

Interpretacje i wytyczne dotyczące zasad uznawania grup producentów rolnych oraz sporządzania planów biznesowych.

1. Zasady zatwierdzania działań i inwestycji w planie biznesowym grupy producentów rolnych, stosownie do przepisów § 1 ust. 1 pkt 8 rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 18 lutego 2016 r. w sprawie wymagań, jakie powinien spełniać plan biznesowy grupy producentów rolnych.

Zgodnie z art. 2 ust. 1 ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw, grupy producentów rolnych zobowiązane są do realizacji w ramach zatwierdzonych planów biznesowych następujących celów:

- 1) dostosowania do wymogów rynkowych procesu produkcyjnego i produktów rolnych producentów, którzy są członkami grupy producentów;
- 2) wspólnego wprowadzania towarów do obrotu, w tym przygotowania do sprzedaży, centralizacji sprzedaży i dostawy do odbiorców hurtowych;
- 3) ustanowienia wspólnych zasad dotyczących informacji o produkcji ze szczególnym uwzględnieniem zbiorów i dostępności produktów rolnych;
- 4) rozwijania umiejętności biznesowych i marketingowych;
- 5) organizowania i ułatwiania procesów wprowadzania innowacji;
- 6) ochrony środowiska naturalnego.

Zgodnie z zapisami zawartymi w § 1 ust. 1 pkt 8 rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 18 lutego 2016 r. w sprawie wymagań, jakie powinien spełniać plan biznesowy grupy producentów rolnych (Dz. U. z 2016 r., poz. 237), plan biznesowy grupy producentów rolnych zawiera m.in. zakres i opis działań, jakie zamierza zrealizować grupa, w odniesieniu do każdego z celów określonych w art. 2 ust. 1 ustawy z dnia 15 września 2000r. o grupach producentach rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw, wraz z uzasadnieniem, w jaki sposób poszczególne działania przyczynią się do realizacji poszczególnych celów i ze wskazaniem planowanego postępu w ich realizacji w poszczególnych latach realizacji planu biznesowego.

Stosownie do przepisów § 16 ust. 9 rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 2 sierpnia 2016 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania, wypłaty oraz zwrotu pomocy finansowej w ramach działania „Tworzenie grup producentów i organizacji producentów” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020, ostatnia, piąta płatność jest możliwa do realizacji wyłącznie po potwierdzeniu przez Agencję osiągnięcia celów określonych w planie biznesowym przez zrealizowanie wszystkich działań i inwestycji zatwierdzonych w planie biznesowym w ujęciu rzeczowo-rodzajowym, przyczyniających się do osiągnięcia celów określonych w art. 2 ust. 1 ustawy o grupach producentów rolnych i zatwierdzonych w planie biznesowym (...). W przypadku nieosiągnięcia celów określonych w planie biznesowym przez niezrealizowanie wszystkich działań i inwestycji zatwierdzonych w tym planie, odmawia się wypłaty pomocy za piąty rok prowadzenia działalności przez beneficjenta.

Reasumując, jednym z zasadniczych warunków przyznania pomocy finansowej grupie producentów rolnych jest uzyskanie uznania na podstawie planu biznesowego, który grupa ma realizować oraz osiągać cele w nim zatwierdzone. Natomiast zgodnie z przepisami rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania, wypłaty oraz zwrotu pomocy finansowej w ramach działania „Tworzenie grup producentów i organizacji producentów” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020, **osiągnięcie celów ma być wykazywane przez grupy producentów rolnych poprzez realizację działań lub inwestycji w zakresie rzeczowo-rodzajowym przypisanych i przyczyniających się do osiągnięcia tych celów.**

Mając na uwadze wymogi ustanowione w ww. przepisach, w planach biznesowych grup producentów rolnych powinny znajdować się informacje dotyczące m.in. zakresu i opisu działań/inwestycji, jakie zamierza zrealizować grupa, w odniesieniu do każdego z celów określonych w art. 2 ust. 1 ww. ustawy, wraz z uzasadnieniem, w jaki sposób poszczególne działania/inwestycje przyczynią się do realizacji poszczególnych celów i ze wskazaniem planowanego postępu w realizacji tych działań w zakresie rzeczowo-rodzajowym.

Plan biznesowy jest dokumentem, na podstawie którego dokonywana jest ocena czy cele, ze względu na które mogą tworzyć się grupy producentów rolnych, będą możliwe do osiągnięcia.

Biorąc pod uwagę fakt, że grupy producentów rolnych mogą być tworzone ze względu na różne produkty rolne (których wykaz został określony w rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 19 kwietnia 2016 r. w sprawie wykazu produktów i grup produktów, ze względu na które mogą być tworzone grupy producentów rolnych, minimalnej rocznej wielkości produkcji towarowej oraz minimalnej liczby członków grupy producentów rolnych (Dz. U. z 2016 r. poz. 577)) i mogą zrzeszać różną liczbę producentów, działania podejmowane przez grupy producentów mogą mieć różny charakter (inwestycje budowlane, zakup maszyn czy urządzeń, nabywanie środków obrotowych, realizacja projektów badawczo-rozwojowych, szkoleniowych czy doradczych, itp.) i okres realizacji (wieloletni - w odniesieniu np. do inwestycji budowlanych; roczny – np. w przypadku zakupu danej maszyny czy urządzenia, realizacji szkolenia, opracowania projektu doradczego i jego wdrożenia, utworzenia strony www), a ich zakres może być uzależniony np. od wielkości grupy, jej potencjału produkcyjnego, potrzeb jej członków, itp.

Ponadto, mając na uwadze powyższe przepisy, należy wskazać, iż postęp w realizacji poszczególnych działań przypisanych do poszczególnych celów w planie biznesowym, powinien co do zasady być mierzony/odnoszony do sytuacji wyjściowej grupy producentów rolnych, tj. przed rozpoczęciem wdrażania planu biznesowego. Przepisy art. 27 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) Nr 1305/2013 stanowią, iż państwo członkowskie weryfikuje, czy cele określone w planie biznesowym zostały osiągnięte w ciągu pięciu lat po uznaniu grupy producentów (nie zaś, czy zostają osiągnane rok do roku wdrażania planu biznesowego).

