

**RYNEK
RYB WĘDZONYCH**

Przyszłość Akwakultury

cykl konferencji

16-18 czerwca 2026 r.



Wykłady • Warsztaty • Dyskusje Panelowe

Lokalizacja:

- Rynek, promocja, strategie
- Zmiany klimatyczne a akwakultura
- Akwakultura glonów i innych roślin
- Choroby ryb i profilaktyka
- Pozwolenia wodnoprawne
- Praktyczne wykorzystanie postępu w żywieniu ryb
- Ślad środowiskowy akwakultury
- Innowacje w przetwórstwie i wykorzystanie produktów ubocznych

Natural Hotel, Ostróda
w sercu Rezerwatu Sosna Taborska



Fundusze Europejskie
dla Rybactwa



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



**RYNEK RYB WĘDZONYCH**

Liderzy produkcji ryb wędzonych	14
Rynek makreli	18
Europejski rynek wędzonego łososa	20
Łosoś z RAS wchodzi na włoski rynek	20
Stabilny eksport ryb wędzonych — podstawa polskiego przetwórstwa rybnego	20
Mapka kierunki eksportu łososi i pstrągów	22
Danie gotowe — Łosoś pieczony od EvraFish	24
Perspektywy rynku surowcowego łososa	24
Suempol — Łosoś Coho wędzony na zimno	24
Polacy coraz częściej wybierają dzikiego łososa i zwracają uwagę na jego pochodzenie	41

TECHNOLOGIA

Precyzja na każdym etapie — tryмеры	
Quantum Flex® w przetwórstwie łososa	30

AKWAKULTURA

Międzynarodowa Konferencja AQUALOOP: Wzmacnianie gospodarki o obiegu zamkniętym oraz waloryzacja strumieni ubocznych z systemów RAS (Barbara Dmochowska, Wioletta Gwiaździńska)	45
Koncepcja paszowa TEA wyznacza nowy standard żywienia w akwakulturze	46
Forum akwakultury w kierunku rozwoju gospodarki cyrkularnej	48
Zarybienia węgorzem	48
Żywienie ryb, a konsumenci	48

ZESPÓŁ REDAKCYJNY

Tomasz Kulikowski (mpr@mprfish.com), red. naczelny
Tomasz Kowalczyk (tech@mprfish.com), red. techniczny
Anna Dylewska (anna@mprfish.com), reklama
Maja Kowalczyk (maja@mprfish.com), reklama
Wioletta Gwiaździńska (wioletta@mprfish.com), reklama
Iwona Gilewicz (iwona@mprfish.com), księgowość
„Gwarek”: korekta i typografia

ISSN 1428-362X

MPR S.C.

81-061 Gdynia, Hutnicza 34, mpr@mprfish.com

tel./fax 58 620 37 98; tel. 58 620 56 59

WYDARZENIA

12. Kongres Rybny w Sopocie.	
Podsumowanie i wnioski	4

**RYBOŁÓWSTWO**

Eko-terroryzm na wodach Antarktyki	2
Rybołówstwo jako zasób strategiczny.	
Lekcja ze Szwecji i pytania dla Polski (Jarosław Zieliński)	26
Śledź z Zatoki Ryskiej utrzymał certyfikat MSC — historia sukcesu na Morzu Bałtyckim	29
Czy Wieloletni Plan Zarządzania dla Morza Bałtyckiego (Baltic MAP) ma realne znaczenie dla polskiego przemysłu rybnego? (Jarosław Zieliński)	43
Projekt nowelizacji ustawy, o dużej wadze dla Zalewu Szczecińskiego i Wiślanego	44

EKONOMIA

Komisja Europejska uruchamia rekompensaty	2
Rekordowy początek roku dla Mowi	2
Seafood Europe postuluje działania ochronne	2
Powrót do źródeł — rośnie znaczenie sprzedaży bezpośredniej ryb	32
Analiza rynku ryb (Krzysztof Hryszko)	33

RYNEK RYBNY

Ceny detaliczne wybranych produktów rybnych w specjalistycznych sklepach rybnych	36
Ceny detaliczne ryb: Hala Rybna w Gdyni	37
Średnie ceny w półturcie	37
Zakupy gospodarstw domowych	38
Ceny łososa hodowlanego	38
Sprzedaż bezpośrednia ryb słodowodnych	39

PRENUMERATA

Cena prenumeraty rocznej wynosi 126,00 zł brutto

Sklep internetowy: www.mprfish.comwww.facebook.pl/mprfish



Rekordowy początek roku dla Mowi

Mowi rozpoczęło 2026 rok z rekordowym wynikiem produkcyjnym. W pierwszym kwartale grupa pozyskała łącznie 136 tys. ton łososia (GWT), co oznacza wzrost o 26% względem analogicznego okresu 2025 roku (108 tys. ton) i najwyższy wolumen w historii firmy dla pierwszego kwartału. Największy udział w produkcji miała Norwegia (75,5 tys. ton), a następnie Chile (21 tys. ton) oraz Wlk. Brytania (Szkocja) (20,5 tys. ton). Operacyjny EBIT grupy wyniósł około 221 mln euro, przy jednoczesnym spadku średniego kosztu produkcji do 5,46 EUR/kg (wobec 5,89 EUR/kg rok wcześniej). Najwyższą rentowność osiągnęła produkcja w Norwegii (2,40 EUR/kg), podczas gdy segment kanadyjski pozostawał pod presją kosztową i zakończył kwartał lekką stratą operacyjną. Wyniki potwierdzają utrzymującą się silną pozycję Mowi na globalnym rynku łososia oraz skuteczność działań optymalizacyjnych mimo wyzwań biologicznych, takich jak zakwit glonów w południowej Norwegii. *inf.pras./opr.red.*

Eko-terroryzm na wodach Antarktyki

31 marca 2026 r. na wodach Antarktyki doszło do incydentu z udziałem statku MV Bandero, należącego do Paul Watson Foundation oraz Sea Shepherd France, i jednostki rybackiej Antarctic Sea należącej do Aker QRILL Company. Według armatora MV Bandero celowo staranował statek rybacki, uderzając w rejon zbiornika paliwa. Wcześniej miało również dojść do prób uszkodzenia narzędzi połowowych innej jednostki tej samej firmy przy użyciu haków zaczepowych. Mimo że nikt nie odniósł obrażeń, incydent stworzył realne zagrożenie dla załogi i środowiska, szczególnie w trudnych warunkach antarktycznych i przy pogarszającej się pogodzie.

Połowy kryla prowadzone przez Aker QRILL Company odbywają się pod nadzorem CCAMLR – Komisji ds. Zachowania Żywych Zasobów Morskich Antarktyki, zrzeszającej 27 państw i stosującej rygorystyczne limity połowowe oraz system niezależnych obserwatorów naukowych. Według danych branżowych połowy kryla w Antarktyce stanowią mniej niż 1% szacowanej biomasy tego gatunku i posiadają certyfikat Marine Stewardship Council. Armator zapowiedział podjęcie kroków prawnych, podkreślając, że staranowanie statku na wodach międzynarodowych stanowi naruszenie prawa międzynarodowego.



Seafood Europe postuluje działania osłonowe

Europejski przemysł przetwórstwa rybnego, reprezentowany przez Seafood Europe, zwraca uwagę, że eskalacja wojny na Bliskim Wschodzie i wzrost cen paliw coraz mocniej uderzają w cały łańcuch dostaw ryb i owoców morza. Sektor, obejmujący ok. 3,9 tys. firm, 130 tys. miejsc pracy i generujący ok. 35 mld euro obrotu rocznie, odgrywa kluczową rolę w bezpieczeństwie żywnościowym Europy i gospodarce regionów nadmorskich. Wzrost kosztów energii przekłada się bezpośrednio na wyższe koszty połowów, transportu, chłodzenia, mrożenia i operacji przetwórczych. Równolegle wysokie ceny ropy naftowej podnoszą koszty materiałów opakowaniowych, a w najbliższym czasie przewidywane są również możliwe niedobory tych surowców.

W tej sytuacji branża apeluje do Komisji Europejskiej o pilne działania osłonowe: uproszczenie regulacji i ograniczenie obciążeń administracyjnych, które dodatkowo podnoszą koszty działalności (wynikające z unijnych przepisów kontroli rybołówstwa, w tym wdrażania systemu CATCH oraz cyfrowej identyfikowalności w całym łańcuchu dostaw), utrzymanie i elastyczne odnowienie systemu autonomicznych kontyngentów taryfowych (ATQ), a także przyspieszenie negocjacji umów handlowych, aby zapewnić stabilny dostęp do surowców spoza UE.

Kluczowym postulatem jest przewidywalność regulacyjna i wsparcie konkurencyjności sektora w warunkach rosnących kosztów energii, zakłóceń logistycznych i presji cenowej odczuwanej również przez konsumentów. *inf.pras./opr.red.*

Komisja Europejska uruchamia rekompensaty

Komisja Europejska uruchomiła nadzwyczajne wsparcie finansowe dla sektora rybołówstwa i akwakultury w związku z kryzysem na Bliskim Wschodzie. Od 17 kwietnia aktywowano mechanizm kryzysowy w ramach Europejskiego Funduszu Morskiego, Rybackiego i Akwakultury, który pozwala państwom członkowskim rekompensować straty rybakom, producentom akwakultury, przetwórcom i detalistom dotkniętym zakłóceniami rynkowymi. Wsparcie będzie działać z mocą wsteczną od 28 lutego 2026 r. i obejmuje rekompensaty za utracone dochody oraz wzrost kosztów, zwłaszcza energii i surowców.

Środki pochodzić będą z krajowych budżetów EFMRA na lata 2021–2027 (w Polsce jest to FEER) – na chwilę obecną państwa członkowskie nie wydatkowały blisko 760 mln euro z pierwotnej puli 1,3 mld euro. Państwa członkowskie same zdecydują o uruchomieniu wsparcia i jego dystrybucji. Mechanizm obejmować będzie także dopłaty do składowania produktów rybnych przez organizacje producentów, aby stabilizować ceny na rynku. Komisja zapowiada również dodatkowe, tymczasowe instrumenty pomocy publicznej dla najbardziej narażonych sektorów, a jednocześnie podkreśla konieczność przyspieszenia transformacji energetycznej sektora. *inf.pras.*

TU NIE MA MIEJSCA NA SŁABOŚĆ.
MY DOSTARCZAMY TYCH, KTÓRZY WYTRZYMUJĄ TEMPO.



RALEN
GROUP

Ludzie są Najważniejsi

Agencja pracy tymczasowej

e-mail: biuro@ralen.com.pl

tel.: 666 30 40 80

Wieloletnie doświadczenie w dostarczaniu wykwalifikowanych pracowników do procesu przetwórstwa rybnego.



12. Kongres Rybny w Sopocie. Podsumowanie i wnioski



Jacek Czerniak

W dniach 3-4 marca 2026 r. w Sopocie odbył się 12. Kongres Rybny, który odnotował rekordowo wysoką frekwencję i zebrał pozytywne opinie uczestników dotyczące programu merytorycznego. Konferencję otworzyło wystąpienie Wiceministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi Jacka Czerniaka.



Grzegorz Mech

Grzegorz Mech (YouGov Poland) przedstawił analizę „Ryby i owoce morza w zakupach Polaków”, opartą na danych panelu gospodarstw domowych. Kluczowym wnioskiem było to, że otoczenie makroekonomiczne w Polsce – przy relatywnie wysokim wzroście PKB, spadającej inflacji i niskim bezrobociu – sprzyja konsumpcji, co znajduje odzwierciedlenie w rosnącej wartości koszyka FMCG (+5,3% r/r w 2025) oraz kategorii spożywczej (+5,8%). W tym kontekście ryby odnotowały wzrost wartości na poziomie +8,4%, co pokazuje ich potencjał wzrostowy w porównaniu do wielu innych ka-



John-Paul McGinley

tegorii. Jednocześnie prelegent podkreślił, że mimo korzystnych trendów makro i poprawy nastrojów konsumenckich, rozwój kategorii ryb jest w dużej mierze uzależniony od działań branży – komunikacji, dostępności, ale i dopasowania oferty do różnych segmentów gospodarstw domowych odzwierciedlając różny nawyki żywieniowe.

John-Paul McGinley (Managing Director, Mowi Central Europe) zaprezentował historię i znaczenie transformacji od Morpolu do globalnej struktury Mowi, pokazując Polskę jako kluczowy hub europejskiego przetwórstwa łososia. W swoim wystąpieniu podkreślił skalę działalności Mowi – ponad 600 tys. ton produkcji łososia rocznie i pełną integrację łańcucha wartości od pasz po sprzedaż – co czyni tę firmę globalnym liderem w produkcji białka pochodzenia wodnego. Kluczowym wnioskiem była rola Polski jako strategicznego centrum operacyjnego i przetwórczego dla rynku europejskiego, generującego realną wartość gospodarczą, miejsca pracy i przewagę konkurencyjną całego regionu. Uzupełnieniem tej perspektywy była prezentacja najnowszych spotów reklamowych Mowi, które pokazują wyraźną zmianę w komunikacji marketingowej – na rzecz budowania świata pozytywnych emo-



Martyna Penkiewicz-Sitarzewska

cji, szczególnie adresowanych do młodszych grup odbiorców. Przyszłość rynku łososia rysuje się w jasnych barwach, ponieważ coraz lepiej odpowiada on na współczesne potrzeby konsumentów – prostych, szybkich i wygodnych w przygotowaniu posiłków – a dynamiczny rozwój segmentu produktów o wartości dodanej wzmacnia jego pozycję.

Martyna Penkiewicz-Sitarzewska (Dyrektor Generalny, Ralen Group) przedstawiła bardzo praktyczne i oparte na doświadczeniu branżowym spojrzenie na kryzys kadrowy w przetwórstwie rybnym. Zwróciła uwagę, że sektor przeszedł fundamentalną zmianę – z walki o marżę do walki o dostępność pracowników, co bezpośrednio wpływa na zdolność realizacji produkcji. Wskazała na szereg czynników strukturalnych pogłębiających problem, takich jak sezonowość produkcji, trudne warunki pracy, lokalizacja zakładów poza dużymi ośrodkami czy wysoka prężność procesowa, a także czynniki makro – starzenie się społeczeństwa i rosnąca konkurencję o pracowników ze strony innych sektorów. Kluczowym wnioskiem było odejście od reaktywnego podejścia do rekrutacji na rzecz zarządzania zasobami ludzkimi w sposób strategiczny – analogicznie do zarządzania surowcem. Pre-





Jarosław Zieliński

legentka zaproponowała model oparty na trzech filarach: budowie bufora kadrowego, dywersyfikacji źródeł pracowników oraz koncentracji na retencji.

Jarosław Zieliński (Związek Polskich Producentów Ryb) zaprezentował temat lobbingu w Unii Europejskiej, redefiniując go jako transparentny i legalny element procesu decyzyjnego, a nie zjawisko o charakterze negatywnym. W wystąpieniu wyjaśnił, że w systemie unijnym lobbing pełni funkcję dostarczania wiedzy eksperckiej i reprezentowania interesów sektorowych, a jego skuteczność zależy od przejrzystości i profesjonalizacji działań. Prelegent zestawiał to z percepcją w Polsce, gdzie lobbing często kojarzony jest z działaniami nieformalnymi, co stanowi barierę dla aktywnego uczestnictwa branży w procesach legislacyjnych. Szczególnie istotne było wskazanie dysproporcji między skalą polskiego sektora przetwórstwa ryb (ponad 200 zakładów, ok. 630 tys. ton produkcji rocznie, znaczący udział w eksporcie) a jego reprezentacją w Brukseli. Wniosek był jednoznaczny: przyszłość branży w dużej mierze zależy od zdolności do skutecznego i profesjonalnego reprezentowania swoich interesów na poziomie UE.

Damian Zieliński (Ecolab) zaprezentował system CIP IQ jako przykład wykorzystania cyfryzacji i sztucznej inteligencji w zarządzaniu procesami higieny w przemyśle spożywczym. Wskazał, że współ-



Damian Zieliński

czesne zakłady generują ogromne ilości danych w procesach mycia CIP, które bez odpowiednich narzędzi pozostają niewykorzystane, uniemożliwiając realną optymalizację procesów. System CIP IQ pozwala na zbieranie, analizę i interpretację danych w czasie rzeczywistym, umożliwiając identyfikację odchyleń, analizę przyczyn problemów oraz wdrażanie działań optymalizacyjnych. Kluczowym wnioskiem było przejście od „posiadania danych” do ich operacyjnego wykorzystania – co przekłada się bezpośrednio na poprawę bezpieczeństwa mikrobiologicznego, wydajności oraz redukcję kosztów i zużycia zasobów. Rozwiązania tego typu stanowią odpowiedź na rosnące wymagania jakościowe przy jednoczesnych ograniczeniach kadrowych i presji kosztowej.

Łukasz Betliński (Linde) przedstawił technologie kriogeniczne, jako zaawansowane narzędzie poprawy jakości i efektywności procesów chłodzenia i mrożenia w przetwórstwie rybnym. Wskazał, że wykorzystanie ciekłego azotu (-196°C) lub CO_2 umożliwia bardzo szybkie obniżenie temperatury produktu, co przekłada się na ograniczenie uszkodzeń struktury komórkowej, zmniejszenie wydzielenia rozpuszczalnych składników oraz zahamowanie procesów enzymatycznych i mikrobiologicznych. Prelegent szczegółowo omówił mechanizmy fizykochemiczne zachodzące podczas mrożenia, podkreślając przewagę mrożenia kriogenicznego



Łukasz Betliński

go nad tradycyjnymi metodami – zwłaszcza w kontekście zachowania jakości sensorycznej i wartości handlowej produktu. Wniosek był jednoznaczny: kriogenika powinna być postrzegana nie jako koszt, lecz jako inwestycja w jakość i przewagę konkurencyjną, szczególnie w przypadku produktów premium i rynków wymagających najwyższych standardów.



