad 32 proc. całkowitej powierzchni sadów w UE wynoszącej 460,8 tys. hektarów.

Wykres 1 Powierzchnia sadów jabłoni w UE w 2024 r. (w tys. ha)



Źródło: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/apro_cpsh1__custom_17786012/bookmark/table?lang=en&bookmarkId=22b8bd58-755e-43d0-bdb3-f78325f766c0&c=1755767338888

Wykres 2 Najwięksi producenci jabłek w UE - zbiory w 2024 r. (w mln ton)



Źródło: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/apro_cpsh1__custom_17786012/bookmark/table?lang=en&bookmarkId=22b8bd58-755e-43d0-bdb3-f78325f766c0&c=1755767338888

Rosnąca produkcja = presja na ceny

Pomimo rosnących kosztów produkcja owoców w Polsce – w dłuższej perspektywie – wciąż się zwiększa. Nieprzewidywalnym czynnikiem wpływającym na okresowe wahania produkcji pozostaje przede wszystkim pogoda. Ze względu na położenie geograficzne polskie sadownictwo narażone jest w większym stopniu niż zachodnioeuropejskie na anomalie pogodowe związane z wiosennymi przymrozkami, które często nawiedzają nasz kraj w okresie kwitnienia sadów.

Główny Urząd Statystyczny oszacował zbiory owoców z drzew w Polsce w 2025 na ponad 4,1 mln ton. Jest to ponad 10 proc. więcej w porównaniu z 2024 r. Prognozowane zbiory w przypadku poszczególnych gatunków szacowano następująco:

- Jabłka – 3,7 mln t (+10 proc. r./r.);
- Gruszki – 77,5 tys. t (+4 proc. r./r.);
- Śliwki – 113 tys. t (+18 proc. r./r.);
- Wiśnie – 144 tys. t (+31 proc. r./r.);
- Czereśnie – 58,1 tys. t (+14 proc. r./r.).²

Sukcesywny wzrost produkcji i podaży owoców – szczególnie w połączeniu z korzystnymi warunkami atmosferycznymi – rodzi jednak dodatkowe wyzwania dla branży. Nadpodaż owoców w latach urodzaju oznacza konieczność ich szybkiego zagospodarowania. Większość produkowanych w Polsce jabłek – szacunkowo 2,7 mln ton (71 proc.) – jest przetwarzana i wykorzystywana głównie do produkcji soków, nektarów i napojów. W efekcie Polska oprócz zagospodarowania krajowego jest znaczącym eksporterem zagęszczonego soku jabłkowego (ZSJ) oraz soku bezpośredniego (NFC – not from concentrate).

Skutkiem wysokiej produkcji jest utrzymująca się presja na obniżanie cen. W efekcie cena skupu jabłek od lat pozostaje na granicy rentowności.

Tabela 1 Średnie ceny skupu wybranych owoców w Polsce (w złotych/kg)

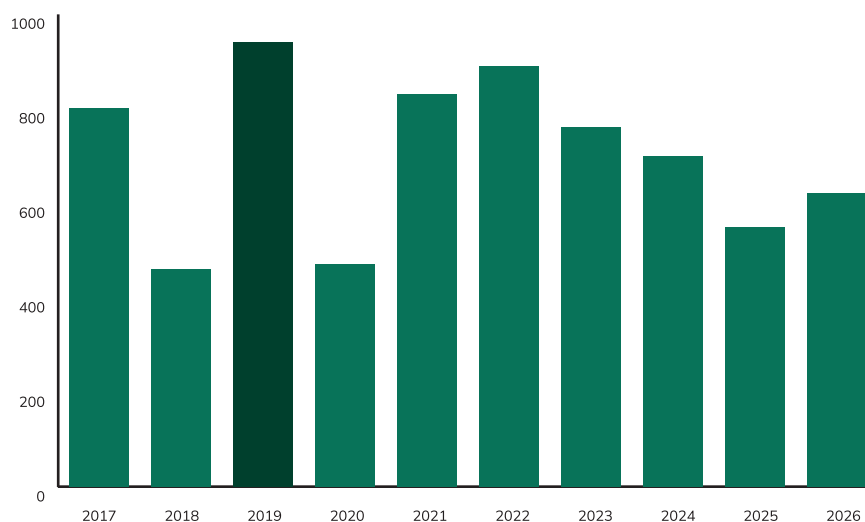
Gatunek owocu	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Jabłka deserowe	1,25	1,45	2,10	1,35	1,50	1,85	2,40	2,20
Jabłka przemysłowe	0,35	0,52	0,68	0,42	0,48	0,62	0,85	0,68
Truskawki deserowe	5,50	6,20	7,50	6,80	7,20	8,50	9,80	9,50
Maliny przemysłowe	2,80	4,80	7,20	14,50	16,00	5,50	8,20	9,00
Wiśnie do mrożenia	2,00	2,90	3,30	2,60	3,80	3,10	5,20	4,80
Czereśnie deserowe	4,00	5,80	8,50	7,50	8,00	9,20	11,50	10,50

Źródło: GUS

Trendy cenowe wpisują się w szerszy obraz rynku innych płodów rolnych (np. warzyw gruntowych czy ziemniaków), gdzie wysokie zbiory przekładają się niejednokrotnie na kilkudziesięcioprocentowe spadki cen skupu licząc rok do roku.

Niestety dla sadowników ryzyko przedłużenia trendu spadkowego pozostaje duże również w 2026 r., ponieważ rynki weszły w ten rok z rekordowo wysokimi zapasami w unijnych chłodniach, zwłaszcza w Niemczech. Dlatego jesienny napływ owoców z nowych zbiorów zbiegnie się w czasie z opróżnianiem magazynów z ubiegłorocznych zapasów. Analitycy PKO BP przewidują, że ujemna roczna dynamika cen skupu owoców do przetwórstwa utrzyma się przez całe drugie półrocze 2026 r.³

Wykres 3 Zapasy jabłek w Polsce – stan na marzec (w tys. ton)



Źródło: Analiza Agro Navigator 1/2026 PKO BP

Branża sadownicza będzie ponadto w dalszym ciągu odczuwać efekty kryzysu geopolitycznego na Bliskim Wschodzie. Eskalacja konfliktów w tym regionie w 2026 r. bezpośrednio przełożyła się na rynki rolne poprzez sektor paliwo-energetyczny. Wzrost cen ropy naftowej wiosną 2026 r., a w konsekwencji paliw, oraz rosnące ceny gazu podniosły koszty transportu, opakowań i logistyki eksportowej.

Jak droga energia bije w sadowników

Wzrost kosztów utrzymania chłodni w pierwszej połowie 2026 r. wynika bezpośrednio z wejścia w życie nowych, znacznie wyższych stawek opłat dystrybucyjnych zatwierdzonych przez Urząd Regulacji Energetyki (URE). Zmiany te uderzyły w sadowników dwutorowo: poprzez wzrost opłat stałych oraz podwyżki stawek zmiennych. Drastyczny wzrost opłaty mocy pokrywającej koszty utrzymania rezerw energii w systemie, stał się kluczowym obciążeniem dla obiektów energochłonnych (chłodnie KA, ULO). Skok stawki dla firm aż o 55 proc. dla odbiorców nieryczałtowych (gospodarstwa z taryfami C i B) oznaczał, iż stawka bazowa w godzinach szczytu (dni robocze 7:00–21:00) wzrosła z 141,20 zł/MWh (0,1412 zł/kWh) do aż 219,40 zł/MWh (0,2194 zł/kWh netto). Wyższe były też opłaty środowiskowe i dystrybucyjne.

Poza opłatą mocową, na rachunkach przedsiębiorców i rolników pojawiły się wyższe stawki wspierające transformację energetyczną: Opłata OZE (wzrost o 108 proc.): Stawka wzrosła z 3,50 zł/MWh do 7,30 zł/MWh netto, co podwaja koszty wsparcia „zielonej energii” na fakturze. Wreszcie wzrosły też ceny energii czynnej (Taryfy B21 i C11/C12). I choć cena samej produkcji energii elektrycznej po uwolnieniu rynku i zakończeniu tarcz osłonowych ustabilizowała się, to pozostaje na relatywnie wysokim poziomie. w taryfach biznesowych z grupy C (małe chłodnie, gospodarstwa) cena samej energii czynnej oscyluje wokół 0,61–0,65 zł/kWh netto. Po doliczeniu podwyższonych opłat dystrybucyjnych (mocowa, sieciowa zmienna, jakościowa) realny, łączny koszt 1 kWh dla funkcjonującej chłodni komercyjnej przekracza w 2026 roku 1,10–1,30 zł brutto.

Wpływ na rynek jabłek ma łączny koszt dystrybucji energii dla przedsiębiorstw, który wzrósł średnio o 53–54 proc. rok do roku. To właśnie ta struktura kosztów zmusiła sadowników do masowego otwierania komór chłodniczych i wyprzedaży jabłek w okresie styczeń–marzec. Przetrzykiwanie owoców w chłodniach ULO przez kolejne miesiące przy tak wysokich rachunkach za prąd drastycznie obniżało rentowność całej produkcji.

Sadownicy muszą zatem przygotować się na ciężką jesień. Przetwórcy będą wykorzystywać wysoką podaż bazową do oferowania niższych stawek skupu (szczególnie w segmencie jabłek przemysłowych, które są surowcem dla zagęszczonego soku jabłkowego (ZSJ) i dla soków NFC).

2. Rola soków, nektarów i napojów (SNIIN) w stabilizacji popytu

Rosnąca produkcja owoców w Polsce, w połączeniu z okresami nadpodaży i niepewnością geopolityczną sprawia, że silny sektor producentów **soków, nektarów i napojów (SNIIN)** przyczynia się do stabilizacji popytu na owoce, a tym samym również zapewnia utrzymanie tysiącom osób związanych zawodowo z branżą sadowniczą, ich kooperantom i rodzinom. Szacuje się, że w Polsce bezpośrednio z sadownictwa utrzymuje się około **150–200 tys. osób**, a ponadto daje zatrudnienie także ok. 120 tys. pracowników sezonowych⁴.

Definicje:



Sok

produkt otrzymany i jednego lub większej liczby gatunków zdrowych, dojrzałych, świeżych lub schłodzonych owoców. Posiada barwę, smak i zapach charakterystyczny dla soku z owoców, z których jest otrzymany. Do soku owocowego można dodać miążgę i komórki miąższu, które były uprzednio oddzielone. Zabronione jest dodawanie cukru, barwników, konserwantów, słodzików oraz aromatów innych niż uzyskanych w procesie zagęszczania. Soki można wzbogacać w witaminy.



Nektar

zawiera od 25 do 100 proc. soku/przecieru owocowego lub warzywnego, w zależności od rodzaju owoców. Nektar otrzymywany jest przez dodanie wody i cukru i/lub miodu oraz czasem kwasu cytrynowego do soku/przecieru owocowego lub warzywnego. Do nektarów nie można dodawać barwników i konserwantów.



Napój owocowy i warzywny

zawieją sok lub przecier owocowy i/lub warzywny (w Polsce biorąc pod uwagę tradycje i preferencje konsumentów - napoje zawierają min. 20 proc. soku itd. (ponad 90 proc. kategorii). Napoje owocowe i warzywne w olbrzymiej większości są pasteryzowane. Nie ma wówczas konieczności dodatku konserwantów, gdyż napój zostaje utrwalony w wyniku obróbki termicznej poprzez pasteryzację. Do wszystkich napojów można dodawać większą niż w przypadku soków i nektarów ilość dodatków, które nadają smak, aromat, ale również mogą być dodawane w celu wzbogacenia napoju.

Historycznie branża SNiN złagodziła m.in. kutki potencjalnie katastrofalnego dla polskiej gospodarki embarga na import polskich jabłek wprowadzonego w 2014 r. przez Rosję. Mimo obaw o ziszczenie się katastroficznego scenariusza upadku polskiego sadownictwa, do niczego takiego nie doszło. W dłuższym horyzoncie branża poradziła sobie z rosyjskim embargiem zwiększając produkcję i popyt na soki i napoje z udziałem jabłek oraz znajdując nowe rynki zbytu dla owoców deserowych.

W krótkim okresie niebagatelną rolę odegrała jednak możliwość przetworzenia owoców na zagęszczony sok jabłkowy i tworzenie nowych rynków zbytu na tę kategorię oraz soki NFC. Tak więc historycznie sektor SNiN przyczynił się do wzmocnienia odporności Polski przed zagrożeniem ze strony Rosji. De facto stał się też pierwszą znaczącą branżą polskiej gospodarki, która nie tylko przetrwała zagrożenia wywołane przez czynniki geopolityczne, a nawet dzięki nim wzmocniła się. Stało się to na kilka lat, zanim reżim Władimira Putina rozpoczął pełnoskalową wojnę w Ukrainie. Przykład ten pokazuje w praktyce, jak ogromny wpływ na przeciwdziałanie skutkom kryzysu może mieć niezauważalny na co dzień mechanizm stabilizujący, jakim jest w tym przypadku przetwarzanie owoców.

Istotną rolę w tym procesie odegrało wprowadzenie w 2022 roku mechanizmu nadzwyczajnej pomocy dostosowawczej dla producentów, stabilizującego skup nadwyżki jabłek deserowych z przeznaczeniem na produkcję zagęszczonego soku jabłkowego. Kupiono wówczas ca 200 tys. ton jabłek, skutecznie eliminując nadwyżkę zbiorów, przeznaczając przetworzony ZSJ częściowo na produkcję soków, nektarów i napojów w Polsce, a częściowo go eksportując.

W tzw. latach urodzaju przetwórstwo owoców w Polsce **absorbuje ok 50–60 proc. jabłek**. Dlatego bardzo ważne jest zapewnienie bezpieczeństwa skupu, pozwalającego w ostateczności minimalizować straty sadowników.

Polscy producenci SNiN są lokalnie głównymi odbiorcami surowców rolniczych. Tym samym odgrywają bardzo ważną rolę w stabilizacji popytu na jabłka, porzeczkę czarną i aronię (owoce kwaśne i/lub gęste). W przypadku jabłek wytwórcy napojów owocowych zużywają każdego roku ponad 360 tys. ton, co odpowiada niemal 10 proc. całkowitej produkcji tych owoców.

Ponieważ zapewniają stały popyt na owoce, czyni ich to dla branży sadowniczej jednym z najważniejszych partnerów. Zakres i wielkość odbioru owoców przez producentów SNiN decyduje więc o rentowności całej branży sadowniczej.

Tabela 2 Stabilizujący wpływ popytu ze strony branży napojowej na rynek owoców w Polsce

	Zbiory w Polsce (w tonach)	Szacowane zużycie całej branży napojowej (w tonach)	proc. zbiorów zagospo- darowany przez polski rynek napojów
Jabłko	~3 800 000	~363 700	ok. 9,5 proc.
Porzeczka	~112 300	~7 260	ok. 6,5 proc.
Aronia	~42 700	~1 050	ok. 2,5 proc.

Źródło: obliczenia własne

3. Minimum 20 proc. zawartości soku w napojach produkowanych w Polsce i jego efekty

W Polsce napoje owocowe i/lub warzywne zawierają generalnie min. 20 proc. soku lub przecieru owocowego i/lub warzywnego (ponad 90 proc. kategorii). Jest to unikalna cecha naszego rynku, wyróżniająca go na tle całej Unii Europejskiej. Prawo unijne pozwala bowiem nazywać „napojem owocowym” produkt zawierający zaledwie śladowe ilości soku (np. 1–5 proc.).

Polskie Normy:

Próg minimum 20 proc. zawartości soku naturalnego w napoju owocowym nie jest nowym pomysłem, lecz ma głębokie korzenie w historii polskiego przemysłu spożywczego oraz systemie dawnych **Polskich Norm (PN)**⁵:

- **Tradycja technologiczna PRL i okresu transformacji:** w polskiej kodyfikacji normatywnej (opracowywanej m.in. przez ekspertów Instytutu Żywności i Żywienia) precyzyjnie podzielono płynne produkty owocowe na soki (100 proc. soku), nektary (zależnie od rodzaju owocu od min. 25 proc. soku (np. czarna porzeczka lub min. 50 proc. soku (np. jabłka)) oraz napoje owocowe. Aby produkt nie był jedynie „wodą z aromatem i barwnikiem”, Główny Urząd Statystyczny (GUS) oraz instytuty normatywne przyjęły twardą definicję: **napój owocowy/warzywny musi posiadać minimum 20 proc. wsadu owocowego.**
- **Asekuracja potęgi rolniczej:** Polska jako gigantyczny producent jabłek, wiśni, porzeczek, aronii, marchwi i owoców jagodowych potrzebowała systemowych rozwiązań wspierających krajowe rolnictwo. Wprowadzenie wysokiego progu dla napojów miało zagwarantować, że potężny przemysł napojowy (m.in. rodzące się w latach 90. i dwutysięcznych potęgi typu Maspex czy Hortex) będzie realnie zdejmował z rynku miliony ton owoców od polskich sadowników.
- **Utrwalenie w nowoczesnym prawie:** Choć po wejściu do UE Polskie Normy stały się dobrowolne, definicja ta przetrwała w klasyfikacjach statystycznych GUS oraz została **sztywno powiązana z systemem podatkowym**. Państwo usankcjonowało ten próg w ustawie o VAT (preferencyjna stawka dla napojów z min. 20 proc. soku) oraz w podatku cukrowym (opłacie środka spożywczego). Napoje z zawartością minimum 20 proc. soku i zawartością cukru poniżej 5g/100ml są całkowicie zwolnione z opłaty stałej podatku cukrowego, co zmusiło producentów do bezwzględnego trzymania się tego standardu.^{6,7}

a. Pozytywny efekt jakościowy – Polska vs Unia Europejska

Różnica między polskim podejściem a liberalnymi przepisami unijnymi (gdzie definicja „napoju” nie jest jednolicie uregulowana minimalnym poziomem soku w dyrektywach) przynosi ogromne korzyści dla polskiego konsumenta:

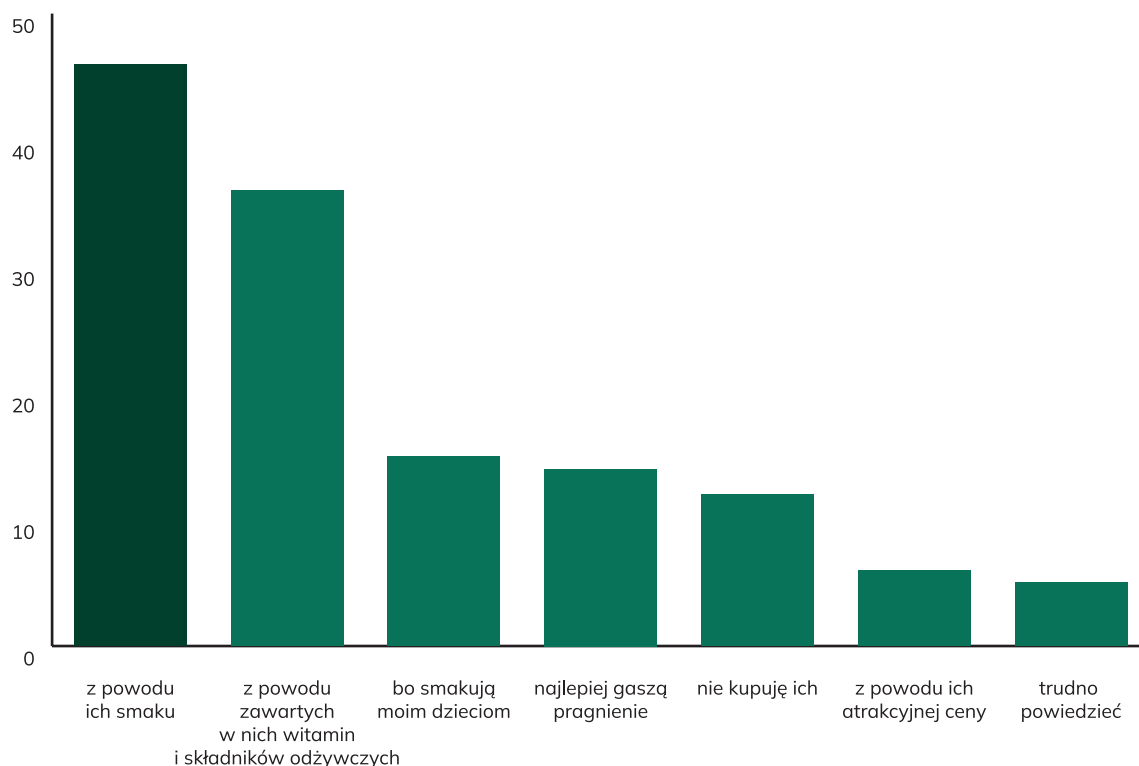
- **Wyższy realny wsad soku i gęstość odżywcza:** Przeciętny napój niegazowany na półce w polskim markecie zawiera od 20 proc. do nawet 40 proc. soku owocowego. W krajach Europy Zachodniej standardowy napój owocowy (ang. fruit drink) nierzadko zawiera **od 2 proc. do 5 proc. soku**, a resztę składu stanowi woda, rafinowany cukier lub syrop glukozowo-fruktozowy oraz sztuczne aromaty i barwniki. Polskie produkty dostarczają dzięki temu znacznie więcej naturalnych polifenoli, witamin i potasu pochodzących wprost z owoców.

