



Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Grupa Robocza - Programowanie Wspólnej Polityki Rolnej

Warszawa, 11 września 2026 r.

Materiał informacyjny z siódmego posiedzenia Grupy Roboczej ds. programowania Wspólnej Polityki Rolnej po 2027 roku

W dniu 11 września 2026 r. odbyło się siódme posiedzenie Grupy Roboczej ds. programowania Wspólnej Polityki Rolnej po 2027 roku, funkcjonującej w ramach prac nad przygotowaniem Planu Partnerstwa Krajowego i Regionalnego na lata 2028–2034. W spotkaniu, przeprowadzonym w formule zdalnej, wzięło udział ponad 200 osób reprezentujących administrację publiczną, instytucje i organizacje związane z sektorem rolno-spożywczym, środowisko naukowe, doradztwo rolnicze oraz organizacje producentów. Posiedzenie prowadził koordynator Grupy Roboczej – Pan Bogdan Pomianek.

Tematem przewodnim spotkania była **poprawa pozycji producenta rolnego w łańcuchu wartości**, ze szczególnym uwzględnieniem współpracy pomiędzy rolnikami, rozwoju grup i organizacji producentów, integracji poziomej i pionowej, krótkich łańcuchów dostaw, systemów jakości oraz możliwości zwiększania udziału producentów w wartości dodanej powstającej w sektorze rolno-spożywczym.

Wprowadzając uczestników do tematyki posiedzenia, Pan Bogdan Pomianek zwrócił uwagę, że współpraca nie powinna być rozpatrywana wyłącznie jako współdziałanie samych rolników. Istotne jest również tworzenie trwałych powiązań pomiędzy producentami a kolejnymi ogniwami łańcucha rolno-spożywczego, w tym przetwórstwem, handlem oraz konsumentami.

Punktem wyjścia do dalszej debaty były trzy praktyczne przykłady funkcjonujących form współpracy producentów: doświadczenia Spółdzielni Producentów Warzyw i Owoców Sielec, projekt „Wiejska e-Skrzynka” rozwijany przez Kujawsko-Pomorski Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Minikowie oraz model integracji poziomej producentów realizowany przez Aggrointegrację.

DOŚWIADCZENIA SPÓŁDZIELNI PRODUCENTÓW WARZYW I OWOCÓW SIELEC

Grupa 1. – Programowanie Wspólnej Polityki Rolnej
Zespół wspierający prace nad przygotowaniem Planu Partnerstwa Krajowego i Regionalnego dla Polski na lata 2028 - 2034.

ul. Wspólna 30, 00-930 Warszawa
WPRpo2027@minrol.gov.pl
+48 22 623 27 24
+48 22 623 18 19
+48 22 623 14 19

Jako pierwszy głos zabrał **Pan Mirosław Fucia – Prezes Spółdzielni Producentów Warzyw i Owoców Sielec**, który przedstawił doświadczenia ponad dwudziestu lat funkcjonowania zorganizowanej współpracy producentów.

Spółdzielnia rozpoczęła działalność w 2004 r., na krótko przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Członkowie gospodarują łącznie na około 500 ha, natomiast wraz z gospodarstwami współpracującymi potencjał produkcyjny obejmuje około 1000 ha, w tym około 300 ha przeznaczonych pod produkcję warzyw korzeniowych. W organizacji funkcjonują zarówno gospodarstwa kilkuhektarowe, jak i gospodarstwa o powierzchni około 50 ha.

W ciągu ponad 20 lat działalności spółdzielnia zbudowała stabilną pozycję również na rynkach zagranicznych. Ważnym odbiorcą produktów pozostaje Rumunia, a sprzedaż prowadzona jest również m.in. na Słowację i Węgry. Spółdzielnia konkuruje na tych rynkach m.in. z podmiotami z Austrii, Holandii, Belgii i Niemiec. Istotnym elementem przewagi konkurencyjnej jest sprawnie funkcjonująca logistyka, pozwalająca szybko dostarczać świeży produkt do odbiorcy.

Warunkiem współpracy z dużymi odbiorcami jest zapewnienie jednolitego standardu produktu, odpowiedniej skali i ciągłości dostaw oraz uczestnictwo w systemach jakości, w tym GlobalG.A.P. oraz integrowanej produkcji.

Przedstawione doświadczenia wskazały na występujący na rynku paradoks. Z jednej strony część indywidualnych rolników ma problemy ze znalezieniem odbiorców, z drugiej natomiast zorganizowany podmiot nie zawsze jest w stanie zaspokoić istniejący popyt z powodu niewystarczającej skali jednolitej i certyfikowanej produkcji. Spółdzielnia była w stanie przygotowywać około 30–40 ton produktów dziennie, podczas gdy zamówienia sięgały około 50–60 ton. Próby uzupełniania dostaw towarami pochodzącymi od innych producentów napotykały bariery związane z brakiem odpowiedniego standardu oraz certyfikacji.