Joanna Tkaczewska

Prof. dr hab. inż. Joanna Tkaczewska (Uniwersytet Rolniczy w Krakowie) przedstawiła naukowe ujęcie roli ryb w kontekście trendów anti-aging oraz żywności funkcjonalnej, osadzając temat w szerszym kontekście zmian demograficznych i rosnącego znaczenia zdrowia w decyzjach konsumentskich. Ryby stanowią unikalne źródło nie tylko kwasów omega-3 (EPA i DHA), ale także kolagenu i bioaktywnych peptydów o udokumentowanym potencjale m.in. neuroprotektoryjnym i kardioprotektoryjnym. Prelegentka podkreśliła również rosnącą rolę trendów takich jak longevity diet, brain health czy diet przeciwzapalnych, szczególnie





Agnieszka Nona-Mołodawa

wśród millenialsów, świadomie kształtujących swoją dietę. Kluczowym wnioskiem było przesunięcie narracji rynkowej, przedstawiającej ryby jako żywność funkcjonalną lub szerzej – nowoczesną żywność wspierającą sprawność, zdrowie i jakość życia przez całe życie.

Agnieszka Nona-Mołodawa (bioMérieux) przedstawiła koncepcję „nowej ery diagnostyki” w bezpieczeństwie żywności, podkreślając fundamentalną zmianę podejścia – od reakcji na zagrożenia do ich prewencji i aktywnego zarządzania ryzykiem. Wskazała, że branża rybna, ze względu na wysoką wrażliwość mikrobiologiczną i chemiczną, wymaga szczególnie zaawansowanych narzędzi analitycznych, a diagnostyka nie może być traktowana wyłącznie jako element kontroli, lecz jako narzędzie podejmowania decyzji biznesowych. Kluczowym przykładem była *Listeria monocytogenes*, odpowiadająca za ok. 11% alertów RASFF, której znaczenie wykracza poza bezpieczeństwo – wpływa bezpośrednio na koszty operacyjne, czas uwalniania partii oraz utratę wartości produktu. Prelegentka wskazała, że jedno zdarzenie jakościowe może generować straty rzędu ok. 1,7 mln PLN, a skrócenie czasu zwalniania partii (np. dzięki szybkim metodom PCR) z 11–14 dni do ok. 5 dni ma wymierny efekt ekonomiczny. Wniosek był jednoznaczny: przyszłość należy do integracji diagnostyki, analizy danych i modelowania – przejścia „od da-



Daniel Szostek

nych do decyzji”, gdzie bezpieczeństwo żywności staje się zmienną zarządczą, a nie tylko wymogiem regulacyjnym.

Daniel Szostek (wspólnik zarządzający w Centrum Prawa Żywnościowego i Produktowego A. Szymancka-Wesołowska, D. Szostek sp. k.) zaprezentował praktykę organów kontrolnych oraz orzecznictwa sądów administracyjnych w odniesieniu do branży rybnej, zwracając uwagę na rosnącą formalizację i restrykcyjność interpretacji przepisów. Na podstawie konkretnych przypadków wskazał, że najczęstsze zakwestionowania dotyczą błędów w oznakowaniu – w tym nieprawidłowej zawartości glazury, niewłaściwej nazwy gatunku, braku informacji o dodatku wody czy niepełnych danych o pochodzeniu. Szczególnie istotne były przykłady orzeczeń sądowych, które pokazują, że nawet pozornie drobne niespójności komunikacyjne (np. sprzeczne informacje na etykiecie) mogą zostać uznane za wprowadzające konsumenta w błąd i skutkować sankcjami finansowymi. Prelegent zwrócił również uwagę na praktyczne aspekty kontroli – m.in. różnice kompetencyjne między PIS, IW i IJHARS oraz możliwość kwestionowania działań organów, np. gdy nakazy pojawiają się w dokumentach niebędących decyzjami administracyjnymi. Kluczowy wniosek: zarządzanie zgodnością prawną w branży rybnej wymaga dziś nie tylko znajomości przepisów, ale także ich praktycz-



Małgorzata Stachowiak

nej interpretacji i spójności komunikacji produktowej – szczególnie w obszarze etykietowania i claimów marketingowych.

Małgorzata Stachowiak (J.S. Hamilton Poland) przedstawiła jedno z najbardziej merytorycznych i wymagających wystąpień konferencji, koncentrując się na wyzwaniach związanych z *Listeria monocytogenes* i obowiązkiem dowodowym producenta żywności. Podkreśliła, że zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 2073/2005 to producent musi wykazać, że jego produkt spełnia kryteria bezpieczeństwa przez cały okres przydatności do spożycia – co oznacza konieczność prowadzenia badań trwałości, testów obciążeniowych oraz analizy warunków przechowywania. Prelegentka szczegółowo omówiła czynniki wpływające na przeżywalność i wzrost patogenu – od właściwości fizykochemicznych produktu (pH, aw, zawartość soli), przez warunki procesu, aż po zmienność temperatury w rzeczywistym łańcuchu chłodniczym (np. średnia temperatura przechowywania w Polsce ok. 5,1°C). Wskazała również na znaczenie środowiska produkcyjnego jako rezerwuaru patogenu oraz rosnące wymagania regulacyjne wynikające ze wzrostu liczby przypadków listeriozy w Europie. Kluczowy wniosek był bardzo praktyczny: „producent musi udowodnić” nie jest hasłem, lecz realnym obowiązkiem – a bezpieczeństwo produktu opiera się na naukowych





Anita Kukułowicz

dowodach, danych i dobrze zaprojektowanych badaniach, a nie wyłącznie na procedurach.

Dr inż. Anita Kukułowicz (Uniwersytet Morski w Gdyni, Wydział Zarządzania i Nauk o Jakości) zaprezentowała wyniki badań dotyczących jakości mikrobiologicznej surowców i produktów gotowych wykorzystywanych w produkcji sushi – jednego z najszybciej rosnących segmentów rynku rybnego. Wskazała, że liczba lokali sushi w Polsce przekroczyła 880, a segment ten rośnie dynamicznie (+21,9%), co stawia nowe wyzwania w zakresie bezpieczeństwa żywności. Jednocześnie podkreśliła, że produkty typu RTE (*ready-to-eat*), łączące surowe ryby, owoce morza i algi, należą do najbardziej wrażliwych mikrobiologicznie. Wyniki badań pokazały m.in. obecność *Salmonella* spp. w ok. 6% próbek ryb i owoców morza oraz istotną zmienność parametrów mikrobiologicznych (np. wysoka ogólna liczba drobnoustrojów mezofilnych w sushi). Rosnący rynek sushi to nie tylko szansa ekonomiczna, ale również rosnąca odpowiedzialność za bezpieczeństwo mikrobiologiczne produktów trafiających bezpośrednio do konsumenta. Obecność bakterii *Salmonella* w surowcach to konieczność kwalifikacji i monitoringu dostawców, natomiast wykrywanie *S. aureus* wskazuje na kluczowe znaczenie higieny personelu w zapobieganiu wtórnemu zanieczyszczeniu. Prelegentka wspomniała też o innowa-



Piotr Sibilski

cyjnych foliach skrobiowych o właściwościach bakteriostatycznych i bakteriobójczych.

Piotr Sibilski (Panoptes Systems Sp. z o. o.) przedstawił praktyczne zastosowania sztucznej inteligencji i systemów wizyjnych w kontroli jakości w przetwórstwie rybnym, koncentrując się na systemie Eye-Q. Zaprezentowane rozwiązanie umożliwia ocenę każdego filetu w czasie rzeczywistym, identyfikację defektów (np. gaping, krwaki, nieprawidłowa pigmentacja) oraz automatyczne generowanie raportów i powiązanie wyników z danymi produkcyjnymi. Kluczowym elementem było pokazanie, że AI pozwala przejść od kontroli wrywkowej do pełnej (100%) kontroli jakości, eliminując subiektywność oceny i wspierając decyzje operacyjne. Prelegent przedstawił również konkretne efekty wdrożeń – m.in. oszczędności rzędu ponad 70 tys. EUR rocznie oraz ROI na poziomie 528% w okresie 3 lat. Wniosek był jednoznaczny: systemy AI nie są już rozwiązaniem przyszłości, lecz realnym narzędziem poprawy jakości, redukcji strat i zwiększania efektywności produkcji.

Andrzej Pluta (Centrum Elektrotechniki Stosowanej „CES” Sp. z o. o.) zaprezentował możliwości zastosowania systemów kogeneracyjnych w przemyśle przetwórstwa rybnego jako narzędzia istotnej redukcji kosztów energii. Wskazał, że jednocześnie wytwarzanie energii elektrycznej, ciepła, chłodu i pary



Andrzej Pluta

z gazu ziemnego pozwala na osiągnięcie oszczędności przekraczających 50%, a w praktycznych realizacjach nawet ok. 57% kosztów energii. Przedstawione analizy pokazały, że przy zapotrzebowaniu rzędu 1 MW mocy elektrycznej i 1,1 MW mocy cieplnej możliwe są roczne oszczędności rzędu kilku milionów złotych, dodatkowo wspierane przez system premii kogeneracyjnych (np. ok. 143 zł/MWh w 2026 r.). Prelegent podkreślił również znaczenie kogeneracji dla bezpieczeństwa energetycznego zakładów oraz stabilności kosztowej w warunkach zmiennych cen energii. Kluczowy wniosek: w branży o wysokiej energochłonności, jak przetwórstwo ryb, inwestycje w efektywność energetyczną stają się jednym z głównych filarów konkurencyjności.

Dr inż. Olga Szulecka (Morski Instytut Rybacki – Państwowy Instytut Badawczy) przedstawiła wyniki międzynarodowych badań konsumenckich realizowanych w ramach projektu Up4Food, poświęconych postrzeganiu idei *food upcyclingu* – czyli wykorzystania wartościowych składników odżywczych odzyskiwanych ze strumieni bocznych przemysłu spożywczego do tworzenia nowych koncepcji żywności. Prelegentka zwróciła uwagę, że choć sam termin „upcycling” jest coraz lepiej rozpoznawalny, to w odniesieniu do żywności nadal budzi pytania i wymaga budowania świadomości konsumenckiej. Badania przeprowadzo-





Olga Szulecka

ne metodą CAWI na reprezentatywnej próbie ponad 5000 respondentów w pięciu krajach Europy pokazały wyraźne różnice między rynkami w zakresie stosowania suplementów diety, zakupu żywności wzbogaconej oraz otwartości na nowe rozwiązania żywieniowe. Szczególnie interesujące okazały się wyniki dotyczące akceptacji wykorzystania składników pochodzących z przetwórstwa ryb pelagicznych – konsumenci, zwłaszcza w krajach o silnych tradycjach rybnych, relatywnie dobrze oceniali takie rozwiązania. Podkreślono, że największy potencjał rynkowy mają produkty bazujące na intuicyjnej logice „podobne wzbogaca podobne” – na przykład burgery rybne wzbogacone składnikami bioaktywnymi pochodzącymi z produktów ubocznych przetwórstwa śledzia. Wystąpienie pokazało, że rozwój gospodarki obiegu zamkniętego w sektorze spożywczym wymaga nie tylko innowacji technologicznych, ale również skutecznego budowania zaufania konsumentów i edukacji rynkowej.

Ciekawym i bardzo praktycznym akcentem Kongresu było również wystąpienie Agnieszka Wnuk, która w przystępny i dynamiczny sposób odczarowała temat obecności branży rybnej w serwisie LinkedIn. Prelekcja pokazała, że LinkedIn nie jest jedynie platformą rekrutacyjną, ale coraz ważniejszym narzędziem budowania relacji biznesowych, eksperckiego wizerunku oraz monitorowania tren-



Mariusz Szymczak

dów rynkowych. Prelegentka krok po kroku omówiła, jak skutecznie budować swój profil, jak wyszukiwać wartościowe kontakty przy użyciu filtrów i jak tworzyć treści budujące zaufanie oraz widoczność marki i osoby. Szczególny nacisk położono na regularność działań, aktywność w komentarzach oraz świadome budowanie własnej sieci kontaktów, podkreślając, że największą barierą nie jest algorytm czy brak budżetu, lecz brak rutyny i konsekwencji. W realiach współczesnego sektora rybnego – coraz silniej osadzonego w relacjach międzynarodowych, certyfikacji i specjalistycznej wymianie wiedzy – narzędzia takie jak LinkedIn mogą stać się ważnym elementem budowania przewagi konkurencyjnej i profesjonalnej obecności branży w przestrzeni cyfrowej.

Prof. dr hab. inż. Mariusz Szymczak oraz dr inż. Patryk Kamiński (ZUT Szczecin, projekt RE-BLUE) przedstawili jedno z najbardziej „przemysłowych” wystąpień – pokazujące, jak przekształcić surowiec niskiej jakości w produkt premium. Punktem wyjścia był problem śledzia bałtyckiego: surowiec niestabilny jakościowo, sezonowy, o niskiej zawartości tłuszczu i trudny technologicznie, przez co często trafia do pasz lub produktów niskiej wartości. Prelegenci jasno pokazali, że problem nie jest mikrobiologiczny, lecz technologiczny – związany z teksturą, kolagenem i aktywnością enzymów. Kluczowa teza była bardzo mocna: „problem surowca rozwiązuje sam śledź” – poprzez odpowiednie zarządzanie jego enzymami i procesem dojrzewania. Zaprezentowane badania wykazały, że kombinacja chłodzenia, mrożenia, presaltingu oraz kontrolowanej aktywności enzymów pozwala znacząco poprawić teksturę, wydajność i pożądalność marynat. Wniosek dla branży jest jednoznaczny: zamiast uciekać od słabszego surowca, można go „technologicznie zaprogramować” – co wpisuje się bezpośrednio w logikę *circular economy* i maksymalizacji wartości surowca.



Agnieszka Wnuk



Patryk Kamiński

Piotr Tyrek z ULMA Packaging zaprezentował kierunki rozwoju technologii pakowania w sektorze seafood, pokazując wyraźne przesunięcie w stronę rozwiązań łączących trwałość, estetykę i redukcję śladu środowiskowego. Kluczowe technologie obejmują MAP, SKIN, FAST SKIN, R-SKIN oraz LEAFSKIN, przy czym szczególny nacisk położono na rozwiązania typu SKIN, które zapewniają najdłuższy okres przydatności do spożycia.

Piotr Tyrek z ULMA Packaging zaprezentował kierunki rozwoju technologii pakowania w sektorze seafood, pokazując wyraźne przesunięcie w stronę rozwiązań łączących trwałość, estetykę i redukcję śladu środowiskowego. Kluczowe technologie obejmują MAP, SKIN, FAST SKIN, R-SKIN oraz LEAFSKIN, przy czym szczególny nacisk położono na rozwiązania typu SKIN, które zapewniają najdłuższy okres przydatności do spożycia.





Piotr Tyrek

cia oraz wysoką jakość prezentacji produktu. Zaprezentowano także innowacje materiałowe – np. redukcję grubości tacek nawet o 50% (R-SKIN) czy ograniczenie zużycia plastiku o ok. 80% dzięki zastosowaniu podkładów kartonowych (LEAFSKIN). Istotnym elementem była również wydajność – nowe rozwiązania osiągają do 13 cykli/min, co w praktyce może oznaczać przewagę konkurencyjną w produkcji masowej. Wniosek: opakowanie przestaje być tylko „kosztem” – staje się narzędziem budowania wartości produktu (*shelf-life*, *premium perception*, *compliance* środowiskowe).

Dr inż. Jacek Suryn przedstawił bardzo praktyczne i jednocześnie rynkowo istotne porównanie: matjas vs. a’la matjas. Kluczowa różnica dotyczy przede wszystkim surowca i technologii. Tradycyjny matjas opiera się na świeżym śledziu z Morza Północnego o wysokiej zawartości tłuszczu ($\geq 12\%$), przetwarzanym bardzo szybko po połowie (do 24 h), co warunkuje jego jakość i unikalne właściwości sensoryczne. Z kolei produkty typu a’la matjas bazują najczęściej na mrożonych filetowanych surowcach (NVG, islandzkie), o bardziej stabilnej jakości technologicznej, ale innym profilu sensorycznym. Prelegent pokazał, że różnice te mają fundamentalne znaczenie dla procesu dojrzewania, tekstury i finalnego produktu. Wniosek dla rynku: „matjas” nie jest kategorią jednorodną – a właściwe pozycjonowa-



Jacek Suryn

nie produktu (i uczciwe komunikowanie jego charakteru) ma kluczowe znaczenie zarówno dla jakości, jak i zgodności z oczekiwaniami konsumenta.

Dr hab. inż. Joanna Szlinder-Richert, prof. MIR-PIB, zaprezentowała ogromny potencjał hydrolizatów białkowych produkowanych ze strumieni ubocznych przetwórstwa ryb. Wskazała, że produkty te mają szerokie zastosowanie – od żywności funkcjonalnej i nutraceutyków, przez pasze, aż po kosmetyki i biotechnologię. Kluczowe wyniki badań pokazały wysoką wydajność procesu (np. ok. 200 kg hydrolizatu z 1 t skóry ryb dorszowatych) oraz bardzo wysoki stopień hydrolizy (80–90%), co przekłada się na wysoką przyswajalność. Istotne były także wyniki dotyczące aktywności biologicznej (np. właściwości antyoksydacyjne) oraz składu aminokwasowego, wskazujące na realny potencjał produktów premium. Wniosek: strumienie boczne przestają być odpadem – stają się pełnoprawnym surowcem dla nowych kategorii produktów o wysokiej wartości dodanej.

Dr inż. Bogusław Pawlikowski (MIR-PIB) rozszerzył ten wątek, koncentrując się na zasadach i ograniczeniach wzbogacania produktów rybnych. Podkreślono, że zgodnie z regulacjami UE wzbogacanie dotyczy wyłącznie żywności przetworzonej i musi być zgodne z określonymi ramami prawnymi (m.in. rozporządzenie 1925/2006



Joanna Szlinder-Richert

i 1169/2011). Wskazano, że szczególnie duży potencjał mają produkty o niskiej zawartości mięsa ryb, produkty z surowców o niższej jakości oraz produkty funkcjonalne (np. *high-protein*). Co ważne, badania ankietowe pokazały, że aż 75% producentów deklaruje stosowanie wzbogacania, a konsumenci postrzegają je głównie przez pryzmat poprawy smaku (32,1%), właściwości zdrowotnych (30,1%) i wartości odżywczej (24,9%). Wniosek: wzbogacanie nie jest już niszą – staje się standardowym narzędziem konkurowania na rynku, ale wymaga równowagi między funkcjonalnością a percepcją konsumenta.