A zatem, wskazanie przez grupę producentów rolnych planowanego postępu w realizacji przez nią działań/inwestycji w poszczególnych latach realizacji planu biznesowego powinno odnosić się do stanu faktycznego obowiązującego na dzień wydania decyzji administracyjnej, na mocy której dany podmiot uzyskał status grupy producentów rolnych – od tego bowiem dnia grupa producentów rolnych obowiązana jest do realizacji planu biznesowego (tj. działań/inwestycji w nim zawartych, przyczyniających się do realizacji celów ze względu na które tworzą się grupy producentów rolnych, określonych w art. 2 ustawy). Należy zwrócić uwagę, że przepis § 1 ust. 1 pkt 8 ww. rozporządzenia, nie nakłada na grupę producentów rolnych obowiązku wskazania, w przeciągu ilu lat realizacji planu biznesowego określone działanie/inwestycja zostanie przez nią zrealizowane, a dany cel funkcjonowania grupy osiągnięty, pozostawiając tym samym swobodę grupie w planowaniu okresu jego realizacji. Wskazać bowiem należy, że okres ten będzie uzależniony od charakteru działania/inwestycji, na jakie zdecydowała się grupa (roczne, wieloletnie) i których zrealizowanie przyczyni się do osiągnięcia celów, ze względu na którą grupa została utworzona. Należy jednocześnie wskazać, że **możliwe jest zaplanowanie przez grupę producentów rolnych np. jednego działania/inwestycji, która przyczyni się do realizacji więcej niż jednego celu**, pod warunkiem wskazania uzasadnienia możliwości osiągnięcia każdego z celów, poprzez zaplanowane działanie/inwestycję.

Dla przykładu, budowa nowoczesnej suszarni do zbóż może przyczynić się do realizacji celu: *Dostosowane produktów rolnych i procesu produkcyjnego członków grupy do wymogów rynkowych*, a jednocześnie, poprzez zastosowanie zasilania paliwem przyjaznym środowisku

oraz systemu odpylania, inwestycja może przyczyniać się do realizacji celu: *Ochrona środowiska i klimatu*. Należy podkreślić, że w każdym celu w planie biznesowym musi znajdować się odrębne realne uzasadnienie możliwości osiągnięcia danego celu, do którego działanie/inwestycja została przypisana. Natomiast w przypadku jednorazowego zakupu maszyn, urządzeń np. w drugim roku wdrażania planu biznesowego i ich eksploatacji zgodnie z celem funkcjonalno-użytkowym w okresie kolejnych 3 lat realizacji planu biznesowego, trudno oczekiwać od grupy, aby obligatoryjnie inwestowała np. w rozbudowę tych maszyn/urządzeń w kolejnych latach, aby tym samym wymuszać wykazywanie postępu w stosunku do każdego kolejnego roku planu biznesowego. Oczywiście postęp mógłby być wykazywany w stosunku do poprzedniego roku, np. jeśli realizacja działania/inwestycji odbywałaby się etapami w kolejnych latach.

Niemniej jednak, każdy przypadek należy rozpatrywać indywidualnie uwzględniając istotne okoliczności danej sprawy (np. specyfikę funkcjonowania danej grupy producentów rolnych), w szczególności w kontekście możliwości osiągnięcia przez grupę celów jej funkcjonowania.

2. Dostarczanie do grupy producentów rolnych przez członków grupy co najmniej 80% wyprodukowanych produktów lub grup produktów, ze względu na które grupa została uznana.

W odniesieniu do art. 3 ust. 1 pkt 6 (w przypadku spółdzielni – art. 3a pkt 6) ustawy z dnia 15 września 2000 r. *o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw*, zgodnie z którym, **każdy z członków grupy w każdym roku działalności grupy produkuje oraz sprzedaje do grupy co najmniej 80% wyprodukowanych przez siebie produktów lub grup produktów, ze względu na które grupa została utworzona**, należy w pierwszej kolejności zwrócić uwagę, że przepis ten stanowi doprecyzowanie regulacji art. 4 ust. 1 pkt 4 ww. ustawy, obowiązującego do dnia wejścia w życie ustawy z dnia 11 września 2015 r. *o zmianie ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw oraz ustawy o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020* (Dz. U. z 2015 r., poz. 1888), a mianowicie, wymogu sprzedaży przez członków grupy całości produktów lub grupy produktów za pośrednictwem grupy, przy jednoczesnej możliwości ustanowienia odstępstw od tej zasady. Należy mieć na uwadze, że podstawową zasadą działania grup producentów rolnych jest umieszczanie na rynku (sprzedaż) produktów wyprodukowanych w gospodarstwach członków grupy.

Nowelizacja ustawy z dnia 15 września 2000 r., dokonana ww. ustawą z dnia 11 września 2015r., zmieniła brzmienie art. 6 ustawy z dnia 15 września 2000 r. poprzez wskazanie, że minimalna roczna wielkość produkcji towarowej, określona w drodze rozporządzenia przez ministra właściwego do spraw rynków rolnych (obecnie jest to rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 19 kwietnia 2016 r. *w sprawie wykazu produktów i grup produktów, ze względu na które mogą być tworzone grupy producentów rolnych, minimalnej rocznej wielkości produkcji towarowej oraz minimalnej liczby członków grupy producentów rolnych* (Dz. U. z 2016 r. poz. 577)), oznacza **produkcję członków grupy, sprzedaną do grupy**. Jednocześnie, wśród warunków prowadzenia przez dany podmiot działalności jako grupa producentów rolnych, określonych w art. 3 oraz art. 3a ww. ustawy, wskazano wprost obowiązek corocznego, tj. w każdym roku działalności grupy, produkowania oraz sprzedawania do grupy producentów rolnych przez jej członków co najmniej 80% wyprodukowanych przez nich produktów lub grupy produktów, ze względu na które grupa została utworzona.

Mając na uwadze powyższe stwierdzić należy, że wprowadzone w ww. zakresie zmiany legislacyjne zniosły dotychczasowy obowiązek sprzedaży przez grupę producentów rolnych w danym roku jej działalności produktów wyprodukowanych przez jej członków w ilości gwarantującej osiągnięcie minimalnego rocznego poziomu określonego w załączniku do

ww. rozporządzenia. Dzięki temu, grupa uzyskała możliwość podejmowania indywidualnej decyzji nie tylko w zakresie terminu, w jakim dokona sprzedaży na rynku produktów wytworzonych przez jej członków, ale także co do sposobu wykorzystania całej wielkości produkcji swoich członków (tj. umieszczania ich na rynku w formie nieprzetworzonej, czy też w formie przetworzonej) i w oparciu np. o aktualną sytuację rynkową, potrzebę realizacji celów biznesowych czy też oczekiwań swoich członków. Zmiany w powyższym zakresie, zgodnie z uzasadnieniem do ustawy z dnia 11 września 2015 r., *wprowadzają możliwość przetwarzania przez grupy producentów rolnych produktów lub grup produktów, ze względu na które grupa została utworzona, a które zostały wytworzone w gospodarstwach członków grupy w odniesieniu do całej wielkości produkcji członków grupy. Dzięki temu grupy producentów rolnych będą mogły w sposób elastyczny dostosować się do wymagań rynkowych nie tylko pod względem jakości i ilości, ale również asortymentu sprzedawanych produktów, a tym samym wzmocnić swoją konkurencyjność.*