Podkreślono, że współcześni odbiorcy – zarówno krajowi, jak i zagraniczni – wymagają dużych, jednolitych partii produktów, powtarzalnej jakości oraz ciągłości dostaw. Oznacza to, że nawet dobrze wyposażone i nowoczesne gospodarstwo może mieć niewystarczającą skalę określonej produkcji, aby samodzielnie obsługiwać dużego odbiorcę.

W ocenie Pana Prezesa jednym z kluczowych kierunków powinno być dalsze organizowanie producentów oraz wzmacnianie podmiotów już funkcjonujących. Wskazano na potrzebę promowania dobrych przykładów grup i organizacji producentów, tworzenia zachęt do przyjmowania nowych członków oraz rozwijania współpracy pomiędzy samymi organizacjami.

Zwrócono również uwagę na potrzebę dalszej analizy warunków realizacji programów operacyjnych. Pomimo ich znaczącego potencjału część organizacji obawia się skomplikowanych zasad i ryzyka związanego z realizacją zobowiązań. W przyszłej WPR należałoby zatem stworzyć rozwiązania ułatwiające korzystanie z tych instrumentów przez rzeczywiście funkcjonujące organizacje producentów.

PLATFORMA „WIEJSKA E-SKRZYNKA” JAKO PRZYKŁAD ROZWOJU KRÓTKICH ŁAŃCUCHÓW DOSTAW ŻYWNOŚCI

Drugą prezentację przedstawił **Pan dr Ryszard Kamiński z Kujawsko-Pomorskiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego w Minikowie.**

Pan Ryszard Kamiński rozpoczął wystąpienie od przedstawienia koncepcji krótkich łańcuchów dostaw żywności, rozumianych jako zorganizowany system produkcji, przetwórstwa, dystrybucji i sprzedaży, który łączy producentów z określonego regionu bezpośrednio z konsumentami poszukującymi żywności o znanym pochodzeniu.

Prelegent zwrócił uwagę, że rozwój krótkich łańcuchów dostaw może zwiększać popyt na lokalne i świeże produkty, wspierać przedsiębiorczość na obszarach wiejskich oraz przyczyniać się do wzrostu przychodów małych gospodarstw i producentów żywności. Podkreślił również, że współpraca pomiędzy rolnikami ułatwia organizację logistyki, dotarcie do odbiorców oraz spełnianie wymogów związanych z produkcją i sprzedażą.

Następnie przedstawił doświadczenia Grupy Operacyjnej „Wiejska e-Skrzynka”, utworzonej z inicjatywy KPODR w Minikowie. W 2019 r. grupa uzyskała wsparcie w ramach działania „Współpraca” PROW 2014–2020. Celem projektu było przetestowanie trzech modeli sprzedaży żywności: internetowej platformy sprzedażowej, grup zakupowych tworzonych przez konsumentów oraz sklepów przyzagrodowych.

Pan Ryszard Kamiński wyjaśnił, że w skład konsorcjum weszły KPODR jako lider, uczelnia, 12 rolników prowadzących różne formy produkcji i sprzedaży oraz cztery przedsiębiorstwa, w tym trzy prowadzące działalność marginalną, lokalną i ograniczoną. Za istotną cechę projektu uznał możliwość pokazania konsumentowi konkretnego producenta stojącego za oferowanym produktem. Takie rozwiązanie sprzyja budowaniu relacji i zaufania pomiędzy producentem a odbiorcą.

W dalszej części prezentacji omówił kolejne etapy realizacji projektu. Pierwszy z nich obejmował prace przygotowawcze, zakup wyposażenia i dostosowanie gospodarstw. Następnie partnerzy stworzyli wewnętrzny system zapewniania jakości, uruchomili platformę sprzedażową, zakupili samochód dostawczy oraz rozpoczęli praktyczne testowanie różnych modeli dystrybucji.

Internetowa platforma sprzedażowa funkcjonuje od jesieni 2021 r. Jak wskazał prelegent, zamówienia realizowane są w cyklu tygodniowym, a zastosowany system pozwala klientowi dokonać jednej płatności za produkty pochodzące od kilku gospodarstw. Następnie system rozdziela wartość zamówienia pomiędzy poszczególnych producentów.

Model sprzedaży był sukcesywnie dostosowywany do oczekiwań konsumentów. W odpowiedzi na ich potrzeby zrezygnowano m.in. z części punktów odbioru na rzecz dostaw bezpośrednich oraz wprowadzono minimalną wartość zamówienia wynoszącą 50 zł.

Przedstawione podczas prezentacji dane potwierdzają systematyczny rozwój sprzedaży. Liczba sprzedanych produktów zwiększyła się z 5 179 w 2022 r. do 12 789 w 2025 r.

Jako jeden z możliwych kierunków dalszego rozwoju Pan Ryszard Kamiński wskazał automatyzację odbioru produktów poprzez wykorzystanie chłodzonych urządzeń typu „lodówkomat” lub „warzywomat”. Rozwiązania takie mogłyby uzupełniać bezpośredni kontakt producenta z konsumentem i umożliwiać odbiór zamówienia w dogodnym dla klienta czasie.