Dr Piotr Gutry (Thermo Fisher Scientific) domknął sesję od strony bardzo operacyjnej – optymalizacji kosztowo-jakościowej wykrywania *Listeria* spp. Prezentacja pokazała cały przekrój metod – od klasycznych metod zgodnych z ISO (czas analizy ok. 5 dni), przez metody płytkowe (2–3 dni), aż po metody PCR umożliwiające uzyskanie wyniku nawet w ciągu 24 godzin,



Bogusław Pawlikowski





Piotr Gutry

także zautomatyzowane na urządzeniach takich jak system Thermo Scientific SureTect Automation Workflow. Kluczowym elementem było odniesienie do rozporządzenia 2073/2005, które jasno wskazuje, że producent musi wykazać, iż poziom *Listeria monocytogenes* nie przekroczy 100 jtk/g przez cały okres trwałości produktu. W praktyce oznacza to konieczność wyboru metod analitycznych nie tylko pod kątem kosztu, ale przede wszystkim czasu i wiarygodności wyników. Pewność wyniku to realne oszczędności dla przedsiębiorstwa spożywczego.

Wystąpienie Linde Gaz Polska pokazało, jak technologie kriogeniczne i rozwiązania gazowe coraz silniej wspierają efektywność przetwórstwa rybnego i akwakultury. Katarzyna Witek przedstawiła praktyczne zastosowania ciekłego azotu i dwutlenku węgla w procesach chłodzenia, podmrężania i mrożenia, podkreślając ich przewagę nad tradycyjnymi metodami – przede wszystkim szybsze schładzanie, wyższą jakość produktu, większy uzysk dzięki ograniczeniu utraty wilgoci oraz oszczędność miejsca na linii produkcyjnej. Szczególną uwagę zwrócono na nowoczesne systemy CRYOLINE, umożliwiające precyzyjne podmrężanie powierzchniowe filetów, co znacząco poprawia efektywność porcjowania i dalszego przetwarzania. Omówiono również rolę atmosfer ochronnych (MAP) w naturalnym wydłużaniu trwałości pro-



Katarzyna Witek

duktów rybnych poprzez ograniczenie aktywności mikrobiologicznej i ochronę przed jełczeniem. Ważnym elementem prezentacji było także wykorzystanie czystego tlenu w akwakulturze, poprawiające dobrostan ryb, zwiększające wydajność hodowli i ograniczające stres związany ze wzrostem temperatury wody. Prelekcja pokazała, że odpowiednie wykorzystanie gazów technologicznych może dziś realnie przekładać się na jakość, bezpieczeństwo i rentowność produkcji rybnej.

Paweł Safian (G. Mondini) pokazał, jak nowoczesne technologie pakowania stają się dziś jednym z kluczowych narzędzi optymalizacji procesów w przemyśle rybnym. Zaprezentowano kompleksowe linie pakujące – od automatycznych podajników tacek, przez systemy transportu i załadunku produktu, po zaawansowane maszyny zgrzewające i systemy dozujące – które pozwalają zwiększać wydajność, ograniczać koszty pracy i minimalizować ryzyko błędów ludzkich. Szczególną uwagę zwrócono na rozwiązania wydłużające trwałość produktów rybnych i owoców morza, poprawiające bezpieczeństwo żywności oraz podnoszące wskaźnik efektywności linii (OEE). Interesującym elementem były także innowacje w zakresie opakowań zrównoważonych, w tym technologia KIRIGAMI umożliwiające łączenie papieru i folii bez użycia kleju, co wpisuje się w rosnące wymagania środowiskowe sektora. Wystą-



Paweł Safian

pie nie pokazało, że automatyzacja, systemy wizyjne oparte na algorytmach głębokiego uczenia oraz nowe koncepcje materiałowe stają się nie tylko odpowiedzią na presję kosztową, ale także ważnym elementem budowania konkurencyjności nowoczesnego przetwórstwa rybnego.

Tomasz Zakrzewski (MSC) zaprezentował wystąpienie, które bardzo wyraźnie łączyło dwa porządki – ostrzeżenie dla branży oraz pokazanie realnych alternatyw rozwojowych. Z jednej strony przedstawił trudną sytuację makreli atlantyckiej, wynikającą z braku porozumienia w sprawie podziału kwot połowowych, presji na zasoby i konsekwencji rynkowych dla gatunku o ogromnym znaczeniu dla polskiego przetwórstwa, w którym udział makreli w niektórych zakładach sięga 60–90%, a wartość eksportu wyrobów z makreli przekroczyła 73 mln euro. Z drugiej strony równie mocno wybrzmiał wątek alternatywy – ostroboka peruwiańskiego (*Trachurus murphyi*) jako gatunku, który może stopnio-



Tomasz Zakrzewski





Anna Dyc

wo budować swoją pozycję jako odpowiedź na problemy makreli, także w oparciu o program MSC. Ważnym elementem prezentacji był też przykład dzikiego łososia, pokazujący, że segment oparty na jakości, pochodzeniu i certyfikacji potrafi rosnąć szybciej niż szeroka kategoria. Kluczowy wniosek nie sprowadzał się więc wyłącznie do ostrzeżenia przed kryzysem makreli, ale do szerszego przesłania: sektor musi aktywnie pracować nad dywersyfikacją gatunkową i wartością kategorii, zanim ograniczenia zasobowe wymuszą to w sposób gwałtowny.

Prezentacja OctoFrost Group, przedstawiona przez Annę Dyc, koncentrowała się na jednym z najbardziej kosztotwórczych, a jednocześnie często niedocenianych elementów procesu produkcji smażonych produktów rybnych – zarządzaniu olejem smażalniczym. Prelegentka pokazała, jak odpowiednia filtracja i stabilizacja procesu smażenia mogą realnie wpływać na rentowność zakładu, jakość produktu oraz efektywność operacyjną. Szczególnie interesujące były konkretne wyliczenia pokazujące, że wraz z osadem i okruskami zakłady mogą tracić nawet 35–50% oleju, co przy obecnych cenach surowców oznacza bardzo wymierne straty finansowe. Zaprezentowany system ciągłej filtracji ClearOil pozwala ograniczyć te straty, wydłużyć żywotność oleju, poprawić stabilność jakości panierki, zmniejszyć ilość dymu oraz



Bartek Rzepecki

obniżyć ryzyko powstawania niepożądanych związków, takich jak akrylamid. Ważnym elementem wystąpienia było także pokazanie, że nowoczesne smażalniki i systemy filtracyjne mogą wspierać produkcję bardziej efektywną, energooszczędną i lepiej odpowiadającą na rosnące oczekiwania rynku wobec produktów premium i convenience. Prezentacja spotkała się z dużym zainteresowaniem uczestników, szczególnie ze względu na bardzo praktyczny wymiar i bezpośrednie przełożenie omawianych rozwiązań na koszty oraz jakość produkcji.

Bartek Rzepecki (Jet Partner) przedstawił temat z pozoru odległy od codzienności sektora rybnego, ale w praktyce bardzo dobrze wpisujący się w logikę nowoczesnego biznesu. W centrum wystąpienia znalazła się teza, że w podróży biznesowych największym kosztem często nie jest sam lot, lecz czas, a tradycyjny rozkład połączeń pasażerskich nie odpowiada na potrzeby operacyjne przedsiębiorstw. Prelegent pokazał czarter lotniczy jako narzędzie elastyczności, pozwalające skracać czas dotarcia do kontrahentów, łączyć kilka punktów biznesowych w ciągu jednego dnia i ograniczać straty wynikające z niedopasowania standardowej siatki połączeń. W kontekście branży rybnej wybrzmiało to szczególnie wyraźnie jako metafora szerszego trendu – rosnącego znaczenia czasu, dostępności i szybkości decyzji.



Joanna Krupska

Wniosek był prosty, ale istotny: w sektorze, gdzie liczy się tempo działania, logistyka może stać się nie tylko funkcją pomocniczą, lecz narzędziem przewagi konkurencyjnej.

Dr Joanna Krupska (Uniwersytet Gdański) przedstawiła ocenę ekonomiczno-finansową 44 przedsiębiorstw polskiego przetwórstwa rybnego za lata 2023–2024, pokazując sektor o dużej skali działalności, ale wyraźnie słabszej rentowności. W 2024 roku przychody branży sięgnęły niemal 20 mld zł, a Polska utrzymała pozycję drugiego największego sektora przetwórstwa rybnego w Unii Europejskiej z udziałem około 15% unijnych przychodów. Jednocześnie analiza wykazała pogorszenie rentowności operacyjnej we wszystkich grupach przedsiębiorstw, spadek rentowności netto (z wyjątkiem mikrofirm) oraz obniżenie wskaźników ROE i ROA. Szczególnie silne pogorszenie wyników widoczne było w przedsiębiorstwach średnich i małych, m.in. z powodu spadku pozostałych przychodów operacyjnych, w tym dotacji. Istotnym elementem prezentacji była analiza płynności i zarządzania kapitałem obrotowym. Duże i średnie firmy zwiększają poziom zapasów, zabezpieczając ciągłość produkcji, ale jednocześnie obciążając płynność finansową. Zwrócono też uwagę na zróżnicowanie segmentów – najwyższą dynamikę przychodów osiągnęły produkty świeże, mrożone i chłodzone, natomiast segment wędzony, mimo słabszej dynamiki sprzedaży, utrzymał najwyższą wydajność pracy i rentowność pracy na zatrudnionego. Wniosek był klarowny: sektor pozostaje silny skalą i pozycją konkurencyjną w Unii Europejskiej, ale rosnące koszty surowca i energii, presja cenowa oraz zmieniający się popyt coraz mocniej ograniczają marże. Utrzy-





Patryk Kalinowski

manie konkurencyjności będzie wymagało m.in. większej dyscypliny kosztowej.

Dr Patryk Kalinowski (Centrum Prawa Żywnościowego i Produktowego) przedstawił jeden z najważniejszych dla praktyki biznesowej wykładów całego Kongresu, poświęcony wdrożeniu rozporządzenia PPWR i powiązanych regulacji środowiskowych. Najważniejszy przekaz dotyczył tego, że PPWR nie jest pojedynczym aktem prawnym, lecz początkiem całego pakietu zmian obejmujących unijne i krajowe akty wykonawcze oraz silne powiązania z SUP, ROP, systemem kaucyjnym czy nową polską ustawą o opakowaniach. Prelegent zwrócił uwagę, że pierwszy istotny etap zacznie obowiązywać już 12 sierpnia 2026 r. i obejmie m.in. obowiązek oceny zgodności, dokumentacji technicznej, deklaracji zgodności oraz nowe wymagania dotyczące oznaczeń i komunikacji, w tym zakaz wprowadzania w błąd w obszarze green claims. Bardzo ważnym niuansiem było podkreślenie zmiany roli przedsiębiorcy – „wprowadzający do obrotu” będzie *de facto* funkcjonował jako „wytwórca” w rozumieniu rozporządzenia, z pełnym pakietem obowiązków. Wniosek z tej prezentacji był bardzo praktyczny: firmy rybne muszą myśleć o opakowaniu już nie tylko jako o nośniku produktu, ale jako o samodzielnej obiekcie zgodności regulacyjnej, wymagającym dowodów, procedur i stałego monitorowania zmian prawa.

Krzysztof Hryszko (Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB) przedstawił szeroką analizę importu produktów rybołówstwa na kluczowych rynkach UE, pokazując, jak zmieniająca się struktura handlu wpływa na perspektywę polskiego przetwórstwa. Punktem wyjścia była diagnoza europejskiego rynku: od lat pozostaje on w stagnacji, a wzrost



Krzysztof Hryszko

wartości obrotów wynika głównie z wyższych cen, a nie realnego wzrostu wolumenu. Jednocześnie Unia Europejska staje się coraz bardziej zależna od importu – wskaźnik samowystarczalności spadł do około 37%. Na tym tle polski sektor przetwórstwa utrzymuje silną pozycję eksportową – w 2024 roku wyeksportowano 451 tys. ton produktów rybnych o wartości 3,27 mld euro, przy czym aż 63% wartości eksportu opiera się na produktach łososiowych. Prelegent zwrócił jednak uwagę na dużą koncentrację geograficzną sprzedaży: około połowa eksportu trafia na rynki państw sąsiadujących z Polską, a sam rynek niemiecki odpowiada za niemal połowę wartości sprzedaży zagranicznej. To z jednej strony obniża koszty logistyczne i transakcyjne, ale z drugiej zwiększa podatność sektora na pogorszenie koniunktury u głównych partnerów handlowych. Szczególnie widoczne jest to w Niemczech, gdzie wolumen importu ryb maleje, a rynek stopniowo się nasycy. Najważniejszy wniosek z prezentacji dotyczył kierunków dalszego rozwoju. W obrębie Unii nadal istnieją rynki o dużym potencjale wzrostu – zwłaszcza Francja, Włochy, Dania czy Belgia – gdzie udział polskich produktów pozostaje relatywnie niski. Jednocześnie dalsza ekspansja powinna w większym stopniu obejmować rynki pozaeuropejskie, które dziś odpowiadają jedynie za około 8% eksportu.

Tomasz Kulikowski (redaktor naczelny Magazynu Przemysłu Rybnego) domknął Kongres prezentacją, która miała charakter mapy szans i kierunków rozwoju sektora. Bardzo mocno wybrzmiał w niej wątek różnorodności jako siły branży – z jednej strony opartej dziś w dużej mierze na łososiu, ale z drugiej zdolnej budować przyszłość także na innych gatunkach, w tym śledziu, karpiu, pstrągu, mi-



Tomasz Kulikowski

runie, miętusie czy właśnie ostroboku promowanym jako alternatywa dla makreli. Istotnym elementem prezentacji był też „ukryty potencjał” sektora – największy pótów w Polsce powstający nie na morzu, ale w przetwórnich, w postaci strumieni bocznych, które mogą być źródłem hydrolizatów, kolagenu czy koncentratów omega-3. Równie mocno zaakcentowano znaczenie AI, żywności wzbogaconej i premiumizacji jako strategii wyjścia z wojny cenowej. Najważniejszy niuans tego wystąpienia polegał na przesunięciu akcentu z samej produkcji na przejmowanie wartości – nie każda firma musi samodzielnie przetwarzać side-streamy czy wdrażać każdą innowację, ale każda powinna świadomie decydować, gdzie i jak w łańcuchu wartości chce uczestniczyć.

Podsumowując 12. Kongres Rybny w Sopocie, można powiedzieć, że był to Kongres o branży, która wchodzi w etap dojrzałego zarządzania wartością. W wielu wystąpieniach powracał ten sam wniosek: dotychczasowe przewagi – skala, sprawność operacyjna i silna pozycja eksportowa – nadal są ważne, ale same nie wystarczą do utrzymania konkurencyjności. Coraz większe znaczenie mają jakość, technologia, automatyzacja, wykorzystanie danych, zgodność regulacyjna, marka, komunikacja oraz zdolność do pełniejszego zagospodarowania surowców i strumieni bocznych. Sektor stoi dziś pod presją kosztów, pracy, surowca, energii i prawa, ale jednocześnie ma przed sobą bardzo konkretne szanse: AI, żywność funkcjonalną, upcycling, nowe gatunki, technologie pakowania, lepsze zarządzanie bezpieczeństwem i produkty o wyższej wartości dodanej.

Redakcja
fot. Krzysztof Mystkowski



SUPRAVIS

Opakowania godne zaufania



BRGS

Packaging Materials
CERTIFICATED



www.supravis.pl

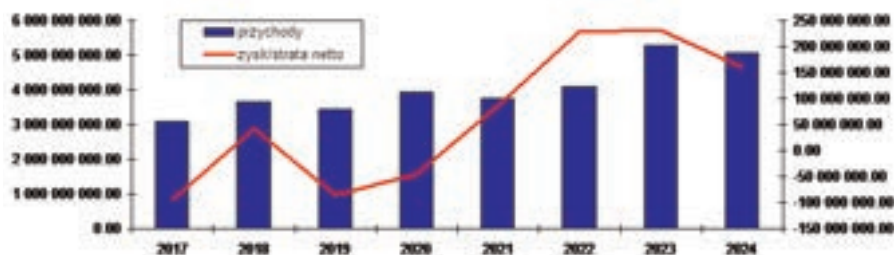


Liderzy produkcji ryb wędzonych

Mowi Poland

W 2024 r. spółka Mowi Poland – uzyskała 5,1 mld zł przychodów ze sprzedaży (spadek o 4%), w tym 5,0 mld zł z uzyskano ze sprzedaży wyrobów własnych, głównie łosia wędzonego, ale także sushi (310,8 mln zł). Spółka wykazała na koniec roku 160,1 mln zł zysku netto (rok wcześniej 230,8 mln zł mln zł).

źródło: KRS

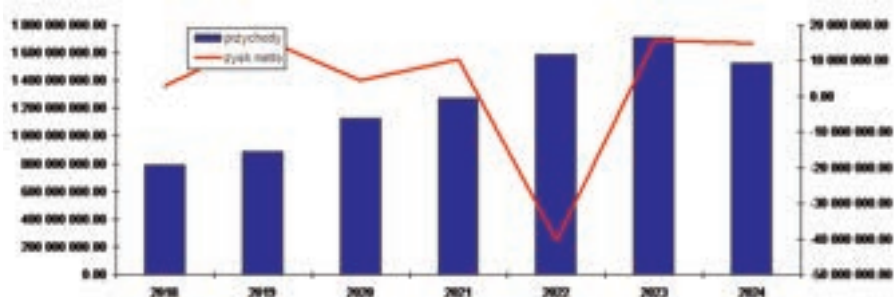


Milarex

Milarex to głównie producent łosia wędzonego, ale również marynowanego oraz dań gotowych. W 2024 r. spółka uzyskała 1,5 mld zł przychodów ze sprzedaży. Rok 2024 został zakończony zyskiem 15,0 mln zł.