3. Pojęcie innowacji w kontekście realizacji przez grupę producentów rolnych jednego z celów jej funkcjonowania jakim jest *organizowanie i ułatwianie procesów wprowadzania innowacji.*

Przepisy ustawy z dnia 15 września 2000 r. *o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw* nie zawierają definicji „innowacji” i „postępu”, niemniej jednak, jak wskazał Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z dnia 14 grudnia 2000 r., sygn. akt FSA 2/00, *Przy stosowaniu wykładni językowej (...) pierwszeństwo przyznaje się definicjom legalnym tekstu prawnego, nie ma bowiem innych silniejszych reguł służących ustalaniu znaczenia zwrotów użytych w przepisach prawnych. W dalszej kolejności, gdy brak definicji legalnych, należy stosować reguły znaczeniowe języka prawniczego (orzecznictwa i doktryny) (...)*. Tym samym, zgodnie ze stanowiskiem NSA zawartym w wyroku z dnia 3 czerwca 2014r., sygn. akt I FSK 843/13, (...) *w sytuacji braku definicji legalnej pojęcia użytego w akcie prawnym, należy przy wykładni przepisu posługiwać się znaczeniem potocznym danego pojęcia, o ile otrzymamy normę spójną systemowo i logiczną w obowiązującym porządku prawnym.* Mając na uwadze powyższe, „innowacyjność” powinna być rozumiana jako wprowadzenie nowych zasad produkcji, procesu lub technologii, odmiennych od obecnie stosowanych lub zmianę obecnie stosowanych technologii (zgodnie z § 7 ust. 2 pkt 6 lit. a rozporządzenia MRiRW z dnia 2 sierpnia 2016 r. *w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania, wypłaty oraz zwrotu pomocy finansowej w ramach działania „Tworzenie grup producentów i organizacji producentów” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020*).

Podobnie pojęcie „innowacja” rozumiane jest w szerokim zakresie: oznacza zmianę, nowość, wyrażającą się pod postacią nowych produktów, nowatorskich technologii, nietradycyjnych usług czy niekonwencjonalnych metod zarządzania. Innowacją jest wprowadzenie do użytku nowych produktów, procesów lub sposobów postępowania odmiennych od dotychczas stosowanych. Z kolei zwrot „postęp” powinno się określać jako „osiągnięcie kolejnego, wyższego etapu”.

Mając na uwadze powyższe, ocenę, czy proponowane nowe zasady produkcji, procesu lub technologii, są odmienne od obecnie stosowanych, lub ocenę, czy faktycznie następuje zmiana obecnie stosowanych technologii, należy odnosić do poziomu działalności samej grupy producentów rolnych lub do poziomu gospodarstwa członka grupy producentów.

4. Możliwość kwalifikowania wartości sprzedaży produktów wyprodukowanych przed dniem uznania grupy producentów rolnych, a sprzedanych przez grupę producentów po tej dacie, dla potrzeb spełniania kryteriów uznania.

Pojęcie wyprodukowania produktów, a właściwie chwila ich wyprodukowania nie jest kwestią całkowicie jednoznaczną, gdyż proces produkcyjny jest procesem trwającym w czasie i

składającym się z różnych czynności. Mogą bowiem zaistnieć sytuacje, w których proces produkcyjny trwa od momentu, kiedy grupa jeszcze nie uzyskała statusu uznania, do momentu po uzyskaniu uznania. Przykładowo w wyroku WSA w Warszawie z dnia 25 stycznia 2017 r. (sygn. akt V SA/Wa 78/16) Sąd zważył, że *przepisy nie wskazują na to, aby pojęcie „produktów wytwarzanych w gospodarstwie” należało wiązać z całym procesem zaczynającym się na właściwym przygotowaniu gleby i siewie buraka poprzez wszystkie niezbędne zabiegi agrotechniczne związane z jego uprawą (...) aż po zbiór i sprzedaż. To, że niektórzy członkowie grupy zakupili działki obsiane burakami w czerwcu 2014 r. nie oznacza, iż nie dokonywali żadnych zabiegów na tychże działkach. To właśnie także te późniejsze zabiegi doprowadziły w istocie do wzrostu buraków, a zatem w konsekwencji do uzyskania właściwych parametrów umożliwiających ich zbiór.*

Mając na uwadze powyższą wykładnię sądu, oraz specyfikę prowadzonej działalności rolniczej, należy przyjąć zasadę, zgodnie z którą, **jeśli cykl produkcyjny danego produktu rolnego został zakończony nie wcześniej niż w dniu uznania grupy producentów rolnych, to należy przyjąć, że produkt został wytworzony przez członka grupy producentów rolnych.**

W praktyce, w celu zakwalifikowania produktów jako wytworzonych przez członka grupy producentów rolnych, należy przyjąć:

- a) dla produkcji roślinnej – zakończenie cyklu produkcyjnego (tj. zbiór produktów rolnych przez członka grupy) oraz sprzedaż produktów do grupy muszą nastąpić nie wcześniej niż w dniu uznania grupy,
- b) dla produkcji zwierzęcej – zakończenie cyklu produkcyjnego (tj. osiągnięcie masy handlowej zwierzęcia) oraz jego sprzedaż do grupy muszą nastąpić nie wcześniej niż w dniu uznania grupy producentów rolnych.

Jednocześnie, w przypadku wystąpienia wątpliwości co do minimalnego okresu utrzymywania zwierząt, jaki byłby wymagany, aby można było stwierdzić, że zwierzę zostało wyprodukowane w gospodarstwie członka grupy, powinna nastąpić indywidualna ocena danego przypadku.

Natomiast, w sytuacjach ewidentnie spornych, budzących bardzo poważne wątpliwości co do możliwości uznania, że zwierzę zostało wyprodukowane w gospodarstwie członka grupy, można ewentualnie posiłkować się przepisami ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2018 r. poz. 200).

Zgodnie z art. 2 ust. 2 ww. ustawy, działalnością rolniczą, w rozumieniu ust. 1 pkt 1, jest działalność polegająca na wytwarzaniu produktów roślinnych lub zwierzęcych w stanie nieprzetworzonym (naturalnym) z własnych upraw albo hodowli lub chowu, w tym również produkcja materiału siewnego, szkółkarskiego, hodowlanego oraz reprodukcyjnego, produkcja warzywnicza gruntowa, szklarniowa i pod folią, produkcja roślin ozdobnych, grzybów uprawnych i sadownicza, hodowla i produkcja materiału zarodowego zwierząt, ptactwa i owadów użytkowych, produkcja zwierzęca typu przemysłowo-fermowego oraz hodowla ryb, a także działalność, w której **minimalne okresy przetrzymywania zakupionych zwierząt i roślin, w trakcie których następuje ich biologiczny wzrost, wynoszą co najmniej:**

- 1) miesiąc – w przypadku roślin;
 - 2) 16 dni – w przypadku wysokointensywnego tuczu specjalizowanego gęsi lub kaczek;
 - 3) 6 tygodni – w przypadku pozostałego drobiu rzeźnego;
 - 4) 2 miesiące – w przypadku pozostałych zwierząt
- licząc od dnia nabycia przez producenta rolnego.

