



**MINISTER ROLNICTWA  
I ROZWOJU WSI**

SEKRETARIAT  
Biura Prac Senackich  
Wpłynęło dn. 14.08.2015  
nr 5078 ...podpis... *Ruciska*

Warszawa, 2015-08-12

SECRET MARSZAŁKA SENATU  
wpłynęło dn. 13.08.15.  
nr 3309 ...podpis... *Perenna*

RR.pro-ak-070- 3310 /2015

**Pan  
Bogdan Borusewicz  
Marszałek Senatu  
Rzeczypospolitej Polskiej**

*Szanowny Panie Marszałku,*

Odpowiadając na pismo z dnia 16 lipca br. znak BPS/043-78-3378/15 przy którym przekazane zostało wspólne oświadczenie Panów Senatorów Bogdana Pęka oraz Grzegorza Wojciechowskiego złożone w dniu 10 lipca 2015 r. podczas 78. posiedzenia Senatu RP, niniejszym przekazuję Panu Marszałkowi swoje stanowisko na temat kwestii przedstawionych w ww. oświadczeniu.

Należy podkreślić, że Polska jest od wielu lat największym producentem owoców czarnej porzeczki w UE. Od 2000 r. polska produkcja czarnych porzeczek stanowiła około 67% unijnej i mniej więcej 40% światowej.

Trudna sytuacja na rynku tych owoców wynika przede wszystkim ze słabej pozycji rynkowej producentów porzeczki. Produkcja tych owoców jest bardzo rozdrobniona. Porzeczki czarne są kierowane głównie do przetworzenia. Producentom, jako dostawcom niedużych partii towaru, trudno jest zachęcić zakłady przetwórcze, tj. odbiorców, najczęściej reprezentujących relatywnie duży popyt, do zawierania umów kontraktacyjnych obejmujących m.in. konkretne lub orientacyjne ceny dostarczanych przez nich produktów. Indywidualni producenci porzeczki czarnej rzadko także mają możliwość prowadzenia skutecznych negocjacji cen przed sprzedażą. W konsekwencji mamy do czynienia z dużą niestabilnością cen na rynku tego produktu. Bardzo istotnym czynnikiem mającym bezpośredni wpływ na ceny oferowane producentom czarnej porzeczki był wzrost liczby nasadzeń, który miał miejsce po roku 2011 (z 30 tys. ha w 2011 r. do 36,3 tys. ha w 2014 r.). Wzrost arealu upraw czarnej porzeczki był w znacznej mierze efektem spontanicznych decyzji producentów, często nie popartych długookresowymi analizami, a jedynie obserwacją bieżącej, korzystnej sytuacji na rynku. Nasadzenia te, po wejściu w wiek owocowania stanowią potencjał dla obecnej produkcji, o skali znacznie przewyższającej podaż oferowaną w latach poprzednich.