W październiku 2025 r. fundusz Summa Equity sprzedał Milarex norweskiemu funduszowi Pangea – transakcja została sfinalizowana w grudniu 2025 r.

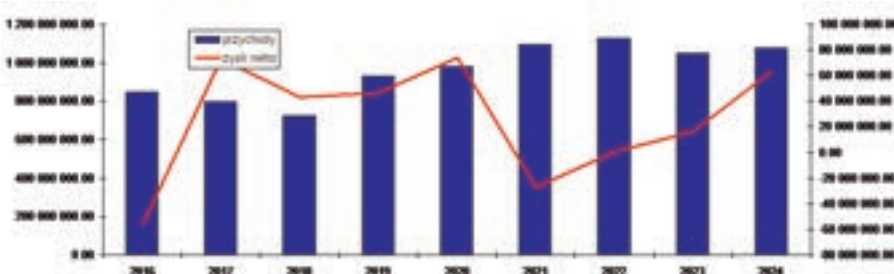
źródło: KRS



Suempol

W 2024 r. przychody ze sprzedaży Suempol wyniosły 1,1 mld zł (wzrost o 3%). Zysk netto na koniec 2024 r. wyniósł 62,6 mln zł.

Suempol przejął w 2025 r. belgijskiego przetwórcę krewetek Van Biesen & Pieters, rozszerzając działalność grupy i dywersyfikację.

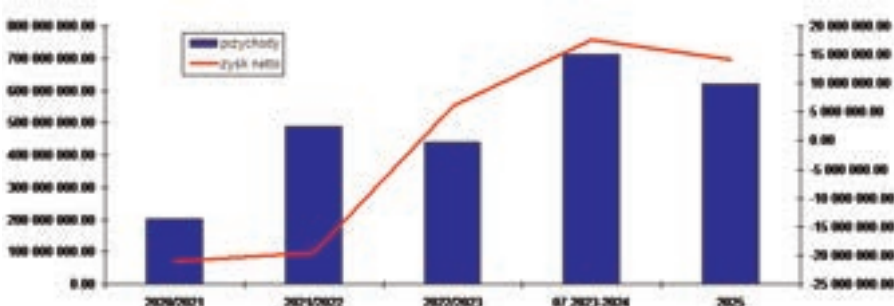


Hanseatic

W 2025 r. Hanseatic Produkcja Sp. z o.o. uzyskała 620,4 mln zł przychodów. Rok obrotowy zakończył się zyskiem netto 14,1 mln zł. Na 2026 r. zarząd planuje wzrost przychodów do 652 mln zł.

Spółka, należąca do Hanseatic Delifood GmbH, produkuje głównie łosia wędzonego na zimno.

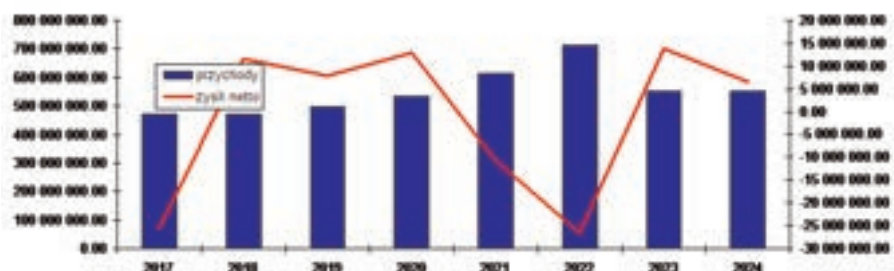
źródło: KRS



Koral

Spółka Koral S.A. z siedzibą w Kukinii, uzyskała w 2024 r. 553,1 mln zł przychodów ze sprzedaży, głównie wędzenia łosia. Rok obrotowy spółka zamknęła zyskiem netto 6,4 mln zł (rok wcześniej 13,8 mln zł zysku).

Od grudnia 2024 r. Spółka jest częścią indyjskiej grupy Captain Fresh



CONNOISSEUR
seafood collection



FISHERKING
— 1991 —

*Słedzie
od Serca*



Wybierz jakość.

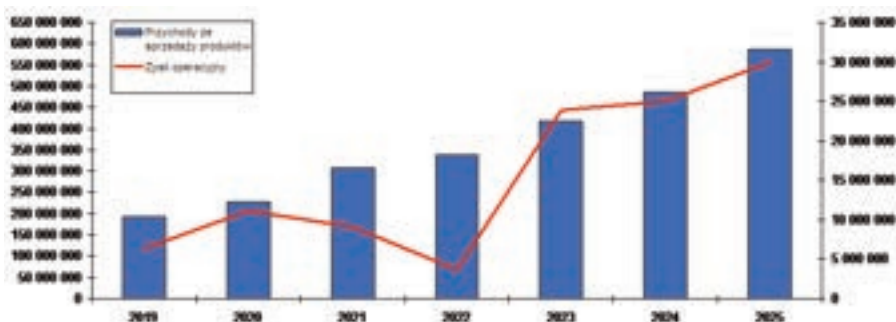




Contimax

W roku obrotowym 2024/2025 Contimax S.A. uzyskała 586 mln zł przychodów (wzrost o 20,9% r/r), z czego 522 mln zł przychodów ze sprzedaży produktów rybnych (wędzonych, przetworów chłodzonych, konserw i innych). Jak podkreślono w sprawozdaniu z działalności, spektakularny efekt działań sprzedażowych jest pokłosiem rozwoju przejętego zakładu w Dąbrowie Chełmińskiej.

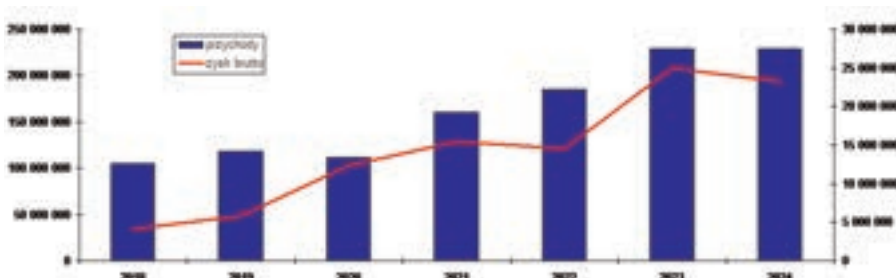
Spółka wypracowała zysk netto w wysokości 21,7 mln zł. *źródło: KRS*



Rafa

W 2023 r. Wędzenie i Przetwórstwo Ryb „Rafa” Stanisławski Janusz, Ustarbowski Andrzej, Trendel Antoni, Struk Edmund Sp.J. uzyskała 228,6 mln zł przychodów ze sprzedaży, z czego 149,3 mln zł przychodów ze sprzedaży produktów własnych. Spółka zakończyła rok zyskiem brutto w wysokości 23,3 mln zł.

źródło: KRS

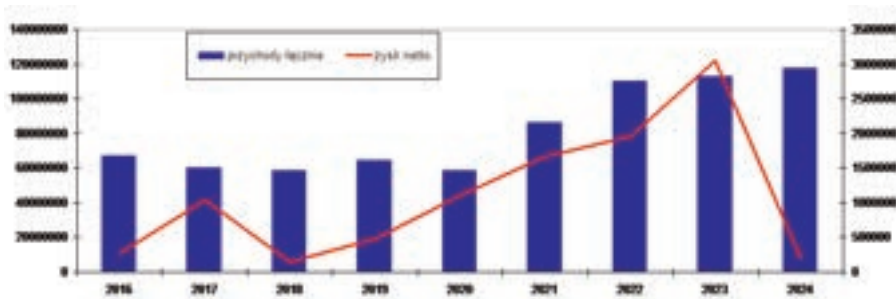


Seamor

W 2024 r. spółka Seamor International Ltd. uzyskała 117,6 mln zł przychodów, z czego 63,6 mln zł przychodów ze sprzedaży produktów własnych.

W 2025 r. wolumen produkcji własnej ryb wędzonych wzrósł do 2506 ton (o wartości 79,5 mln zł). Głównymi produktami są: wędzona makrela, śledź i łosoś.

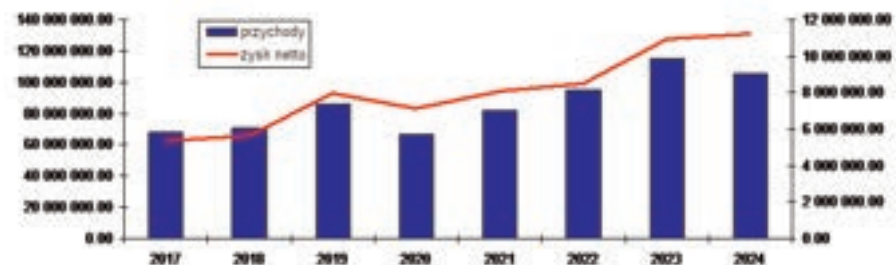
źródło: KRS, ankieta własna



Rekin

W 2024 r. Rekin Sp. J. uzyskał 105,5 mln zł przychodów, z czego 58,0 mln zł przychodów z produkcji własnej. Spółka zakończyła rok zyskiem brutto w wysokości 11,2 mln zł.

źródło: KRS

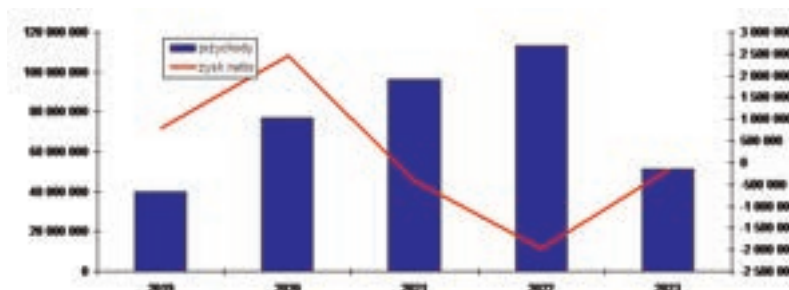


Kingsalmon

W 2023 r. spółka Kingsalmon uzyskała 51,3 mln zł przychodów, ponad dwukrotnie mniej niż rok wcześniej.

Spółka zamknęła 2023 r. stratą netto 0,16 mln zł.

źródło: KRS





SEAMOR
EST. 1993



Wędzimy jak dawniej

Od pokoleń wierzymy, że najlepszy smak rodzi się z prostoty, cierpliwości i szacunku do tradycji. W Seamor wędzimy ryby tak, jak robiono to dawniej – naturalnie, uczciwie i bez kompromisów. To rodzinne wartości, doświadczenie i dbałość o każdy detal sprawiają, że na Twój stół trafia produkt, któremu możesz zaufać.
SEAMOR – smak tradycji, który trwa.

Aleja Wojska Polskiego 197B
70-490 Szczecin

+48 91 433 01 72
+48 91 434 43 93

biuro@seamor.com.pl
www.seamor.com.pl



Trudny rynek makreli

Najważniejsze sygnały z rynku makreli z końca 2025 r. i początku 2026 r. pokazują, że branża weszła w okres silnego napięcia podażowego, rosnącej zmienności cen i realnych problemów z dostępnością surowca dla przetwórstwa. Kluczowym czynnikiem jest sytuacja na północno-wschodnim Atlantyku – głównym źródle surowca dla Europy i dużej części Azji. Jesienią 2025 r. ICES zarekomendowała drastyczne ograniczenie połowów makreli na 2026 r. – do poziomu ok. 174 tys. ton, co oznacza spadek o blisko 70% względem rekomendacji na 2025 r. (577 tys. ton). Powodem są słabe roczniki, utrzymująca się presja połowowa oraz wieloletnie przekraczanie naukowych rekomendacji przez państwa nadbrzeżne.

Choć ostateczne porozumienie między Wlk. Brytanią, Norwegią, Islandią i Wyspami Owczymi zakłada „tylko” 48-procentowe cięcie limitów na 2026 r. do 299 tys. ton (UE, Grenlandia i Rosja pozostają poza porozumieniem, mając jednak 20,55% udziału w TAC), rynek zareagował znacznie wcześniej. Już w drugiej połowie 2025 r. ceny surowca zaczęły dynamicznie rosnąć, ponieważ przetwórcy i eksporterzy zabezpieczali wolumeny w oczekiwaniu na deficyt podaży. Według danych Norwegii, cena eksportowa całej mrożonej makreli po raz pierwszy przekroczyła 50 NOK/kg – historyczny rekord. To przełożyło się na wyjątkową sytuację: wolumen norweskiego eksportu makreli w 2025 r. spadł o 34%, ale wartość eksportu wzrosła, osiągając rekordowe 8,5 mld NOK.

Początek 2026 r. potwierdził, że problemy są strukturalne. W sezonie 2025/2026 norweskie wyładunki makreli spadły do 183 tys. ton (–44% r/r), a sam eksport w marcu 2026 był niższy o 45% wolumenowo. To oznacza realny niedobór surowca dla zakładów przetwórczych – szczególnie tych produkujących filety, konserwy i wyroby wędzone. Branża raportuje coraz ostrzejszą konkurencję o surowiec, a część rynku zaczyna substytuować makrelę śledziem. W Japon – tradycyjnie największym rynku

makreli premium – importerzy zaczęli zwiększać zakupy śledzia z Norwegii właśnie z powodu ograniczonej dostępności makreli i wysokich cen.

Presja nie dotyczy wyłącznie przemysłu. W lutym 2026 r. brytyjska sieć Waitrose jako pierwszy duży detalista zawiesiła sprzedaż świeżej makreli, argumentując to względami środowiskowymi i pogarszającym się stanem zasobów. To ważny sygnał dla rynku: kwestie dostępności zaczynają łączyć się z reputacją i polityką zrównoważonego sourcingu. W praktyce może to oznaczać dalsze ograniczanie obecności makreli w handlu detalicznym oraz wzrost znaczenia alternatywnych gatunków pelagicznych – głównie ostroboka, śledzia i sardynki. Dla europejskiego przetwórstwa oznacza to trudny rok. Makrela pozostaje jednym z najważniejszych gatunków dla segmentu konserwowego i wędzarniczego, ale wysokie ceny surowca, mniejsza dostępność i niepewność regulacyjna mogą prowadzić do dalszego wzrostu cen produktów gotowych, ograniczenia marż i zmian w portfolio produktowym. Branża wchodzi więc w 2026 r. z klasycznym problemem: silny popyt utrzymuje ceny wysoko, ale fizycznie dostępnego surowca jest wyraźnie mniej.

Europejska organizacja reprezentująca sektor rybołówstwa Europêche zwraca uwagę, że za pogarszający się stan zasobów makreli nie odpowiada flota unijna, lecz przede wszystkim państwa trzecie prowadzące jednostronną politykę ustalania kwot połowowych poza wspólnymi uzgodnieniami. Według Europêche od lat to głównie Norwegia, Islandia, Wyspy Owcze, a wcześniej także Rosja, przyznają sobie udziały znacznie wyższe niż historycznie uzasadnione, co prowadzi do systematycznego przeławiania stada atlantyckiego. Organizacja podkreśla, że Unia Europejska pozostaje jedynym dużym uczestnikiem łowiska, który konsekwentnie utrzymuje połowy w ramach tradycyjnie uzgodnionego udziału i certyfikowanych standardów zrównoważonego rybołówstwa. W ocenie Europêche bez no-



wego, wielostronnego porozumienia podziałowego („sharing arrangement”) rynek makreli pozostanie niestabilny, a presja na ceny i dostępność surowca dla europejskiego przetwórstwa będzie się dalej pogłębiać. Natomiast Wim Heddemma, rzecznik unijnego sektora połowów pelagicznych, tak komentuje działania organizacji NGOs i niektórych sieci handlowych: *„Działania podejmowane przez organizacje pozarządowe oraz sieci handlowe są skrajnie rozczarowujące i całkowicie nieuzasadnione, a przy tym nie oddają rzeczywistego znaczenia zaleceń naukowych. Skutki tych decyzji odczują przede wszystkim ci rybacy, którzy w najmniejszym stopniu odpowiadają za obecny spadek stanu zasobów, podczas gdy podobne wezwania do bojkotu nie pojawiają się w państwach nadbrzeżnych odpowiedzialnych za przetłówienie. Te strony nie zmieniają nagle swojego podejścia tylko dlatego, że Anna z Amsterdamu nie znajdzie już makreli w lokalnym supermarkecie. Rozwiązaniem problemu jest porozumienie między państwami nadbrzeżnymi – i na tym właśnie powinna koncentrować się uwaga wszystkich zainteresowanych. Do tego czasu unijna makrela pozostaje odpowiedzialnym wyborem dla konsumentów.”*

Redakcja





Komory wędzarnicze

- Linie technologiczne
- Komory rozmrażalnicze
- Kompleksowe projektowanie i wyposażanie zakładów przetwórstwa spożywczego
- Innowacyjne myjki wózków wędzarniczych

STAWIANY • 83-032 Pszczółki • ul. Tczewska 4B
tel./fax +48 58 682 15 75 • tel. kom.: +48 602 444 545 • e-mail: kuba@stawiany.pl

STEEN®
www.steen.be

STEEN ST700T
Skórowaczka
• Wędzona lub świeża ryba

STEEN ST591
Pin-Boner
• Łosoś, pstrąg i inne
• Całkowicie elektryczne z regulacją prędkości
• Wędzona lub świeża ryba

“Translating innovative technology into your fish processing solution.”

Scan & find out more

DYSTRYBUTOR W POLSCE:
STAWIANY | 83-032 Pszczółki | ul. Tczewska 4B
tel. +48 58 682 15 75 | tel. kom.: +48 602 444 545
e-mail: kuba@stawiany.pl | www.stawiany.pl



Stabilny eksport ryb wędzonych — podstawa polskiego przetwórstwa rybnego

Czy wiecie Państwo, do ilu krajów bezpośrednio docierają ryby wędzone z Polski? W 2025 r. eksportowaliśmy je do aż 47 krajów, spośród których niekwestionowani liderzy to Niemcy, Włochy i Francja, a najbardziej odległymi i egzotycznymi kierunkami eksportu były: Nozelandia, Samoa Amerykańskie i Polinezja Francuska.