5. Identyfikacja przesłanek wystąpienia „sztucznych warunków” w celu uzyskania przez grupę producentów rolnych nienależnych korzyści, w ramach tzw. „tuczu kontraktowego”.

Zgodnie z art. 60 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1306/2013, bez uszczerbku dla przepisów szczególnych, osobom fizycznym ani prawnym nie przyznaje się jakichkolwiek korzyści wynikających z sektorowego prawodawstwa rolnego, jeżeli stwierdzono, że warunki wymagane do uzyskania takich korzyści zostały sztucznie stworzone, w sprzeczności z celami tego prawodawstwa.

W przypadku prowadzenia produkcji w ramach tzw. „**tuczu kontraktowego**”, w zależności od formy kooperacji i ustalonych między stronami wzajemnych zobowiązań, może dochodzić do sytuacji, w której jedna ze stron będzie jedynym podmiotem uprawnionym np. do organizowania dostawy zwierząt do odchowu, pasz oraz obsługi weterynaryjnej, określenia sposobu chowu, zasad higieny, czy też dobrostanu zwierząt, a także ich odbioru, natomiast druga – podmiotem odpowiedzialnym za zapewnienie właściwie przygotowanych pomieszczeń, w których odbywa się tucze, dostaw wody czy energii, a także zajmowanie się chowem. Powyższe wskazuje na brak niezależności w podejmowanych decyzjach związanych z prowadzeniem chowu i na usługowy charakter prowadzonej działalności (co znajduje również potwierdzenie w Interpretacjach Dyrektorów Izb Skarbowych np. <http://interpretacja-podatkowa.pl/interpretacja/pokaz/93-podatek-dochodowy-od-osob-prawnych/94-przedmiot-i-podmiot-opodatkowania/122-wylaczenia-przedmiotowe/155703-dzialalnosc-rolniczaobowiazek-platnika-rolnictwo-umowa-o-dzielo-zaliczka-na-podatek.html>).

Jednocześnie należy zwrócić uwagę na cel uchwalenia ustawy *o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw*. Intencją ustawodawcy przy tworzeniu przedmiotowych regulacji, co znajduje potwierdzenie w uzasadnieniu do ww. ustawy, było stworzenie możliwości *systematycznej poprawy zorganizowania rynku produktów rolnych przez koncentrację podaży i dostosowywanie jej do wymagań rynku pod względem asortymentu, jakości i ilości oraz zwiększenia odpowiedzialności producentów za podejmowane decyzje produkcyjne. Uzasadnieniem wprowadzenia tego typu rozwiązań jest charakterystyka gospodarstw rolnych, gdzie silny indywidualizm producentów, przy dużym rozdrobieniu gospodarstw rolnych, ogranicza ich konkurencyjność. Dodatkowo producenci rolni w niewielkiej skali podejmują wspólne działania na rynku, co obniża ich siłę przetargową w negocjacjach z potencjalnymi klientami. Funkcjonowanie grup producentów rolnych ma przeciwdziałać niskiej rentowności sektora rolnego oraz niskiego poziomu dochodów producentów rolnych oraz zapewnić budowę silnej pozycji w stosunku do przetwórstwa i handlu, skracając jednocześnie łańcuch dostaw do odbiorcy finalnego poprzez eliminację pośredników.*

Należy również zwrócić uwagę, że jednym z celów organizowania się producentów rolnych w grupy, wskazanych w art. 2 ustawy *o grupach producentów rolnych i ich związkach* (...), jest dostosowanie produktów rolnych i procesu produkcyjnego do wymogów rynkowych, a także wspólne wprowadzanie towarów do obrotu. Biorąc pod uwagę przyjętą formę współpracy, dostosowanie produkcji może dotyczyć wymogów określonych tylko przez jednego odbiorcę – organizatora tuczu. Zatem nie można w sposób bezsprzeczny potwierdzić, że realizacja ww. celu jest spełniona w odniesieniu do całego rynku zbytu.

Biorąc pod uwagę usługowy charakter współdziałania między podmiotami w ramach „tuczu kontraktowego” można stwierdzić, że grupa producentów rolnych, której członkowie zajmowaliby się chowem trzody chlewnej dostarczanej i odbieranej przez ten sam podmiot, na określonych przez niego zasadach i przy wykorzystaniu środków produkcji oraz w oparciu o obsługę weterynaryjną wskazaną przez organizatora tuczu (co wskazuje na brak samodzielności w podejmowanych decyzjach związanych z prowadzeniem chowu), **pełniłaby funkcję pośredniczącą**. Tym samym, tak prowadzona działalność gospodarcza grupy może potwierdzać, że jej istnienie i funkcjonowanie na rynku jako odrębny podmiot gospodarczy **ma jedynie pozorny charakter i ma na celu stworzenie sztucznego podmiotu w cyklu sprzedażowym**. Powyższe stoi wbrew idei tworzenia grup producentów rolnych jako podmiotów skracających łańcuch dostaw do odbiorcy finalnego poprzez eliminację

pośredników. W przypadku „tuczu kontraktowego” nie dochodzi de facto do konsolidacji (centralizacji) produkcji, która wcześniej była rozporozszona, działalność rolników skupia się na usługowym uszlachetnieniu produktu (wartości dodanej) w postaci tuczu zwierząt do ich wagi handlowej.

Należy zwrócić uwagę, że za powyższym stanowiskiem przemawia również istniejące orzecznictwo sądowno administracyjne (np. V SA/Wa 4686/15).

Należy zaznaczyć, że uzyskanie przez przedsiębiorcę statusu uznanej grupy producentów rolnych uprawnia do ubiegania się o przyznanie pomocy finansowej ze środków publicznych, przewidzianych m.in. w przepisach ustawy z dnia 12 stycznia 1991 r. *o podatkach i opłatach lokalnych* (Dz. U. z 2017 r. poz. 1785) oraz ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. *o podatku dochodowym od osób prawnych* (Dz. U. z 2016 r. poz. 1888, z późn. zm.), a także w ramach działań realizowanych w Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020.

Mając na uwadze powyższe oraz uwzględniając treść art. 60 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1306/2013, który stanowi nie tylko o nieprzyznawaniu płatności w przypadku stwierdzenia wystąpienia sztucznych warunków, ale również o nieprzyznawaniu jakichkolwiek korzyści wynikających z sektorowego prawodawstwa rolnego, przesłanki ewentualnego wystąpienia „sztucznych warunków” należy również analizować na etapie ubiegania się przez grupę producentów rolnych o nadanie statusu uznania.