- **Eliminacja chemicznych konserwantów:** Zawartość minimum 20 proc. soku lub przecieru zmienia właściwości fizykochemiczne napoju (podnosi kwasowość i gęstość). Dzięki staraniom Stowarzyszenia Krajowa Unia Producentów Soków (KUPS) oraz polskiej tradycji technologicznej, napoje te są w olbrzymiej większości utrwalane przez **pasteryzowanie**. Wysoki udział naturalnego soku sprawia, że proces pasteryzacji jest w pełni efektywny, a producenci **nie muszą (i często nie mogą ze względów wizerunkowych) stosować sztucznych konserwantów** (np. benzoesanu sodu), co jest powszechne na Zachodzie w tanich napojach 2-procentowych.

- **Preferencje konsumentów:** Istniejąca w Polsce szeroka oferta napojów z zawartością minimum 20 proc. soków sprawiła, że polscy konsumenci akceptują i wybierają ją. Polski konsument historycznie przyzwyczał się do głębokiego, wyraźnego, naturalnego smaku owoców i nie chce z niego rezygnować. Napój o zawartości 20 proc. soku posiada naturalną mętność, barwę oraz zapach.

Z badania przeprowadzonego przez Instytut Badań Pollster w 2019 r. na zlecenie „Super Expressu” wynika, że ponad 46 proc. ankietowanych wybiera niegazowane napoje owocowe z powodu ich smaku, a kolejne 36 proc. respondentów z powodu zawartych w nim witamin i składników spożywczych. Badanie przeprowadzone na próbie ponad 1000 respondentów pokazuje więc, że Polacy posiadają określone preferencje jeśli chodzi o napoje owocowe, a także doskonale orientują się w ich zaletach związanych ze składem.

Wykres 4 Motywy zakupu niegazowanych napojów owocowych



Źródło: Badanie pt. „Napoje owocowe – opinie Polaków” przeprowadzone przez Instytut Badań Pollster na zlecenie „Super Expressu” w dniach 21-22 marca 2019 r. na reprezentatywnej próbie 1023 dorosłych Polaków.

W rezultacie polskie regulacje stworzyły unikalny mikroklimat rynkowy: konsument w Polsce kupując relatywnie tani napój otrzymuje produkt o standardzie, który w wielu krajach zachodnich zostałby zaliczony do klasy premium.

Zmiany na rynku

Rynek napojów bezalkoholowych w Polsce w ostatnich latach mocno się zmienia. Wśród rosnących kategorii znajdują się m.in. woda butelkowana, napoje energetyczne i sportowe oraz produkty na bazie kawy i herbaty. Z kolei zainteresowanie konsumentów sokami, nektarami i napojami niegazowanymi zmniejsza się⁸.

W ostatnich latach dynamika rozwoju rynku SNiN spadała, co było efektem zmian popytu na poszczególne kategorie napojów, m.in. wzrostu segmentu wód funkcjonalnych. Rynek rósł co prawda w ujęciu wartościowym, ale spadał wolumenowo. Był to m.in. efekt zmian preferencji konsumentów wybierających nowe rodzaje napojów, ale przede wszystkim rosnących cen. Kategoria SNiN była wyjątkowo dotknięta wzrostem kosztów w porównaniu z innymi kategoriami napojów.

Tabela 3 Dynamika rozwoju rynku SNiN w latach 2023–2025

Rok	Wartościowo	Wolumenowo	Kluczowy czynnik zmian	Stan segmentu SNiN
2023	+6 proc. do +8 proc.	-4 proc. do -6 proc.	Wysoka inflacja, wzrost cen energii i opakowań. Zwrot konsumentów ku markom własnym (Private Labels).	Początek zaciskania pasa – konsumenci rezygnują z dużych kartonów na rzecz tańszej wody.
2024	+3 proc. do +4 proc.	-2 proc. do -3 proc.	Stabilizacja cen bazowych. Silna kanibalizacja rynku przez energetyki i wody funkcjonalne.	Utrata pozycji lidera innowacji – tradycyjne smaki przegrywają z nowościami.
2025	+1 proc. do +2 proc.	-14 proc.*	Globalny kryzys surowcowy (rekordowe ceny pomarańczy). Drastyczny spadek sprzedaży w tradycyjnych kanałach [NielsenIQ].	Głęboka polaryzacja – wymywanie „środka półki” na rzecz skrajnie tanich napojów i drogich shotów NFC.

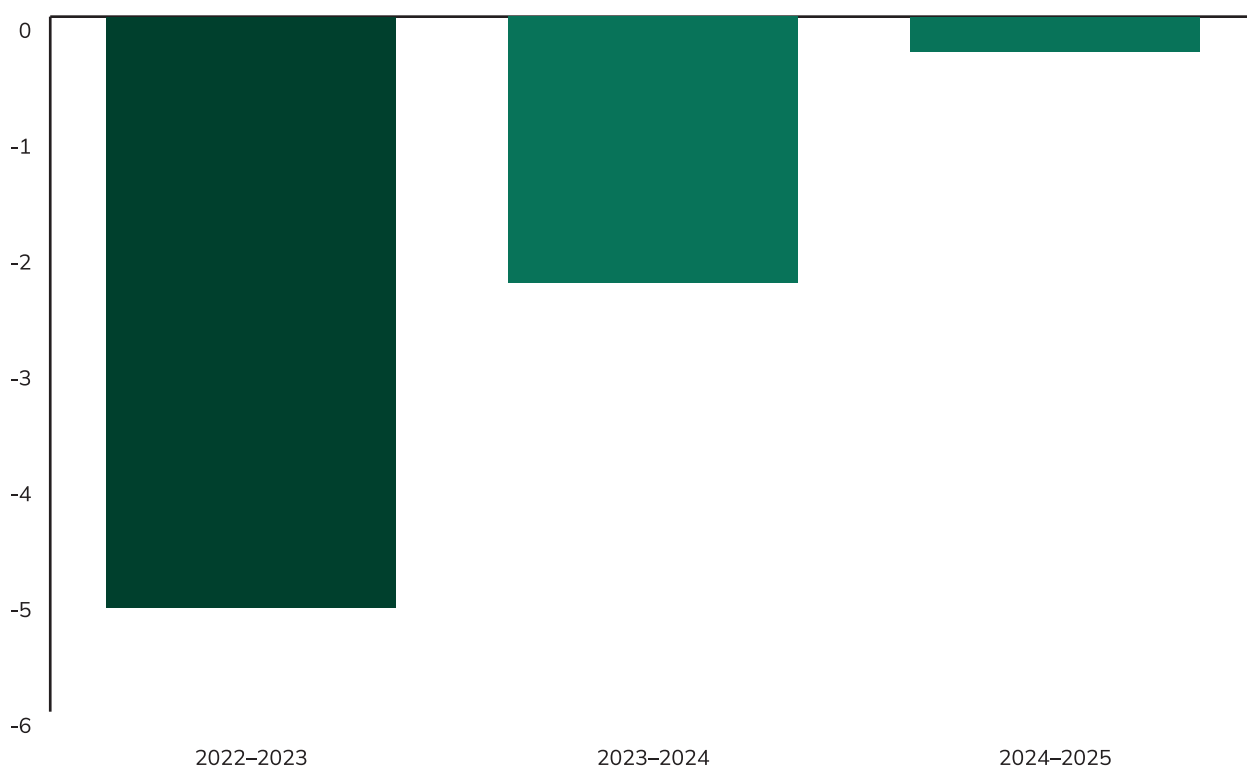
* zmiana dotyczy sklepów małoformatowych;

Źródło: opracowanie własne



Zachodzące zmiany widać np. na przykładzie rynku soków.

Wykres 5 Dynamika wzrostu wolumenu kategorii soków w handlu detalicznym w Polsce w latach 2022-2025



Źródło: <https://wiadomoscispozywcze.pl/artykuly/15213/raport-napojowy-2025-polacy-wydaja-na-te-produkty-niemal-28-mld-z-rocznie/#Soki,%20nektary,%20napoje%20niegazowane:%20wolumen%20sprzeda%C5%BCy%20spad%C5%82%20o%208,5%>



Analiza SWOT polskiego rynku sadowniczego

MOCNE STRONY (Strengths) – Wewnętrzne atuty branży

- **Globalna potęga produkcyjna:** Polska jest unijnym liderem w produkcji jabłek oraz absolutnym światowym monopolistą w uprawie owoców jagodowych (aronia, czarna porzeczka). Przeciętne zbiory rzędu 4,1 mln ton rocznie dają ogromną przewagę skali.
- **Gigantyczna skala przetwórstwa** w polskich zakładach: Praktycznie wszystkie przeznaczone do przetwórstwa zbiory owoców w Polsce są przetwarzane w kraju. Te same linie technologiczne, te same tłocznie i te same laboratoria R&D obsługują zarówno rynek krajowy, jak i eksport.
- **Silna integracja z potężnym przemysłem przetwórczym:** Obecność w kraju m.in. takich gigantów jak Grupa Maspex, Hortex, Real, Doehler i wielu innych zapewnia stały, masowy odbiór surowca na miejscu, bez konieczności kosztownego transportu międzynarodowego owoców i warzyw świeżych.
- **Wysoka jakość i tradycja:** Polskie owoce i warzywa (zwłaszcza jabłka, porzeczka czarna, wiśnia, malina i marchew) charakteryzują się doskonałymi parametrami kwasowości i słodkości, co czyni je pożądanym surowcem do produkcji soków na całym świecie.

SŁABE STRONY (Weaknesses) – Wewnętrzne bariery i ograniczenia

- **Duże uzależnienie od rynków zewnętrznych (B2B):** Krajowy rynek napojowy konsumuje jedynie ułamek produkcji owoców kwaśnych (np. tylko 2,5 proc. aronii i 6,5 proc. porzeczki).
- **Duże uzależnienie od zagranicznych firm skupujących/przetwórczych:** Firmy te są przede wszystkim skupione na maksymalizacji zysku, zaś kwestie tzw. otoczenia rynku są dla nich drugorzędne.
- **Rozdrobnienie i brak konsolidacji:** Polski sektor ogrodniczy jest rozproszony na tysiące małych gospodarstw. Słaba integracja w grupy producenckie obniża pozycję negocyjacyjną rolników w starciu z wielkimi sieciami handlowymi i przetwórcami.
- **Niska elastyczność produkcji:** Sady to inwestycje wieloletnie. Rolnicy nie są w stanie szybko zareagować na dynamiczne zmiany mody konsumenckiej i w ciągu jednego sezonu wymienić upraw na inne gatunki.



SZANSE (Opportunities) – Szanse z otoczenia rynkowego

- **Polski próg 20 proc. soku i podatek cukrowy:** Krajowe prawo, które zwalnia z opłaty stałej napoje zawierające minimum 20 proc. soku i poniżej 5g cukru, działa jak tarcza ochronna. Zmusza ono producentów markowych, jak i marek własnych do stałego utrzymywania wysokiego popytu na naturalny wsad owocowy.
- **Moda na zdrowie i segment No/Lo:** Odwrót młodego pokolenia od alkoholu i napojów gazowanych na rzecz soków NFC (Not From Concentrate), smoothie oraz mocktaili stwarza przestrzeń do sprzedaży droższych surowców klasy premium. Dodatkowo perspektywa generacji Z, iż zdrowie nie może oznaczać braku jakiegokolwiek przyjemności (smakowania).
- **Innowacje produktowe przetwórców:** Inwestycje w nowe technologie (np. zagęszczanie soków mętnych czy wykorzystanie jabłek czerwonomięszowych np. przez Tymbark) otwierają przed sadownikami nowe, niszowe rynki zbytu o wyższej marży.

ZAGROŻENIA (Threats) – Zewnętrzne niebezpieczeństwa

- **Monopsonizm i dyktat cenowy:** Rynek przetwórstwa jest wysoce skonsolidowany (kilku graczy na rynku B2C i B2B – ponad 50 proc. jest kontrolowana przez zagraniczne korporacje). Stawia to sadowników w pozycji petenta – przetwórcie mogą łatwo dyktować niskie ceny skupu w latach urodzaju, co prowadzi do granicy opłacalności produkcji.
- **Anomalie klimatyczne:** Coraz częstsze susze hydrologiczne, gwałtowne gradobicia oraz nieprzewidywalne wiosenne przymrozki potrafią w kilka dni zniszczyć lwią część zbiorów, destabilizując finanse gospodarstw.
- **Wzrost kosztów produkcji (presja kosztowa):** Brak rąk do pracy przy zbiorach sezonowych, rosnące wymagania płacowe, drastyczny wzrost cen energii (chłódnie) oraz nawozów obniżają rentowność, nawet przy wysokich cenach zbytu.
- **Umowy handlowe z Ukrainą (potencjalnie przyszłym członkiem UE) i państwami Mercosur:** zagrożenia związane z importem tańszych owoców i koncentratów soków oraz substytucją soku jabłkowego na rzecz soku pomarańczowego jako tzw. soku pierwszego wyboru.
- **Moda na zdrowie, efekt „zero”:** trendy konsumpcji napojów z zerową/niską zawartością kaloryczną systematycznie r/r zmniejszające sprzedaż wolumenową SNIN z 20 proc. zawartością naturalnego soku.



4. Wyzwania dla polskiego sadownictwa

Choć polscy sadownicy od lat muszą konfrontować się z niskimi cenami skupu, będącymi również efektem presji zagranicznej konkurencji, sytuacja związana z bliską akcesją Ukrainy do UE, a przede wszystkim umową UE z Mercosur, stwarza nowe i poważniejsze zagrożenia.

Dla polskich spółek produkujących soki i napoje, takich jak m.in. Grupa Maspex, Hortex, Dawtona, Fortuna, Bracia Sadownicy, Wosana, do których należy około 70 proc. rynku, zjawiska opisane w powyżej oraz nowe uwarunkowania geopolityczne (Ukraina, Mercosur) w krótkim okresie oznaczają radykalne odwrócenie wektorów wzrostu. W długim okresie mogą doprowadzić do perturbacji, które koniec końców negatywnie wpłyną nie tylko na polskie otoczenie, ale i na rozwój firm. Dlatego tak ważne jest, aby polski rząd był w stanie dostrzegać antyrozwojowe procesy i im przeciwdziałać.

Z perspektywy korporacji spożywczej umowy o wolnym handlu z Ukrainą i państwami Mercosur stwarzają szansę edukacji kosztów, odbudowy marży i ekspansji globalnej. Napływ zarówno tanich ukraińskich owoców i/lub taniego, ukraińskiego koncentratu soku jabłkowego oraz mrożonych owoców jagodowych, to dla polskich firm produkujących SNiN potencjalne źródło oszczędności, ale kosztem drastycznego zmniejszenia popytu na polskie półprodukty z owoców i warzyw.

Podobna sytuacja zachodzi w wyniku tzw. efektu Mercosur. Obniżenie ceł na brazylijski koncentrat soku pomarańczowego bezpośrednio zwiększy marżowość flagowych produktów. I o ile w tym drugim przypadku, jest to sytuacja pozytywna zarówno dla firmy (reinwestującej zyski w Polsce) jak i państwa polskiego, tak w pierwszym sytuacja jest bardziej złożona.

Rząd polski powinien zachęcić firmy do pozostania przy skupie polskich owoców, zaś jedną z kluczowych zachęt do tego powinno być utrzymanie obecnej matrycy podatku cukrowego. Pozwala ona bowiem utrzymać cenową przewagę konkurencyjną zapobiegającą dalszym spadkom sprzedaży i tym samym częściowo pozwala zrekompensować utracone korzyści. Jest wielce prawdopodobne, że polskie firmy pozbawione takiego wsparcia, nie tylko zredukują znacznie zawartość soku w napojach dostosowując się do wzorców zagranicznej konkurencji, z którą będą musiały podjąć nierówną walkę, ale siłą rzeczy będą miały większą preferencję do kupowania zagranicznych, owocowych surowców.

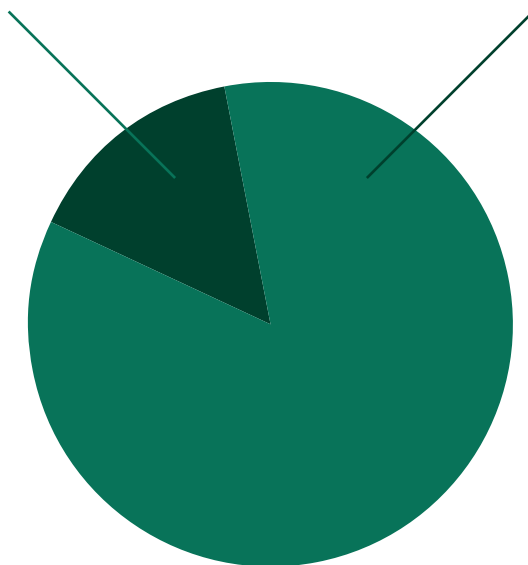
Badania opinii publicznej potwierdzają, że przytłaczająca część społeczeństwa nie popiera rozwiązań podatkowych, skupiających się jedynie na kwestiach budżetowych i pomijających rolę polityki podatkowej we wspieraniu prozdrowotnych nawyków społecznych.

Wykres 6 Priorytety dla rządu – zdrowie vs wpływy podatkowe

Rząd ustalając wysokość podatków przede wszystkim:

powinien kierować się tylko i wyłącznie wysokością wpływów do budżetu – 15 proc.

powinien wspierać zdrową żywność i kształtować prozdrowotne nawyki żywieniowe Polaków – 85 proc.