W 2026 r. polskie przetwórstwo rybne wyeksportowało 67 760 ton ryb wędzonych, o wartości 1,13 mld euro. Wolumen eksportu wzrósł o 1%, a wartość o 0,5% r/r.

Głównym produktem eksportowym pozostaje od wielu lat wędzony łosoś, którego w 2026 r. wyeksportowano 57,2 tys. ton (bez zmian r/r). Drugie miejsce zajmowała wędzona makreła (5,2 tys. ton; +5% r/r), a trzecie – wędzony pstrąg (5,0 tys. ton; +6% r/r). Statystyki eksportowe pozwalają też na wyróżnienie niewielkiego eksportu wędzonych śledzi (83 tony), wędzonych halibutów (27 ton) i wędzonych węgorzy (17 ton). Pozostałe ryby wędzone ukrywają się

pod pozycją „pozostałych ryb wędzonych” (239 ton).

Kierunki eksportu wędzonego łososa i pstrąga, zostały zilustrowane na stronie 22. Kluczowym rynkiem dla ryb łososiowatych pozostały, podobnie jak w latach poprzednich Niemcy, gdzie sprzedano 29,8 tys. ton wędzonych łososi i 2,8 tys. ton wędzonych pstrągów. Do Włoch wywieziono 8,5 tys. ton wędzonych łososi i znikome ilości wędzonego pstrąga. Na rynek francuski nasi eksporterzy sprzedali 5,8 tys. ton wędzonych łososi i 1,7 tys. ton wędzonych pstrągów. Spośród rynków UE ważnymi odbiorcami ryb łososiowatych są również: Dania (1,5 tys. ton łososi wędzonych), Rumunia (604 tony łososi wędzonych), Czechy (622 tony łososi i 45 ton pstrągów wędzonych), Szwecja (850 ton łososi i 47 ton pstrągów wędzonych), Austria (625 ton łososi i 43 tony pstrągów wędzonych), Belgia (542 tony łososi wędzonych) i Niderlandy (414 ton wędzonych łososi). Sprzedaż do pozostałych krajów UE wynosi



łącznie 1,2 tys. ton, ale na żadnym z tych rynków nie przekracza indywidualnie 250 ton.

Na rynki pozaeuropejskie Polska eyekspediowała w 2025 r. 6,8 tys. ton wędzonych łososi i 198 ton wędzonych pstrągów. Kluczowymi rynkami pozaunijnymi dla łososa wędzonego były: Szwajcaria, Stany Zjednoczone, Wielka Brytania oraz Australia.

Wędzona makreła eksportowana była głównie na rynki środkowo-europejskie, przede wszystkim — do Niemiec (3,4 tys. ton, wzrost o 7%), ale także do Rumunii (710 ton), Słowacji (297 ton) i Czech (273 tony).

Tomasz Kulikowski

Łosoś z RAS wchodzi na włoski rynek

Sieć handlowa Esselunga jako pierwsza wprowadziła do sprzedaży we Włoszech wędzonego łososa pochodzącego z hodowli lądowej. Produkt, dostępny od października 2025 r. pod marką The Iceland, powstał we współpracy norweskiego producenta Salmon Evolution oraz polskiego przetwórcy Milarex.

Jak podkreśla Antonio Pellin z Milarex-Italia, współpraca z włoską siecią odpowiada na rosnące oczekiwania konsumentów poszukujących produktów łączących jakość, smak i odpowiedzialność środowiskową. To istotny sygnał dla branży przetwórczej, ponieważ segment łososa z systemów lądowych zaczyna wychodzić poza niszę i trafia do dużych sieci detalicznych.

źródło: FIS

Europejski rynek wędzonego łososa

Wędzony łosoś pozostaje najważniejszym produktem przetwórstwa łososa, zaraz po filetach, i jednym z najbardziej dynamicznych segmentów rynku rybnego w Europie. W 2024 r. europejski rynek wędzonego łososa szacowano na około 323,2 tys. ton w ekwiwalencie masy patroszonej (GWT), co odpowiada około 161,6 tys. ton gotowego produktu. Największymi rynkami zbytu pozostają Niemcy oraz Francja, gdzie wędzony łosoś od lat utrzymuje silną pozycję zarówno w segmencie detalicznym, jak i gastronomicznym. Popyt napędzają wygoda użytkowania, wysoka wartość postrzegana oraz rosnąca popularność produktów premium i ready-to-eat.

Rynek staje się jednocześnie coraz bardziej skoncentrowany — dziesięciu największych producentów kontroluje już ponad 60% europejskiej produkcji. Liderem po-

zostaje Mowi, jest to jedyna firma o skali produkcji 70-90 tys. ton łososa wędzonego. Dwie firmy mają produkcję pomiędzy 20 a 40 tys. ton, są to: Labeyrie oraz Milarex. Kolejnych dwanaście firm ma roczną produkcję sprzedaną pomiędzy 5 a 20 tys. ton łososa wędzonego, są to: Norvelita, Mer Alliance, Lerøy, Foppen, Suempol, Delpeyrat, Martiko, Young's Seafood, Moulin de la Marche, Viciunai, Zalmhuys Van Wijnen, Krone Fisch.

źródło: Salmon Farming Industry Handbook 2025

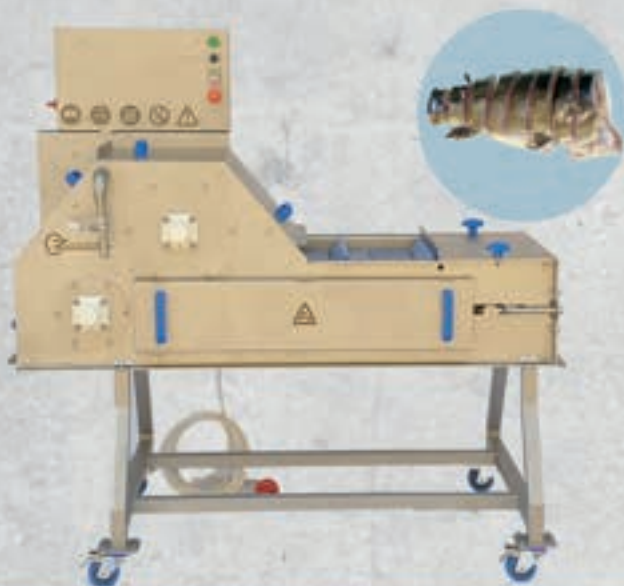




PŁATOWNICA DO RYB typ PT



ODGŁAWIARKA DO RYB typ GM



DZWONKOWNICA / KRAJALNICA RYB typ KR_mini



NACINARKA OŚCI typ NO





Kierunki eksportu wędzonych łososi i pstrągów: Europa

(wędzony łosoś i pstrąg, 2025 r., dane w tonach, kierunek zmian w stosunku do 2024 r.)

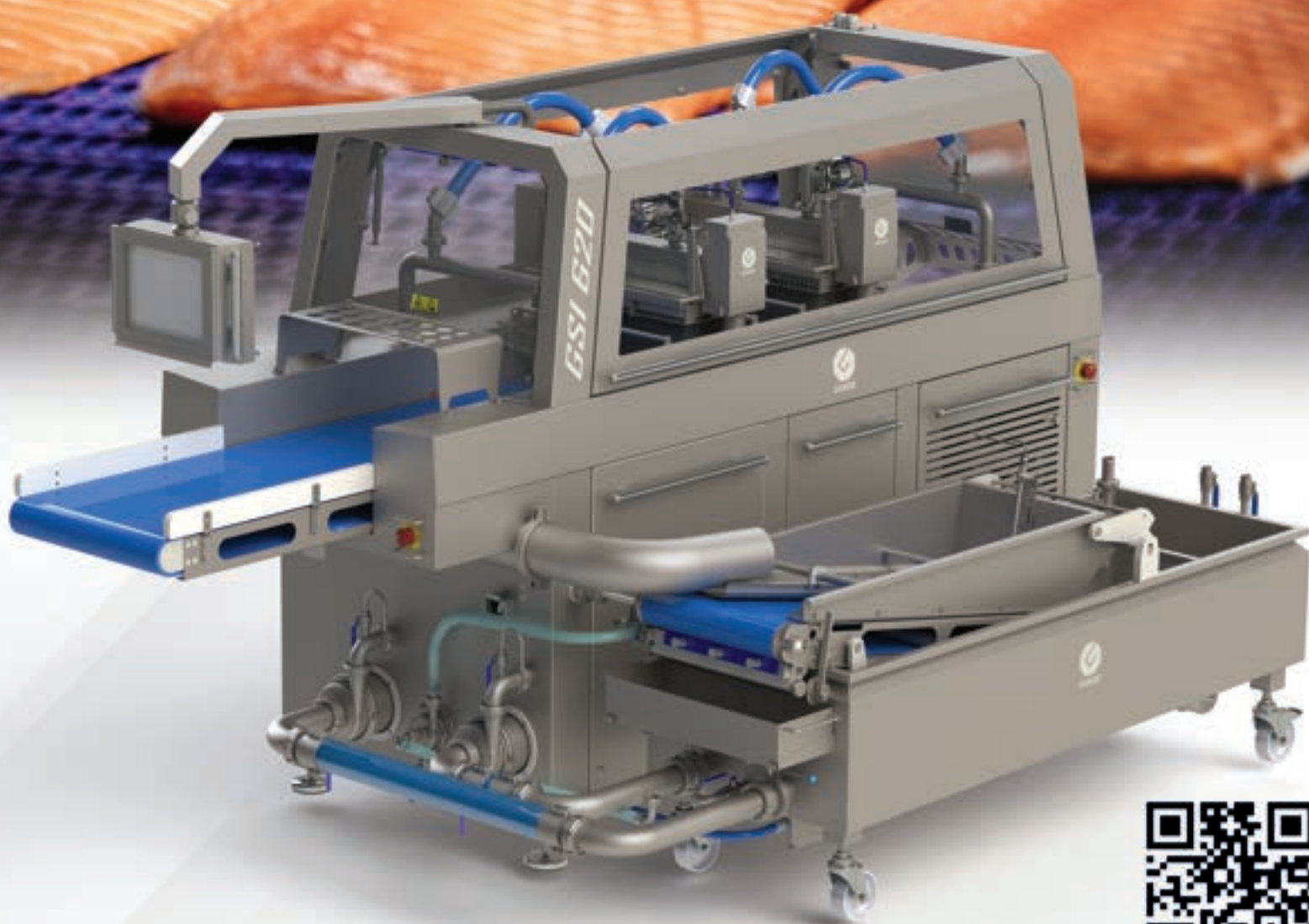


Kierunki eksportu wędzonych łososi i pstrągów: Świat

(wędzony łosoś i pstrąg, 2025 r., dane w tonach, kierunek zmian w stosunku do 2024 r.)



WWW.GAROS.SE



ROZWIĄZANIA DLA

**NOWOCZESNEGO
PRZEMYSŁU RYBNEGO**



Perspektywy rynku surowcowego łososia

W kwietniu 2026 r. benchmark dla świeżego łososia hodowlanego z Norwegii jest wyraźnie niższy niż w mocnym pierwszym kwartale br.: według Statistics Norway w tygodniu 13–19 kwietnia cena eksportowa spadła do 77,31 NOK/kg, podczas gdy średnie z danych miesięcznych wynosiły około 92,8 NOK/kg w styczniu, 96,4 w lutym i 99,1 w marcu. W krótkiej perspektywie scenariusz bazowy pozostaje jednak umiarkowanie wzrostowy: popyt w Chinach jest silny (w lutym eksport łososia z Norwegii do Chin wzrósł do 11 512 ton [+126% r/r], a w marcu wolumen eksportu łososia do Chin był wyższy o 61% r/r.), globalna podaż ma rosnać tylko symbolicznie, a część wolumenu ograniczają ryzyka biologiczne. Głównym hamulcem pozostają Stany Zjednoczone, gdzie cła (w wysokości 15% w przypadku łososia norweskiego) i słabszy dolar pogarszają atrakcyjność norweskiego łososia. W efekcie na 3–12 miesięcy najbardziej prawdopodobny jest rynek zmienny, ale raczej lekko odbijający z obecnego dołka niż wchodzący w nową falę trwałych rekordów.

Globalny rynek łososia jest głównie rynkiem surowca z akwakultury: w 2025 wolumen produkcji

hodowlanej wynosił 3,8 mln ton, a połowów łososia dzikiego – 0,74 mln ton. W 2026 r. zakładany jest nieznaczny spadek produkcji łososia atlantyckiego w Norwegii do 1,7 mln ton. W 2026 r. niższe mają być też połowy łososia dzikiego na Alasce (-35%). Pareto Securities zwraca jednak uwagę, że rok 2026 może przynieść łączny wzrost globalnej podaży, szacowany na około 2–3%. Największym źródłem tego wzrostu będzie Chile, gdzie biomasa osiąga rekordowe poziomy, co może przełożyć się na historycznie wysokie odłowy. Dodatkowo na rynku widoczny jest wzrost zapasów mrożonego łososia, które mogą ograniczać tempo odbudowy cen.

W praktyce oznacza to, że rok 2026 prawdopodobnie nie przyniesie gwałtownego odbicia cen do poziomów z rekordowych lat 2022–2023. Bardziej realny wydaje się scenariusz stabilizacji – przy umiarkowanej presji podaży i nadal solidnym popycie.

Na następne 3 miesiące najbardziej prawdopodobny jest przedział 75–90 NOK/kg. Na 6–12 miesięcy rozsądnym punktem odniesienia są okoliczności 85–86 NOK/kg.

opr. Tomasz Kulikowski

źródła: Arctic Securities (2025). Bull case. Euronext Salmon Seminar 2025, Oslo, Norway; Kontali (2026). Salmon market outlook 2026. Kontali Analysis Report; Pareto Securities (2025). Bear signals: Reason for low salmon prices. Euronext Salmon Seminar 2025, Oslo, Norway; IntraFish Media. (2026). Global salmon market analysis and price developments.

Suempol — Łosoś Coho wędzony na zimno

Łosoś Coho wędzony na zimno w plastrach to nowość w portfolio Suempol. Pochodzący z Chile, wyróżnia się delikatnym, czerwonym mięsem i subtelnym smakiem, który łatwo wkomponować w codzienne posiłki. Oto Coho — nowa propozycja dla tych, którzy lubią odkrywać różne oblicza ryby.



Danie gotowe — Łosoś pieczony od EvraFish

EvraFish wprowadza na rynek nowość – dania gotowe z pieczonym łososiem, które wyznaczają nowy standard codziennych posiłków. Konsumenci szukają produktów mniej przetworzonych, bardziej naturalnych, zwracają uwagę na listę składników.

Dania gotowe z pieczonym łososiem powstały z myślą o tych, którzy chcą jeść lepiej, ale nie zawsze mają czas na gotowanie czy poszukiwanie dobrych składników. Gotowe po podgrzaniu, doskonale smakują również na zimno i naturalnie wpisują się w rytm lunchu, obiadu czy kolacji. Każde danie o gramaturze 400 g zawiera aż 100 g ręcznie przyprawianego fileta z łososia. Linia obejmuje pięć dopracowanych kompozycji smakowych – tak, by każdy mógł znaleźć wariant idealny dla siebie:

- *Pieczony łosoś przyprawiony papryką z marchewką groszkiem cukrowym*
- *Pieczony łosoś przyprawiony papryką z papryką 3 kolory i jabłkiem*
- *Pieczony łosoś w marynacie mango z chili z dynią i papryką*
- *Pieczony łosoś przyprawiony papryką z ryżem curry i soją edamame*
- *Pieczony łosoś przyprawiony szpinakiem z kuskusem, szpinakiem, suszonymi pomidorami*



Tak jak inne dania EvraFish, także te nowości nie zawierają konserwantów ani wzmacniaczy smaku, dzięki czemu stanowią doskonały wybór każdego dnia. Marka szuka inspiracji w kuchni polskiej, śródziemnomorskiej i azjatyckiej, ale zawsze stawia na prostotę i czytelność smaku. Korzysta również z nowoczesnych opakowań w technologii „folii skin”, ta transparentna folia, daje świadectwo, że marka nie ma nic do ukrycia w zakresie wyglądu czy składu produktu, pozwala utrzymać świeżość składników, zachowuje odpowiednią formę podania, gwarantując zero bałaganu i 100% estetyki. Danie po otwarciu prezentuje się dokładnie tak, jak powinno wyglądać trafiając na talerz: jak świeżo przygotowany posiłek.

Informacja prasowa EvraFish

FACTORY OF INNOVATION



MASOWNICE MAH

z systemem rozmrażania bloków
mrożonych ryb i owoców morza



NASTRZYKIWARKI



MYJKI POJEMNIKÓW



KUTRY MISOWE WYSOKOOBROTOWE

do produkcji past i innych produktów rybnych



www.noma.tech



Podlas, ul. Tomaszowska 90
96-200 Rawa Mazowiecka



46 814 55 00





Rybołówstwo jako zasób strategiczny. Lekcja ze Szwecji i pytania dla Polski



W kolejnych państwach Europy zmienia się sposób myślenia o rybołówstwie. Coraz częściej przestaje ono być postrzegane wyłącznie jako sektor gospodarki, a zaczyna jako element bezpieczeństwa państwa i odporności systemów żywnościowych.

Szwecja jest obecnie jednym z najbardziej czytelnych przykładów tej zmiany. W lutym br. w Riksdagu odbyło się ponadpartyjne seminarium poświęcone przyszłości polityki rybackiej. W jego trakcie wyraźnie wybrzmiało, że obecny model zarządzania zasobami – oparty na systemie Indywidualnych Zbywalnych Kwot Połowowych (ITQ) – staje się przedmiotem coraz szerszej debaty.

System ITQ przyczynił się do poprawy efektywności ekonomicznej i ograniczenia nadmiernej zdolności połowowej. Jednocześnie – jak wskazują uczestnicy debaty w Szwecji – wiąże się również z szeregiem konsekwencji strukturalnych, takich jak koncentracja kwot pelagicznych w rękach największych podmiotów, ograniczenie roli rybołówstwa przybrzeżnego, przesunięcie wykorzystania części zasobów w kierunku produkcji pasz zamiast żywności, rosnące znaczenie decyzji właścicieli kwot w określaniu sposobu wykorzystania zasobu.