6. Czy spółdzielnia producentów rolnych może być członkiem grupy producenckiej w obecnym PROW?

Zasady organizowania się producentów rolnych w grupy producentów i ich związki określa ustawa z dnia 15 września 2000 r. *o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw* (Dz. U. z 2000 r. Nr 88, poz. 983, z późn. zm.) oraz rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 19 kwietnia 2016 r. *w sprawie wykazu produktów i grup produktów, ze względu na które mogą być tworzone grupy producentów rolnych, minimalnej rocznej wielkości produkcji towarowej oraz minimalnej liczby członków grupy producentów rolnych* (Dz. U. z 2016 r. poz. 577).

Natomiast zasady i warunki udzielania ze środków publicznych pomocy finansowej związanej z organizowaniem i funkcjonowaniem grup producentów rolnych w ramach działania 9 „Tworzenie grup producentów i organizacji producentów” PROW 2014-2020 określa rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 2 sierpnia 2016 r. *w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania, wypłaty oraz zwrotu pomocy finansowej w ramach działania „Tworzenie grup producentów i organizacji producentów” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020* (Dz. U. z 2016 r. poz. 1284).

Jak wynika z art. 2 ww. ustawy, w grupy producentów rolnych organizować się mogą osoby fizyczne, jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej oraz osoby prawne prowadzące gospodarstwo rolne w rozumieniu przepisów o podatku rolnym lub prowadzące działalność rolniczą w zakresie działów specjalnych produkcji rolnej.

Natomiast zgodnie z § 2 ww. rozporządzenia MRiRW z dnia 2 sierpnia 2016 r., o pomoc może ubiegać się grupa producentów rolnych, w skład której wchodzi wyłącznie osoby fizyczne, uznana nie wcześniej niż w dniu 1 stycznia 2014 r. na podstawie ww. ustawy o grupach producentów rolnych (...).

Zatem pomoc finansową w ramach działania „Tworzenie grup producentów i organizacji producentów” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020, mogą otrzymać tylko i wyłącznie grupy producentów składające się z samych osób fizycznych.

Niemniej jednak, grupa producentów rolnych, która nie będzie ubiegała się o pomoc finansową z działania 9 „Tworzenie grup producentów i organizacji producentów” PROW 2014-2020, może mieć w swoim składzie członkowskim spółdzielnię, pod warunkiem, że przedmiotowa

spółdzielnia jako osoba prawna spełnia definicję członka grupy - rolnika, o której mowa w art. 2 ww. ustawy z dnia 15 września 2000 r.

Ponadto, na podstawie odrębnych przepisów, w szczególności przepisów Kodeksu spółek handlowych, przepisów regulujących funkcjonowanie spółdzielni, rozważenia wymaga możliwość przystąpienia spółdzielni, jako współnika, do spółki z o.o., lub spółdzielni, jako członka innej spółdzielni.

7. Czy w planie biznesowym grupy producentów rolnych, koszty realizacji działań powinny być równe wyłaconemu wsparciu w okresie realizacji planu? Czy wysokość kosztów na działania i wysokość wsparcia są powiązane? Czy prawidłowa jest sytuacja w której koszty realizacji działań określone w planie biznesowym stanowią np. zaledwie 30% planowanego wsparcia dla grup producentów rolnych w okresie realizacji planu?

W ocenie ARiMR koszty realizacji działań nie muszą być równe wyłaconemu wsparciu. Należy także wskazać, że grupy producentów rolnych mogą realizować działania i cele ze środków własnych. Najbardziej pożądaną sytuacją jest taka, w której grupa producentów rolnych oprócz środków finansowych pochodzących z uzyskanego wsparcia, wykazuje również inne przychody, które wykorzystywane są do realizacji działań i osiągnięcia celów. Ponadto, w ocenie ARiMR, sytuacja, w której koszty realizacji działań określone w planie biznesowym stanowią np. zaledwie 30% planowanego wsparcia dla grup producentów rolnych w okresie realizacji planu, jest dopuszczalna, pod warunkiem uzasadnienia przez grupę producentów rolnych w planie biznesowym realizacji poszczególnych celów, o których mowa w art. 2 ustawy *o grupach producentów rolnych i ich związkach (...)*.

8. Sposób potwierdzania wystąpienia siły wyższej lub nadzwyczajnych okoliczności w odniesieniu do grup producentów rolnych.

W związku z pojawiającymi się pytaniami dotyczącymi dokumentowania „siły wyższej” lub „nadzwyczajnych okoliczności” w odniesieniu do grup producentów rolnych, ARiMR uprzejmie informuje, co następuje.

Stosownie do art. 3 ust. 1 pkt 6 oraz art. 3a pkt 6 ustawy z dnia 15 września 2000 r. *o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw* (Dz. U. z 2000 r. Nr 88, poz. 983, z późn. zm.) grupa producentów rolnych prowadzi działalność jako przedsiębiorca mający osobowość prawną, m.in. pod warunkiem, że „każdy z członków grupy w każdym roku działalności grupy produkuje oraz sprzedaje do grupy co najmniej 80 % wyprodukowanych przez siebie produktów lub grup produktów, ze względu na które grupa została utworzona”.

Natomiast stosownie do art. 3b ww. ustawy powyższego warunku nie stosuje się w przypadku, gdy brak produkcji jest spowodowany działaniem siły wyższej lub wystąpieniem nadzwyczajnych okoliczności, o których mowa w art. 2 ust. 2 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) Nr 1306/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. *w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej, zarządzania nią i monitorowania jej oraz uchylającego rozporządzenia Rady (EWG) nr 352/78, (WE) nr 165/94, (WE) nr 2799/98, (WE) nr 814/2000, (WE) nr 1290/2005 i (WE) nr 485/2008* (Dz. Urz. UE L 347 z 20.12.2013, str. 549, z późn. zm.).

W odniesieniu do definicji „siły wyższej” lub „nadzwyczajnych okoliczności” zawartej w art. 2 ust. 2 ww. rozporządzenia 1306/2013, do celów finansowania WPR, zarządzania nią i monitorowania jej "siła wyższa" i "nadzwyczajne okoliczności" mogą zostać uznane w szczególności w następujących przypadkach:

- 1) śmierć beneficjenta;
- 2) długoterminowa niezdolność beneficjenta do wykonywania zawodu;
- 3) poważna klęska żywiołowa powodująca duże szkody w gospodarstwie rolnym;
- 4) zniszczenie w wyniku wypadku budynków inwentarskich w gospodarstwie rolnym;

- 5) choroba epizootyczna lub choroba roślin dotykająca, odpowiednio, cały inwentarz żywy lub uprawy należące do beneficjenta lub część tego inwentarza lub upraw;
- 6) wyłączenie całego lub dużej części gospodarstwa rolnego, jeśli takiego wyłączenia nie można było przewidzieć w dniu złożenia wniosku.”