Źródło: Badanie Pollster dla „Super Expressu”, 2019 rok

Popularność napojów owocowych z min. 20 proc. wsadem soku owocowego wpisuje się w hasło patriotyzmu konsumenckiego („Kupuj polskie”). To, obok wspomnianej pokusy promowania wyżej marżowego soku pomarańczowego jako soku pierwszego wyboru, będzie długoterminowo osłabiało wizerunkowo polskie firmy, które w powszechnej percepcji klientów, mogą przestać różnić się od zagranicznej konkurencji.

Dodatkowo korzystanie z surowców z krajów Mercosur rodzi ryzyka zwiększonego śladu węglowego (transport przez ocean) oraz niższych standardów środowiskowych. Sieci handlowe (np. Lidl, Biedronka) coraz mocniej naciskają na transparentność łańcucha dostaw, co zmusi nasze firmy do rygorystycznego kontrolowania zagranicznych dostawców.

Wszystko to może zachwiać pozycją polskich firm na rynku krajowym. Pewne jest jednak, że zniesienie preferencji podatkowych dla SNiN z min. 20-proc. wsadem soku, a tym samym zniesienie ostatniej bariery chroniącej polskie firmy przed zagraniczną konkurencją, będzie katalizatorem uruchomienia tego negatywnego procesu.

5. Rola producentów SNiN w Polsce

a. Krajowy rynek SNiN to „marżowe serce”, które finansuje globalną ekspansję

W strukturze finansowej polskich korporacji to właśnie **wysokomarżowe, markowe produkty konsumenckie na rynku macierzystym generują nadwyżkę gotówkową (Free Cash Flow)**.

- Eksport surowców (koncentratów soku) oraz ekspansja na nowe rynki zagraniczne to biznesy o znacznie niższej, bardzo zmiennej marży, podatne na globalne wahania giełdowe.
- Zniszczenie rentowności polskiego rynku SNiN drastycznie utnie zyski generowane w kraju. w efekcie polskie firmy stracą „poduszkę finansową” i wolny kapitał, który do tej pory przeznaczały na zagraniczne akwizycje (zakupy fabryk i marek w Czechach, Rumunii, na Węgrzech czy rynkach zachodnich). Podwyżka podatków w Polsce bezpośrednio **zamrozi globalny budżet inwestycyjny firm**.

Tabela 4 Porównanie nakładów inwestycyjnych firm w sektorze SNiN

Rok	Grupa Maspex	Coca Cola HBC			Colian / Hellena (Hoop)
		Polska	PepsiCoPolska	Hortex	
2021	~270 mln zł	~110 mln zł	~180 mln zł	~70 mln zł	~35 mln zł
2022	~330 mln zł	~130 mln zł	~220 mln zł	~90 mln zł	~45 mln zł
2023	~400 mln zł	~140 mln zł	~250 mln zł	~110 mln zł	~55 mln zł
2024	~650 mln zł	~150 mln zł	~300 mln zł	~120 mln zł	~60 mln zł
2025	~350 mln zł	~160 mln zł	~270 mln zł	~100 mln zł	~50 mln zł
Razem	~2 000 mln zł	~690 mln zł	~1 220 mln zł	~490 mln zł	~245 mln zł

Rok	Wosana	Dawtona	Fortuna	Sokpol	Refresco Polska
2021	~8 mln zł	~15 mln zł	~15 mln zł	~20 mln zł	~25 mln zł
2022	~12 mln zł	~20 mln zł	~20 mln zł	~30 mln zł	~35 mln zł
2023	~15 mln zł	~25 mln zł	~25 mln zł	~40 mln zł	~45 mln zł
2024	~20 mln zł	~30 mln zł	~35 mln zł	~50 mln zł	~60 mln zł
2025	~15 mln zł	~25 mln zł	~25 mln zł	~35 mln zł	~45 mln zł
Razem	~70 mln zł	~115 mln zł	~120 mln zł	~175 mln zł	~210 mln zł

Źródło: opracowanie własne

Warto również odnieść się do danych obrazujących skalę działania firm w sektorze SNiN.

Tabela 5 Porównanie przychodów, zatrudnienia oraz rocznego CAPEX-u producentów napojów w Polsce

Podmiot	Szacunkowe przychody w PL	Liczba pracowników w PL	Średni roczny CAPEX w PL
Grupa Maspex	~16–18 mld zł	~7 500	~500–650 mln zł
Coca Cola HBC Polska	~7–9 mld zł*	~3 800	~150–250 mln zł
PepsiCo Polska	~9–11 mld zł*	~3 200	~200–300 mln zł
Hortex	~1,2–1,5 mld zł	~1 200–1 500	~80–120 mln zł
Colian / Hellena (Hoop)	~1,5–2,0 mld zł	~600–800	~40–70 mln zł
Wosana	~250–400 mln zł	~200–300	~10–25 mln zł
Dawtona	~500–800 mln zł	~400–600	~20–40 mln zł
Fortuna (food/juice)	~400–450 mln zł	~200–400	~20–40 mln zł
Sokpol	~500–800 mln zł (est.)	~350	~25–50 mln zł
Refresco Polska	~300–350 mln zł	~300–350	~30–60 mln zł

Źródło: opracowanie własne

b. Załamanie ekonomii skali w przetwórstwie (zasada naczyń połączonych)

- Potęga i konkurencyjność cenowa naszych firm na rynkach międzynarodowych wynikają z **gigantycznej skali przetwórstwa** w polskich zakładach. Te same linie technologiczne, te same tłocznie i te same laboratoria R&D obsługują zarówno rynek krajowy, jak i eksport.
- Jeśli przez niekorzystne zmiany w opłacie cukrowej popyt w Polsce tąpnie np. o kolejne procenty, firmy będą musiały zmniejszyć wolumen produkcji gotowych napojów w kraju. To automatycznie **podniesie jednostkowy koszt stały (Fixed Cost per Unit) każdego innego produktu** schodzącego z tej samej taśmy – w tym soków, nektarów i napojów przeznaczonych na eksport. Przez polski podatek eksportowa oferta naszych firm w Niemczech, USA czy krajach Mercosur stanie się za droga i przegra z konkurencją z Chin, Turcji czy Austrii.

c. Rynek krajowy jako niezbędny „poligon doświadczalny” (R&D)

Żadna globalna firma spożywcza nie rozwija innowacji bezpośrednio na rynku eksportowym. Rynek macierzysty w Polsce to kluczowy inkubator innowacji.

- Na rynku krajowym przy bezpiecznej marży firmy testują nowe technologie, takie jak innowacyjne zagęszczanie soków mętnych czy przetwórstwo jabłek czerwonomięszowych.
- Dopiero po odniesieniu sukcesu w Polsce, produkty te trafiają do globalnej sieci dystrybucji B2B na 6 kontynentach. Jeśli polski rynek SNiN zostanie sprowadzony przez fiskusa do walki o przetrwanie i najniższą cenę, firmy zamkną zaawansowane projekty badawczo-rozwojowe (R&D) w Polsce, co w ciągu kilku lat pozbawi je technologicznych przewag na świecie.

Tabela 6 Potencjał czołowych producentów napojów w Polsce

Firma	Grupa Maspex	Coca Cola HBC Polska
Liczba pracowników w Polsce	~7 500	~3 800
Liczba zakładów produkcyjnych	10 fabryki	3 fabryki
Główne lokalizacje	Tymbark, Olsztynek, Tychy	Warszawa + Radzymin, Staniątki, Stradomia
Profil produkcji	Soki, nektary, napoje, wody, żywność	Napoje gazowane, soki, wody
Struktura zespołów	Produkcja, R&D, skup surowców	Sprzedaż, dystrybucja, marketing

Firma	PepsiCo Polska	Hortex
Liczba pracowników w Polsce	~3 200	~1 200–1 500
Liczba zakładów produkcyjnych	4 fabryki	3 zakłady
Główne lokalizacje	Warszawa + Środa Śląska, Grodzisk Maz., Tomaszów Maz., Michrów	Przysucha, Skierniewice, Rzeszów
Profil produkcji	Napoje, soki, przekąski	Soki, nektary, mrożonki
Struktura zespołów	Produkcja + sprzedaż	Produkcja, technologia

Tabela 6 Potencjał czołowych producentów napojów w Polsce c.d.

Firma	Colian / Hellena (Hoop)	Wosana
Liczba pracowników w Polsce	~600–800	~200–300
Liczba zakładów produkcyjnych	2–3 zakłady	3 zakłady
Główne lokalizacje	Opatówek, Kalisz, Mszczonów	Damino koło Słupska, Turów koło Częstochowy i Andrychów
Profil produkcji	Napoje, syropy, oranżady	Soki, napoje, private label
Struktura zespołów	Produkcja, sprzedaż	Produkcja, sprzedaż, private label
Firma	Dawtona	Fortuna
Liczba pracowników w Polsce	~400–600	~200–400
Liczba zakładów produkcyjnych	3 zakłady	1–2 zakłady
Główne lokalizacje	Błonie, Leszno, inne lokalizacje produkcyjne	okolice Warszawy/ centralna Polska
Profil produkcji	Przetwory warzywno-owocowe, soki	Soki, nektary, napoje funkcjonalne
Struktura zespołów	Produkcja, logistyka, przetwórstwo	Produkcja, marketing, eksport
Firma	Sokpol	Refresco Polska
Liczba pracowników w Polsce	~350	~300–350
Liczba zakładów produkcyjnych	1 zakład	2 zakłady
Główne lokalizacje	Myszków	Kęty, Koźmierz
Profil produkcji	Soki, koncentraty, private label	Produkcja kontraktowa (napoje, soki, private label)
Struktura zespołów	Produkcja, eksport, private label	Produkcja, operacje, B2B

Źródło: opracowanie własne

6. Pozostałe ryzyka dla branży i gospodarki

Polskie firmy konkurują globalnie i regionalnie z gigantycznymi, zachodnimi koncernami oraz międzynarodowymi funduszami private equity, które mają dostęp do taniego kapitału. Osłabienie ich pozycji na rynku macierzystym stworzy natychmiastową wyrwę, którą wykorzystają globalni gracze.

Gdy zagraniczna konkurencja zacznie odbierać im udziały w Polsce, firmy zamiast skupiać się na globalnej ekspansji w ramach umowy Mercosur czy rynków azjatyckich, będą musiały przeznaczać znaczące środki na wojnę cenową na rynku krajowym, co w dłuższej perspektywie jeszcze bardziej osłabi ich pozycję. Warto również podkreślić dodatkowy aspekt fiskalny. Nie jest tajemnicą, iż zagraniczne korporacje od lat stosują tzw. optymalizację podatkową unikając de facto płacenia podatków od zysku (CIT), w ostateczności reinwestują zysk przede wszystkim w moce przemysłowe a nie np. R&D, mają wręcz nieograniczony dostęp do kapitału, co m.in. powoduje ich większą odporność na tzw. wojny cenowe. Polskie firmy działające w swoim kraju tych obiektywnych przewag są pozbawione, dlatego tak ważne jest choćby pośrednie wsparcie ze strony polskiego rządu. A jest co wspierać, bowiem szereg badań porównawczych w różnych biznesowych obszarach, jak np. CAPEX czy liczba zatrudnionych, wypada zdecydowanie na korzyść firm polskich.



Rozdział II. Skutki pośrednich i bezpośrednich obciążeń podatkowych

1. Wyższa stawka VAT

Pod koniec 2025 r. opublikowano projekt nowelizacji ustawy o VAT, zakładającej podwyższenie preferencyjnej stawki VAT (z 5 proc./8 proc. do 23 proc.) na moszcz gronowy oraz wybrane napoje bezalkoholowe zawierające min. 20 proc. soku, tj. bezalkoholowe odpowiedniki napojów alkoholowych oraz napoje energetyzujące (z kofeiną lub tauryną). Przepisy miały wejść w życie 1 lipca 2026 r., jednak procedowanie ustawy zatrzymało się (stan na czerwiec 2026 r.).

Podwyżka **dotyczy wyłącznie**: bezalkoholowych **odpowiedników alkoholi**, oraz **energetyków** (kofeina/tauryna). **Klasyczne napoje owocowe** (bez nawiązań do alkoholu i bez kofeiny/tauryny) **nie są objęte tą podwyżką** w samym projekcie. Projekt nie został jeszcze rozpatrzony przez Sejm.

2. Podatek cukrowy

Od 1 stycznia 2021 r. obowiązuje opłata od środków spożywczych, potocznie określana jako „opłata cukrowa” lub „podatek cukrowy”. Dotyczy ona wprowadzania na rynek krajowy napojów zawierających cukry, substancje słodzące lub dodatki takie jak kofeina czy tauryna. Opłata została wprowadzona ustawą z dnia 14 lutego 2020 r. o zmianie niektórych ustaw w związku z promocją prozdrowotnych wyborów konsumentów (Dz.U. 2020 poz. 1492), która znowelizowała m.in. ustawę z dnia 11 września 2015 r. o zdrowiu publicznym (Dz.U. z 2021 r. poz. 183 z późn. zm.).

Zakres opłaty obejmuje napoje z dodatkiem co najmniej jednego z poniższych składników:

- cukrów (monosacharydów lub disacharydów),
- substancji słodzących (zastępujących cukier),
- kofeiny lub tauryny.

Wyłączenia z opłaty obejmują m.in. napoje będące:

- napojami bez dodatku cukru (w których cukier występuje naturalnie),
- wyrobami medycznymi, suplementami diety oraz żywnością specjalnego przeznaczenia medycznego,
- preparatami do żywienia niemowląt,
- wyrobami akcyzowymi,
- napojami, w których udział masowy soku owocowego, warzywnego lub owocowo warzywnego wynosi co najmniej 20 proc. i których zawartość cukrów nie przekracza 5 g w 100 ml,
- roztworami węglowodanowo elektrolitowymi o zawartości cukrów nieprzekraczającej 5 g w 100 ml,
- napojami mlecznymi (tj. takimi, w których mleko lub jego przetwory znajdują się na pierwszym miejscu w wykazie składników).

Konstrukcja opłaty ma charakter dwuskładnikowy (część stała i zmienna):

- część stała: 0,50 zł za litr napoju zawierającego do 5 g cukrów w 100 ml lub jakąkolwiek ilość substancji słodzącej,
 - część zmienna: 0,05 zł za każdy gram cukrów powyżej 5 g w 100 ml napoju,
 - dodatkowo 0,10 zł za litr w przypadku napojów zawierających kofeinę lub taurynę.
- Maksymalna wysokość opłaty wynosi 1,20 zł na litr napoju.

Preferencyjne zasady stosuje się wobec napojów zawierających powyżej 5 g cukrów w 100 ml, w których udział soku wynosi co najmniej 20 proc. składu, oraz wobec napojów izotonicznych (węglowodanowo - elektrolitowych). w tych przypadkach pobierana jest wyłącznie część zmienna opłaty.

ROK 2025

• **Projekt UD 318 - wprowadza drastyczny wzrost stawek opłaty cukrowej:** zmienna opłata za dodatkowy cukier ma wzrosnąć o 100 proc., maksymalna stawka o 50 proc., opłata stała o 40 proc., planowana opłata za kofeinę i taurynę aż o 1000 proc.. w dniu 25 listopada 2025 roku miało miejsce posiedzenie Senackiej Komisji Budżetu i Finansów Publicznych, w trakcie którego jednym z punktów porządku obrad było rozpatrzenie uchwalonej przez Sejm w dniu 7 listopada 2025 r. ustawy o zmianie ustawy o zdrowiu publicznym oraz ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (druk senacki 536). Po rozpatrzeniu ustawy Komisja wniosła o przyjęcie ustawy przez Senat bez poprawek. Stanowisko Komisji przyjęte zostało większością. **Prezydent Ustawę zawetował.**

• **Projekt UD 290 - wprowadza opłatę cukrową na napoje owocowe zawierające co najmniej 20 proc. soku i do 5 g /100 ml cukru, jeżeli zastosowano w nich substancje słodzące lub kofeinę lub taurynę.** Tym samym przy okazji doprecyzowania ustawy i uproszczenia poboru obciąża się podstawowy obecnie segment napojów owocowych opłatą 0,50 zł/1 l. **Projekt nie został jeszcze rozpatrzony przez Sejm.**

ROK 2026

• **Projekt UD 417** - w dniu 24.06.2024r. do konsultacji publicznych skierowany został projekt nowelizacji ustawy o zdrowiu publicznym. Osobą odpowiedzialną za projekt jest Jarosław Neneman, Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Finansów.

Proponowane przez rząd zmiany:

- podwyżka opłaty stałej z 0,50 zł do **0,70 zł** i podwyżka opłaty zmiennej z 0,05 zł do **0,10 zł** za gram cukru ponad 5 g
- podwyżka stawki dla napojów energetycznych (za dodatek kofeiny lub tauryny) z 0,10 zł do **1,00 zł**
- stawka dla koncentratów **3,00 zł** za litr
- podniesienie opłaty maksymalnej dla napojów do bezpośredniego spożycia z 1,20 zł do **1,80 zł**
- wyłączenie ze zwolnienia z opłaty suplementów diety o pojemności **ponad 200 ml**
- wyłączenie ze zwolnienia z opłaty stałej napojów zawierających co najmniej 20 proc. soku owocowego/warzywnego oraz izotoników, zawierających poniżej 5 g cukru na 100 ml, jeżeli dodano do nich kofeinę, taurynę lub substancje słodzące (tj. słodziki)
- napoje owocowe i izotoniki mające powyżej 5 g cukru 100 ml mają płacić pełną opłatę, a nie tylko od nadwyżki cukru powyżej 5 g

Wejście w życie ustawy zaplanowano na 1.01.2027 r..

Reasumując: planowany jest wzrost opłaty cukrowej oraz dodatkowe obciążenie kluczowego segmentu typowo polskich napojów owocowych i warzywnych (z dużą zawartością soku – co najmniej 20 proc.). Planowana opłata za kofeinę i taurynę ma wzrosnąć aż o 1000 proc., zmienna opłata za dodatkowy cukier o 100 proc., maksymalna stawka o 50 proc., a opłata stała o 40 proc. Dodatkowo projekt wprowadza opodatkowanie dotychczas zwolnionej z opłaty cukrowej kategorii napojów owocowych zawierających co najmniej 20 proc. soku i do 5 g /100 ml cukru, jeżeli zastosowano w nich substancje słodzące lub kofeinę i taurynę.

W porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej planowane podwyżki należą do najwyższych w Europie. Dla konsumenta będą szczególnie dotkliwe, co wynika z niższej siły nabywczej w naszym kraju – średnia siła nabywcza mieszkańca Polski stanowi około 35 proc. poniżej średniej europejskiej. Średnioważony wzrost cen np. na napoje niegazowane wyniesie około 16,5 proc..

Cały wysiłek branży przetwórczej w reformulację napojów, dokonany po wprowadzeniu opłaty cukrowej w 2021 r., zostaje tym samym zniweczony, a zwolnienie dla napojów owocowych na bazie soku, przeważnie soku jabłkowego głównie z polskich upraw, staje się iluzoryczne.

Skutki wprowadzenia nowych regulacji

Zwiększenie obciążeń podatkowych doprowadzi do znaczących zmian na polskim rynku napojów bezalkoholowych. Poniżej przedstawiamy symulacje następstw decyzji w sprawie opłaty cukrowej.