Warto przy tym podkreślić, że w ramach tej dyskusji ocena systemu ITQ nie jest jednoznaczna. Część środowiska wskazuje na jego stabilizującą rolę i przewidywalność dla sektora, inni natomiast podnoszą kwestie koncentracji oraz ograniczonego wpływu państwa na kierunek wykorzystania zasobów.

Obowiązujący w Szwecji system ITQ wygasa w 2029 roku. W związku z tym coraz częściej pojawiają się pytania o jego przyszły

kształt. Dyskusja koncentruje się wokół możliwości zwiększenia udziału ryb w produkcji żywności, odbudowy krajowej wartości dodanej (poprzez wyładunki i przetwarzanie w kraju), lepszego powiązania systemu zarządzania zasobami z celami publicznymi.

Nie jest to więc wyłącznie debata o korekcie technicznej, lecz o potencjalnej ewolucji modelu funkcjonowania sektora.

Nowy kontekst: ryba jako zasób strategiczny

Pandemia COVID-19 oraz wojna w Ukrainie pokazały, jak podatne na zakłócenia są globalne łańcuchy dostaw. W tym kontekście rola zasobów takich jak śledź i szprot bałtycki zaczyna być postrzegana szerzej – nie tylko jako element rynku, ale również jako potencjalny komponent krajowej produkcji żywności, systemów rezerw strategicznych, budowania odporności państwa w sytuacjach kryzysowych.

Szczególnie dla polskiej branży przetwórstwa ryb pelagicznych oraz konsumentów produkowanych przez naszą branżę konserw, marynat i wędzonek, dodatkowym czynnikiem jest obecna sytuacja wokół makreli atlantyckiej. Trwający konflikt między państwami nadbrzeżnymi, skutkujący znacznym ograniczeniem dostępnych możliwości połowowych (w praktyce sięgającym niemal 50% w bieżącym roku), pokazuje, że: dostęp polskich przetwórców do kluczowego alternatywnego surowca, w przystępnej cenie i każdej ilości, nie jest już dany raz na zawsze i może podlegać istotnym ograniczeniom politycznym i regulacyjnym.

Przykład Niemiec: najpierw strategia, potem regulacja

Na tle tych zmian interesujący jest również przykład Niemiec. W 2022 roku rząd federalny powołał Komisję ds. przyszłości rybołówstwa Morza Bałtyckiego, skupiającą przedstawicieli sektora, administracji, nauki oraz organizacji społecznych.

Komisja działała w określonym mandacie czasowym, wypracowała długoterminową wizję rozwoju sektora, przygotowała plan działań obejmujący aspekty środowiskowe, społeczne i ekonomiczne, a w kolejnym etapie sformułowała rekomendacje regulacyjne.

Polska: ten sam moment, inne decyzje

W Polsce równolegle rozwijana jest polityka local content, a Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi prowadzi prace nad zmianą ustawy o rybołówstwie morskim.

W debacie publicznej pojawia się również podejście, zgodnie z którym to właściciel; publiczny lub prywatny – w praktyce decyduje o sposobie wykorzystania zasobów i modelu biznesowym ich eksploatacji.

Na tym tle zasadne wydaje się pytanie w jakim stopniu projektowane zmiany w Polsce będą uwzględniały cele związane z bezpieczeństwem żywnościowym, budową krajowej wartości dodanej, interesem konsumentów-obywateli, a w jakim pozostaną w ramach dotychczasowego podejścia rynkowego?

Wszystko wskazuje na to, że rola rybołówstwa w politykach publicznych będzie rosła – nie tylko jako sektor gospodarki, ale również jako element bezpieczeństwa i odporności państwa.

W kolejnym artykule przedstawię, zainteresowanym tematem, szwedzki raport rządowy, który analizuje obecny model wykorzystania zasobów oraz wskazuje możliwe kierunki jego ewolucji – od zmian w łańcuchu wartości po nowe podejście do alokacji kwot.

Jarostaw Zieliński
źródła: LinkedIn, materiały własne





TWÓJ LOT, TWÓJ PLAN NASZA REALIZACJA

Od ponad 15 lat pomagamy naszym klientom oszczędzać to, co najcenniejsze - czas.

Organizujemy prywatne loty na najwyższym poziomie, dbając o każdy detal podróży.

Bez kolejek, bez kompromisów - tylko komfort, dyskrecja i elastyczność.

Dla tych, którzy cenią niezależność, punktualność i luksus w czystej postaci.



JETPARTNER.PL

+48 512 308 935

+48 512 227 030





Śledź i szprot



Szeroko wykorzystywane w przetwórstwie rybnym. Są źródłem potasu, kwasów omega-3, pełnowartościowego białka oraz witamin A, D i E.

Ich spożywanie przyspiesza metabolizm i spalanie tłuszczu, obniża poziom cholesterolu, podnosi odporność, a także poprawia wygląd skóry i paznokci.



Śledź bałtycki

Jest mniejszą formą śledzia oceanicznego. Jest od niego mniej tłusty i wcześniej dojrzewa płciowo - w drugim lub w trzecim roku życia. Dorasta do ok. 24 cm długości.



Szprot

Mala ryba morska z rodziny śledziowatych. Osiąga długość, w zależności od środowiska i podgatunku, od 10 do 20 cm. Wyglądem bardzo przypomina młodego śledzia. Cechą odróżniającą jest szorstka krawędź brzucha. Ciało szprota jest pokryte srebrnymi łuskami, niebieskawymi na grzbiecie.

***Dbamy o najwyższą jakość
poławianego przez nas surowca***



www.oprbaltyk.com.pl





Śledź z Zatoki Ryskiej utrzymał certyfikat MSC — historia sukcesu na Morzu Bałtyckim

Rybołówstwo śledzia w Zatoce Ryskiej niedawno ponownie uzyskało certyfikat MSC, co potwierdza, że spełnia rygorystyczne wymagania dotyczące stanu zasobów, wpływu na ekosystem oraz skuteczności zarządzania.

Śledź z Zatoki Ryskiej stanowi odrębne stado, w dużej mierze osiadłe, przystosowane do płytkich, słonawych wód zatoki. Ryby dojrzewają wcześniej, osiągają mniejsze rozmiary i rozmnażają się głównie wiosną. Mimo poważnych wyzwań środowiskowych, z jakimi mierzy się Morze Bałtyckie, stado to pozostaje w dobrej kondycji.

Poławami zarządzają, w oparciu o doradztwo naukowe Międzynarodowej Rady Badań Morza (ICES), tylko dwa kraje: Łotwa i Estonia. Ułatwia to koordynację działań oraz zapewnia spójne egzekwowanie przepisów. Regularny monitoring obejmujący m.in. badania akustyczne oraz analizy biologiczne

zapewnia, że decyzje dotyczące zarządzania podejmowane są na podstawie wiarygodnych danych.

Połowry prowadzone są przy użyciu włoków pelagicznych w toni wodnej, co minimalizuje wpływ na siedliska dna morskiego. Dodatkowo wyznacza się obszary ochronne oraz sezonowo zawiesza się połowry, co zabezpiecza ryby w okresie tarła. Dane z programów monitoringu wskazują, że od początku 2006 roku nie odnotowano żadnych interakcji z waleniami ani innymi ssakami morskimi czy gatunkami zagrożonymi.

Brak interakcji z gatunkami zagrożonymi i chronionymi, efektywne zarządzanie oraz dobra kondycja stada sprawiają, że połowry śledzia z Zatoki Ryskiej są przykładem skutecznego zarządzania rybołówstwem na Morzu Bałtyckim - akwenie, który dziś zmaga się z poważnymi wyzwaniami – mówi Kim Stobberup, Senior Fisheries & Sta-

keholder Manager, Baltic & Central Europe.

Ocena niezależnego audytora potwierdziła, że rybołówstwo nadal spełnia wszystkie trzy zasady Standardu Zrównoważonego Rybołówstwa MSC. Dzięki temu produkty ze śledzia z tych połowów mogą być oznaczone niebieskim certyfikatem MSC. Certyfikat ten daje konsumentom pewność, że ryby i owoce morza pochodzą z dobrze zarządzanych, stabilnych łowisk, a połowry w mniejszym stopniu wpływają na ekosystem morski.

Warto podkreślić, że zasoby śledzia z Zatoki Ryskiej wraz z łowiskami z Morza Północnego, Islandii, (które ponownie uzyskały certyfikat MSC w listopadzie 2025 roku) i Zatoki Botnickiej są ważnym źródłem certyfikowanego surowca również na potrzeby rynku polskiego.

Marine Stewardship Council

HIGIENA
PRZEMYSŁU
SPOŻYWCZEGO

higiena rąk />
opatentowane rozwiązania enzymatyczne />
mycie i dezynfekcja powierzchni zewnętrznych, />
urządzeń oraz linii produkcyjnych

kersia
INVENTING A FOOD SAFE WORLD

www.kersia-group.com

Kersia Polska Sp. z o.o., Niepruszewo, ul. Kasztanowa 4, 64-320 Buk, tel.: +48 887 200 208



Precyzja na każdym etapie — trymery Quantum Flex® w przetwórstwie łososia

Od usuwania krwawnika do precyzyjnego krojenia wędzonego łososia: w przemysłowej obróbce łososia dokładność poszczególnych etapów przycinania decyduje o jakości produktu i wydajności surowca. Ponieważ pracownicy często pracują wiele godzin używając tych samych narzędzi, trymery muszą nie tylko precyzyjnie ciąć, ale również działać niezawodnie i być ergonomiczne w użyciu.

Firma Bettcher Industries Inc., światowy lider w dostarczaniu wysokowydajnych narzędzi tnących i trymerów, opracowała serię trymerów Quantum Flex® w tym celu, oferując różne rozmiary narzędzi do różnych zadań. W rezultacie branża rybna korzysta z serii trymerów łączącej wysoką wydajność, ergonomiczny design i wszechstronność zastosowań.

Przemysłowe przetwarzanie łososia obejmuje szeroki zakres różnych etapów przycinania, z których każdy ma swoje specyficzne wymagania dotyczące precyzji, techniki cięcia i obsługi. Pojedyncze narzędzie rzadko jest w stanie równie dobrze wykonać wszystkie te zadania. Z tego powodu firma Bettcher opracowała serię trymerów Quantum Flex® jako system modułowy. Różne rozmiary narzędzi są zaprojektowane do typowych operacji i etapów w linii przetwórczej.

Quantum Flex® — uniwersalne trymery

Bettcher dodatkowo zoptymalizowała najnowszą generację trymerów Quantum Flex® pod kątem wydajności, wagi i ergonomii. Narzędzia są szczególnie lekkie i wyposażone w szybko obracające się ostrze. W porównaniu z poprzednimi modelami, modyfikacje techniczne, w tym zmieniony system montażu ostrza, zwiększyły moc i prędkość cięcia przy jednoczesnym zmniejszeniu drgań. Patentowane obracające się ostrza charakteryzują się niezwykle wysoką twardością, a ich głębokość można elastycznie regulować — jest to cecha unikalna na rynku trymerów, oferująca dużą elastyczność w przetwarzaniu produktów. Ręczny napęd elektryczny nadaje się do

szerokiego zakresu zastosowań i jest kompatybilny ze wszystkimi silnikami Bettcher. Dodatkowo wszystkie trymery dostępne są również w wersji pneumatycznej.

Małe trymerki do precyzyjnej pracy

Najmniejsze modele Quantum Flex® są przeznaczone do precyzyjnych prac szczegółowych. „Kompaktowe trymerki umożliwiają precyzyjną pracę i minimalizują straty mięsa filetowego,” wyjaśnia Markus Jentner, Dyrektor Sprzedaży Europy w Bettcher GmbH. W przetwórstwie łososia dotyczy to głównie usuwania krwawnika i drobnych plamek krwi oraz przycinania niewielkich partii tłuszczu. Model Quantum Flex® X625 sprawdza się również przy usuwaniu małych kawałków tłuszczu w części brzusznej lub przy korektach punktowych podczas filetowania.

Średnie trymerki do usuwania tłuszczu

Narzędzia używane na liniach przetwórstwa ryb muszą być zarówno precyzyjne, jak i wydajne. Średnie trymerki Quantum Flex® łączą te cechy, dlatego są szczególnie dobrze przystosowane do pracy przy większych powierzchniach, takich jak rozległe pokłady tłuszczu. Średnia gama trymerów firmy Bettcher jest idealna do tego celu. Oferują one większą powierzchnię cięcia i są optymalne do usuwania tłuszczu z brzucha, jednej z typowych czynności przy przetwórstwie łososia. Przykładem takiego narzędzia jest trymer Quantum Flex® X1880. Jego konstrukcja pozwala szybko i precyzyjnie obrabiać większe obszary tłuszczu, co umożliwia efektywne wykonywanie powtarzalnych etapów procesu.

Duże trymery do większych powierzchni cięcia

Przycinanie większych obszarów mięśni to zadanie dla dużych modeli z serii Quantum Flex®. Zostały one zaprojektowane przede wszystkim do pracy przy większych powierzchniach cięcia. W przetwórstwie łoso-

sia obejmuje to na przykład usuwanie ciemnego mięsa lub porcjowanie wędzonego łososia. Do tego celu często stosuje się trymer Quantum Flex® X1500. Jego różne profile ostrzy i ustawienia głębokości pozwalają na dostosowanie cięcia do konkretnego zastosowania. Markus Jentner wyjaśnia: „Przy większych operacjach przycinania kluczowe jest płynne i równomierne cięcie.

Ergonomia na linii przetwórstwa ryb

Oprócz jakości cięcia, ergonomia odgrywa kluczową rolę w jakości, wydajności i efektywności przetwórstwa łososia. Wiele zadań na linii produkcyjnej jest powtarzalnych i wymaga długotrwałych, powtarzalnych ruchów rękami.

Seria trymerów Quantum Flex® została zaprojektowana tak, aby nie była zbyt ciężka na górze i wykonana z materiałów generujących stosunkowo niewielkie wibracje. Redukuje to obciążenie rąk i przedramion personelu obsługującego linię. Konstrukcja rękojeści dodatkowo wspiera ergonomiczne użytkowanie: ostrze narzędzia ustawione jest pod lekkim kątem, co pozwala utrzymać nadgarstek i przedramię w naturalnej pozycji podczas cięcia. Dla jeszcze lepszej ergonomii uchwyty można regulować, dopasowując je do różnych rozmiarów dłoni. Tak przemyślana konstrukcja pomaga zmniejszyć zmęczenie i utrzymać koncentrację podczas pracy.

Nasze specjalistyczne trymery Quantum Flex® zapewniają, że wszystkie etapy przetwórstwa w branży rybnej są realizowane precyzyjnie i konsekwentnie. Dzięki temu trymery podnoszą jakość, wydajność i ergonomię na całej linii produkcyjnej”



Modele Quantum Flex®: kompaktowa konstrukcja, narzędzie można prowadzić z dużą precyzją wzdłuż struktury fileta.



NUTRIKS®

High-quality mineral salts for the fish industry

[www.nutri-ks.com/
en/applications/fish/](http://www.nutri-ks.com/en/applications/fish/)



FEEDING YOUR PASSION

Dla lepszej jakości,
efektywności i
wydajności ...

Bezpośrednie połączenie:

+48 61 88 00 181

B BETTCHER
by Fortifi

Tak to
działa:





Powrót do źródeł — rośnie znaczenie sprzedaży bezpośredniej ryb



W ostatnich latach rynek ryb i owoców morza w Europie był w dużej mierze zdominowany przez handel nowoczesny – sieci handlowe, dyskonty i przetwórstwo. To właśnie tam trafia większość wolumenów, a presja cenowa i standaryzacja oferty w dużym stopniu kształtują realia funkcjonowania producentów. Coraz wyraźniej jednak widać drugi, równoległy trend: powrót do krótkich łańcuchów dostaw i bezpośredniego kontaktu producenta z konsumentem.

Nie jest to jedynie moda czy nisz, ale odpowiedź na rosnące oczekiwania konsumentów dotyczące świeżości, jakości, transparentności pochodzenia oraz autentycznego doświadczenia zakupowego. W tym kontekście szczególnie interesującym przykładem jest inicjatywa, która właśnie wystartowała w Holandii.

27 marca 2026 r. w porcie Den Oever oficjalnie zainaugurowano działalność Blue Food Markt Wieringen – nowego targu żywności, którego sercem są świeże ryby i produkty lokalne. Inauguracja odbyła się mimo niesprzyjających warunków pogodowych, związanych z wysokim stanem morza i silnym północno-zachodnim wiatrem. Symbolicznego otwarcia dokonał znany holenderski dziennikarz i popularyzator wiedzy o żywności, Wouter Klootwijk, który uderzeniem w targowy dzwon oficjalnie rozpoczął działalność rynku.

Jak podkreślał dyrektor Blue Food Centrum Wieringen, Martin Scholten, moment otwarcia był szczególnie wymagający. Zwrócił uwagę, że rynek ten opiera się na produktach, które daje natura – sezonowych i lokalnych, a więc również podlegających zmienności i nieprzewidywalności warunków.

Tym bardziej istotne było doprowadzenie projektu do końca i uruchomienie go zgodnie z planem.

Nowy targ to nie tylko miejsce sprzedaży ryb, ale kompleksowa przestrzeń łącząca rybaków, rolników i konsumentów w ramach krótkiego łańcucha dostaw. Na stoiskach pojawiły się produkty bezpośrednio z kutrów operujących na Morzu Północnym, w tym krewetki i kraby, a także szeroki wachlarz gatunków ryb takich jak sola, turbot, gładzica, flądra, witlinek czy kur diabeł. Szczególną uwagę zwrócono na aspekty zrównoważonego rybołówstwa. Jedną z prezentowanych nowości była sola poławiana metodą tzw. *kiwikuil*, która jest bardziej selektywna i mniej inwazyjna niż tradycyjne włoki dennie, co przekłada się zarówno na wyższą jakość surowca, jak i mniejsze oddziaływanie na środowisko. Równolegle zaprezentowano filety z łososia pochodzącego z lokalnej, holenderskiej hodowli w regionie Maashorst, co pokazuje rosnącą rolę krajowej akwakultury w uzupełnianiu podaży.