Szczegółowe regulacje dotyczące okoliczności o charakterze siły wyższej zawiera rozporządzenie delegowane Komisji (UE) Nr 640/2014 z dnia 11 marca 2014 r. *uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1306/2013 w odniesieniu do zintegrowanego systemu zarządzania i kontroli oraz warunków odmowy lub wycofania płatności oraz do kar administracyjnych mających zastosowanie do płatności bezpośrednich, wsparcia rozwoju obszarów wiejskich oraz zasady wzajemnej zgodności.*

W pkt (5) preambuły do ww. rozporządzenia wskazano, że Należy ustanowić dodatkowe przepisy umożliwiające państwom członkowskim uznawanie przypadków działania siły wyższej oraz nadzwyczajnych okoliczności w odniesieniu do płatności bezpośrednich, wsparcia rozwoju obszarów wiejskich oraz zasady wzajemnej zgodności. Należy ustalić ostateczny termin zgłaszania takich przypadków przez beneficjenta.

Zgodnie z art. 4 ust. 2 ww. rozporządzenia 640/2014, przypadki siły wyższej i nadzwyczajnych okoliczności zgłasza się na piśmie właściwemu organowi wraz z odpowiednimi dowodami wymaganymi przez właściwy organ, w ciągu 15 dni roboczych od dnia, w którym beneficjent lub upoważniona przez niego osoba są w stanie dokonać tej czynności.

Tym samym, aby dokonać zgłoszenia zgodnie z ww. przepisami, w celu uwzględnienia warunku wystąpienia siły wyższej, grupy producentów rolnych muszą złożyć w oddziale regionalnym ARiMR, właściwym ze względu na siedzibę grupy producentów rolnych, w odpowiednim terminie pisemną informację zawierającą opis sprawy wraz z niezbędnymi dokumentami.

W przypadku zaistnienia siły wyższej lub nadzwyczajnych okoliczności w odniesieniu do uznanych grup producentów rolnych, brak jest przepisów prawa krajowego uzupełniających treść art. 3b ww. ustawy, określających katalog dokumentów, które wraz ze złożoną pisemną informacją mogłyby stanowić podstawę dla ARiMR do uwzględnienia na ich podstawie wystąpienia siły wyższej lub nadzwyczajnych okoliczności.

Należy wskazać, że w przypadku wstępnie uznanych grup producentów lub organizacji producentów funkcjonujących na rynku owoców i warzyw, szczegółowy wykaz przypadków siły wyższej oraz wymaganych dokumentów został określony w rozporządzeniu MRiRW z dnia 10 czerwca 2011 r. w *sprawie określenia przypadków, w których spadek wartości produkcji sprzedanej wystąpił z przyczyn niezależnych od wstępnie uznanej grupy producentów owoców i warzyw lub organizacji producentów owoców i warzyw, oraz sposobu potwierdzania tego spadku* (Dz. U. Nr 130, poz. 758).

Ponadto, na rynku owoców i warzyw stosowanie siły wyższej zostało uregulowane w art. 78 rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) 2017/891 z dnia 13 marca 2017 r. *uzupełniającego rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 w odniesieniu do sektora owoców i warzyw oraz sektora przetworzonych owoców i warzyw, uzupełniającego rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1306/2013 w odniesieniu do kar, które mają być stosowane w tych sektorach, a także zmieniającego rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 543/2011* (Dz. U. UE L z dnia 25 maja 2017 r.), zgodnie z którym, Na potrzeby art. 59 ust. 7 i art. 64 ust. 2 lit. a rozporządzenia (UE) nr 1306/2013, o każdym przypadku siły wyższej powiadamia się właściwy organ państwa członkowskiego, łącznie z odpowiednimi dowodami spełniającymi wymogi tego organu, w ciągu 30 dni roboczych od dnia, w którym siła wyższa miała miejsce.

W wyjaśnieniu zagadnienia „siły wyższej” lub „nadzwyczajnych okoliczności” pomocny może być wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Kielcach z dnia 17 listopada 2016 r. (sygn. akt I SA/Ke 483/16), w którym stwierdzono co następuje: Teza organu, że w każdym postępowaniu prowadzonym przez ten sam organ, wobec tego samego rolnika i na podstawie częściowo tych samych dokumentów rolnik - beneficjent pomocy, ma składać

dokumenty w duplikatach oddzielnie do każdej ze sprawy nie ma odzwierciedlenia tak w przywołanym wyżej przepisie jak i pozostaje w sprzeczności z art. 3 ust. 1 ustawy o płatnościach w ramach systemów wsparcia bezpośredniego. Przepis ten powtarza konstytucyjną (art. 7 Konstytucji RP) zasadę praworządności, z której wynika, że organy władzy publicznej działają na podstawie i w granicach prawa. Zasada ta jako podwalina demokratycznego państwa prawnego znalazła odzwierciedlenie również w art. 6 kodeksu postępowania administracyjnego (Dz. U. Nr 98, poz. 1071 z późn. zm., dalej k.p.a.) znajdującego zastosowanie w sprawie na podstawie art. 3 ust. 1 cyt. wyżej ustawy z 5 lutego 2015 r. Z art. 6 k.p.a. wynika bowiem, że organy administracji publicznej działają na podstawie przepisów prawa. W zgodzie zatem z tą normą oraz art. 3 ust. 2 pkt 1 ustawy po prawidłowym ustaleniu, że art. 4 ust. 2 rozporządzenia nr 649/14 obowiązuje, koniecznym było ustalenie rozumienia tej normy prawnej. Już sama wykładnia literalna wystarcza do stwierdzenia, że do wypełnienia dyspozycji art. 4 ust. 2 rozporządzenia 640/14 wystarczy zgłoszenie na piśmie właściwemu organowi sytuacji wystąpienia wskutek siły wyższej szkody w gospodarstwie rolnika. Skoro zatem z normy prawnej wynika jedynie obowiązek zawiadomienia organu na piśmie, to brak podstaw do przyjęcia, że skarżący obowiązkowo tego nie wykonał. Przyjęcie jak chce organ, że skarżący miał obowiązek dokonania odrębnego zgłoszenia w każdej sprawie toczącej się wobec niego przed tym samym organem jest stanowiskiem zbyt rygorystycznym i nie mającym umocowania w obowiązujących przepisach prawa. Działanie organu doprowadziło do wydania w tych samych okolicznościach faktycznych (susza niszcząca uprawę roślin wysokobiałkowych) dwóch sprzecznych decyzji. W pierwszej z nich o nr PB246-8420-367/AM/2015/DM/D1 z dnia 7 XII 2015 r. rolnikowi z uwagi na straty zgłoszone w wyniku suszy przyznano pomoc finansową o wartości 505,68 zł. Podczas gdy zaskarżoną decyzją utrzymano w mocy decyzję organu I instancji odmawiającą przyznania płatności, nakładającą sankcję pieniężną w wysokości 913,46 zł i odmawiającą uznania działania siły wyższej. Takie stanowisko organu jest w wyraźnej sprzeczności z inną podstawową zasadą obowiązującą w postępowaniu administracyjnym a mianowicie wynikającą z art. 8 k.p.a. zasadą pogłębiania zaufania obywateli do organów Państwa. Tylko bowiem postępowanie w zgodzie z przepisami prawa procesowego oraz prawidłowe stosowanie przepisów prawa materialnego jest działaniem zgodnym z tą zasadą.