Kończąc wystąpienie, prelegent podkreślił, że rozwój skutecznych krótkich łańcuchów dostaw wymaga nie tylko inicjowania nowych projektów, lecz również stworzenia możliwości dalszego rozwoju przedsięwzięć, które przeszły już etap organizacji, sprawdziły się w praktyce i potwierdziły zdolność do trwałego funkcjonowania.

INTEGRACJA POZIOMA PRODUCENTÓW – KONIECZNY ETAP ROZWOJU

W dalszej kolejności głos zabrał **Pan Wojciech Styburski – AgrolIntegracja Sp. z o.o.** Wystąpienie dotyczyło integracji poziomej producentów, trwałości grup producentów rolnych oraz możliwości przechodzenia od podstawowych form współpracy do coraz bardziej zaawansowanej integracji gospodarczej.

Pan Wojciech Styburski rozpoczął od analizy dotychczasowych doświadczeń związanych ze wspieraniem grup producentów. Zwrócił uwagę, że integracja pozioma może wzmacniać pozycję przetargową rolników, obniżać koszty transakcyjne i stabilizować wyniki ekonomiczne, jednak zasadniczym wyzwaniem pozostaje trwałość współpracy po zakończeniu okresu finansowania.

Prelegent przypomniał, że w latach 2004–2022 na wsparcie grup producentów rolnych wypłacono ponad 1,9 mld zł. Przedstawiona analiza przeżywalności grup wskazywała jednocześnie na wyraźny spadek liczby podmiotów funkcjonujących po zakończeniu wymaganego okresu trwałości. Po dziewięciu latach prawdopodobieństwo dalszego funkcjonowania wynosi poniżej 20%, a po dwunastu latach - poniżej 10%.

W ocenie Pana Wojciecha Styburskiego skuteczna integracja powinna zapewniać producentowi przede wszystkim większą stabilność dochodu, silniejszą pozycję negocjacyjną poprzez wspólną sprzedaż i zakupy, dostęp do wiedzy i benchmarkingu, możliwość finansowania rozwoju oraz udział w wartości dodanej.

Szczególnie istotnym elementem prezentacji było przedstawienie integracji jako **procesu rozłożonego w czasie**. Pierwszym etapem jest grupa producentów, której zadaniem jest przełamanie bariery braku zaufania, organizacja wspólnej sprzedaży, standaryzacja produkcji i zarządzania oraz transfer wiedzy. Kolejnym etapem jest organizacja producentów, umożliwiająca konsolidację producentów i grup, rozwój wspólnej działalności handlowej, zwiększenie siły negocjacyjnej oraz ograniczenie ryzyka rynkowego. Trzeci etap obejmuje realizację programów operacyjnych, wspólne inwestycje, marketing, poszukiwanie nowych rynków, zarządzanie ryzykiem oraz działania dotyczące badań, innowacji i ochrony środowiska.

W dalszej części wystąpienia prelegent podkreślił znaczenie standaryzacji technologii produkcji, poprawy zdrowotności stad, żywienia, genetyki i efektywności gospodarowania. Zaznaczył, że dopiero osiągnięcie odpowiednich parametrów produkcyjnych pozwala przejść do kolejnego poziomu współpracy gospodarczej.

Pan Wojciech Styburski przedstawił również wymierny przykład korzyści ze wspólnej sprzedaży. Przy sprzedaży 6 tys. sztuk trzody tygodniowo i uzyskaniu ceny wyższej o 0,17 zł/kg dodatkowy dochód oszacowano na ponad 125 tys. zł tygodniowo, czyli około 6,5 mln zł rocznie. Przeznaczenie części tej wartości na wspólne inwestycje mogłoby tworzyć własny kapitał rozwojowy organizacji.

Prelegent omówił ponadto model służący stabilizowaniu wyników ekonomicznych uczestników łańcucha produkcji trzody chlewnej. W analizowanym modelu współczynnik zmienności zysków producenta tucznika zmniejszył się z 215% do 82%, a producenta warchlaka z 86% do 76%. Na bardziej zaawansowanym etapie integracji wskazał możliwość wspólnych inwestycji m.in. w produkcję warchlaków, biogazownie, magazynowanie i przetwórstwo, a także rozwijania eksportu, marketingu całego łańcucha, zarządzania ryzykiem, ochrony środowiska oraz badań i innowacji.

Kończąc wystąpienie, Pan Wojciech Styburski podkreślił, że polityka publiczna powinna w większym stopniu koncentrować się na trwałości organizacji i ich zdolności do funkcjonowania w warunkach rynkowych. Za kluczowe uznał przejrzyste zasady rozliczeń, wspólne inwestycje, profesjonalne przywództwo, transfer wiedzy, innowacje oraz zaufanie pomiędzy uczestnikami współpracy.