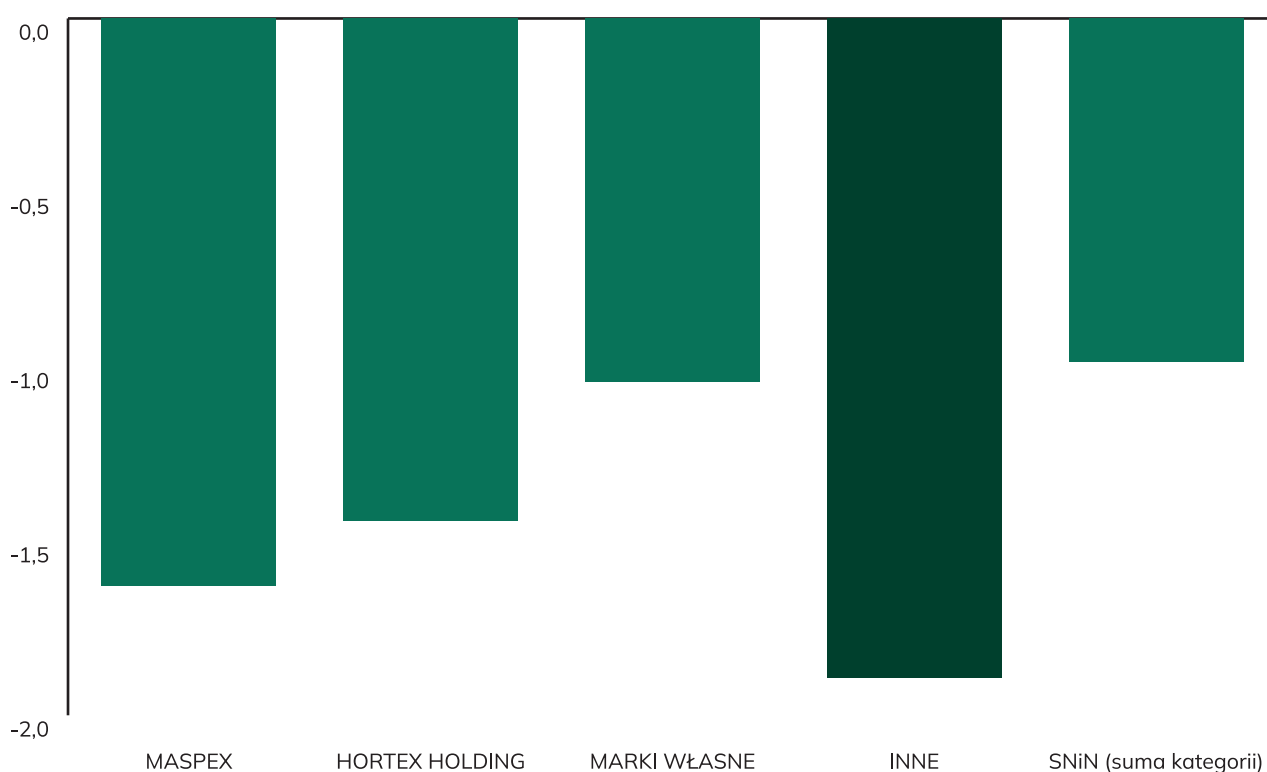


3. Najważniejsze skutki podniesienia VAT

Zakładane wskaźniki elastyczności cenowej

Stworzony w oparciu o dane za lata 2023–2026 model elastyczności cenowej dla głównych producentów w kategorii SNiN oraz dla całej kategorii (przy założeniu naturalnego trendu, który bez wszystkich zmian byłby zbieżny z rozwojem szeroko rozumianych napojów bezalkoholowych, czyli +2 proc. r./r.).

Wykres 7 Współczynnik elastyczności cenowej producentów napojów w Polsce



Źródło: opracowanie własne

KLUCZOWE WNIOSKI ANALITYCZNE (Interpretacja szoku popytowego):

1) Gwałtowny skok ceny średniej o 16,5 proc.: Wprowadzenie nowej opłaty podniesie średnią rynkową cenę litra napoju. Tak gwałtowna podwyżka w krótkim czasie drastycznie osłabi siłę nabywczą konsumentów.

2) Ochrona kategorii soków 100 proc.: Kategoria czystych soków 100 proc. nie poniesie żadnych strat, ponieważ soki 100 proc. z definicji nie zawierają dodanego cukru ani substancji słodzących, przez co nie podlegają ustawie o opłacie cukrowej. Stają się one relatywną oazą stabilności cenowej, choć ich cena bazowa nadal pozostaje najwyższa na rynku.

3) Zrównanie cenowe napojów i nektarów: Podwyżka doprowadzi do anomalii rynkowej – średnia cena nektarów oraz napojów niemal całkowicie się zrówna. Dla konsumenta oznacza to zatarcie granic jakościowych między tymi kategoriami.

Tabela 7 Symulacja spadku sprzedaży pod wpływem zmian cen po zmianie stawki VAT

Kategoria	Stare Poziomy VAT: Roczna sprzedaż [mln l]	Stare Poziomy VAT: cena za litr	Nowe Poziomy VAT: cena za litr	Zmiana ceny w proc.	Elastyczność cenowa	Nowa stawka VAT: Roczna sprzedaż [mln l]	Zmiana spo- życia w proc.
SOKI*	501,26	6,547	7,669	17,1 proc.	-0,987	7,669	-16,9 proc.
NEKTARY	107,38	4,214	4,937	17,1 proc.	-0,987	4,937	-16,9 proc.
NAPOJE poniżej 20 proc. soku	518,35	4,172	4,887	17,1 proc.	-0,987	4,887	-16,9 proc.
NAPOJE powyżej 20 proc. soku	39,02	5,730	5,730	0,0 proc.	-0,987	5,730	0,0 proc.
RAZEM	1 166,01	5,249	6,116	16,5 proc.	-0,987	6,116	-16,4 proc.
NAPOJE RAZEM	557,37	4,281	4,946	15,5 proc.	-0,987	4,946	-15,7 proc.

Źródło: opracowanie własne. *Wyliczenia odnośnie soków przedstawiamy informacyjnie.

Krytyczne wnioski z powyższych wyliczeń:

1) **Znaczny spadek wolumenowy sprzedaży:** podniesienie stawki VAT wywoła **średni wzrost cen na półce o 16,5 proc.**, co przy sztywnej elastyczności cenowej na poziomie -0,987 przełoży się na natychmiastowe obniżenie całkowitej rocznej sprzedaży o -16,4 proc. w ujęciu wolumenowym rynek, uwzględniając soki, skurczy się z 1,166 mld litrów do 975,3 mln litrów.

2) **Utrata blisko 200 milionów litrów popytu:** w skali roku z rynku zniknie popyt na 190,67 mln litrów soków, nektarów i napojów, co bezpośrednio uderzy w krajowe zakłady przetwórcze i drastycznie zmniejszy zapotrzebowanie na skup owoców od sadowników i rolników.

3) **Sprzedaż napojów obniży się o 87,7 mln litrów:** kategoria ta ucierpi na podwyżce stawki VAT najmocniej w ujęciu bezwzględnym.

4) **Uderzenie w segment prozdrowotny (soki 100 proc.):** w przypadku objęcia wyższym VAT ich sprzedaż spadnie o 84,8 mln litrów, co stoi w sprzeczności z deklarowaną polityką prozdrowotną państwa.

5) **W wymiarze przychodów państwa efekt będzie neutralny:** spadek sprzedaży i utracony z niej podatek VAT zniweluje w całości wyższe przychody z tytułu podwyższenia stawki VAT.

4. Estymacja zużycia surowca rolnego (owoców i warzyw) po spadkach sprzedaży związanych z podwyżką VAT

Przyjęte założenie: aktualny profil składu w podkategorii „Napoje” to 20 proc. soku w napojach obciążonych stawką 5 proc. i 5 proc. soku w napojach obłożonych stawką 23 proc.

Tabela 8 Estymacja zużycia surowca po spadkach sprzedaży związanych z podwyżką VAT

Profil składu:	20 proc.	5 proc.	
Waga pomocnicza (obl):	98,15 proc.	1,85 proc.	
Kategoria	Napoje (akt. VAT 5 proc.)	Napoje (akt. VAT 23 proc.)	Napoje razem
Aktualne zużycie	149 998,8	2 822,6	152 821,4
Zakładany spadek sprzedaży	-16,9 proc.	0,0 proc.	-16,6 proc.
Szacowane zużycie po zmianie opłaty	124 622,0	2 822,6	127 444,6
Spadek pod wpływem spadku popytu:	25 376,8	0,0	25 376,8

Profil składu:			
Kategoria	Soki	Nektary	RAZEM
Aktualne zużycie	329 067,0	7 618,3	489 506,6
Zakładany spadek sprzedaży	-16,9 proc.	-16,9 proc.	-16,8 proc.
Szacowane zużycie po zmianie opłaty	273 395,4	6 329,4	407 169,4
Spadek pod wpływem spadku popytu:	55 671,6	1 288,9	82 337,3

Źródło: opracowanie własne

Krytyczne wnioski z powyższych wyliczeń:

- 1) **Redukcja surowcowa:** Szeroka podwyżka podatku VAT (uwzględniająca soki) spowoduje, że polski przemysł przetwórczy i napojowy zakupi od rolników **o 82,3 tys. ton mniej surowców rolniczych rocznie** (spadek z 489,5 tys. ton do 407,1 tys. ton).
- 2) **Trwałe załamanie popytu na napoje z 20 proc. wsadem:** w kategorii napojów z 20 proc. soku zużycie surowca spadnie o **25,3 tys. ton**. W efekcie fiskalizm państwa znacznie osłabi wypracowany przez lata mechanizm zdejmujący nadwyżki owocowe z rynku.
- 3) **Kłopoty dla producentów soków:** w przypadku objęcia wyższą stawką VAT to ta kategoria ucierpi najbardziej pod względem tonażu. Zapotrzebowanie na owoce i warzywa do produkcji soków spadnie o **ponad 55,6 tys. ton**.

5. Dodatkowe założenie spadku zużycia surowców rolniczych w przypadku dwóch scenariuszy reformulacji napojów (na 10 proc. i 5 proc. zawartość soku w napoju)

Dodatkowe obciążenia podatkowe będą skłaniać producentów napojów do modyfikacji ich składu (reformulacji) poprzez zmniejszenie wsadu owocowego w produktach.

Tabela 9 Dodatkowe założenie spadku zużycia surowców rolniczych w przypadku dwóch scenariuszy reformulacji napojów (na 10 proc. i 5 proc. zawartość soku w napoju)

[tys. kg]	Napoje razem	Napoje (akt. VAT 5 proc.)	Napoje (akt. VAT 23 proc.)	Razem
Szacowane zużycie po zmianie VAT	127 444,6	127 444,6	2 822,6	407 169,4
Szacowane zużycie po reformulacji do 10 proc.	65 133,6	65 133,6	2 822,6	344 858,4
Szacowane zużycie po reformulacji do 5 proc.	33 978,1	33 978,1	2 822,6	313 702,9
Spadek pod wpływem reformulacji:				
10 proc.	-62 311,0	-62 311,0		
5 proc.	-93 466,5	-93 466,5		

Źródło: opracowanie własne

ZESTAWIENIE STRAT CAŁOŚCIOWYCH (efekt skumulowany)

Aby precyzyjnie ocenić realne uderzenie w polskie rolnictwo, musimy połączyć **spadek popytu pod wpływem wyższych cen** (Tabela nr 8) z **efektem reformulacji składu** przez producentów (Tabela nr 9).

Wychodząc od aktualnego punktu wyjścia (**489,5 tys. ton zużytych surowców**), skumulowane straty dla rynku surowcowego kształtują się następująco:

Scenariusz A (spadek popytu + reformulacja napojów do 10 proc. soku)

- Ubytek z tytułu spadku sprzedaży: 25,4 tys. ton
- Ubytek z tytułu reformulacji do 10 proc.: 62,3 tys. ton
- **ŁĄCZNA STRATA SUROWCOWA: 87,7 tys. ton**

Nowy poziom zużycia w przemyśle: 401,8 tys. ton (spadek o 17,9 proc. w stosunku do punktu wyjścia).

Scenariusz B (spadek popytu + reformulacja napojów do 5 proc. soku – standard UE)

- Ubytek z tytułu spadku sprzedaży: 25,4 tys. ton
- Ubytek z tytułu reformulacji do 5 proc.: 93,5 tys. ton
- **ŁĄCZNA STRATA SUROWCOWA: 118,8 tys. ton**

Nowy poziom zużycia w przemyśle: 370,7 tys. ton (spadek o 24,3 proc. w stosunku do punktu wyjścia).



6. Opłata cukrowa. Procentowe wskaźniki zmian cen po podwyższeniu opłaty cukrowej

Tabela 10 Zakładane liniowe przeniesienie na rynek przy zachowaniu pozostałych warunków rynkowych niezmiennych

Kategoria	Średnia cena za litr (przed zmianą/z VAT) [PLN]:	Estymowany wzrost ceny [PLN]	Średnia cena za litr (po zmianie/z VAT) [PLN]:	Zmiana ceny (w proc.)
NEKTARY	4,214	0,808	5,022	19,2 proc.
NAPOJE poniżej 20 proc. soku	4,172	0,808	4,980	19,4 proc.
NAPOJE powyżej 20 proc. soku	5,730	0,946	6,676	16,5 proc.

Źródło: opracowanie własne

Tabela 11 Symulacja spadku sprzedaży pod wpływem zmian cen po zmianie opłaty cukrowej

Kategoria	Stare poziomy cen: roczna sprzedaż [mln l]	Stare poziomy cen: cena za litr	Nowe poziomy cen: cena za litr	Zmiana ceny w proc.	Elastyczność cenowa	Roczna sprzedaż [mln l]	Zmiana spożycia w proc.
NEKTARY	107,38	4,214	5,022	19,2 proc.	-0,987	87,07	-18,9 proc.
NAPOJE poniżej 20 proc. soku	518,35	4,172	4,980	19,4 proc.	-0,987	419,32	-19,1 proc.
NAPOJE powyżej 20 proc. soku	39,02	5,730	6,676	16,5 proc.	-0,987	32,66	-16,3 proc.
RAZEM	1 166,01	5,249	6,066	15,6 proc.	-0,987	1 040,31	-10,8 proc.
NAPOJE Razem	557,37	4,281	5,099	19,1 proc.	-0,987	451,98	-18,9 proc.

Źródło: opracowanie własne

KLUCZOWE WNIOSKI ANALITYCZNE (Interpretacja szoku popytowego):

1) Producenci markowych produktów np. Grupa Maspex i Hortex są najbardziej narażeni na straty: Z modelu elastyczności cenowej wynika, że Grupa Maspex (Tymbark, Kubuś, Tarczyn) oraz Hortex posiadają jeden z najwyższych współczynników elastyczności cenowej (odpowiednio **-1,628** oraz **-1,441**). Oznacza to, że marki są bardzo wrażliwe na podwyżki. Każdy wzrost ceny przełoży się na obniżenie sprzedaży ich produktów. Najbardziej stabilne są marki własne (Private Label: -1,042), do których w kryzysie uciekają konsumenci.

2) Rynek kurczy się o **125,7 miliona litrów**:

Podwyższenie opłaty cukrowej spowoduje spadek całkowitej rocznej sprzedaży kategorii z **1,166 mld litrów do 1,040 mld litrów** (spadek o **-10,8 proc.**).

3) Duży spadek w segmentach nektarów i napojów (ok. **-19 proc.**):

Ponieważ soki 100 proc. (Juices) są zwolnione z tej opłaty (0,0 proc. zmiany), całe uderzenie popytowe skupia się na pozostałych kategoriach:

a. Nektary: spadek sprzedaży o **-18,9 proc.** (rynek traci 20,3 mln litrów).

b. Napoje: spadek sprzedaży aż o **-19,1 proc.** (rynek traci 99,03 mln litrów).

4) Duży spadek w całościowej kategorii **NAPOJE (-18,9 proc.)**: w ujęciu zbiorczym (Napoje razem) segment napojów kurczy się z 557,4 mln litrów do 452,0 mln litrów, generując potężną wyrwę wolumenową w fabrykach rozlewniczych.



KLUCZOWE WNIOSKI STRATEGICZNE:**1) Odejście od 20 proc. wkładu soku przyniesie gorsze skutki niż sam spadek sprzedaży wskutek podatków**

Decyzje technologiczne firm (reformulacja) przyniosą polskiemu rolnictwu większe straty niż sam spadek zakupów konsumenckich. W scenariuszu B (5 proc.) wsad owocowy kurczy się dodatkowo o prawie 93,5 tys. ton. Zmuszenie producentów do ucieczki od naturalnego soku na rzecz wody i słodzików znacząco zmniejszy rynek zbytu owoców przez sadowników.

2) Przemysł napojowy przestanie być stabilizatorem rolnictwa

Ograniczenie zapotrzebowania na surowce o blisko 119 tysięcy ton (Scenariusz B) oznacza, że z polskiego rynku przetwórczego zniknie niemal 1/4 dotychczasowego popytu. Przetwórnice zostaną zmuszone do zmniejszenia zamówień u sadowników, generując dużą nadwyżkę owoców w kraju, co przełoży się na drastyczny spadek cen skupu pozostałych produktów ogrodniczych.

3) Fiskalizm państwa wygeneruje efekt przeciwny do prozdrowotnego:

Zamiast wspierać zbilansowaną dietę, nowe progi podatkowe zlikwidują z półek napoje owocowe o wysokiej gęstości odżywczej. Miejsce produktów z 20 proc. wsadem owocowym (które dzięki pasteryzacji nie potrzebowały dodatków chemicznych) zajmą tanie, bezwartościowe napoje 5-procentowe nasycone syntetycznymi konserwantami, co trwale obniży jakość koszyka zakupowego Polaków.

4) Zniwelowanie potencjalnych dodatkowych wpływów z VAT:

Dla dochodów państwa taka podwyżka VAT jest neutralna, gdyż wzrost przychodów skarbu państwa ze wzrostu stawki VAT zrównoważy się ze spadkiem tych przychodów w wyniku zmniejszonej sprzedaży soków, nektarów i napojów.

5) Problemy branży sadowniczej:

Zmniejszenie zapotrzebowania na surowiec wykorzystywany jedynie do produkcji napojów rzędu niemal 120 tys. ton przełoży się bezpośrednio na problemy sadowników współpracujących z firmami produkującymi napoje, a także kooperujące z nimi podmioty. Niewykorzystana nadwyżka surowców rolnych będzie zwiększać presję na dalszy spadek cen skupu, co przełoży się na pogorszenie sytuacji całej branży sadowniczej.