Model funkcjonowania Blue Food Markt wpisuje się w szerszy trend rozwoju krótkich łańcuchów dostaw, w których kluczową rolę odgrywa bezpośrednia relacja między producentem a konsumentem. W takim układzie konsument zyskuje nie tylko dostęp do świeżego produktu, ale także możliwość poznania jego pochodzenia oraz ludzi stojących za jego wytworzeniem. Zakup przestaje być jedynie transakcją, a staje się doświadczeniem, które łączy elementy jakości, autentyczności i lokalności.

Jak zauważył lokalny samorządowiec, Robert Leever, inicjatywa ta ma również istotne znaczenie dla rozwoju regionalnego, stanowiąc impuls zarówno gospodarczy, jak i turystyczny. Podkreślił przy tym wysoki poziom zaangażowania lokalnych przedsiębiorców oraz korzyści dla mieszkańców i odwiedzających.

Choć przykład z Den Oever dotyczy Holandii, jego znaczenie wykracza poza lokalny kontekst. W Polsce również obserwujemy rosnące zainteresowanie sprzedażą

bezpośrednią, zarówno w gospodarstwach karpiovych, jak i w produkcji pstrąga czy sprzedaży ryb morskich. W obliczu presji cenowej, zmienności rynku oraz rosnących kosztów produkcji rozwój takich kanałów sprzedaży może stanowić istotny element dywersyfikacji działalności. Sprzedaż bezpośrednia pozwala producentom zwiększyć udział w wartości końcowej produktu, ograniczyć zależność od pośredników oraz budować własną markę i trwać relację z klientem, jednocześnie wpisując się w rosnące znaczenie trendów takich jak lokalność, świeżość czy ograniczanie marnotrawstwa żywności.

Sukces takich inicjatyw nie wynika jednak wyłącznie z samego produktu. Kluczowe znaczenie ma sposób jego prezentacji oraz osadzenie w szerszej narracji o regionie, tradycji, jakości i odpowiedzialnej produkcji. W czasach, gdy konsument coraz częściej kupuje nie tylko produkt, ale również historię, umiejętność opowiedzenia o rybie, jej pochodzeniu i sposobie produkcji staje się równie istotna jak jej cena.

Blue Food Markt Wieringen jest więc przykładem powrotu do korzeni handlu rybami, ale w nowoczesnym wydaniu. Łączy tradycję targu rybnego z aktualnymi trendami rynkowymi i oczekiwaniami konsumentów. Warto uważnie obserwować tego typu inicjatywy, ponieważ mogą one wyznaczać kierunek rozwoju także dla polskiego rynku, gdzie potencjał sprzedaży bezpośredniej wciąż pozostaje w dużej mierze niewykorzystany. Jedno wydaje się pewne – przyszłość sektora rybnego nie będzie oparta wyłącznie na półce supermarketowej, lecz coraz częściej będzie zaczynać się bezpośrednio u producenta.

Blue Food / redakcja





Krzysztof Hryszko

Analiza rynku ryb

W pierwszych dwóch miesiącach 2026 r., według wstępnych danych, połowy ryb na Morzu Bałtyckim wyniosły 17,1 tys. ton i były o 3,3% mniejsze niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Większe były wyładunki w portach śledzi (o 37,1% do 4,7 tys. ton), a mniejsze – szprotów (o 9,4% do 12,1 tys. ton). W portach krajowych wyławiano 93,4% wszystkich ryb, a pozostałą część w duńskich i łotewskich. W 2026 r. polscy rybacy mogą odłowić 59,3 tys. ton szprotów (wzrost o 45%) i 24,1 tys. ton śledzi (wzrost o 15%). Połowy dalekomorskie wyniosły w okresie styczeń–luty br. 8,0 tys. ton, z czego 7,5 tys. ton stanowiły błękitki. Ryby wyławiano w holenderskim porcie Ijmuiden.

W 2025 r. produkcja ryb i przetworów rybnych w średnich i dużych zakładach przetwórstwa rybnego (powyżej 49 osób załogi) była o 1,8% większa niż przed rokiem i wyniosła 589,9 tys. ton. Wzrost produkcji odnotowano w przypadku większości grup wyrobów z wyjątkiem przetworów i konserw, których podaż zmniejszono o 4,3% do 232,0 tys. ton. Najbardziej ograniczono produkcję marynat (o 8,5% do 69,7 tys. ton) oraz pozostałych produktów takich jak, wyroby garmazeryjne i kulinarne, sałatki, pasty, paluszki rybne czy paprykarze (o 4,1% do 82,1 tys. ton), przy niewielkim spadku wytworzonych konserw i prezerw (o 0,5% do 80,3 tys. ton). Produkcję przetworów ze śledzi ograniczono o 3,7%, z makreli o 14,6%, a z łososi o 3,1%, natomiast więcej wyprodukowano wyrobów ze szprotów i sardynek (o 13,4%). W porównaniu z 2024 r. zwiększono przede wszystkim produkcję ryb wędzonych (o 9,1% do 138,3 tys. ton, w tym wędzonych łososi o 7,9% do 122,8 tys. ton). Znacząco wzrosła także produkcja asortymentu mrożonego (o 6,4% do 115,0 tys. ton), w tym głównie mrożonego mięsa (o 17,6% do 62,3 tys. ton) oraz ryb solonych i suszonych (o 9,2% do 10,0 tys. ton). W niewielkim zakresie zmieniła się podaż świeżych filetów (wzrost o 1,4% do 94,6 tys. ton). W grudniu 2025 r. ceny zbytu produktów rybołówstwa były średnio o 2,5% niższe niż w grudniu 2024 roku. W tym

czasie ceny podstawowych substytutów, tj. mięsa i jego przetworów spadły o 1,4%, a nabiału o 10,5%. Na początku 2026 r. produkcja nadal rosła i była w styczniu o 6,8% większa niż przed rokiem (47,2 tys. ton). Zwiększyła się przede wszystkim produkcja mrożonego mięsa (o 40,3%), świeżych lub chłodzonych filetów (o 37,6%) oraz ryb wędzonych (o 8,0%). Wyraźny spadek odnotowano natomiast w przypadku całych mrożonych ryb morskich (o 52,0%) oraz mrożonych filetów (o 9,3%). Podaż przetworów i konserw obniżyła się o 1,2%. W styczniu 2026 r. ceny zbytu produktów ry-

bołówstwa były średnio o 0,4% niższe niż w grudniu 2025 roku.

W 2025 r. sektor przetwórstwa ryb osiągnął ponownie bardzo dobre wyniki finansowe. Zysk netto średnich i dużych zakładów o zatrudnieniu powyżej 9 osób załogi (85 jednostek, które złożyły sprawozdania) wyniósł 744 mln PLN i był o 10,6% wyższy niż rok wcześniej (78 podmiotów). Przychody ze sprzedaży wzrosły o 17,0% do 22,441 mld PLN, a koszty operacyjne o 16,6% do 21,464 mld PLN. W porównaniu z 2024 r. nieznacznie zmniejszyła się nadwyżka pozostałych przychodów operacyjnych nad kosztami, natomiast zdecydowanie pogorszył się

Tab. 1. Połowy ryb bałtyckich (tony, sztuki)

Miesiące	tony						sztuki	
	szprot	śledź	donuz	łosoś	pożosała	razem	środek wędrowny	łosoś bałtycki
2022 I-XII	71 197	18 677	148	99 561	9 131	199 715	12 651	185
2023 I-XII	60 178	29 472	148	6 795	7 751	95 344	13 196	203
2024 I-XII	52 742	15 619	104	3 909	3 686	75 421	13 260	187
2025 ^a I-XII	41 659	34 185	57	2 179	3 932	79 323	13 280	99
2025 ^a I	3 991	2 044	2	162	171	6 370	534	2
II	9 377	1 419	9	487	59	11 351	1 131	1
III	12 624	2 305	21	374	263	15 787	3 665	1
IV	7 181	1 471	3	96	376	9 127	2 654	40
V	3	351	1	122	383	860	712	47
VI	0	208	2	86	264	570	662	0
VII	0	105	1	123	327	556	1 778	2
VIII	0	323	0	131	1 048	1 502	746	2
IX	1 565	3 173	2	216	467	5 423	262	2
X	1 293	4 134	10	173	236	5 836	16	1
XI	2 462	4 899	5	105	181	7 652	262	0
XII	2 354	3 683	1	94	157	6 289	858	1
2026 ^a I	3 219	2 558	3	89	27	5 906	1 191	0
II	8 894	2 191	3	132	8	11 228	370	0
Wskaźniki zmian (%)								
I 2025 II 2025	94,8	154,4	33,3	27,1	13,6	98,9	32,7	»
I-XI 2025 I-X 2025	90,8	137,1	54,5	35,6	10,2	96,7	33,7	»

^a dane nieostateczne, stan bazy na dzień 24.03.2026 r., dane dla jednostek >12 m długości

Źródło: Opracowanie IERIGŻ-PIB na podstawie danych MGMIŻS i MRIRW (system ERS).

Tab. 2. Produkcja ryb i produktów rybnych (tony)^a

Miesiące	Filety z ryb morskich świeże lub chłodzone	Ryby, filety oraz mięso z ryb mrożone	Ryby solone, suszone i wędzone	Przetwory i konserwy rybne				Razem
				razem	w tym			
					śledzie	sardynki i sproty	makrele	
2022 I-XII	92 958	79 548	103 528	269 729	104 439	20 423	20 827	545 763
2023 I-XII	90 098	109 785	105 827	291 825	106 068	19 391	18 942	587 825
2024 I-XII	93 280	108 634	135 967	242 351	106 147	18 503	20 859	579 632
2025 I-XII	94 560	114 963	148 353	231 996	102 253	20 981	17 812	589 872
2025 I	6 101	8 576	10 092	19 408	8 503	1 733	1 606	44 177
II	6 250	10 346	9 819	19 518	8 741	2 146	1 531	45 933
III	7 549	13 774	12 087	21 641	9 553	2 357	1 713	55 051
IV	7 741	10 903	13 579	19 352	8 503	1 959	1 457	51 665
V	7 448	6 343	11 555	17 061	6 431	1 600	1 479	42 405
VI	7 073	6 644	10 244	16 338	6 722	1 397	1 392	40 299
VII	8 509	7 572	12 688	14 945	7 020	1 187	1 199	43 714
VIII	8 215	9 674	11 936	19 243	7 447	1 610	1 581	49 068
IX	9 028	10 082	12 990	20 110	8 147	1 927	1 510	51 810
X	9 114	11 917	15 357	22 122	9 924	1 953	1 568	58 510
XI	7 600	9 468	13 656	21 796	10 681	1 683	1 300	52 520
XII	9 534	9 574	14 750	20 402	10 431	1 429	1 476	54 720
2026 I	8 397	8 799	10 794	19 179	8 704	1 766	1 471	47 159
Wskaźniki zmian (%)								
I 2025 I 2025	137,6	102,6	106,9	98,8	101,6	101,9	91,6	100,8

^a dane miesięczne o produkcji wytworzonej pochodzą od tzw. dużych jednostek przemysłowych i nieprzemysłowych, zatrudniających 50 osób i więcej, które złożyły sprawozdania.

Źródło: obliczenia IERIGŻ-PIB na podstawie danych GUS.



Tab. 3. Handel zagraniczny rybami i produktami (tys. ton)

Miesiąc	Eksport ^a					Import				
	razem	przetwory i konserwy	filety i mięso	ryby solone, suszone i wędzone	ryby mrożone	razem	filety i mięso	ryby mrożone	przetwory i konserwy	ryby świeże lub chłodzone
2022 I-XII	535,3	131,2	106,7	73,9	86,9	655,2	268,6	117,3	55,2	219,5
2023 I-XII	646,1	149,9	107,9	64,1	87,8	662,2	234,8	109,9	60,5	233,3
2024 I-XII	616,8	151,4	105,5	70,8	83,4	685,6	235,4	116,5	56,8	226,3
2025 ^a I-XII	645,0	155,5	115,6	70,2	186,2	692,2	242,5	102,6	57,9	242,1
2025 ^a I	43,8	13,1	8,7	5,5	8,9	52,9	23,3	9,7	4,5	12,6
II	41,6	13,5	8,7	5,0	6,0	52,2	19,8	9,5	4,6	14,2
III	59,6	13,8	9,6	5,9	20,1	57,5	21,0	9,4	4,6	18,1
IV	54,2	13,8	9,7	6,3	15,9	53,9	17,6	9,9	5,4	16,9
V	44,6	11,8	8,6	5,3	12,2	50,5	16,5	8,5	3,8	16,2
VI	36,0	11,9	9,8	5,0	2,4	49,5	15,9	8,2	4,2	17,9
VII	35,9	11,6	9,4	5,6	2,4	56,9	16,1	6,9	4,0	26,1
VIII	37,9	11,7	8,3	5,1	6,4	57,9	17,6	7,1	4,2	25,7
IX	47,1	12,8	11,5	5,9	8,2	64,4	22,4	8,4	5,4	24,4
X	40,4	14,3	10,3	6,1	2,0	73,3	26,6	9,7	5,8	27,4
XI	49,4	12,5	10,0	6,0	10,2	64,0	25,4	8,4	5,5	20,5
XII	54,6	14,7	10,8	8,6	10,4	59,3	20,5	7,0	5,8	22,1
2025 ^a I	40,1	12,3	7,9	5,6	6,6	52,2	20,7	6,4	4,7	17,6
Wskaźniki zmian (%)										
I 2025 I 2025	92,0	94,5	90,1	102,2	74,2	98,6	89,0	66,7	104,7	138,8

^a wskaźniki obliczone na danych o większej dokładności, ^b z eksportem burtowym, ^c dane wstępne, ^d bez eksportu burtowego

Źródło: obliczenia IERiGŻ-PIB na podstawie danych MF (Ministerstwa Finansów).

Tab. 4. Ceny ryb w imporcie (zł/kg)

Miesiąc	Filety i mięso ze śledzia		Mrożona makrela		Mrożony dorsz	Filety mrożone			Łosoś świeży	Konserwy z tuńczyka
	03048023 ^a	03048600 ^a	03035410 ^a			mintaj 03047300 ^a	czarniak 03047300 ^a	morszczuk 03047410 ^a		
2022 I-XII	6,99	8,07	7,86	8,63	22,11	16,36	27,48	18,11	33,28	26,27
2023 I-XII	7,62	8,90	7,84	8,84	20,17	14,58	25,81	17,90	34,78	26,69
2024 I-XII	8,09	8,75	8,87	9,12	19,38	10,88	19,98	16,87	31,91	19,59
2025 ^a I-XII	8,35	9,53	10,05	12,18	27,34	12,05	25,18	14,47	28,91	18,49
2025 ^a I	7,99	9,33	9,30	10,09	25,38	10,88	22,25	15,59	35,42	19,37
II	7,83	9,29	9,15	10,79	26,15	12,21	22,58	14,81	27,67	18,56
III	7,90	9,19	9,42	10,70	25,82	11,93	21,49	15,19	31,30	19,67
IV	7,90	9,34	9,75	10,76	26,56	11,72	22,40	14,07	30,67	19,50
V	8,22	9,61	9,54	11,22	26,95	11,60	26,07	15,08	28,20	18,37
VI	8,72	9,54	10,21	11,33	27,93	10,81	25,17	13,60	27,79	19,60
VII	8,70	9,70	10,21	11,28	27,38	12,90	26,40	14,71	24,18	19,10
VIII	7,99	9,72	10,31	11,43	27,90	12,86	26,31	12,90	23,45	17,57
IX	8,20	9,74	9,33	11,89	28,26	12,18	25,75	14,04	26,41	17,90
X	7,78	9,63	9,87	13,84	29,40	11,89	26,97	13,84	27,65	17,17
XI	9,35	9,73	13,95	15,22	33,77	12,02	26,87	13,90	29,34	17,43
XII	9,68	10,01	17,00	15,45	32,97	12,74	27,76	13,57	32,36	18,69
2025 ^a I	9,38	9,75	15,10	16,19	36,89	12,89	27,66	14,04	30,75	18,93
Wskaźniki zmian (%)										
I 2025 I 2025	117,4	104,5	162,4	180,5	145,3	118,5	124,3	90,0	86,8	97,7

^a dane wstępne, ^b kod CN wg taryfy celnej

Źródło: obliczenia IERiGŻ-PIB na podstawie MF.

Tab. 5. Ceny ryb w eksporcie (zł/kg)

Miesiąc	Przetwory i konserwy			Ryby wędzone			Filety mrożone		
	ze śledzia 16041291 ^a	z mintajów 16041999 ^a	z łososi 16041100 ^a	łososie 03054100 ^a	psstragi 03054300 ^a	makrele 03054930 ^a	z dorszy 03047190 ^a	z łososi 03048100 ^a	
2022 I-XII	13,60	25,29	58,37	69,86	75,21	72,51	29,79	42,98	27,96
2023 I-XII	15,82	20,13	73,62	86,35	85,27	76,97	26,95	41,73	35,39
2024 I-XII	15,38	17,58	72,34	72,96	81,25	79,32	19,55	38,58	32,68
2025 ^a I-XII	16,27	17,27	66,16	71,87	77,37	62,07	21,95	48,58	31,21
2025 ^a I	15,52	17,73	69,74	71,29	80,36	62,97	19,43	46,09	27,03
II	15,46	16,58	65,90	68,82	78,39	66,92	20,07	46,93	26,39
III	16,21	16,89	62,28	72,15	79,14	58,83	20,03	43,49	34,87
IV	16,74	17,60	66,55	71,82	79,69	59,53	21,28	49,24	32,15
V	16,57	16,89	68,86	71,89	78,09	65,07	20,78	43,44	34,35
VI	16,46	16,79	62,86	72,87	78,98	73,32	20,27	51,57	36,19
VII	16,49	16,91	68,59	70,90	76,90	61,06	21,19	37,60	33,59
VIII	15,76	17,49	65,31	71,06	76,39	65,35	20,75	48,94	26,59
IX	16,23	17,35	60,77	70,17	69,59	67,75	20,27	56,21	33,09
X	16,42	17,99	63,80	70,68	76,90	56,71	20,67	45,92	28,93
XI	16,86	17,33	64,27	70,61	78,60	61,98	21,89	52,16	32,50
XII	16,78	17,53	73,36	76,26	76,18	56,82	27,54	53,39	26,77
2025 ^a I	16,19	17,29	65,48	68,21	75,15	56,08	30,14	61,53	31,23
Wskaźniki zmian (%)									
I 2025 I 2025	104,3	97,5	93,9	95,7	93,5	86,1	155,1	133,5	115,5

^a dane wstępne, ^b kod CN wg taryfy celnej

Źródło: obliczenia IERiGŻ-PIB na podstawie MF.

bilans rozliczeń finansowych. Przychody uzyskiwane ze sprzedaży produktów w kraju wzrosły o 6,5% do 7,183 mld PLN i stanowiły 34,3% przychodów ogółem, natomiast wpływy z eksportu wzrosły o 23,4% do 13,787 mld PLN. Rentowność netto w sektorze zmniejszyła się w porównaniu z 2024 r. z 3,42 do 3,25%, płynność bieżąca wzrosła z 1,47 do 1,62, a wskaźnik zadłużenia ogółem spadł z 54,0 do 50,5%. Wartości te były jednak nadal gorsze od notowanych w przemyśle spożywczym ogółem (PKD 10). Nakłady inwestycyjne w sektorze wyniosły w 2025 r. 389 mln PLN (wzrost o 21%), co oznacza zwiększenie wartości stopy inwestowania z 10,0 do 14,7%.