POPRAWA POZYCJI PRODUCENTA W ŁAŃCUCHU WARTOŚCI – OBECNE I PROJEKTOWANE INSTRUMENTY WPR

W dalszej części spotkania **Pan Bogdan Pomianek**, omówił możliwości wsparcia zorganizowanych form współpracy producentów w ramach obecnej oraz przyszłej Wspólnej Polityki Rolnej, w kontekście wzmacniania pozycji rolników w łańcuchu wartości.

Odnosząc się do projektowanych regulacji dotyczących WPR po 2027 r., wskazał, że w przypadku wsparcia na tworzenie grup producentów, organizacji producentów i organizacji międzybranżowych przewiduje się płatność ryczałtową do 10% wartości produkcji sprzedanej. Maksymalną kwotę pomocy określono na 100 tys. euro, natomiast propozycja prezydencji irlandzkiej zakłada jej podniesienie do 125 tys. euro. Wsparcie miałoby charakter degresywny i mogłoby być udzielane przez okres do pięciu lat od uznania grupy lub organizacji.

W dalszej części wystąpienia Pan Bogdan Pomianek przedstawił projektowane zasady realizacji programów operacyjnych przez organizacje producentów. Wsparcie miałoby formę refundacji kosztów, przy czym środki UE mogłyby wynosić do 4,1% wartości produkcji sprzedanej. Projekt nie przewiduje maksymalnej wartości pomocy. Poziom dofinansowania mógłby wynosić do 75%, a w przypadku działań dotyczących m.in. odnowy pokoleniowej, badań i innowacji, zarządzania ryzykiem oraz celów środowiskowych i klimatycznych – do 95% kosztów.

Odnosząc się do obecnego Planu Strategicznego WPR na lata 2023–2027, wskazał m.in. na interwencję I.13.2 „Tworzenie i rozwój organizacji producentów i grup producentów rolnych”, której budżet wynosi 498,5 mln zł. Według danych przedstawionych podczas spotkania złożono 29 wniosków o przyznanie pomocy, natomiast zawarto 25 umów na kwotę 32,6 mln zł. Jednocześnie do 2028 r. realizowane będą zobowiązania wynikające z działania 9 PROW 2014–2020 w wysokości ponad 96 mln zł.

W przypadku interwencji sektorowej w sektorze owoców i warzyw prelegent podał, że złożono 17 wniosków o przyznanie pomocy na kwotę 155,5 mln zł oraz zawarto 10 umów na kwotę 28,8 mln zł.

Pan Bogdan Pomianek przypomniał również, że członkostwo w zorganizowanych formach współpracy jest już obecnie uwzględniane w części instrumentów jako kryterium preferencyjne. Dotyczy to m.in. inwestycji zwiększających konkurencyjność gospodarstw oraz premii na rozwój małych gospodarstw. W ramach interwencji I.10.7.1 „Rozwój współpracy w ramach łańcucha wartości – poza gospodarstwem” wsparcie może obejmować m.in. inwestycje dotyczące przechowywania, sortowania, pakowania i przygotowania produktów do sprzedaży. Zorganizowane formy współpracy, w tym grupy producentów rolnych, organizacje producentów i spółdzielnie, mogą uzyskać wsparcie do 60% kosztów kwalifikowalnych, a więc na poziomie o 10 pkt proc. wyższym niż pozostali beneficjenci tej interwencji.

Zwrócił jednocześnie uwagę, że liczba podmiotów korzystających z instrumentów wspierających zorganizowane formy współpracy pozostaje mniejsza od oczekiwanej. Za jedno z zasadniczych wyzwań uznał również zapewnienie trwałości grup i organizacji, które skorzystały już ze wsparcia, tak aby po zakończeniu okresu finansowania nadal prowadziły rzeczywistą działalność gospodarczą i rozwijały swoją pozycję na rynku.

Na zakończenie wystąpienia Pan Bogdan Pomianek przedstawił uczestnikom cztery zasadnicze zagadnienia ukierunkowujące dalszą dyskusję. Dotyczyły one sposobów budowania trwałej współpracy i ograniczania tworzenia grup oraz organizacji przede wszystkim w celu uzyskania pomocy; przyczyn niewielkiego zainteresowania instrumentami wspierającymi współpracę, w tym grupami i organizacjami producentów oraz współpracą w ramach systemów jakości; możliwości silniejszego preferowania zorganizowanych form współpracy w innych instrumentach WPR, m.in. poprzez wyższy poziom wsparcia; a także rozwiązań produkcyjnych i sprzedażowych pozwalających skracać drogę produktu od producenta do konsumenta.

DYSKUSJA

Po zakończeniu prezentacji odbyła się szeroka dyskusja dotycząca kierunków wsparcia współpracy producentów w przyszłej Wspólnej Polityce Rolnej. Uczestnicy odnosili się zarówno do przedstawionych przykładów praktycznych, jak i do pytań dotyczących trwałości organizowania się producentów, skuteczności dotychczasowych instrumentów oraz możliwości wzmocnienia pozycji rolników w łańcuchu wartości.

W debacie uwzględniono również liczne uwagi i propozycje przekazywane przez uczestników na czasie spotkania.