7. Estymacja zużycia surowca po spadkach sprzedaży związanych z podwyżką opłaty cukrowej

Tabela 12 Estymacja zużycia surowca po spadkach sprzedaży związanych z podwyżką opłaty cukrowej

Profil składu:	20 proc.	5 proc.	
Waga pomocnicza (obl):	98,15 proc.	1,85 proc.	
Kategoria	Napoje (akt. VAT 5 proc.)	Napoje (akt. VAT 23 proc.)	Napoje razem
Aktualne zużycie	149 998,8	2 822,6	152 821,4
Zakładany spadek sprzedaży	-19,1 proc.	0,0 proc.	-18,8 proc.
Szacowane zużycie po zmianie opłaty	121 340,8	2 822,6	124 163,4
Spadek pod wpływem spadku popytu:	28 658,0	0,0	28 658,0

Profil składu:			
Kategoria	Soki	Nektary	RAZEM
Aktualne zużycie	329 067,0	7 618,3	489 506,6
Zakładany spadek sprzedaży	0,0 proc.	-18,9 proc.	-6,1 proc.
Szacowane zużycie po zmianie opłaty	329 067,0	6 177,4	459 407,7
Spadek pod wpływem spadku popytu:	0,0	1 440,9	30 098,9

Uwaga: Przyjęte założenie: aktualny profil składu w podkategorii „Napoje” to 20 proc. soku w napojach obciążonych stawką 5 proc. i 5 proc. soku w napojach obciążonych stawką 23 proc., Źródło: opracowanie własne

KLUCZOWE WNIOSKI ANALITYCZNE (straty surowcowe z tytułu opłaty cukrowej):

1) Ubytek surowca na poziomie niemal 30,1 tys. ton: Podwyższenie opłaty cukrowej i wywołany nim szok cenowy spowodują, że przemysł spożywczy zakupi od rolników **ponad 30 tys. ton mniej owoców i warzyw rocznie** (łącznie spadek z 489,5 tys. ton do 459,4 tys. ton).

2) Soki 100 proc. oazą stabilności: Zgodnie z logiką fiskalną, czyste soki 100 proc. nie notują żadnej straty, ponieważ nie podlegają opłacie cukrowej, ich popyt i zużycie surowcowe (329,1 tys. ton) nie ulegają zmianie w tym scenariuszu. Niewielki spadek zużycia surowców wygeneruje natomiast kategoria nektarów.

3) Najwięcej straci segment napojów z min. 20 proc. wsadem: w samych napojach objętych preferencyjną stawką VAT 5 proc. (gdzie wsad owocowy wynosi 20 proc.) zapotrzebowanie na surowce rolnicze zmniejszy się o **28,7 tys. ton** (spadek o -19,1 proc.).

Oznacza to, że podatek cukrowy uderzy najsilniej w jakościowe i najbardziej masowe produkty z portfolio polskich firm, drastycznie zmniejszając ich zapotrzebowanie na krajowy skup owoców przemysłowych.

Kluczowy wniosek makroekonomiczny:

Nowy podatek cukrowy uderza w polskie rolnictwo w sposób niezwykle skoncentrowany. Sam ubytek popytu na jabłka przemysłowe (**26,6 tys. ton**) stanowi **aż 88,5 proc. całkowitych strat surowcowych** w kraju (26,6 tys. ton z łącznej puli 30,1 tys. ton).

Fiskalizm państwa uderza bezpośrednio w najbardziej lubiane napoje owocowe i warzywne (np. jabłko-mięta czy jabłko-wiśnia), drastycznie ograniczając ich produkcję, co automatycznie odetnie krajowych sadowników od ich największego wewnętrznego odbiorcy.



8. Dodatkowe obciążenia dla branży producenckiej

Wprowadzenie tak znaczącego dodatkowego obciążenia finansowego sektora producentów napojów owocowych destabilizuje dotychczasową strukturę rynkową i ekonomiczną branży. Wzrost kosztów operacyjnych i spadek produkcji generuje ryzyko drastycznego obniżenia konkurencyjności przedsiębiorstw na rynku krajowym i międzynarodowym.

Presja fiskalno-regulacyjna wymusza rewizję strategii budżetowych, co w pierwszej kolejności skutkuje wstrzymaniem inwestycji oraz ograniczeniem wydatków na innowacje i rozwój technologiczny. Prognozowany spadek popytu konsumpcyjnego, sprzężony z wyższymi kosztami wytworzenia, doprowadzi do redukcji obrotów handlowych podmiotów gospodarczych o kilkanaście procent. Taka regresja przychodów rodzi konieczność optymalizacji kosztów stałych, co bezpośrednio przełoży się na redukcję zatrudnienia i restrukturyzację miejsc pracy. Sytuację sektora komplikuje dodatkowo kumulacja obciążeń logistycznych i finansowych wynikających z wdrożenia systemu kaucyjnego, co potęguje barierę wzrostu dla jednostek operujących w tej gałęzi przemysłu spożywczego.

Poniżej przedstawiamy analizę strukturalnych konsekwencji tego wstrząsu, wzmocnionego dodatkowo przez wprowadzony od września 2025 r. system kaucyjny.

A. Zmniejszenie zatrudnienia i tąpnięcie obrotów o kilkanaście procent

Zgodnie z modelami elastyczności cenowej (gdzie elastyczność dla całej kategorii wynosi -0,987) wzrost cen na półkach wywoła natychmiastowy spadek wolumenu sprzedaży.

- Spadek obrotów i redukcja etatów: Szacowane w modelach tąpnięcie sprzedaży o 16,4 proc. bezpośrednio przełoży się na spadek przychodów firm. Niższa produkcja oznacza, że część linii rozlewniczych i tłoczni stanie się bezużyteczna. Firmy zajmujące się produkcją napojów owocowych ograniczą też inwestycje.
- Uderzenie w regiony: w przeciwieństwie do zautomatyzowanych rozlewni wód mineralnych, przemysł SNiN zatrudnia w Polsce tysiące osób. Redukcja zatrudnienia dotknie wiele mniejszych powiatów, gdzie fabryki te są kluczowymi pracodawcami, wywołując lokalne kryzysy społeczne.

B. Skumulowany efekt systemu kaucyjnego (Trzecie uderzenie w płynność)

Uderzenie fiskalne (VAT + podatek cukrowy) zbiega się w czasie z koniecznością poniesienia gigantycznych kosztów operacyjnych związanych z wdrożeniem krajowego systemu kaucyjnego. Dla branży napojowej oznacza to potrójne obciążenie finansowe:

- Gigantyczne koszty wejścia (CAPEX operacyjny): Producenci musieli wydać miliony na dostosowanie linii produkcyjnych do nowych wymogów (etykietowanie, unikalne kody kreskowe, logistyka zbiórki frakcji PET i puszek).
- Zamrożenie kapitału obrotowego: Firmy muszą finansować i utrzymywać tzw. opłatę produktową oraz kaucje w całym łańcuchu dystrybucji, zanim system osiągnie pełną sprawność operacyjną. Połączenie tego faktu z drenażem 750 mln zł z tytułu nowych podatków grozi utratą płynności finansowej mniejszych i średnich podmiotów na rynku.
- System kaucyjny: Wprowadzenie w Polsce systemu kaucyjnego wymusiło dodatkowe zmiany cenowe oraz zmiany nawyków, premiując syropy owocowe i domowe saturatory, które pozwalają ominąć kaucję na tradycyjnych butelkach PET⁹.



Wprowadzenie 23 proc. VAT-u i nowej opłaty cukrowej w realiach wdrożenia systemu kaucyjnego to zły scenariusz nie tylko dla polskiej branży SNiN. Państwo zyskuje krótko-terminowe, w sumie niewielkie wpływy budżetowe, ale w dłuższej perspektywie niszczy konkurencyjność rodzimych firm, zamraża setki milionów złotych inwestycji infrastrukturalnych i zmusza sektor do redukcji miejsc pracy, generując jednocześnie katastrofę surowcową dla polskich sadowników (ubytek do prawie 120 tys. ton popytu na owoce).

9. Negatywne skutki szczególnie obciążające dla rodzimego przemysłu przetwórczego

Ewentualne modyfikacje regulacyjne wykazują asymetryczny wektor oddziaływania, uderzając bezpośrednio w strukturę kapitałową rodzimego przemysłu przetwórczego. Analiza rynku soków, nektarów oraz napojów owocowych i warzywnych wskazuje na wyraźną dominację podmiotów z przewagą polskiego kapitału. Według dostępnych danych empirycznych, krajowe przedsiębiorstwa generują ponad 80 proc. wartości sprzedaży w segmencie produktów markowych.

W ujęciu globalnym, uwzględniającym również segment marek własnych sieci handlowych, udział rodzimego kapitału przekracza 70 proc. Powoduje to, że wszelkie restrykcje prawno-gospodarcze oraz wynikające z nich ryzyka finansowe obciążą w stopniu najwyższym krajowych producentów. Przełoży się to bezpośrednio na destabilizację całego łańcucha dostaw, osłabiając pozycję przetwórców, krajowych dostawców surowców rolniczych oraz sektora logistyki.

Wykazanie strukturalnej asymetrii nowych regulacji jest kluczowym argumentem w debacie publicznej. w przeciwieństwie do innych kategorii FMCG (takich jak kosmetyki, elektronika czy napoje gazowane), gdzie dominują globalne koncerny, **rynek soków, nektarów i napojów w Polsce to unikalny bastion rodzimego kapitału**. Oznacza to, że uderzenie podatkowe głównie uderzy bezpośrednio w polskie firmy, polskie fabryki i polski łańcuch dostaw.

A. Struktura własnościowa rynku SNiN: Polski kapitał na pozycji lidera

Dane rynkowe a niekorzystny charakter ewentualnych zmian:

- **Ponad 80 proc. wartości sprzedaży produktów markowych (branded) należy do polskich firm.** Krajowi czempioni, tacy jak Grupa Maspex (Tymbark, Kubuś, Tarczyn, Łowicz), Fortuna czy Colian (Hellena), wygrali trwającą od lat 90. XX-go wieku wojnę o polskiego konsumenta, marginalizując zachodnią konkurencję.
- **Ponad 70 proc. całkowitego wolumenu rynku (łącznie z markami własnymi) pozostaje nadal w polskich rękach.** Nawet biorąc pod uwagę marki własne sieci handlowych (Lidl, Biedronka), to ich fizycznymi producentami i firmami rozlewającymi w przeważającej większości są polskie zakłady produkcyjne.

Wprowadzenie nowej opłaty cukrowej to de facto **celowane uderzenie w najbardziej zrównoważony i narodowy segment polskiego przemysłu spożywczego**.

B. Mechanizm uderzenia w krajowy łańcuch dostaw (efekt domina)

Zagraniczne koncerny operujące w Polsce (np. w segmencie napojów gazowanych czy wód) opierają biznes na modelach scentralizowanych – importują esencje smakowe i bazy chemiczne z globalnych fabryk. Polskie firmy SNiN działają w modelu integracji pionowej, co oznacza, że drenaż finansowy ich budżetów natychmiast zniszczy cały powiązany z nimi ekosystem gospodarczy:

- **Zniszczenie lokalnych dostawców:** Polskie przedsiębiorstwa budują przewagę na bliskości surowca – skupują setki tysięcy ton owoców bezpośrednio od polskich sadowników. Jak wykazano w modelach, brak zachęty podatkowej zmusi te firmy do redukcji wsadu owocowego z 20 proc. do 5 proc., co wygeneruje **ubytek popytu na surowce rzędu około 120 tys. ton**. Straty poniosą przede wszystkim polscy sadownicy i rolnicy, którzy zostaną z nadmiarem owoców i warzyw w okresie zbiorów.
- **Uderzenie w polskie gałęzie komplementarne:** Zamrożenie inwestycji przez krajowych producentów uderzy w rodzime firmy budowlane, montażowe, transportowe oraz producentów opakowań (hut szkła, producentów kartonów).

C. Asymetria konkurencyjna: Uprzywilejowanie kapitału zagranicznego

Wprowadzenie tych regulacji stworzy głęboką, niekorzystną dysproporcję na rynku napojowym, nie utrudniającą sensu largo operowania podmiotom zagranicznym:

- **Większa elastyczność kapitału globalnego:** Zachodnie koncerny posiadają zdywersyfikowane globalnie portfolio. Jeśli rynek polski stanie się nieefektywny podatkowo, przesuną budżety marketingowe i inwestycyjne na inne rynki geograficzne lub inne kategorie produktowe (np. chipsy, przekąski), nie odnotowując zbyt dużego zachwiania płynności. Natomiast krajowe firmy, dla których Polska jest rynkiem macierzystym i strategicznym nie mają dokąd „uciec”, a w konsekwencji ich rozwój staje się zagrożony.
- **Fiskalne promowanie zagranicznych alternatyw:** Kiedy polskie soki i nektary z rodzimych owoców zdrożeją na półce, globalna umowa UE-Mercosur zdejmuje cła na brazylijski koncentrat pomarańczowy. W efekcie polskie prawo podatkowe, w połączeniu z geopolityką, zmusi konsumentów do rezygnacji z droższego polskiego soku jabłkowego na rzecz tańszego, importowanego przez zagraniczne sieci soku pomarańczowego.



Regulator wprowadzając zmiany podatkowe osłabia **polski przemysł**. Pogarsza pozycję konkurencyjną polskich przedsiębiorców, którzy posiadają ponad 70-procentowy udział w rynku i przenosi cały koszt transformacji fiskalnej na krajowy łańcuch dostaw i polskie rolnictwo.

10. Zmiana prozdrowotnych nawyków konsumpcyjnych

Implikacje zmian regulacyjnych wykraczają poza wymiar ekonomiczny, generując istotne transformacje w strukturze behawioralnej konsumentów oraz rekonfigurację rynku produktów spożywczych. Ewolucja ta przejawia się substytucją nektarów oraz napojów owocowo-warzywnych na rzecz alternatywnych produktów o niższych walorach odżywczych i gorszym profilu jakościowym.

Chodzi głównie o napoje gazowane i niegazowane z minimalnym bądź zerowym udziałem wsadu sokowego lub przecierowego. Dane dotyczące konsumpcji na rynku europejskim, wsparte analizami wiodących ośrodków badawczych, jednoznacznie weryfikują tę zależność. Dowodzą one, że regres w segmencie napojów owocowych nie stymuluje wzrostu popytu na soki stuprocentowe. Przeciwnie – prowadzi on do przesunięcia popytu w stronę tańszych napojów bezalkoholowych, w tym wysoko słodzonych napojów gazowanych. Zjawisko to pogarsza strukturę diety i niesie za sobą negatywne skutki w sferze zdrowia publicznego.

Ta teza znajduje jednoznaczne odzwierciedlenie w mechanizmach ekonomii behawioralnej oraz w twardych danych historycznych z rynków europejskich. Założenie fiskalne, że konsument po podwyżce cen nektarów i napojów owocowych (SNI) automatycznie „prześiądzie się” na droższe soki 100 proc., jest **fundamentalnym błędem poznawczym**.

Szok cenowy wywołany skumulowaniem 23 proc. VAT-u i nowej opłaty cukrowej (wzrost cen na półce o 16–25 proc.) uruchomi **mechanizm substytucji**.

A. Mechanizm substytucji: Gdzie naprawdę ucieka konsument?

Analizy zachowań konsumenckich w dobie kryzysów i nagłych zmian cenowych (opracowywane m.in. przez takie instytuty jak **Euromonitor**, **NielsenIQ** czy **GfK**) dowodzą, że w koszyku zakupowym przeciętnego gospodarstwa domowego segment napojów owocowych (SNIIN) konkuruje bezpośrednio z **innymi napojami smakowymi (napojami gazowanymi, ice tea)**, a nie z sokami 100 proc.¹⁰

Gdy cena tradycyjnego napoju z 20 proc. wsadem owocowym zwiększy się o blisko złotówkę na litrze, większość konsumentów o ograniczonym budżecie nie dopłaci dodatkowych pieniędzy do zakupu jeszcze droższego soku. Zamiast tego wybierze produkt pozwalający utrzymać dotychczasowy poziom wydatków. w efekcie wybiera:

- napoje gazowane (zarówno markowe, jak i marki własne),
- tanie napoje niegazowane o zerowym lub śladowym (do 5 proc.) udziale soku,

B. Doświadczenia europejskie: Lekcja z innych rynków

Scenariusz ten został już wielokrotnie przetestowany empirycznie w Europie po wprowadzaniu podatków i opłat prozdrowotnych (m.in. w Wielkiej Brytanii, we Francji czy na Węgrzech):

- **Wielka Brytania (po wprowadzeniu Soft Drinks Industry Levy):** Badania rynku napojowego wykazały, że konsumenci, dla których soki i nektary stały się za drogie, nie zaczęli pić wody mineralnej ani soków 100 proc. Zaczęli natomiast częściej kupować napoje gazowane w wersjach „Diet”/„Zero”. Zamienili więc płyn dostarczający naturalne witaminy i polifenole owocowe na sztucznie barwioną wodę z kwasem ortofosforowym (E338) i aspartamem¹¹.
- **Francja i Węgry (podatek od cukru i produktów przetworzonych):** w obu przypadkach odnotowano drastyczny spadek sprzedaży nektarów (porzeczkowych, bananowych, pomarańczowych), które uległy niemal całkowitej marginalizacji. Wolumen ten został wchłonięty przez segmenty najtańszych napojów gazowanych oraz syropów do rozcieńczania z wodą, opartych wyłącznie na chemicznych komponentach¹².

C. Konsekwencje zdrowotne i społeczne: Regres profilaktyki zdrowotnej

Rząd, forsując tę zmianę, najczęściej powołuje się na hasła „walki z otyłością” i „promowania zdrowego stylu życia”. Analiza behawioralna pokazuje jednak, że **efekt będzie dokładnie odwrotny**:

- **Likwidacja unikalnego standardu (zniszczenie „Tarczy 20 proc.”):** Obecnie polskie napoje niegazowane z min. 20 proc. wsadem soku są w większości pasteryzowane i wolne od chemicznych konserwantów (benzoesanu sodu, sorbinianu potasu). Jeśli rynek zostanie zmuszony do obniżenia składu do poziomu 5 proc. lub 0 proc. soku, produkty te utracą swoją naturalną wysoką zawartość składników odżywczych. Będą za to musiały posiadać dodatek konserwantów, barwników i innych chemicznych dodatków w celu redukcji kosztu produkcji.
- **Wzrost spożycia kwasów i dwutlenku węgla:** Przesunięcie konsumpcji w stronę napojów gazowanych (w tym typu cola) drastycznie zwiększa podaż kwasu ortofosforowego w diecie Polaków, co bezpośrednio przekłada się na pogorszenie stanu uzębienia (erozja szkliwa) oraz zaburzenia gospodarki wapniowo-fosforowej, w szczególności u dzieci (ryzyko osteoporozy).



Ewentualne zmiany podatkowe całkowicie zniwelują intencje prozdrowotne. Zamiast stymulować rynek soków 100 proc., popchną polskiego konsumenta w stronę tanich, „chemicznych” napojów i agresywnie gazowanych napojów syntetycznych. Państwo polskie, za cenę krótkoterminowych wpływów budżetowych, wygeneruje potężny regres w strukturze jakościowej spożycia, którego długofalowe koszty (leczenie chorób dietozależnych, stomatologia dziecięca) wielokrotnie przewyższą zyski z podatków.

11. Osłabienie prozdrowotnej oferty konsumenckiej

Kolejnym istotnym następstwem presji regulacyjnej jest ryzyko deprecjacji standardów jakościowych asortymentu oferowanego na rynku krajowym. W celu optymalizacji kosztów recepturowych producenci mogą zostać zmuszeni do redukcji udziału komponentu sokowego nawet do poziomu 2-5 punktów procentowych. Taka rekonfiguracja składu oznacza de facto eliminację z matrycy żywnościowej kluczowych substancji bioaktywnych, takich jak frakcje błonnika pokarmowego, endogenne witaminy oraz związki mineralne.