Z wyżej cytowanego wyroku można wywodzić, że ARiMR ma obowiązek zapewnić spójność swoich działań w celu zmniejszenia obciążeń dla beneficjentów. W szczególności ARiMR nie może żądać wielokrotnego składania oświadczeń o jednym zdarzeniu kwalifikowanym jako działanie „siły wyższej” lub „nadzwyczajnych okoliczności”, jak również dokumentów potwierdzających wystąpienie „siły wyższej” lub „nadzwyczajnych okoliczności”. W związku z tym należy wnioskować, że jeżeli do kompetencji ARiMR należy obsługa mechanizmów „klęskowych”, to należy każdorazowo przeanalizować, czy przepisy i zarządzenia Prezesa ARiMR regulujące dany mechanizm określają dokumenty, które powinny być złożone przez wnioskodawcę. Jeśli tak, to grupa producentów powołująca się na te same okoliczności faktyczne nie może być wzywana do złożenia ponownie tych samych lub innych dokumentów, jak również nie może być wzywana do złożenia ponownie oświadczenia o tym samym zdarzeniu. Powyższe reguły powinny obowiązywać także w przypadku, jeśli wcześniej oświadczenie o zdarzeniu kwalifikowanym jako działanie „siły wyższej” lub „nadzwyczajnych okoliczności” złożył członek tej grupy producentów, którego produkcji dotyczy to oświadczenie. Zatem tworzenie sztywnego katalogu lub choćby tylko typologii dla potrzeb usprawiedliwiania tylko i wyłącznie odstępstwa od wykonania obowiązku określonego w art. 3 ust. 1 pkt 6 ww. ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach, bez uwzględnienia potencjalnych mechanizmów pomocowych byłoby sprzeczne z zasadą praworządności.

Mając powyższe na uwadze, w przypadku wpływu oświadczenia o zdarzeniu kwalifikowanym jako działanie „siły wyższej” lub „nadzwyczajnych okoliczności”, które ma usprawiedliwić nie wykonanie obowiązku określonego w art. 3 ust. 1 pkt 6 ww. ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach, należy każdorazowo w pierwszej kolejności kierować się

zestawieniem dokumentów wymaganych w przypadku wniosku o skorzystanie z pomocy z powodu szkody związanej z działaniem „siły wyższej” lub „nadzwyczajnych okoliczności”. W przypadku braku powyższej zależności, z uwagi na brak przepisów regulujących sposób dokumentowania szkody wywołanej przez zdarzenie kwalifikowane jako działanie „siły wyższej” lub „nadzwyczajnych okoliczności”, organ będzie miał obowiązek przeprowadzenia samodzielnej oceny dowodów. W granicach swobody uznania w tym zakresie, organ może jak najbardziej posłużyć się przez analogię przepisami rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 10 czerwca 2011 r. w sprawie określenia przypadków, w których spadek wartości produkcji sprzedanej wystąpił z przyczyn niezależnych od wstępnie uznanej grupy producentów owoców i warzyw lub organizacji producentów owoców i warzyw, oraz sposobu potwierdzania tego spadku (Dz. U. Nr 130, poz. 758).

Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Kielcach z dnia 17 listopada 2016 r. (sygn. akt I SA/Ke 483/16) potwierdza zasadność zastosowania terminu uregulowanego w art. 4 ust. 2 rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) nr 640/2014, dla płatności bezpośrednich. Skutek ten wynika zresztą wprost z art. 4 ust. 1 akapit pierwszy ww. rozporządzenia.

Treść art. 4 ust. 1 rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) nr 640/2014 nie wskazuje, aby art. 4 ust. 2 mógł być stosowany samodzielnie do oceny spełniania warunków uznania za grupę producentów rolnych. Jednak z uwagi na treść art. 2 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. *ustanawiającego wspólną organizację rynków produktów rolnych oraz uchylającego rozporządzenia Rady (EWG) nr 922/72, (EWG) nr 234/79, (WE) nr 1037/2001 i (WE) nr 1234/2007* (Dz. U. UE L z dnia 20 grudnia 2013 r.), który stanowi, że do środków określonych w niniejszym rozporządzeniu zastosowanie ma rozporządzenie (UE) nr 1306/2013 oraz przepisy przyjęte na jego podstawie, stosowanie art. 4 rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) nr 640/2014 należy uznać za uzasadnione. Tym bardziej, że pojęcia „siła wyższa” i „nadzwyczajne okoliczności” nie zostały zdefiniowane odmiennie (art. 2 ust. 3 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013). W związku z tym, w przypadku określonym w art. 3b ww. ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach, należy uznać za zasadne stosowanie art. 4 ust. 2 rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) nr 640/2014 do określenia terminu, w którym powinno być złożone oświadczenie o zdarzeniu kwalifikowanym jako działanie „siły wyższej” lub „nadzwyczajnych okoliczności”.

Ponadto wskazać należy, że brak zgłoszenia do właściwego organu (np. dyrektora OR ARiMR, kierownika BP ARiMR), przypadku wystąpienia siły wyższej lub nadzwyczajnych okoliczności w terminie 15 dni roboczych od dnia, w którym beneficjent lub upoważniona przez niego osoba byli w stanie dokonać tej czynności, w ocenie ARiMR skutkuje automatycznie brakiem uznania okoliczności o charakterze siły wyższej, co w konsekwencji może skutkować cofnięciem uznania i wykreśleniem grupy producentów rolnych z rejestru.

Należy bowiem mieć na uwadze, że termin określony w art. 4 ust. 2 rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) nr 640/2014 ma charakter materialnoprawny. W wyroku Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Szczecinie z dnia 7 września 2017 r. (sygn. akt II SA/Sz 624/17) potwierdzono, że „Jednolite jest bowiem stanowisko doktryny i judykatury, iż tylko terminy procesowe mogą podlegać w przypadku ich uchybienia przywróceniu, natomiast terminy materialne, od których zachowania zależy możliwość dochodzenia przez stronę określonego uprawnienia nie podlegają przywróceniu, bowiem uprawnienie strony obwarowane określonym terminem, do którego może ona wszcząć postępowanie administracyjne z upływem przewidzianego terminu wygasa (por. B. Adamiak, J. Borkowski, Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz, C.H. Beck 2005, s. 333). Oznacza to, że w przypadku niezachowania terminu materialnego strona nie może skutecznie domagać się jego przywrócenia w oparciu o uregulowania art. 58 i art. 59 k.p.a., zaś upływ terminu, w którym strona mogła skutecznie wszcząć postępowanie administracyjne winien skutkować wydaniem negatywnego dla strony rozstrzygnięcia.” W związku z tym, nie dochowanie terminu określonego w art. 4 ust. 2 rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) nr 640/2014,

powoduje utratę uprawnienia do powoływania się na działanie siły wyższej jako przyczyny braku produkcji członka grupy.