Trwałość współpracy i rzeczywiste efekty gospodarcze

Jednym z najczęściej powracających zagadnień była potrzeba odejścia od oceny skuteczności wsparcia przede wszystkim poprzez liczbę nowo utworzonych grup i organizacji producentów. Podkreślano, że samo formalne powstanie podmiotu nie oznacza jeszcze trwałej integracji. Wsparcie powinno prowadzić do rzeczywistej współpracy gospodarczej, której rezultaty można mierzyć m.in. wartością wspólnej sprzedaży, udziałem produkcji wprowadzanej wspólnie na rynek, liczbą aktywnych członków, wzrostem wolumenu i ciągłości dostaw, poprawą warunków sprzedaży oraz wielkością wartości dodanej pozostającej u producentów.

Wskazywano, że szczególne znaczenie ma zdolność grupy lub organizacji do dalszego funkcjonowania po zakończeniu finansowania. W tym kontekście dyskutowano m.in. o etapowaniu pomocy, uzależnianiu kolejnych form wsparcia od wykazania rzeczywistej współpracy oraz premiowaniu podmiotów, które działają na rynku już przez określony czas.

Zwracano również uwagę, że większe znaczenie powinny mieć inwestycje i działania tworzące trwałą wartość ekonomiczną niż samo formalne utworzenie organizacji. Mechanizm wsparcia nie powinien tworzyć zachęty do przystępowania do grupy jedynie po to, aby uzyskać dodatkowe punkty albo podwyższony poziom dofinansowania.

Wsparcie nie tylko nowych, ale również istniejących organizacji

Wielokrotnie wskazywano, że przyszłe instrumenty nie powinny koncentrować się wyłącznie na zakładaniu nowych grup. Część podmiotów zakończyła już pierwszy okres wsparcia, nadal działa na rynku i potrzebuje kolejnego impulsu rozwojowego pozwalającego zwiększyć skalę działalności, rozwinąć wspólną sprzedaż, inwestycje, przetwórstwo, logistykę czy marketing.

Wskazywano także na możliwość stworzenia mechanizmu zachęcającego doświadczone organizacje do współpracy z podmiotami nowo powstającymi. Funkcjonująca grupa lub spółdzielnia mogłaby przekazywać wiedzę, pomagać w organizowaniu działalności, budowaniu relacji z odbiorcami i wdrażaniu standardów jakości. Model taki mógłby skracać okres potrzebny nowym organizacjom na zdobycie doświadczenia oraz zmniejszać ryzyko popełniania błędów w początkowej fazie działalności.

Współpraca pomiędzy grupami i zwiększanie skali działania

Istotnym wątkiem była potrzeba rozwijania współpracy pomiędzy istniejącymi grupami i organizacjami producentów. Zwracano uwagę, że pojedyncza grupa może być zbyt mała, aby samodzielnie obsługiwać duże kontrakty, zapewniać ciągłość i różnorodność dostaw albo finansować profesjonalne zaplecze handlowe i logistyczne.

Wśród propozycji znalazło się wspieranie federacji, zrzeszeń organizacji producentów, konsorcjów kilku grup lub innych struktur umożliwiających wspólne centra sprzedaży, magazynowanie, transport, obsługę dużych kontraktów, tworzenie wspólnej marki czy zatrudnienie profesjonalnego personelu. Postulaty dotyczące finansowego promowania współpracy większych podmiotów pojawiały się również na czacie spotkania.

Podkreślano, że zwiększenie skali współpracy nie musi oznaczać likwidacji istniejących organizacji. Możliwe jest zachowanie ich odrębności przy jednoczesnym łączeniu potencjału w zakresie sprzedaży, marketingu i logistyki.

Liderzy, profesjonalne zarządzanie i animatorzy współpracy

Bardzo wyraźnie wybrzmiała rola lidera zdolnego do budowania zaufania, wyznaczania kierunku działania oraz utrzymywania współpracy również w trudniejszych okresach. Podkreślano, że sama dostępność środków finansowych nie wystarczy. Potrzebne są również kompetencje związane z zarządzaniem, sprzedażą, marketingiem, logistyką, finansami oraz organizowaniem wspólnej działalności. Wśród propozycji znalazło się finansowanie animatorów współpracy oraz profesjonalnych menedżerów, handlowców, technologów, zootechników czy specjalistów ds. marketingu i narzędzi cyfrowych.

W toku dyskusji wskazywano, że wsparcie ryczałtowe daje już możliwość finansowania m.in. menedżera, szkoleniowca czy technologa, ale brak kompetencji w zakresie zarządzania albo niedostateczna wiedza mogą powodować, że grupy nie wykorzystują w pełni dostępnych możliwości.

Doradztwo, edukacja i upowszechnianie dobrych praktyk

Za jeden z podstawowych warunków zwiększenia skłonności producentów do współpracy uznano odbudowanie i rozwój **specjalistycznego doradztwa dotyczącego organizowania się rolników**. Wskazywano na potrzebę systematycznego przygotowywania doradców, którzy potrafiliby prowadzić grupę nie tylko przez procedurę jej utworzenia, ale również wspierać dalszy rozwój, zarządzanie, planowanie inwestycji oraz rozwiązywanie pojawiających się problemów.