Uderzy to również w segment produktów tradycyjnych o wysokiej gęstości odżywczej, czego przykładem jest nektar z czarnej porzeczki. Specyfika fizykochemiczna tego surowca – determinowana wysoką kwasowością miareczkową – uniemożliwia technologiczne wytworzenie soku stuprocentowego bez korekty smakowej. W nowych realiach produkcja tego typu niskowych, a zarazem cennych dietetycznie wyrobów utraci rentowność, prowadząc do ich marginalizacji rynkowej.

Wprowadzenie dodatkowych obciążeń fiskalnych doprowadzi do **nieodwracalnej degradacji technologicznej i jakościowej polskiego rynku napojowego**. Finansowa presja zmusi producentów do porzucenia unikalnego, wysokiego standardu jakościowego na rzecz tanich, zunifikowanych receptur zachodnioeuropejskich.

A. Eliminacja tarczy jakościowej: Zrównanie Polski z niską średnią UE

Polska kategoria napojów niegazowanych (SNIIN) wyróżnia się w Europie wysoką zawartością naturalnego komponentu owocowego. Podczas gdy w wielu krajach Europy Zachodniej „napój owocowy” to woda z 2–5 proc. soku, sztucznymi aromatami i chemicznymi konserwantami, w Polsce standardem rynkowym jest min. 20 proc. soku. Istniejące ryzyko obniżenia wsadu owocowego do poziomu **ok. 5 proc.** wywoła katastrofalne skutki odżywcze:

- **Wymywanie makro- i mikroelementów:** Naturalny sok owocowy lub przecier (np. z marchwi czy jabłek) to nie tylko nośnik smaku. To naturalne źródło potasu kluczowego dla układu krążenia, magnezu, polifenoli o działaniu antyoksydacyjnym oraz naturalnych witamin, zwłaszcza witaminy C i prowitaminy A. Redukcja soku o 3/4 oznacza, że produkt staje się jałowy pod względem biologicznym.
- **Likwidacja błonnika i pektyn:** W przypadku napojów przecierowych i mętnych (kluczowych w segmencie produktów dla dzieci, typu marchwiowo-owocowe) zmniejszenie udziału przecieru drastycznie obniża zawartość błonnika pokarmowego oraz pektyn. Składniki te regulują perystaltykę jelit i spowalniają wchłanianie cukrów. Ich brak zamienia napój w roztwór generujący gwałtowne skoki insuliny.
- **Konieczność stosowania chemicznych konserwantów:** 20 proc. udział soku naturalnego podnosi naturalną kwasowość płynu, co pozwala polskim producentom na stosowanie **wyłącznie pasteryzacji termicznej** i rezygnację z chemii. Obniżenie wsadu do 5 proc. drastycznie zmieni właściwości fizykochemiczne napoju. Aby produkt utrzymał stabilność mikrobiologiczną na półce, producenci zostaną zmuszeni do nasycenia go sztucznymi konserwantami, np. benzoesaniem sodu lub sorbinianem potasu, co jest powszechną praktyką w Europie Zachodniej.



Regulacja doprowadzi do wymuszonej prymitywizacji polskiego rynku napojowego. Polskie bogactwo smaków i unikalna gęstość odżywcza oparte na rodzimych owocach zostaną zniszczone. Nowe prawo ujednolici polską półkę sklepową do najniższego, chemicznego standardu zachodnioeuropejskiego. Konsument straci dostęp do naturalnych witamin i błonnika, a tradycyjne nektary, będące dumą polskiego przetwórstwa, zostaną zastąpione syntetycznymi napojami o zerowej wartości biologicznej.

12. Ograniczenie rentowności dotychczasowych produktowych strategii prozdrowotnych

Wymuszona restrukturyzacja cenowa istotnie modyfikuje kierunki procesów innowacyjnych, stymulując regresywny trend w obszarze wzbogacenia prozdrowotnej oferty asortymentowej. Prognozowane i potencjalne zmiany podatkowe drastycznie ograniczają rentowność dotychczasowych strategii prozdrowotnych.

W ostatnich latach podmioty sektora sokowniczego sukcesywnie zwiększały udział komponentu owocowego w matrycy produktowej. Działanie to pozwalało na sukcesywną redukcję egzogenego sacharydu, stanowiąc bezpośrednią implementację wytycznych unijnych oraz krajowych w zakresie przeciwdziałania nadwadze i otyłości. Nowy paradygmat fiskalny odwraca tę pozytywną tendencję, czyniąc zaawansowane modyfikacje recepturowe ekonomicznie nieuzasadnionymi. w konsekwencji rynek zostanie zdominowany przez produkty o zredukowanej zawartości wsadu owocowego, w których deficyty sensoryczne i strukturalne kompensowane będą poprzez wprowadzanie syntetycznych dodatków i substancji intensywnie słodzących.

Potencjalne wprowadzenie skumulowanych obciążeń fiskalnych wywoła głęboki **paradoks regulacyjny**. Zamiast stymulować prozdrowotne innowacje, nowe przepisy **zablokują i cofną wieloletnie innowacje produktowe**, w które polscy producenci zainwestowali miliony złotych w ramach realizacji strategii Unii Europejskiej oraz zaleceń Narodowego Instytutu Zdrowia Publicznego PZH.

Poniżej znajduje się szczegółowe pogłębienie tego mechanizmu pod kątem biznesowym i medycznym.

A. Przerwanie „Błędnego Koła Fiskalnego”: Jak system karze za realizację zaleceń państwa

W ostatnich latach polski przemysł napojowy realizował precyzyjną, prozdrowotną strategię innowacji technologicznych. Polegała ona na **sukcesywnym podnoszeniu zawartości soku i przecieru naturalnego (często znacznie powyżej wymaganych min. 20 proc.)**.

- **Technologiczny mechanizm prozdrowotny:** Podnoszenie udziału soku naturalnego w napojach wzbogacało dietę o spektrum wszystkich składników odżywczych pochodzących wprost z owoców i warzyw.
- **Realizacja celów UE i państwa polskiego:** Działanie to stanowiło podręcznikowy przykład dobrowolnej reformulacji żywności, ukierunkowanej na walkę z otyłością i chorobami cywilizacyjnymi. Dokładnie tak, jak postulowały Komisja Europejska oraz polskie Ministerstwo Zdrowia.

Gdzie leży pułapka biznesowo-podatkowa? Ewentualne nowe przepisy zamiast premiować tę prozdrowotną i kapitałochłonną ewolucję, de facto ją karzą. Z perspektywy rachunku zysków i strat dalsze prowadzenie takiej polityki produktowej stanie się dla polskich firm całkowicie nieopłacalne.

B. Biznesowy i medyczny mechanizm regresu

Zablokowanie trendu prozdrowotnego przełoży się na natychmiastowe wdrożenie przez działy R&D strategii przetrwania rynkowego. Przyniesie ona opłakane skutki zdrowotne i biznesowe:

Wymiar biznesowy: Marnotrawstwo kapitału R&D i technologiczny krok w tył

Polskie firmy wydały setki milionów złotych na inwestycje dostosowujące linie produkcyjne do obsługi gęstych soków i przecierów owocowo-warzywnych (linie aseptyczne, zaawansowane systemy pasteryzacji i dozowania). Wycofanie się z tych receptur oznacza, że **nowoczesny park technologiczny zostanie częściowo zdekapitalizowany**. Polskie firmy zostaną zmuszone do konkurencji nie jakością i zaawansowaniem produktu, ale wyłącznie najniższą ceną chemicznych komponentów.

Wymiar medyczny: Ukryte koszty zdrowotne masowej „chemizacji” diety

Utrata synergii odżywczej (matrix spożywczy): Witaminy i minerały sztucznie dodawane do napojów (fortyfikacja) wchłaniają się znacznie gorzej niż te zawarte w naturalnym matrixie owocowym i warzywnym (w otoczeniu naturalnych kwasów organicznych i pektyn) oraz są ograniczone jedynie do dopuszczonych przepisami. Likwidacja 20-proc. wsadu owocowego pozbawia organizm wielu innych naturalnych fitoskładników, np. bioflawonoidów, które chronią witaminę C przed utlenianiem, drastycznie obniżając biologiczną wartość napoju.



Potencjalna zmiana fiskalna tworzy niepożądany mechanizm rynkowy: premiuje zacofanie technologiczne, a karze innowacyjność prozdrowotną. Państwo polskie, zamiast wspierać rodzimych producentów w realizacji celów strategicznych dotyczących zdrowia publicznego, odcina ich od kapitału i zmusza do degradacji produktów. Efektem końcowym będzie zalanie rynku tanimi, sztucznie słodzonymi napojami o zerowej wartości biologicznej, co długofalowo obciąży system ochrony zdrowia (NFZ) kosztami leczenia powikłań metabolicznych u młodego pokolenia.

13. Rozwój handlu transgranicznego oraz ryzyko rozwoju szarej strefy

Rozważane obciążenia fiskalne i regulacyjne generują istotne ryzyko makroekonomiczne związane z asymetrią cenową na rynkach regionalnych, co bezpośrednio stymuluje rozwój handlu transgranicznego (tzw. cross-border trade). W warunkach swobodnego przepływu towarów wewnątrz Unii Europejskiej znaczący wzrost kosztów produkcji i cen finalnych na rynku krajowym uruchamia mechanizm arbitrażu cenowego. Zjawisko to indukuje relokację popytu konsumpcyjnego ku rynkom państw ościennych (takich jak Czechy, Niemcy czy Litwa) charakteryzujących się w danym momencie korzystniejszym reżimem podatkowym.

A. Rozwój handlu transgranicznego (cross-border trade)

Posiadając otwarte granice w ramach strefy Schengen, Polska jest podatna na zjawisko legalnego, ale szkodliwego budżetowo importu prywatnego z krajów ościennych:

- **Różnica cenowa jako wektor migracji kapitału:** Zmiana w podatku cukrowym w Polsce podniesie ceny krajowych napojów o 16,5 proc. W tym samym czasie w Niemczech, Czechach, na Słowacji czy Litwie stawki podatkowe i regulacje dotyczące wsadu owocowego pozostaną niezmienione. Dla mieszkańców polskich regionów przygranicznych (województwa: dolnośląskie, lubuskie, zachodniopomorskie, śląskie, podkarpackie, podlaskie) zakupy napojów w zagranicznych marketach staną się codzienną praktyką ekonomiczną.
- **Efekt turystyki zakupowej:** Konsumenci nie będą przekraczać granicy wyłącznie po napoje. Wyjazd po tańsze nektary i soki stanie się katalizatorem do robienia **całościowych zakupów FMCG za granicą** (chemia domowa, słodczyce, nabiał). Oznacza to, że polski budżet straci nie tylko wpływy z opłaty cukrowej na napoje, ale odnotuje spadek ogólnych wpływów z podatków pośrednich, uderzając w rentowność polskich przygranicznych handlowców.

B. Rozkwit szarej strefy i nielegalnej produkcji (Illicit trade)

Zjawisko to, dotychczas kojarzone głównie z rynkiem tytoniowym i alkoholowym, w realiach 2026 r. może uderzyć w segment bezalkoholowy. Wysoka cena półkowa legalnych napojów stworzy przestrzeń dla przestępczości gospodarczej:

- **Prymitywizacja produkcji „garażowej”:** Produkcja taniego napoju niegazowanego (wody, cukru, konserwantu, syntetycznego kwasu, barwnika i taniego aromatu) nie wymaga zaawansowanych laboratoriów ani kapitałochłonnych linii aseptycznych, jakich używają producenci soków i napojów o wysokiej zawartości składników z owoców i warzyw. Rozwinie się rynek nielegalnych rozlewni produkujących tanie napoje w uniwersalnych butelkach PET bez etykiet i kodów kreskowych.
- **Kanały dystrybucji szarej strefy:** Produkty te będą masowo trafiać do obrotu pozaoficjalnego: na lokalne targowiska, bazarki, do punktów sezonowej gastronomii oraz małych, niezrzeszonych sklepów, które będą ukrywać obroty przed fiskusem.

C. Ryzyko epidemiologiczne

Nielegalna produkcja „bez etykiet” całkowicie unika kontroli Inspekcji Sanitarnej (Sanepidu) oraz IJHARS. Konsument, skuszony niską ceną, otrzyma produkt o nieznanym składzie chemicznym, rozlewany w warunkach urągających standardom higienicznym. Zamiast postulowanej przez rząd „walki o zdrowie”, nowe podatki wywołają realne ryzyko masowych zatrucí mikrobiologicznych.

Rozdział III. Wymiar zdrowotny – fakty i mity

1. Witaminy i cukry w SNiN – „dodatek cukru” a zawartość cukru

W debacie publicznej i regulacyjnej często dochodzi do błędu polegającego na utożsamianiu całkowitej zawartości cukrów w produkcie z cukrem dodanym (rafinowanym). W świetle praktyki oraz obowiązującego prawa jest to fundamentalny i głęboki mity.

Technologiczna manipulacja faktami: Sok jako baza, a nie substytut cukru

Całkowicie nieuprawnione i fałszywe jest twierdzenie, że wykorzystywanie soku w napojach owocowych jest próbą obejścia przepisów lub nielegalnego uniknięcia opłaty cukrowej.

- Zgodnie z przepisami prawa żywnościowego „dosładzanie” oznacza dodawanie do produktu cukru lub substancji słodzących w rozumieniu rozporządzenia (WE) nr 1333/2008, wyłącznie ze względu na ich właściwości słodzące. Cukry naturalnie występujące w żywności (np. w soku) nie są traktowane jako cukier dodany. Potwierdza to rozporządzenie (WE) nr 1924/2006, które dopuszcza stosowanie oświadczenia „bez dodatku cukru” również w odniesieniu do produktów zawierających cukry naturalnie obecne.
- Napoje owocowe **nie są „dosładzane”** sokiem. Proces produkcyjny polega na fizycznym rozcieńczeniu soku owocowego wodą. Ilość cukru zawartego w owocach użytych do produkcji soku pozostaje taka sama, a same cukry zawarte w rozcieńczanym soku są naturalne. Dodatkowo napoje owocowe mogą być wytwarzane z różnorodnych soków, np. przecierowych czy naturalnie mętnych.
- Sok wnosi do końcowego produktu nie tylko naturalne cukry, ale przede wszystkim **kompleks kwasów organicznych, polifenoli, naturalnych witamin oraz makro- i mikroelementów**. Wspólnie tworzą one mieszankę wartości odżywczych, kształtują smak oraz nadają produktowi unikalne cechy organoleptyczne¹³.
- Zawartość cukrów w napojach owocowych 20 proc. **jest istotnie niższa niż w sokach 100 proc.**, przy jednoczesnym pełnym zachowaniu atrakcyjności smakowej i sensorycznej dla konsumenta.

Spójność z intencją ustawodawcy i orzecnictwem Naczelnego Sądu Administracyjnego

Opisane fakty dotyczące kwestii cukrów naturalnych w napojach owocowych są w pełni spójne z pierwotną intencją ustawy o zdrowiu publicznym wprowadzającej opłatę cukrową. Celem tej regulacji od samego początku było **objęcie nią wyłącznie napojów z cukrem dodanym, a nie z cukrami naturalnie obecnymi w soku**. Wynika to wprost z brzmienia art. 12b ust. 1 ustawy. Intencją ustawodawcy nie było więc opodatkowanie soków – ani w postaci 100 proc., ani w wersji rozcieńczonej wodą.

Stanowisko to zostało ostatecznie potwierdzone przez **utrwalone, jednolite orzecznictwo Naczelnego Sądu Administracyjnego (NSA)**. W kluczowych wyrokach (m.in. **wyrok z dnia 11 grudnia 2024 r., sygn. III FSK 1010/24**, a także w sprawach **III FSK 150/24** oraz **III FSK 862/23**) NSA kategorycznie orzekł, że cukry naturalnie występujące w napojach owocowych nie podlegają opłacie cukrowej i nie mogą wpływać na jej wysokość¹⁴.

Istota limitu 5 g / 100 ml – ryczałt, a nie pomoc publiczna

Ponieważ mechanizm poboru opłaty jest obecnie powiązany z poziomem cukrów ogółem wykazanych w informacji o wartości odżywczej na etykiecie, ustawodawca musiał wprowadzić jednoznaczny mechanizm oddzielający cukier naturalny od dodanego. Dlatego pojawił się limit 5 g cukru na 100 ml napoju, który niekiedy błędnie łączony jest z kwestią dodawania cukru i sztucznego „dosładzania”.

- **Limit 5 g cukrów / 100 ml w napojach zawierających co najmniej 20 proc. soku owocowego lub warzywnego jest zryczałtowanym wyłączeniem cukrów naturalnych zawartych w owocach lub warzywach użytych do produkcji tego napoju.**

- Mitem są zatem twierdzenia, jakoby limit ten stanowił formę „pomocy publicznej” lub nieuzasadnionego przywileju dla wybranej kategorii produktów. Jest to wyłącznie matematyczno-techniczne dostosowanie przepisów do charakterystyki składu surowca (owoców/warzyw).

2. Status owoców kwaśnych w nektarach (czarna porzeczka, aronia, wiśnia)

Kolejnym mitem jest traktowanie dodatku cukru do nektarów z polskich owoców kwaśnych jako niezdrowego „dosładzania”. Wymaga to jednoznacznego sprostowania opartego na składzie żywności:

- **Technologiczna bariera kwasowości:** Uprawiane w Polsce owoce jagodowe i pestkowe są najczęściej kwaśne i charakteryzują się potężnymi właściwościami prozdrowotnymi (rekordowa zawartość witaminy C, antocyjanów, polifenoli o działaniu przeciwutleniającym). Jednak ze względu na ekstremalnie wysokie stężenie kwasów organicznych i garbników, wyprodukowanie z nich soku 100 proc. zdatnego do picia bez dodatku cukru jest trudne do zaakceptowania przez przeciętnego konsumenta. Mówiąc inaczej niektóre owoce są tak kwaśne, że wyprodukowany z nich sok jest również bardzo kwaśny, a przez to nieakceptowalny przez większość ludzi.

- **Uzasadnienie dyrektywy sokowej UE:** Zgodnie z unijną dyrektywą sokową 2001/11/WE¹⁵ oraz przepisami krajowymi, z powodu charakterystyki niektórych owoców dopuszcza się i sankcjonuje dodatek cukru do nektarów (np. z czarnej porzeczki przy min. 25 proc. soku, czy wiśni przy min. 35 proc. soku).

- **Korekta smaku nie jest dosładzaniem:** Dodatek cukru w tych produktach nie stanowi klasycznego dosładzania, lecz jest **technologiczną korektą naturalnie bardzo kwaśnego, cierpkiego smaku**, warunkującą zdatność produktu do spożycia. Wyższy dopuszczalny poziom cukru w nektarach z owoców kwaśnych nie jest zatem formą pomocy publicznej, ale proporcjonalnym dostosowaniem prawa do naturalnych właściwości biologicznych tych owoców, przy zachowaniu ich prozdrowotnego profilu odżywczego.