9. Umożliwienie jednej firmie tworzenia grup producentów rolnych w kategorii różnych produktów, które produkowane są w gospodarstwach członków grupy.

Odnosząc się do propozycji umożliwienia tworzenia przez jednego przedsiębiorcę posiadającego osobowość prawną grup producentów rolnych w kategorii różnych produktów, które produkowane są w gospodarstwach producentów, będących współnikami lub członkami takiego podmiotu należy zwrócić uwagę, że zgodnie z art. 7 ust. 1 pkt 1 ustawy *o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw*, dyrektor oddziału regionalnego ARiMR, właściwy ze względu na siedzibę grupy, wydaje decyzję o uznaniu grupy, jeżeli spełnia ona warunki określone w art. 3 albo art. 3a oraz w przepisach wydanych na podstawie art. 6, oraz zatwierdzeniu planu biznesowego, o którym mowa w art. 8 ust. 3 pkt 3 albo art. 8 ust. 4 pkt 3, jeżeli są spełnione wymagania określone w przepisach wydanych na podstawie art. 8 ust. 9, i dokonuje wpisu grupy do rejestru grup. Należy zwrócić uwagę, że przedmiotowe **regulacje nie wprowadzają ograniczenia w zakresie możliwości uzyskania przez jednego przedsiębiorcę więcej niż jednej decyzji o uznaniu za grupę producentów rolnych ze względu na różne produkty lub grupy produktów** (których wykaz został określony w rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 19 kwietnia 2016 r. w sprawie wykazu produktów i grup produktów, ze względu na które mogą być tworzone grupy producentów rolnych, minimalnej rocznej wielkości produkcji towarowej oraz minimalnej liczby członków grupy producentów rolnych (Dz. U. z 2016 r., poz. 577). Istotne jest bowiem, aby podmiot wnioskujący o uznanie spełniał warunki określone w art. 3 albo art. 3a oraz w przepisach wydanych na podstawie art. 6 ustawy *o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw* (m.in. aby członkowie w nim zrzeszeni byli producentami produktu lub grupy produktów, ze względu na które podmiot ten ubiega się o uznanie i nie przynależeli do innej grupy producentów rolnych utworzonej ze względu na ten sam produkt lub grupę produktów).

10. Czy ryczałt otrzymywany przez GPR w ramach działania 9 PROW 2014-2020 musi być wykorzystany do realizacji planu biznesowego?

Grupa producentów rolnych, która otrzymuje wsparcie w ramach działania 9 PROW 2014–2020, nie ma obowiązku realizacji działań zaplanowanych w planie biznesowym wyłącznie z otrzymywanego wsparcia ryczałtowego. W zakresie działania 9 PROW 2014–2020, grupa producentów rolnych ma obowiązek realizacji planu biznesowego i osiągnięcia, poprzez realizację działań w nim zawartych, celów stawianych grupom producentów rolnych i może je osiągać za pomocą różnych środków.

Tym samym, plan biznesowy grupa producentów rolnych może realizować też ze środków własnych, kredytów, pożyczek itp. Należy jednak mieć na uwadze, iż w planie biznesowym grupa producentów rolnych wskazuje źródło finansowania zaplanowanych działań, a ich wykonanie będzie weryfikowane w okresie 5 letniego okresu wsparcia. Wątpliwości budzi fakt, że wsparcie miałoby być przeznaczane na działania inne niż założone do realizacji w ramach planu biznesowego, a działania zaplanowane w planie biznesowym miałyby być finansowane z innych źródeł niż wsparcie ryczałtowe w ramach działania 9 PROW 2014–2020, które ma zostać wykorzystane do realizacji ww. celów. Nie jest bowiem jasne, jakie inwestycje planowałyby grupa producentów rolnych, nie ujmując ich jednocześnie w swoim planie biznesowym. Natomiast sytuacje rynkowe mogą powodować różnego rodzaju okoliczności, toteż każdy przypadek należy traktować indywidualnie i w sposób indywidualny oceniać plany i możliwości danej grupy producentów rolnych, zarówno na etapie jej tworzenia jak i następnie rozwoju, czy to w trakcie pierwszych pięciu lat wsparcia czy już po tym okresie.

Odnosząc się do możliwości przeznaczenia większej części ryczałtu na finansowanie jednej inwestycji, przepisy nie narzucają na beneficjentów wsparcia sposobu wydatkowania otrzymanego ryczałtu, ani też realizacji ściśle określonej liczby działań. Jeśli grupa producentów rolnych udowodni, że realizując np. jedno działanie w ramach planu biznesowego jest w stanie wypełnić obowiązek osiągnięcia wszystkich celów stawianych grupie producentów rolnych, to jest taka możliwość. Tak więc, wszystko zależy jakie konkretne plany ma dana grupa producentów rolnych.

Odnosząc się do pytania w zakresie konieczności uwzględnienia konkurencyjnego trybu wyboru wykonawcy w ramach finansowania inwestycji ze środków otrzymanych w ramach działania 9 PROW 2014–2020, należy zaznaczyć, że w związku z tym, że pomoc w ramach ww. działania ma charakter ryczałtu, a nie refundacji kosztów kwalifikowanych, beneficjentów tego działania nie dotyczy konkurencyjny tryb wyboru wykonawcy.

11. Czy analizując rentowność grupy producentów rolnych w planie biznesowym, w każdym roku jej działalności, można brać pod uwagę pomoc finansową otrzymywaną w ramach działania 9 PROW 2014–2020?

Odnosząc się do kwestii dotyczącej analizy rentowności funkcjonowania grupy producentów rolnych w każdym roku jej działalności zaznaczyć należy, że nie ma ograniczeń co do możliwości uwzględnienia pomocy finansowej, otrzymywanej w ramach działania 9 PROW 2014–2020, w ramach oceny rentowności prowadzenia działalności przez grupę producentów rolnych. Wsparcie otrzymywane przez grupę producentów rolnych powinno przyczynić się do jej rozwoju i budowania trwałości podmiotu tym bardziej, że w planie biznesowym grupa producentów rolnych wskazuje plany prowadzenia przez siebie działalności w okresie po zakończeniu otrzymywania wsparcia w ramach ww. działania PROW 2014–2020.