Działania szkoleniowe powinny obejmować zarówno publiczne ośrodki doradztwa rolniczego, jak i doradców prywatnych. Potrzebna jest również regularna wymiana doświadczeń pomiędzy doradcami, przedstawicielami instytucji wdrażających i osobami zajmującymi się funkcjonowaniem grup producentów.

Duże znaczenie przypisywano prezentowaniu **dobrych praktyk**. Bezpośrednie poznanie grupy lub spółdzielni, która od wielu lat działa na rynku i osiąga wymierne rezultaty, może być skuteczniejszym sposobem zachęcania producentów do współpracy niż sama informacja o dostępnych instrumentach finansowych. Wskazano również możliwość wykorzystywania istniejącego portalu KSOW+ do prezentowania dobrych praktyk.

Wspólne inwestycje jako element trwałej integracji

W dyskusji wielokrotnie podkreślano znaczenie wspólnie tworzonego majątku i infrastruktury. Magazyny, chłodnie, sortownie, niewielkie zakłady przetwórcze, środki transportu czy wspólnie użytkowane maszyny mogą nie tylko zwiększać konkurencyjność, ale także wzmacniać ekonomiczne podstawy współpracy. Podkreślano jednak, że wsparcie powinno trafiać do rzeczywiście wspólnych przedsięwzięć. Nie powinno prowadzić do sytuacji, w której formalnie wspólna inwestycja służy w praktyce przede wszystkim jednemu członkowi organizacji.

W dyskusji pojawiła się również możliwość rozważenia dłuższego okresu związania z celem w przypadku trwałych inwestycji, co mogłoby dodatkowo wzmacniać trwałość powstałych struktur.

Zróżnicowanie sektorowe i różne modele współpracy

Podkreślano, że polskie rolnictwo jest silnie zróżnicowane i nie istnieje jeden model współpracy odpowiedni dla wszystkich producentów. Innych rozwiązań potrzebuje sektor owoców i warzyw, innych produkcja mleka, trzody chlewnej, bydła czy zbóż. Odmienne są także potrzeby mniejszych gospodarstw nastawionych na lokalną sprzedaż oraz dużych podmiotów dostarczających znaczne wolumeny na rynek krajowy i zagraniczny.

Wskazywano zatem na potrzebę różnicowania instrumentów w zależności od specyfiki sektora, etapu rozwoju organizacji oraz skali prowadzonej działalności.

Podkreślano również, że nie każdy skuteczny model współpracy musi od początku przyjmować formę formalnej grupy lub organizacji producentów. W niektórych przypadkach współpraca może rozpoczynać się od prostszych i mniej sformalizowanych działań, a wraz ze wzrostem skali przechodzić do bardziej zaawansowanych struktur.

Integracja całego łańcucha wartości

W toku dyskusji zwrócono uwagę, że poprawy pozycji rolnika nie można sprowadzać wyłącznie do eliminowania pośredników.

Część podmiotów działających pomiędzy producentem a konsumentem realizuje niezbędne funkcje: agreguje dostawy, przechowuje i chłodzi produkty, sortuje je, pakuje, przetwarza, organizuje transport i zapewnia dostęp do dużych odbiorców.

W jednym z głosów w dyskusji podkreślono, że trwałej poprawy pozycji rolnika nie uda się osiągnąć, jeśli kolejne ogniwa łańcucha pozostaną słabe i niedoinwestowane. Producent potrzebuje silnego odbiorcy, zdolnego przetworzyć jego surowiec, sprzedać produkt na konkurencyjnym rynku i zapewnić odpowiednie warunki współpracy.

Zwracano zatem uwagę na potrzebę wzmacniania nie tylko integracji poziomej pomiędzy producentami, lecz także integracji pionowej – od rolnika, przez grupę lub organizację producentów, magazynowanie i przetwórstwo, aż po handel i konsumenta.

Krótkie łańcuchy dostaw i lokalne rynki żywności

Znaczną część dyskusji poświęcono możliwościom skracania drogi produktu od gospodarstwa do konsumenta.

Podkreślano, że krótkie łańcuchy mogą być szczególnie ważne dla mniejszych gospodarstw oraz producentów żywności lokalnej i regionalnej. Internetowe platformy sprzedażowe, grupy zakupowe, punkty odbioru, automaty sprzedażowe, sklepy przy gospodarstwach, abonamenty na lokalną żywność czy wspólne dostawy produktów od kilku gospodarstw mogą zwiększać dostęp producentów do rynku.

Zwracano uwagę, że współczesny konsument oczekuje wygody, łatwego zamawiania i możliwości zakupu różnych produktów w jednym miejscu. Skrócenie łańcucha dostaw powinno zatem wiązać się także ze **skróceniem drogi konsumenta do produktu** – umożliwieniem jednego zamówienia, jednej płatności i jednego odbioru produktów pochodzących od kilku gospodarstw.