3. Skutki systemowe i technologiczny regres branży

Ewentualna likwidacja obowiązujących i uzasadnionych celami ustawy wyłączeń w zakresie opłaty cukrowej dla napojów owocowych doprowadzi do natychmiastowego **podważenia spójności systemowej całej regulacji o zdrowiu publicznym**. Zamiast różnicować sytuację napojów szkodliwych (z cukrem rafinowanym) od produktów wartościowych (z sokiem naturalnym), obydwie kategorie zostaną w nieuzasadniony sposób wrzucone do jednego worka podatkowego.

Konsekwencje biznesowo-innowacyjne dla przetwórców, rolników i sadowników:

1. Zmarnowanie nakładów na reformulację: Polscy przetwórcy owoców i warzyw ponieśli w ostatnich latach gigantyczne nakłady inwestycyjne na prozdrowotną modyfikację receptur napojów (tzw. reformulację). Zainwestowano miliony w technologie pozwalające na maksymalne podnoszenie zawartości soku, ograniczanie dodatku białego cukru oraz rozwijanie zaawansowanych produktów o obniżonej kaloryczności z zachowaniem naturalnego ich charakteru.

2. Blokada innowacji i zwrot ku twardej redukcji kosztów: Zmiana zasad opodatkowania sprawi, że dalsze inwestycje w innowacje żywieniowe staną się całkowicie nieopłacalne. Zamiast rozwijać produkty o wyższej zawartości soku i lepszym naturalnym profilu odżywczym, polscy przedsiębiorcy zostaną zmuszeni przez system fiskalny do drastycznej redukcji kosztów surowcowych.

3. Wymuszona chemizacja i utrata konkurencyjności: Wynikiem tego może być technologiczny krok w tył – obniżanie zawartości soku do poziomu w praktyce stosowanego w Unii Europejskiej (ok. 5 proc.), zastępowanie naturalnego matrixu owocowego sztucznymi aromatami, barwnikami i słodzikami oraz konieczność wprowadzenia chemicznych konserwantów w miejsce bezpiecznej pasteryzacji. Trwale osłabi to pozycję i konkurencyjność polskiego przemysłu napojowego na arenie międzynarodowej, m.in. jako producenta wysokojakościowych napojów owocowych i warzywnych.

4. Mniejszy popyt/wykorzystanie owoców i warzyw – ograniczenie rynku zbytu dla sadowników: Zwiększenie opłaty cukrowej doprowadzi do wzrostu cen tych napojów, a tym samym przesunie zainteresowanie części konsumentów wybierających dotychczas te napoje w kierunku tańszych alternatyw. W efekcie spadnie zapotrzebowanie na soki, a tym samym popyt na owoce. skutkiem tego będą nie tylko problemy sadowników dostarczających owoce na soki wykorzystywane do produkcji napojów, ale także zwiększenie presji na dalszy spadek cen owoców. w rezultacie ucierpi bezpośrednio cała branża sadownicza, a nie jedynie niektórzy dostawcy.



4. Skala problemu otyłości i rola napojów w nadwyżce cukrów

Konstrukcja podatku cukrowego w Polsce jest głęboko niespójna. Ustawa obciąża opłatą cukrową wyłącznie wybraną grupę produktów – napoje bezalkoholowe. Całkowicie pomija też fakt, że cukier rafinowany jest powszechnie obecny w wielu innych, znacznie bardziej kalorycznych kategoriach żywności. Taka wybiórczość legislacyjna skutkuje powstaniem **rażąco nierównej konkurencji na rynku spożywczym**. Dowodzi też wprost, że podatek cukrowy jest instrumentem typowo fiskalnym, a nie realnym narzędziem polityki prozdrowotnej.

A. Mit napojów jako głównego źródła cukru: Przekąski konsumują rynek

Twarde dane rynkowe dotyczące zużycia surowca cukrowego w Polsce jednoznacznie obalają mit, jakoby to napoje bezalkoholowe odpowiadały za nadmierną podaż cukru w diecie Polaków.

Kategorie przekąskowe – takie jak **wyroby czekoladowe, cukierki, batony, wyroby ciastkarskie, pieczywo cukiernicze oraz lody** – zużywają obecnie rocznie **aż o około 260 tysięcy ton cukru więcej niż cały przemysł napojów bezalkoholowych**¹⁶. Kontrast ten pogłębia się, gdy przeanalizujemy dynamikę rozwoju obu tych segmentów rynku w ostatnich latach:

- **Segment słodkich przekąsek (eksplozja konsumpcji):** Wyroby czekoladowe notują stabilny, średnioroczny wzrost sprzedaży na poziomie 2 proc., podczas gdy kategoria czystej czekolady rośnie w tempie aż 8,2 proc. rocznie. Słodkie przekąski spożywane są wielokrotnie w ciągu dnia przez wszystkie grupy wiekowe i społeczne, stanowiąc stały, wysokoenergetyczny element codziennej diety Polaków. Mimo to, nie podlegają żadnej opłacie cukrowej.
- **Segment napojowy (szoki regulacyjne i zdrowy tryb życia):** Branża napojowa w ostatnich latach przeżyła bezprecedensową serię szoków systemowych (wprowadzenie podatku cukrowego, restrykcje pandemii COVID-19, inflacja, presja cenowa, system kaucyjny, kosztowne dostosowanie do wymogów ekologicznych dotyczące tylko branży napojowej: R-Per, przykręcana nakrętka itd.). Czynniki te, w połączeniu ze zmianą stylu życia trwale przesunęły konsumpcję w stronę produktów o niższej zawartości cukru¹⁷.

Penalizowanie podatkiem branży, która od lat nie rośnie wolumenowo i drastycznie ogranicza zużycie cukru, przy jednoczesnym zerowym opodatkowaniu agresywnie rosnących kategorii cukierniczych, pozbawia ustawę o zdrowiu publicznym jakiegokolwiek logiki ekonomicznej i prozdrowotnej.

B. Wieloczynnikowa etiologia chorób cywilizacyjnych

Próba zredukowania problemu otyłości i nadwagi w społeczeństwie wyłącznie do kwestii spożywania napojów owocowych jest błędem z zakresu medycyny i dietetyki. Cukier nie jest jedyną ani nawet główną przyczyną chorób cywilizacyjnych.

Głównym powodem epidemii otyłości jest **mało zróżnicowana dieta, siedzący tryb życia (brak aktywności fizycznej) oraz ogólna nadwyżka kaloryczna**, wynikająca ze spożywania zbyt dużej liczby posiłków oraz permanentnego podjadania niezdrowych, wysokokalorycznych przekąsek. Produkty te (np. chipsy, batony, wyroby cukiernicze) dostarczają organizmowi nie tylko cukier, ale przede wszystkim **szkodliwe tłuszcze nasycone, w tym tłuszcze trans, a także nadmierną ilość soli**.

C. Nieskuteczność rozwiązań fiskalnych w edukacji zdrowotnej

Doświadczenia międzynarodowe pokazują, że same rozwiązania fiskalne i mechaniczne podnoszenie cen **nie rozwiązują problemów zdrowotnych społeczeństwa**. Dodatkowe podatki uderzają jedynie w portfele konsumentów, zmuszając wiele osób do poszukiwania tańszych, wysoko przetworzonych zamienników (down-trading), nie zmieniając świadomości żywieniowej.

Instytucje odpowiedzialne za zdrowie publiczne w Polsce powinny porzucić represyjną politykę podatkową i skoncentrować się na **właściwej edukacji oraz systemowym promowaniu produktów o zbilansowanej wartości odżywczej**. Należy wzorować się na krajach borykających się z wysokim poziomem wyzwań demograficzno-zdrowotnych, które jednocześnie **świadomie nie wprowadziły fiskalnych obciążeń**, np. wybrane kraje skandynawskie, Austria, Niemcy.

W państwach tych główny nacisk kładzie się na:

1. Intensywną edukację żywieniową od najmłodszych lat (programy szkolne, jasne znakowanie wartościami odżywczą),
2. Popularyzację zrównoważonej diety bogatej w naturalne witaminy i błonnik,
3. Wspieranie i dotowanie programów aktywnego trybu życia i sportu powszechnego.

Tylko taka wielofilarowa, edukacyjna strategia prewencji stanowi skuteczną i trwałą odpowiedź na problem otyłości, w przeciwieństwie do polityki podatkowej, która drenuje kieszenie konsumentów, niszczy polski przemysł napojowy i polskie sadownictwo, pozostawiając strukturę złych nawyków żywieniowych Polaków w nienaruszonym stanie.

5. Różnicowanie produktów: 100 proc. sok ≠ nektar ≠ napój

W polskiej i unijnej kodyfikacji prawa żywnościowego oraz w świadomości konsumenckiej występuje sztywny, trójstopniowy podział płynnych produktów owocowo-warzywnych. Utożsamianie tych kategorii ze sobą lub traktowanie ich jako jednorodnej grupy „napojów słodzonych” jest rażącym błędem merytorycznym.

Napoje owocowe o zawartości soku na poziomie minimum 20 proc. nie są jałowym roztworem cukru i wody. Dzięki wysokiej proporcji komponentu owocowego **dostarczają one realnych, cennych biologicznie składników odżywczych (np. potas, różne antyoksydanty, polifenole, witaminy, błonnik i pektyny)**.

Ze względu na swoją gęstość kaloryczną produkty te nie powinny być jednak spożywane bezrefleksyjnie do gaszenia pierwotnego pragnienia. Wymagają one **świadomego porcjowania, podobnie jak każdy nawet najzdrowszy produkt spożywczy oraz intensywnej edukacji konsumenckiej**, która pozycjonuje napój 20 proc. soku jako element urozmaicenia diety lub zdrową przekąskę płynną, a nie jako substytut czystej wody.

6. Porównanie produktów i kosztów wytworzenia: konserwanty vs pasteryzacja

Z punktu widzenia technologii żywności i ekonomii produkcji, rynek napojów dzieli się na dwa całkowicie odmienne modele technologiczne, generujące skrajnie różne koszty operacyjne (OPEX) i inwestycyjne (CAPEX):

- **Model konserwowany chemicznie (tanich, „chemicznych” napojów):** Charakterystyczny dla produktów o niskiej lub zerowej zawartości soku (0-5 proc.). Aby mógł stać na półce, producent nasycza go w dużym stopniu sztucznymi konserwantami (benzoesan sodu, sorbinian potasu). Koszt wytworzenia takiego produktu jest drastycznie niski. Nie wymaga on zaawansowanych urządzeń, sterylnych linii rozlewniczych, aseptycznych opakowań ani rygorystycznego reżimu sanitarnego.

- **Model pasteryzowany termicznie (polski standard SNiN):** Charakterystyczny dla polskich napojów z zawartością min. 20 proc. soku. Wysoka zawartość wsadu owocowego wnosi naturalne kwasy organiczne, co w połączeniu z naturalną pasteryzacją (krótkotrwałym działaniem wysokiej temperatury) pozwala na eliminację zastosowania chemicznych konserwantów i zachowanie „czystej etykiety”. Technologia wytwarzania tych produktów jest znacząco bardziej zaawansowana i wymagająca drogich linii produkcyjnych oraz wysokich reżimów sanitarnych.

Asymetria kosztowa i technologiczna:

Produkcja napojów pasteryzowanych bez chemii wymaga od krajowych firm gigantycznych nakładów kapitałowych. Linie do aseptycznego rozlewu, zaawansowane pasteryzatory, linie i ilości dostarczania energii i ciepła oraz laboratoria R&D generują nieporównywalnie wyższy koszt amortyzacji i utrzymania ruchu niż proste rozlewnie napojów konserwowanych.

Dodatkowo, sam naturalny sok 20 proc. stanowi najdroższy komponent recepturowy. Dlatego podniesienie podatku cukrowego uderzy bezpośrednio w model pasteryzowany, czyniąc kapitałochłonną produkcję bez chemii nieopłacalną i premiując najtańsze, zakonserwowane chemicznie napoje.

7. Docelowy model konsumpcji i równe warunki konkurencji z wodą

Wprowadzenie nowej opłaty cukrowej jest czasami motywowane koniecznością „ochrony rynku wody” przed nieuczciwą konkurencją ze strony napojów owocowych. Teza ta jest całkowicie fałszywa w świetle ekonomii oraz prawa antymonopolowego.

Napoje z wysoką zawartością soku owocowego min. 20 proc. (podobnie jak nektary) **nie stanowią towarów substytucyjnych względem wód butelkowanych**. Między producentami wody, a producentami napojów owocowych występują **w pełni równe warunki konkurencji**, co wielokrotnie potwierdzała utrwalona praktyka decyzyjna Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) oraz innych europejskich organów antymonopolowych w sprawach dotyczących definicji właściwego rynku produktowego¹⁸.

Utrzymanie obecnego sposobu naliczania opłaty cukrowej (z uwzględnieniem zryczałtowanego limitu 5 g na cukry naturalne) nie przyznaje producentom napojów o zawartości min. 20 proc. soku żadnej przewagi konkurencyjnej kosztem producentów wody.

Przeciętny konsument bez trudu odróżnia napój owocowy od wody i dokonuje wyboru przede wszystkim w oparciu o **preferencje smakowe i oczekiwane właściwości produktu, a nie cenę** (która w przypadku wody jest co do zasady wielokrotnie niższa). Woda służy przede wszystkim nawodnieniu organizmu. z kolei napoje owocowe – poza funkcją nawodnienia – oferują unikalne walory smakowe i stanowią naturalne źródło witamin, składników mineralnych oraz antyoksydantów.

Rekomendacja zbieżna z polityką zdrowia publicznego:

Uwzględniający wyzwania związane ze zdrowiem publicznym właściwy model konsumpcji powinien rozróżniać to, że woda jest produktem „pierwszego wyboru” do codziennego nawadniania, natomiast napoje owocowe SNiN min. 20 proc. soku stanowią wartościowe uzupełnienie diety i nawodnienia.

Warto przy tym zwrócić uwagę, że aktualna oficjalna rekomendacja medyczna dotycząca spożywania ok. 2 litrów wody dziennie odnosi się do całkowitej podaży płynów z różnych źródeł, a nie wyłącznie do czystej wody butelkowanej. Fakt ten nie jest w pełni zrozumiały w powszechnym odbiorze społecznym ze względu na utrwalony przekaz reklamowo-marketingowy (kojarzony z wodą). Wiele osób nie zdaje sobie sprawy, że woda w napoju owocowym (stanowiąca ponad 90 proc. jego składu), w pełni realizuje bilans hydratacyjny organizmu, w dodatku dostarczając innych naturalnych składników odżywczych.

8. Woda z kranu jako alternatywa dla butelkowanej – preferencja, a nie konieczność

Analizując strukturę rynku napojów bezalkoholowych można sformułować rekomendację ekologiczno-konsumencką: **woda jest jedynym napojem na rynku, którego zakup w jednorazowych butelkach plastikowych (PET) nie jest biologiczną koniecznością, a wyłącznie preferencją konsumencką.**

- **Powszechna zdatność wód kranowych:** w Polsce woda płynąca z sieci wodociągowych jest restrykcyjnie kontrolowana i badana. Woda taka spełnia rygorystyczne normy sanitarno-epidemiologiczne i jest zdatna do bezpośredniego spożycia.
- **Brak barier logistycznych:** Szeroka dostępność nowoczesnych butelek wielorazowych, dzbanków filtrujących oraz domowych stacji saturacji pozwala konsumentom na całkowite uniezależnienie się od plastiku jednorazowego w obszarze czystego nawadniania. Jednak pasteryzowanego napoju jabłkowego konsument nie jest w stanie przygotować we własnym zakresie z domowego kranu. Dlatego musi kupić go w bezpiecznym opakowaniu przemysłowym.

9. Program „5 porcji warzyw, owoców lub soku”

Oficjalne zalecenia Światowej Organizacji Zdrowia (WHO) oraz krajowych instytucji medycznych (w tym Narodowego Instytutu Zdrowia Publicznego PZH - PIB) jednoznacznie wskazują na konieczność spożywania minimum 400 g warzyw i owoców dziennie, co w praktyce edukacyjnej zostało przełożone na ogólnokrajowy program „5 porcji warzyw, owoców lub soku”.

Wdrażanie tej strategii w realiach współczesnego tempa życia napotyka jednak na poważne bariery behawioralne:

- **Sok z wysokim wsadem (100 proc.) jako porcja zdrowia:** Zgodnie z wytycznymi dietetycznymi, jedną z rekomendowanych 5 porcji może stanowić szklanka (ok. 200 ml) soku. Soki stanowią dla zabieganych konsumentów oraz dzieci **najwygodniejszą formę uzupełnienia diety** o niezbędne fitoskładniki, gdy dostęp do świeżych, nieprzetworzonych owoców jest ograniczony¹⁹. Wprawdzie napojów owocowych zawierających ponad 20 proc. soku owocowego nie można bezpośrednio porównywać do porcji owoców, to jednak trudno zaprzeczyć, że zmniejszenie ich spożycia wskutek zmian podatkowych wpłynie też negatywnie na zdrowie konsumentów pozbawiając ich dostępu do napojów zawierających witaminy i mikrośkładniki.

Wprowadzenie tych zmian doprowadzi do całkowitego **zaprzepaszczenia efektów wieloletnich kampanii edukacyjnych**, które skutecznie uczyły Polaków włączania płynnego wsadu owocowego do codziennego bilansu witaminowego. Państwo, uderzając podatkiem w napoje o min. 20 proc. soku, uderza bezpośrednio w jedno z narzędzi realizacji narodowej polityki walki z niedoborami witaminowymi u dzieci i młodzieży i dokonywania lepszych oraz zdrowszych wyborów.

Rozdział IV. Zdrowie publiczne – mechanizmy oddziaływania

1. Edukacja zdrowotna: SNiN jako świadomy wybór – odróżnianie cukrów

Kluczowym elementem systemowej polityki zdrowia publicznego musi być **radykałna edukacja żywieniowa**, zrywająca z mitem traktowania wszystkich węglowodanów w diecie w jednakowy sposób. Państwowe instytucje edukacyjne powinny wdrożyć ogólnokrajowe kampanie uświadamiające fundamentalne różnice między źródłami cukru:

- **Cukry w słodyczach (puste kalorie):** Cukier rafinowany dodawany w dużej ilości do czekolad, cukierków czy ciastek dostarcza wyłącznie czystej energii, wywołując gwałtowne skoki glikemiczne. Produkty te są całkowicie pozbawione witamin, składników mineralnych czy błonnika, a ich spożyciu często towarzyszy wysoka podaż szkodliwych tłuszczów nasyconych i trans.
- **Cukry w napojach owocowych min. 20 proc. soku:** Węglowodany obecne w pasteryzowanych napojach owocowych są naturalnym elementem składowym owoców. Trafiają do organizmu w towarzystwie **naturalnych antyoksydantów (np. polifenoli), witaminy C, prowitaminy A oraz potasu i magnezu**. Matrix owocowy sprawia, że produkt ten staje się elementem zbilansowanej diety, a nie jej zagrożeniem.

2. Kultura konsumpcji: Porcja, częstotliwość i czytanie etykiet

Nawet zdrowe produkty mogą negatywnie wpływać na organizm, jeśli są spożywane w nadmiernych ilościach. Dlatego edukacja zdrowotna powinna uczyć umiaru i świadomych wyborów konsumenckich.