Do podejmowanych przez rząd działań systemowych należy wdrożenie rozwiązań wynikających z uregulowań ustanowionych w ramach wspólnej organizacji rynków rolnych objętych Wspólną Polityką Rolną UE. Wspólna organizacja rynków rolnych w sektorze owoców i warzyw przewiduje, że wszelkie formy wsparcia dla tego sektora są kierowane do lub za pośrednictwem uznanych organizacji producentów owoców i warzyw. Uregulowania UE, o których mowa polegają w szczególności na wspieraniu działań mających na celu koncentrację podaży po stronie producentów owoców i warzyw, a w konsekwencji wzmacnianiu ich pozycji rynkowej. W związku z powtarzającymi się sytuacjami kryzysowymi na rynkach owoców i warzyw, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi od wielu lat zachęca producentów tego sektora, w tym producentów czarnej porzeczki, do zrzeszania się w podmiotach, których najważniejszą funkcją ma być stabilizowanie rynku owoców i warzyw tj. w organizacjach producentów. Podmioty te są odpowiedzialne za efektywne planowanie produkcji, tak, aby jej poziom był dostosowany do popytu. Organizacje producentów dzięki prowadzonym badaniom dysponują o wiele szerszym dostępem do informacji nt. rynku niż indywidualne gospodarstwa rolne. Jednostki takie mogą zatem efektywnie wpływać na planowaną przez swoich członków produkcję, tak, aby dostosować ją do popytu, zarówno pod względem ilości jak i jakości. Jednocześnie koncentrując dużą podaż organizacje producentów stają się atrakcyjnymi partnerami dla zakładów przetwórczych koncentrujących duży popyt. W takich relacjach organizacje mają realny wpływ na poziom cen, które uzyskują za dostarczane do przetwórstwa produkty. Podmioty te posiadając osobowość prawną mogą być stroną w kontraktach zawieranych bezpośrednio z zakładami przetwórczymi. Ponadto organizacje koncentrując znaczny popyt na środki produkcji tj. nawozy, środki ochrony roślin mogą także skutecznie negocjować ceny zakupu tych produktów. Bardziej niż w przypadku producentów indywidualnych uzasadnione ekonomicznie są ponadto inwestycje w maszyny służące do zbioru (np. kombajny), przygotowania produktów do sprzedaży (np. sortownice), które w znacznym stopniu mogą ograniczyć zapotrzebowanie na coraz droższą siłę roboczą. W celu zachęcenia do zrzeszania się producentów w tego typu podmiotach, w przepisach UE przewidziano wsparcie finansowe na dofinansowanie realizowanych przez organizacje producentów programów operacyjnych. Pomoc przyznawana tym podmiotom może wynosić 4,1% wartości produkcji sprzedanej przez daną organizację producentów. Pułap ten może zostać zwiększony do 4,6 %, jeśli organizacja realizuje środki zarządzania kryzysowego. Wsparcie to jest ograniczone do 60% założonego przez organizacje funduszu operacyjnego. Jednym z głównych narzędzi dostępnych dla producentów zrzeszonych w organizacjach producentów owoców i warzyw, które chronią ich dochody w przypadku nagłych wahań cen podczas kryzysu, są działania objęte tzw. zarządzaniem kryzysowym oraz zapobieganiem kryzysom. W Polsce wdrożono w przepisach krajowych mechanizm wycofania z rynku, który polega na przekazywaniu za pośrednictwem organizacji producentów wycofanych owoców i warzyw na tzw. bezpłatną dystrybucję lub na paszę dla zwierząt. Organizacja producentów wdrażająca mechanizm wycofania z rynku może ubiegać się o wypłatę rekompensat przewidzianych prawodawstwem UE.

Ponadto w ramach działań systemowych w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi przygotowana została ustawa nowelizująca przepisy krajowe wdrażające wspólną organizację rynków rolnych. W rezultacie wejścia w życie nowelizacji, w Polsce będzie miał zastosowanie obowiązek zawierania umów na dostawy produktów rolnych do pierwszego nabywcy (z wyłączeniem sprzedaży bezpośredniej) realizowane przez producentów rolnych, grupy producentów oraz organizacje producentów. Podstawowymi elementami takich umów będą: cena do zapłaty za dostawę, ilość i jakość dostarczanych produktów, terminy dostaw, okres obowiązywania umowy, klauzule dotyczące rozwiązania umowy, szczegóły dotyczące płatności. Celem przedmiotowych umów jest z jednej strony zabezpieczenie stałości dostaw

niezbędnej ilości surowca o określonych parametrach na potrzeby przemysłu przetwórczego, a z drugiej – zagwarantowanie producentom zapłaty za dostarczone produkty, jeżeli spełnione zostaną warunki zawarte w umowie. Rozwiązanie, o którym mowa powinno korzystnie wpłynąć na stabilizację cen uzyskiwanych przez producentów.

*Z poważaniem*  
Z Op. Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi  
PODSEKRETAŃ STANU  
*Tadeusz Natkwajk*  
*Tadeusz Natkwajk*