Wskazywano również na potencjał **inkubatorów przetwórstwa lokalnego**, pozwalających rolnikom korzystać ze wspólnej profesjonalnej infrastruktury bez konieczności budowania własnego zakładu.

W dyskusji pojawiły się ponadto propozycje szerszego wykorzystywania zamówień publicznych, np. przy dostawach żywności do szkół, przedszkoli, szpitali i innych placówek żywienia zbiorowego.

Systemy jakości, marka i budowanie wartości dodanej

Dużo miejsca poświęcono systemom jakości żywności. Podkreślano, że **certyfikat nie powinien być celem samym w sobie**. Dla producenta wartością nie jest samo uczestnictwo w systemie, lecz wynikająca z niego możliwość uzyskania dostępu do określonych odbiorców, stabilniejszych warunków sprzedaży, zbudowania marki lub wzmocnienia swojej pozycji w łańcuchu dostaw.

Wskazywano, że w części sektorów certyfikacja jest przede wszystkim warunkiem wejścia na rynek i sama w sobie nie gwarantuje wyższej ceny. Dopiero połączenie jakości z działaniami marketingowymi, wspólną sprzedażą oraz budowaniem rozpoznawalnej marki pozwala przekształcić jakość w realną wartość ekonomiczną.

Zwracano uwagę na systemy takie jak QMP, QAFP, GlobalG.A.P., integrowana produkcja czy produkcja ekologiczna. Podkreślano jednocześnie, że zasady uczestnictwa powinny być możliwie stabilne i zrozumiałe dla rolników.

Ważnym elementem dyskusji była również potrzeba ograniczania nadmiernej biurokracji i wyjaśniania producentom celu poszczególnych wymogów. Doradca powinien być w stanie nie tylko poinformować rolnika o obowiązku prowadzenia dokumentacji, lecz także wyjaśnić, po co określone dane są zbierane i w jaki sposób mogą być wykorzystywane.

Świadomość konsumentów i promocja

Podkreślano, że budowanie wartości produktów wysokiej jakości oraz rozwój krótkich łańcuchów dostaw wymagają równoległego oddziaływania na konsumentów. Sama produkcja żywności o potwierdzonej jakości nie gwarantuje jej sprzedaży. Konsument powinien rozumieć znaczenie poszczególnych oznaczeń i wiedzieć, jakie cechy produktu są potwierdzane przez dany system.

Dlatego obok wsparcia produkcji potrzebne są działania edukacyjne, promocyjne i marketingowe, a także pomoc w budowaniu rozpoznawalnych marek producentów i organizacji.

Dostęp do informacji i narzędzia cyfrowe

Jednym z praktycznych problemów wskazywanych w wypowiedziach był brak łatwo dostępnej, aktualnej informacji o producentach, grupach, organizacjach oraz ich ofercie. Zaproponowano stworzenie ogólnopolskiego narzędzia B2B, które mogłoby pełnić funkcję katalogu producentów i systemu zapytań ofertowych. Umożliwiłoby ono przetwórcom, sieciom handlowym, hurtownikom, gastronomii i innym odbiorcom wyszukiwanie dostawców według rodzaju produktu, lokalizacji czy skali dostępnej produkcji.

Wskazywano również na potrzebę łatwiejszego dostępu do informacji o rolnikach uczestniczących w poszczególnych systemach jakości. Obecnie możliwość dotarcia do takich producentów jest zróżnicowana w zależności od systemu.

Aspekty środowiskowe i odporność produkcji

W głosach uczestników pojawił się także szerszy wymiar współpracy związany z zarządzaniem zasobami przyrodniczymi i zwiększaniem odporności produkcji. Zwracano uwagę, że grupy producentów mogą tworzyć warunki do wspólnego zarządzania zasobami niezbędnymi dla produkcji, w szczególności wodą. Wspólne podejście może obejmować zatrzymywanie wody w krajobrazie, racjonalne nawodnienia oraz planowanie działań w skali większej niż pojedyncze gospodarstwo. Wskazano również na możliwość wykorzystania wyspecjalizowanego doradcy rolno-środowiskowego wspierającego grupę w planowaniu zrównoważonej produkcji.

Podkreślano również, że inwestycje powinny być analizowane nie tylko przez pryzmat korzyści pojedynczego beneficjenta, lecz również ich wpływu na konkurencyjność całego łańcucha rolno-spożywczego.

Uproszczenia i stabilność zasad

W wielu wypowiedziach powracał problem skomplikowanych procedur oraz częstych zmian zasad i interpretacji. Podkreślano, że określone wymogi dokumentacyjne mogą być niezbędne do prawidłowego funkcjonowania systemu, ale powinny być możliwie proste, stabilne i właściwie wyjaśnione producentom. Zwracano uwagę na potrzebę pomocy prawnej i organizacyjnej na etapie tworzenia grup oraz przygotowywania umów członkowskich i zasad rozliczania wspólnej działalności.

Wskazywano również na potrzebę większej spójności przepisów dotyczących różnych form organizowania się producentów oraz takiego projektowania regulacji, aby nie tworzyły one nieuzasadnionych barier dla współpracy.