1. **Rozsądna porcja i częstotliwość:** Konsumenci muszą zrozumieć, że napoje owocowe o wysokiej zawartości soku nie służą do permanentnego gaszenia pragnienia w ciągu dnia. Szklanka napoju (ok. 200 ml) powinna być traktowana jako **płynna przekąska, element podwieczorku lub uzupełnienie śniadania**, dostarczająca dzienną dawkę witamin.
2. **Umiejętność czytania etykiet:** Państwo powinno promować proste systemy znakowania żywieniowego, które pozwolą konsumentowi natychmiast odróżnić naturalny, pasteryzowany napój owocowy min. 20 proc. soku (bez konserwantów) od sztucznie barwionych i chemicznie konserwowanych tanich napojów o zawartości 0-5 proc. soku.

3. Promocja wody z kranu, a SNiN jako rozsądne uzupełnienie

Najbardziej efektywnym i spójnym z polityką zdrowia oraz ochrony środowiska działaniem państwa powinna być **szeroko zakrojona kampania promująca spożycie i dostępność wody z kranu (kranowej)** jako naturalnego produktu pierwszego wyboru do codziennego nawadniania organizmu.

- **Woda z kranu jako fundament hydratacji:** Woda kranowa w Polsce jest w pełni bezpieczna, zdatna do picia i tania. Jej popularyzacja uderza w nadmierną produkcję odpadów z tworzyw sztucznych (butelki PET) i uczy społeczeństwo, że czyste nawodnienie (ok. 2 litrów płynów dziennie) może też opierać się na zasobach sieciowych.

- **SNiN jako racjonalne dopełnienie:** w tak skonstruowanym modelu, tradycyjne napoje owocowe z wysokim wsadem sokowym min. 20 proc. oraz nektary zajmują swoje naturalne, uzasadnione biologicznie miejsce. Przestają być postrzegane jako zamiennik wody, a stają się **rozsądnym, bogatym w składniki odżywcze uzupełnieniem diety.**

Zrównoważona strategia edukacyjna realnie poprawia stan zdrowia społeczeństwa chroni środowisko naturalne i – co kluczowe – pozwala na przetrwanie polskiego przemysłu przetwórczego oraz sadownictwa, bez konieczności wprowadzania destrukcyjnych, paraliżujących gospodarkę podatków.



Rozdział V. Pozytywny wpływ obecnego porządku prawnego

1. Pozytywny wpływ obecnej matrycy VAT

Dotychczasowa architektura fiskalna w Polsce pełni funkcję kluczowego stymulatora jakościowego. Decyzja o utrzymaniu obniżonej stawki VAT (5 proc.) na soki, nektary i napoje owocowo-warzywne (SNIIN) z istotnym wsadem owocowym ukształtowała unikalne pod względem standardów technologicznych i zdrowotnych środowisko rynkowe, którego nie należy destabilizować, a wręcz go wzmacniać.

- **Polski rynkowy ewenement jakościowy:** SNIIN z tarczą 20 proc. soku to jeden z nielicznych produktów spożywczych oferowanych na rynku masowym, w których Polska odbiega składnikowo na plus, a niena minus od średniej unijnej. Badania strukturalne (m.in. analizy Narodowego Instytutu Zdrowia Publicznego PZH - PIB) potwierdzają, że w kategorii napojów niegazowanych polski konsument otrzymuje produkt o wyższej gęstości odżywczej, naturalnej mętności i barwie²⁰. Wynika to wprost z faktu, że wysoki wsad sokowy umożliwia producentom stosowanie bezpiecznej pasteryzacji termicznej i całkowitą rezygnację z chemicznych konserwantów.
- **Aspekt jakościowy a dostępność cenowa:** Obecna matryca VAT chroni demokratyczny dostęp do jakości. Konsument o mniejszym budżecie nie jest zmuszany do rezygnacji z wartościowych biologicznie komponentów (witamin, potasu, błonnika) ze względu na cenę. Podniesienie VAT do 23 proc. zlikwiduje tę barierę ochronną, zrównując cenowo naturalne napoje pasteryzowane z chemicznie zakonserwowanymi tanimi „chemicznymi” napojami.
- **Branża wspiera producentów owoców i warzyw:** Branża SNIIN jest częścią funkcjonującego w Polsce ekosystemu wspierającego sadownictwo. Zakupy surowców rolnych od polskich sadowników, szczególnie jabłek, przez producentów soków, nektarów i napojów, przyczyniają się do stabilizacji rynku. Popyt ze strony branży SNIIN zwiększa odporność całej gospodarki na zmiany geopolityczne. Dzięki specyficznej silnej pozycji sektora przetwórczego polskie sadownictwo przetrwało m.in. szok wywołany wprowadzeniem w 2014 r. przez Rosję embarga na import jabłek z Polski²¹.

Porównanie sytuacji rynkowej w Polsce i w państwach zachodnich

Analiza preferencji konsumenckich oraz trendów rynkowych w Europie oraz Ameryce Północnej wskazuje na istotne różnice w strukturze konsumpcji. w krajach Europy Zachodniej (np. Wielka Brytania, Francja) struktura rynku jest silnie skrzywiona w stronę napojów gazowanych i sztucznie aromatyzowanych wód smakowych. Tradycyjna kategoria napojów niegazowanych z wysokim wsadem owocowym jest tam segmentem niszowym i drogim.

Co piją Europejczycy

Dotychczasowa architektura fiskalna w Polsce pełni funkcję kluczowego stymulatora jakościowego. Decyzja o utrzymaniu obniżonej stawki VAT (5 proc.) na soki, nektary i napoje owocowo-warzywne (SNiN) z istotnym wsadem owocowym ukształtowała unikalne pod względem standardów technologicznych i zdrowotnych środowisko rynkowe, którego nie należy destabilizować, a wręcz go wzmacniać.



WODA BUTELKOWANA

Woda butelkowana, będąca kwintesencją europejskiej tradycji, cieszy się szczególną popularnością we Francji, Włoszech i Niemczech, gdzie dominują zarówno wody mineralne, jak i gazowane. Jej atrakcyjność przejawia się również w restauracjach, gdzie obserwuje się wzrost spożycia wśród Hiszpanów i Włochów. w rzeczywistości 28 proc. Hiszpanów przyznało, że pije więcej wody butelkowanej gazowanej lub mineralnej w barach i restauracjach niż rok wcześniej.



NAPOJE BEZALKOHOLOWE

Kategoria, która stale się rozwija, napoje bezalkoholowe są najpopularniejszym wyborem w Wielkiej Brytanii. Zajmują ważne miejsce zarówno w domu, jak i podczas posiłków poza domem – aż 95 proc. ankietowanych Brytyjczyków regularnie spożywa napoje bezalkoholowe w domu.



SOKI OWOCOWE

Jako trzeci najczęściej spożywany zimny napój w europejskich gospodarstwach domowych, soki owocowe zajmują silną pozycję, szczególnie w Hiszpanii, gdzie 92 proc. osób pije je w domu. Co ciekawe, 65 proc. ankietowanych Hiszpanów planuje utrzymać obecny poziom spożycia soków owocowych w domu przez najbliższe sześć miesięcy²².

Badania Innova 360 wskazują, że napoje gazowane stanowią drugą grupę w kategorii napojów bezalkoholowych, stanowiąc ponad jedną trzecią sprzedaży napojów bezalkoholowych w Europie. w sprzedaży i konsumpcji napojów gazowanych w Europie przodują Niemcy. Za nimi plasują się Hiszpania i Wielka Brytania. Hiszpania i Niemcy notują też – po Kanadzie – najwyższe spożycie napojów gazowanych na mieszkańca na świecie²³.

Efektom wprowadzanych w Europie Zachodniej opłat cukrowych było przede wszystkim to, że w ofercie napojów gazowanych pojawiły się produkty o niskiej zawartości cukru i bez dodatku cukru. Kategoria ta charakteryzuje się stabilnym lub umiarkowanym rosnącym wolumenem. Producenci napojów zwiększają natomiast sprzedaż w ujęciu wartościowym, głównie dzięki markom premium i mieszankom.

Aby sprostać zmieniającym się preferencjom konsumentów zachodnioeuropejscy producenci koncentrują się na naturalnych składnikach, obniżonej zawartości cukru i funkcjonalnych opcjach napojów. Przewiduje się, że wartość europejskich napojów gazowanych będzie rosła w tempie około 8,50 proc. (CAGR), głównie dzięki sprzedaży toników premium, coli smakowych i napojów w szklanych opakowaniach dla branży HoReCa²⁴.

2. Opłata cukrowa działa – egzekucja ważniejsza niż nowy jej wzrost

Obniżona stawka VAT jako bodziec jakościowy

Wprowadzony w Polsce podatek cukrowy udowodnił swoją pełną skuteczność operacyjną jako narzędzie modyfikacji modeli konsumpcji. Wszelkie próby dokładania kolejnych obciążeń fiskalnych na tym etapie są ekonomicznie nieuzasadnione i szkodliwe.

- Twarde dowody skuteczności narzędzia: Bezpośrednio po wdrożeniu opłaty cukrowej na rynku odnotowano skokowy wzrost cen detalicznych oraz natychmiastowe, głębokie tąpnięcie popytu (spadek sprzedaży) na klasyczne napoje słodzone cukrem rafinowanym. Dane rynkowe jednoznacznie potwierdzają, że mechanizm zadziałał zgodnie z założeniami – konsumenci ograniczyli zakupy produktów o wysokiej zawartości dodanego cukru, a producenci przeprowadzili gigantyczne, kapitałochłonne procesy prozdrowotnej reformulacji składu zwiększając m.in. udział soku owocowego.
- Egzekucja i domykanie luk zamiast nowej penalizacji: Skoro obecne narzędzie fiskalne działa i osiągnęło swoje cele w zakresie redukcji podaży cukru dodanego, dalszy wzrost efektywności zdrowotnej nie wymaga wprowadzania nowych stawek, czy likwidacji uzasadnionych wyłączeń. Kolejnym krokiem państwa powinno być bezwzględne domykanie luk regulacyjnych oraz kontrola rynku.

Należy skupić się na monitoringu dynamicznie rosnącego kanału e-commerce (zagraniczny e-handel transgraniczny napojami z pominięciem opłaty) oraz na rygorystycznym tępieniu szarej strefy (nielegalnych rozlewni tanich napojów bez etykiet). Dokładanie nowych podatków na legalnie działające polskie firmy, które już dostosowały swoje receptury do obecnych wymogów, doprowadzi jedynie do załamania rynku legalnego i rozkwitu przestępczości gospodarczej, nie przynosząc żadnych dodatkowych korzyści dla zdrowia publicznego.

3. Rola sadownictwa w polskim rolnictwie i gospodarce – Wymiar biznesowo-społeczny

Sektor sadowniczy wraz ze zintegrowanym pionowo przemysłem przetwórczym nie jest jedynie gałęzią biznesu spożywczego. Stanowi on jeden z fundamentów **bezpieczeństwa żywnościowego kraju oraz odporności polskiego systemu żywnościowego** na kryzysy geopolityczne i klimatyczne. w warunkach globalnej niepewności (anomalie pogodowe, wojna handlowa, otwarcie rynku na Ukrainę i Mercosur) zdolność do samowystarczalności w obszarze produkcji płynnych witamin i odżywczych baz owocowo-warzywnych staje się zasobem o charakterze strategicznym.

Rekapitulacja kapitałowa i łańcuch odporności żywnościowej

Dotychczasowy sukces polskich czempionów narodowych, takich jak Grupa Maspex, Hortex, Colian czy Fortuna, opiera się na **niezakłóconym dostępie do stabilnego, najwyższej jakości krajowego surowca**. Ta symbioza biznesowo-rolnicza tworzy zamknięty, odporny na zerwanie łańcuch dostaw:

- Polscy sadownicy i plantatorzy dostarczają bezpieczne, certyfikowane w ramach unijnej „Integrowanej Produkcji” owoce i warzywa.
- Krajowi czempioni przetwarzają je w nowoczesnych zakładach, zapewniając rynkowi macierzystemu stały dostęp do pasteryzowanych, pełnowartościowych produktów bez chemicznych konserwantów.

Nowe obciążenia mogą rozerwać ten łańcuch. Duży spadek produkcji oraz ryzyko wstecznej reformulacji (degradacji wsadu owocowego z 20 proc. do 0-5 proc.) trwale odetnie polskich rolników od rynku zbytu.

Ekspozycja kluczowych danych statystycznych i społecznych

Skala społeczno-gospodarczego oddziaływania zintegrowanego sektora SNiN w Polsce uniemożliwia traktowanie go jako marginalnej gałęzi gospodarki. Twarde wskaźniki makroekonomiczne odzwierciedlają potężny wkład branży w stabilność państwa:

- **Fundament zatrudnienia w regionach:** Sam przemysł sokowo-napojowy tworzy bezpośrednio, stabilne miejsca pracy dla ponad 15 000 osób w kraju
- **Efekt mnożnikowy w rolnictwie:** Stabilna kontraktacja surowcowa prowadzona przez polskie firmy zapewnia byt i ciągłość finansową dla **kilkunastu tysięcy polskich gospodarstw sadowniczych i warzywniczych**, tworząc setki tysięcy pośrednich miejsc pracy w całym sektorze agro-logistycznym.

Programy inwestycyjne firm z branży napojowej (przykłady)*

- **Maspex.** w marcu 2024 r. grupa ogłosiła, że przeznaczy około 650 mln zł nakładów inwestycyjnych na rozwój zakładów produkcyjnych, magazynów i automatyzację²⁵.
- **Coca-Cola HBC Polska.** w 2024 r. spółka przeznaczyła 160,48 mln zł na nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych²⁶. w jej zakładzie produkcyjnym firmy miały „charakter modernizacyjny i prośrodowiskowy”²⁷ Zbyszko Company. w 2024 inwestowano w zakupy nowych środków trwałych i modernizację już istniejących.
Na modernizację środków trwałych przeznaczano w 2024 roku kwotę ponad 20 mln zł²⁸ na zakup wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych wyniosły 794,48 tys. zł²⁹. spółka przeznaczyła 416,94 tys. zł na nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych³⁰.

*Informacje o wartości inwestycji dotyczą ogólnego poziomu nakładów inwestycyjnych, bez rozbicia na poszczególne działy firmy. Jest to istotne, ponieważ część firm działa nie tylko w segmencie napojów.

Rozdział VI. Rekomendacja końcowa

Dzięki stabilnemu rynkowi surowcowemu korzystnym przepisom o opłacie cukrowej oraz preferencyjnej stawce VAT w Polsce wykształciła się unikalna kultura spożycia napojów z wysoką zawartością soków. Wprowadzenie nowej opłaty cukrowej upodobi polski rynek napojów do krajów zachodnich. Doprowadzi do **zmiany struktury spożycia**, zwłaszcza spadku popularności nektarów i napojów z owoców i warzyw na rzecz napojów tańszych o niższej wartości odżywczej, tj. napojów gazowanych i niegazowanych z bardzo niskim lub zerowym udziałem soku lub przecieru. Firmy produkcyjne zmagające się ze spadkiem sprzedaży mogą zostać zmuszone do drastycznego obniżenia wsadu soku (z 20 proc. do 2-5 proc.), a naturalny sok zostanie zastąpiony tańszą wodą, sztucznymi słodzikami i aromatami. Zdecydowanie obniży jakość oferowanych na polskim rynku napojów poprzez zmniejszenie zawartości soku do poziomu porównywalnego ze średnią europejską, a tym samym spowoduje eliminację z tych produktów cennych składników spożywczych (błonnik, naturalne witaminy i minerały). Co za tym idzie nastąpi wzmocnienie trendu **wprowadzania napojów o obniżonej zawartości soku ze sztucznymi dodatkami** oraz **zatrzymanie trendu prozdrowotnego** polegającego na podnoszeniu przez producentów w ostatnich latach zawartości soku w napojach.

Zmiany będą miały negatywny wpływ na polskich rolników/plantatorów owoców i warzyw, które wykorzystuje się do produkcji napojów owocowych. Ograniczenie zapotrzebowania polskiego przemysłu napojowego na owoce i warzywa z krajowych upraw szacuje się na około 120 tys. ton. Dotyczy to takich surowców jak np. jabłka, marchew itd. Spadek około 120 tys. wynika wyłącznie z prognozowanego spadku konsumpcji, a w przypadku reformulacji (obniżenie zawartości soku w napojach) ten spadek zapotrzebowana będzie znacznie większy.

Nastąpi również istotne obniżenie konkurencyjności przedsiębiorstw działających w sektorze napojowym, spadek inwestycji oraz zmniejszenie zatrudnienia. Szacunki wskazują, że wzrost kosztów produkcji i ograniczenie popytu przełoży się na obniżenie obrotów firm o kilkanaście procent, co w konsekwencji wpłynie na ograniczenie inwestycji i redukcję miejsc pracy.

Dlatego rekomenduje się **CAŁKOWITE ZACHOWANIE OBECNEGO STATUS QUO** w zakresie matrycy podatku VAT (5 proc.) i sposobu naliczania opłaty cukrowej dla sektora soków, nektarów i napojów owocowo-warzywnych.

Sektor soków, nektarów i napojów jest mocno zintegrowany pionowo z polskim sadownictwem i rolnictwem. Niekorzystne zmiany uderzą bezpośrednio szczególnie w producentów jabłek, porzeczek, wiśni, aronii i innych osłabiając pozycję Polski na rynku międzynarodowym. Popytu na owoce drastycznie spadnie, co odbije się na dochodach całej branży. Polscy producenci owoców i warzyw posiadają potężną bazę surowcową. Ich sytuacja finansowa jest jednak niestabilna, a więc odebranie tych preferencji dodatkowo pogorszy stabilność finansową sektora.

Presja na dalsze obniżanie cen owoców może wywołać falę bankructw gospodarstw rodzinnych, zamrożenie wielomilionowych inwestycji infrastrukturalnych oraz konieczność redukcji etatów w fabrykach będących sercem ekonomicznym wielu polskich regionów.

Polski sektor producentów SNiN należy w 70-80 proc. do rodzimego kapitału. Zmiany podatkowe spowodują, że zostanie on znacznie osłabiony. Firmy ograniczą inwestycje i będą zmuszone do zwalniania pracowników.

Obecny system podatkowy działa sprawnie. Skutecznie stymuluje utrzymanie najwyższej w Europie jakości produktów chroni krajowy łańcuch dostaw w rolnictwie oraz zapewnia stabilność finansową rodzimym przedsiębiorstwom inwestującym rocznie setki milionów złotych. Zmiana uderzy w polski kapitał i przyniesie katastrofalny dla zdrowia publicznego regres w postaci masowej chemizacji diety Polaków.

Sektor SNiN udowodnił, że potrafi skutecznie łączyć interes ekonomiczny państwa, zdrowie publiczne konsumentów (pasteryzacja bez chemii), tradycję (napoje owocowe od dziesiątek lat goszczą na polskich stołach) oraz stabilność polskiej wsi.

Polski rząd powinien podjąć wszelkie możliwe działania zmierzające do zmiany tej sytuacji (np. poprzez wspieranie konsolidacji czy zachęty inwestycyjne w lokalne przetwórstwo) i tym samym zwiększenia marżowości zarówno polskich wytwórców jak i przetwórców. Ma to tym większe znaczenie w sytuacji, w której rynek Unii Europejskiej zostanie wkrótce poddany silnej konkurencyjnej penetracji przez producentów i przetwórców ukraińskich oraz południowo-amerykańskich.







Osoba do kontaktu

Piotr Balcerowski
Tel. 603 545 048
Email: kontakt@instytutstaszica.org