PODSUMOWANIE

Siódme posiedzenie Grupy Roboczej potwierdziło, że **poprawa pozycji producenta rolnego w łańcuchu wartości wymaga kompleksowego podejścia do współpracy**. Samo powstawanie kolejnych grup i organizacji nie przesądza o powodzeniu integracji. Najważniejszym kryterium powinno być to, czy współpraca jest trwała, prowadzi do rzeczywistej działalności gospodarczej i zapewnia wymierne korzyści członkom.

Przedstawione podczas spotkania doświadczenia wskazują, że **integracja producentów jest procesem wieloletnim**, którego kolejne etapy wymagają odmiennych instrumentów. W początkowej fazie podstawowe znaczenie mają budowanie zaufania, transfer wiedzy, wypracowanie zasad współpracy oraz standaryzacja produkcji. Na kolejnym etapie istotne stają się wspólna sprzedaż i zakupy, zwiększanie skali działalności oraz wzmacnianie pozycji negocjacyjnej. Bardziej dojrzałe organizacje są natomiast przygotowane do wspólnych inwestycji, rozwoju przetwórstwa, marketingu, ekspansji na nowe rynki, działań innowacyjnych oraz zarządzania ryzykiem.

W toku spotkania wskazano w szczególności na potrzebę:

- projektowania wsparcia w sposób premiujący trwałość, faktyczną współpracę i rzeczywiste efekty ekonomiczne;
- wspierania nie tylko nowych, lecz również istniejących i rozwijających się grup i organizacji producentów;
- tworzenia możliwości współpracy pomiędzy organizacjami w celu zwiększania skali podaży, oferty handlowej oraz siły negocjacyjnej;
- różnicowania instrumentów w zależności od specyfiki poszczególnych sektorów i etapu rozwoju organizacji;
- rozwijania profesjonalnego zarządzania oraz roli liderów, animatorów, doradców i brokerów współpracy;
- odbudowy i rozwijania specjalistycznego doradztwa dotyczącego organizowania się producentów;

- upowszechniania dobrych praktyk oraz wykorzystywania dobrze funkcjonujących grup i organizacji jako przykładów demonstracyjnych;
- wspierania wspólnych inwestycji budujących trwałe gospodarcze podstawy współpracy;
- rozwijania krótkich łańcuchów dostaw, sprzedaży lokalnej oraz nowoczesnych cyfrowych i zautomatyzowanych kanałów dystrybucji;
- łączenia systemów jakości z marketingiem, budowaniem marek, dostępem do rynku i tworzeniem realnej wartości dodanej;
- zwiększania świadomości konsumentów w zakresie jakości i pochodzenia żywności;
- tworzenia narzędzi ułatwiających wymianę informacji pomiędzy producentami i odbiorcami;
- wzmacniania zarówno integracji poziomej pomiędzy rolnikami, jak i integracji pionowej obejmującej kolejne ogniwa łańcucha rolno-spożywczego;
- uwzględniania w działaniach grup producentów zagadnień dotyczących gospodarowania zasobami, odporności produkcji i ochrony środowiska;
- upraszczania zasad, zwiększania ich stabilności i przewidywalności oraz ograniczania zbędnych obciążeń administracyjnych.

Ważnym wnioskiem z dyskusji była potrzeba **przesunięcia punktu ciężkości z finansowania samego utworzenia grupy na wspieranie jej trwałości i kolejnych etapów rozwoju**. Przyszłe instrumenty powinny zatem umożliwiać zarówno rozpoczęcie współpracy, jak i dalszą konsolidację podmiotów, wspólną sprzedaż, inwestycje, rozwój przetwórstwa, marketingu i nowych kanałów sprzedaży.

Spotkanie potwierdziło także potrzebę uwzględnienia zróżnicowania polskiego rolnictwa. Innych rozwiązań potrzebują duże gospodarstwa łączące potencjał w celu konkurencyjności na szerokich rynkach, a innych mniejsze podmioty rozwijające produkty lokalne, regionalne, RHD, krótkie łańcuchy dostaw i niewielkie przetwórstwo.

Podkreślono również, że pozycja producenta zależy od kondycji całego łańcucha rolno-spożywczego. Dlatego obok wzmacniania współpracy pomiędzy rolnikami konieczne jest tworzenie trwałych relacji z przetwórstwem, logistyką, handlem i konsumentami oraz takich modeli podziału wartości, które zapewnią producentom realny udział w korzyściach ekonomicznych generowanych przez cały łańcuch.

Zgłoszone podczas spotkania propozycje będą stanowiły materiał do dalszych prac nad projektowaniem instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej po 2027 roku oraz przygotowaniem części rolnej Planu Partnerstwa Krajowego i Regionalnego na lata 2028–2034.

Klauzula informacyjna o zasadach przetwarzania Państwa danych osobowych dostępna jest pod adresem: www.gov.pl/rolnictwo/polityka-przetwarzania-danych-osobowych