Według wstępnych danych MF, w 2025 r. wyeksportowano z Polski 545,0 tys. ton produktów rybnych (masy produktów) o wartości 15,189 mld PLN, tj. o 5,4 i 7,0% więcej niż w roku poprzednim. Dynamika wzrostu sprzedaży zagranicznej liczona w USD i EUR była wyższa i wyniosła odpowiednio 13,0 i 8,9%. Aprecjacja złotego sprzyjała importerom, natomiast zmniejszała opłacalność eksportu. Wzrost wywozu determinowały przede wszystkim znacząco większe połowy dalekomorskie i w konsekwencji eksport ryb mrożonych (o 25,6% do 105,2 tys. ton). Spośród głównych asortymentów zwiększył się natomiast wywóz filetów rybnych (o 9,5% do 115,6 tys. ton) oraz przetworów i konserw (o 2,7% do 155,5 tys. ton), a zmniejszył ryb wędzonych, suszonych i solonych (o 0,8% do 70,2 tys. ton). Więcej wyeksportowano wyrobów z łososi (o 10,2% do 152,4 tys. ton), pstrągów (o 8,8% do 10,5 tys. ton) i śledzi (o 3,2% do 60,0 tys. ton), a mniej z makreli (o 11,3% do 15,8 tys. ton), dorszy (o 10,4% do 19,8 tys. ton) i mintajów (o 5,5% do 27,3 tys. ton). Łączna wartość eksportu wymienionych gatunków ryb zwiększyła się o 7,9% do 12,733 mld PLN, z czego 76% stanowiły łososie. Odnotowano następujące zmiany w handlu z pięcioma największymi odbiorcami polskich produktów rybnych: Niemcami (wzrost o 2,6% do 6,612 mld PLN i o 0,6% do 176,9 tys. ton), Danią (wzrost o 47,4% do 1,143 mld EUR i spadek o 13,4% do 52,7 tys. ton), Włochami (spadek o 3,7% do 1,097 mld PLN i o 0,3% do 29,0 tys. ton), Francją (wzrost o 12,8% do 1,027 mld PLN i o 7,2%



do 28,5 tys. ton) i USA (wzrost o 21,6% do 0,718 mld EUR i o 20,3% do 19,2 tys. ton).

Import ryb i owoców morza wyniósł w 2025 r. 692,2 tys. ton i był o 1,0% większy niż przed rokiem. Wartość sprowadzonych ryb zwiększyła się natomiast o 5,5% do 15,253 mld PLN. W porównaniu z 2024 r. zmniejszył się głównie wolumen importu ryb mrożonych (o 11,9% do 102,6 tys. ton). Nieznacznie zwiększył się przywóz przetworów i konserw z ryb (o 1,9% do 57,9 tys. ton) oraz filetów i mięsa z ryb (o 3,0% do 242,5 tys. ton), a zdecydowanie wzrosło zapotrzebowanie na ryby świeże i chłodzone (o 7,0% do 242,1 tys. ton). Spośród 10 gatunków o największym wolumenie przywozu mniejszy był popyt na dorsze (o 21%), czarniaki (o 17%), mintaje (o 8%), śledzie (o 4%) oraz makrele (o 1%), a większy był import mirun (o 22%), pstrągów (o 17%), łososi (o 10%), tuńczyków (o 6%) i krewetek (o 5%). Zmiany cen wymienionych gatunków ryb były różnokierunkowe z przewagą wzrostowych. Najbardziej podrożały dorsze, czarniaki i makrele (o 30-40%), a w mniejszym stopniu śledzie i mintaje (o 9%). Wyraźnie tańsze były tylko krewetki (o 8%), łososie (o 7%), miruny (o 6%) i tuńczyki (o 5%). Najwięcej ryb sprowadzono z Norwegii (40,9%) oraz z Danii, Islandii, Niemiec, Rosji, Chin, Holandii i USA (udziały od 4,1 do 5,8%), przy czym najgłębszy spadek importu odnotowano w przypadku Rosji (o 37%), a wzrost z USA (o 32%).

Porównanie zmian cen importowo-eksportowych wskazuje, że w 2025 r. tendencje w opłacalności przetwórstwa i eksportu podstawowych gatunków ryb były na ogół niekorzystne. Wyjątek stanowił handel łososiami, co przy ich decydującym znaczeniu dla wymiany zagranicznej sektora wpłynęło na poprawę salda obrotów (z -263 do -64 mln PLN).

W styczniu 2026 r. handel produktami rybnymi wykazywał tendencje spadkowe. Wyeksportowano z Polski 40,1 tys. ton produktów o wartości 1,112 mld PLN, tj. o 8,0 i 3,5% mniej niż w roku poprzednim. Sprzedaż zagraniczna liczona w EUR spadła o 2,6%, natomiast w USD była o 9,4% wyższa. Spadek wywozu determinowały przede wszystkim mniejsze połowy dalekomorskie i w konsekwencji sprzedaż ryb mrożonych (o 25,8%) oraz spa-

Tab. 6. Ceny zbytu ryb i produktów rybnych (zł/kg z VAT) oraz udział ceny zbytu w cenie detalicznej

Miesiące	Karp żywy	Pstrąg świeży niepaliszony	Filety z morską zuchą	Filety z mintaja	Filety świeże z dorsza	Filety/łosoś ze śledzi
2022 I-XII	19,14	18,48	21,11	35,98	44,39	13,78
2023 I-XII	23,68	22,40	22,93	48,90	51,71	14,78
2024 I-XII	20,93	21,41	22,86	38,76	47,54	15,53
2025 I-XII	21,18	23,32	22,75	37,48	52,95	16,33
2025 I	20,01	22,80	22,75	37,39	49,47	15,95
II	20,58	23,19	23,21	37,25	50,12	16,02
III	20,67	24,03	23,29	37,50	50,68	16,40
IV	21,31	23,90	23,04	38,17	52,32	16,36
V	21,43	23,71	23,01	37,79	52,73	16,62
VI	21,34	23,64	22,89	37,86	53,15	16,41
VII	21,58	23,63	22,77	37,74	53,09	16,42
VIII	21,52	23,48	22,38	37,94	53,49	16,37
IX	21,54	23,37	22,36	37,58	54,02	16,30
X	21,48	22,95	22,40	36,96	54,45	16,33
XI	21,41	22,71	22,61	36,77	55,50	16,31
XII	21,28	22,48	22,52	36,61	56,32	16,34
2026 I	20,85	22,02	22,25	36,59	57,37	16,16
II	20,97	21,58	21,82	36,02	58,41	16,39
Wskaźniki zmian (%)						
I-2025 vs I-2024	101,9	x 93,1	x 94,0	x 96,7	x 116,5	x 102,3
I-XII 2025 vs I-XII 2024	103,0	x 94,6	x 95,9	x 97,3	x 116,3	x 101,8

Źródło: opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie danych GUS.

dek eksportu filetów i mięsa z ryb (o 9,9%) oraz przetworów i konserw (o 5,5%). Spośród głównych asortymentów zwiększył się tylko wywóz ryb wędzonych, suszonych i solonych (o 2,2%). Więcej wyeksportowano wyrobów z łososi, mintajów i pstrągów, a mniej ze śledzi, dorszy i makreli. Łączna wartość eksportu wymienionych gatunków ryb zmniejszyła się o 2,5% do 934 mln PLN, z czego 73,3% stanowiły łososie. Import ryb i owoców morza wyniósł w styczniu br. 52,2 tys. ton i był o 1,4% mniejszy niż przed rokiem. Wartość sprowadzonych ryb zwiększyła się natomiast o 1,9% do 1,137 mld PLN. W porównaniu z 2025 r. zmniejszył się głównie wolumen importu ryb mrożonych (o 32,3%) oraz filetów i mięsa z ryb (o 11,0%), a zdecydowanie wzrosło zapotrzebowanie na ryby świeże i chłodzone (o 38,8%). Mniejszy był popyt m.in. na czarniaki (o 55%), dorsze (o 44%), mirun (o 32%) oraz makrele (o 24%), a większy był import krewetek (o 53%), pstrągów (o 38%), łososi (o 26%) i tuńczyków (o 26%). Na rynku przeważają wzrosty cen – najbardziej w skali roku (styczeń do stycznia) podrożały makrele (o 70%) oraz dorsze, krewetki i czarniaki (o 20-30%). Wyraźnie tańsze były tylko łososie i miruny (o ok. 15%).

Według badań budżetów gospodarstw domowych prowadzonych przez GUS w okresie trzech kwartałów 2025 r. spożycie ryb i owoców morza świeżych, chłodzonych, solonych, wędzonych i suszonych (bez przetworów i konserw z ryb) nie zmieniło się w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzednie-

go. Wydatki na wszystkie grupy produktów wyniosły natomiast 13,91 PLN/miesięcznie/osobę i były o 9,5% wyższe. Uwzględniając wzrost wskaźnika cen detalicznych w tym okresie, realne wydatki gospodarstw domowych na produkty rybne wzrosły o 7,4%. W największym stopniu zwiększyły się wydatki na świeże i mrożone owoce morza (o 26,8% do 0,52 PLN), ryby świeże i chłodzone (wzrost o 15,7% do 3,10 PLN), produkty suszone, wędzone i solone (wzrost o 10,8% do 3,17 PLN) oraz na konserwy, marynaty, dania gotowe, wyroby garmazeryjne i inne przetwory (wzrost o 7,5% do 5,32 PLN/osobę miesięcznie). Mniejsze były natomiast wydatki na ryby mrożone (o 0,6% do 1,79 PLN). Wstępne szacunki wskazują, że w 2025 r. na rynek krajowy trafiło ok. 491 tys. ton ryb (liczone w masie żywej), tj. o ok. 6,0% mniej niż rok wcześniej.

W styczniu 2026 r. ceny detaliczne produktów rybnych wzrosły w porównaniu z grudniem ub. r. o 1,0%, a w lutym o kolejne 0,7% i były o 4,3% wyższe niż w lutym 2025 r. Ryby, żywe, świeże, schłodzone lub zamrożone podrożały w okresie roku (luty br. w relacji do lutego ub.r.) przeciętnie o 3,2%, ryby, suszone, solone, w solance lub wędzone o 11,0%, a pozostałe przetwory z ryb o 1,7%.

Średni wzrost cen detalicznych ryb i produktów rybnych w krajach Unii Europejskiej w okresie luty 2025 r. – luty 2026 r. wyniósł 3,3% (wg HICP – ECOICOP ver. 2).

Krzysztof Hryszko
Instytut Ekonomiki Rolnictwa
i Gospodarki Żywnościowej – PIB



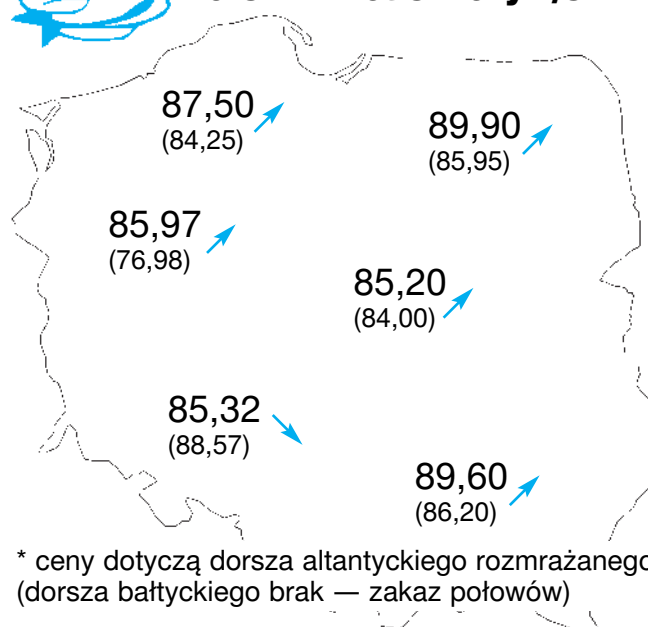
RYNEK RYBNY



Ceny detaliczne wybranych produktów rybnych w specjalistycznych sklepach rybnych wg regionów (ankieta własna) — w kwietniu 2026 r.



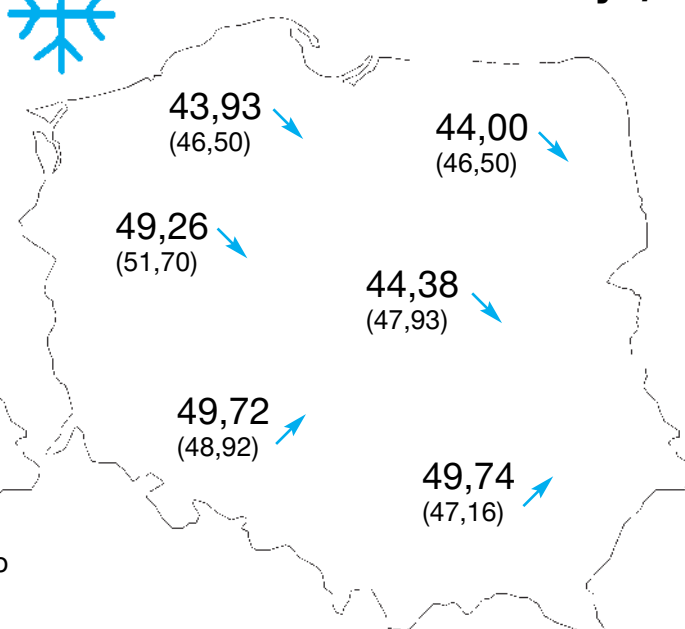
Dorsz — filet świeży z/sk*



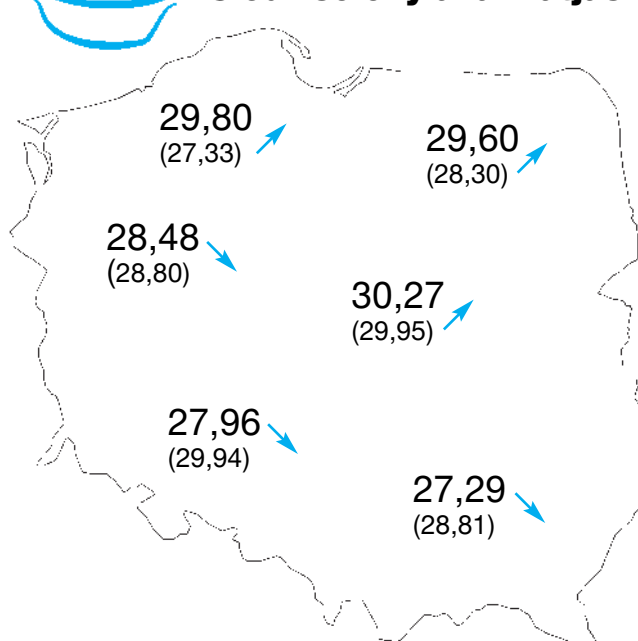
* ceny dotyczą dorsza atlantyckiego rozmrażanego (dorsza bałtyckiego brak — zakaz połowów)



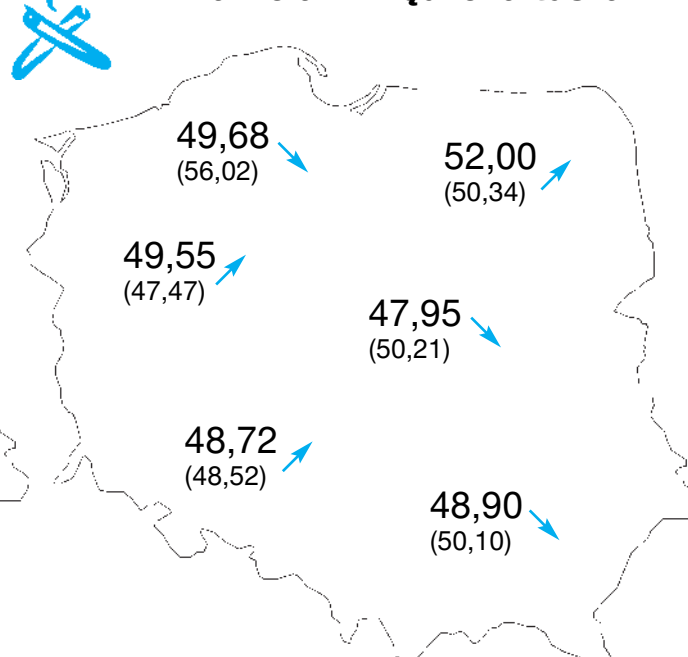
Morszczuk — filet mrożony z/sk



Śledź solony a'la matjas



Makrela — wędzona tusza



= cena bez zmian

↗ wzrost ceny

↘ spadek ceny

Dane z 34 sklepów

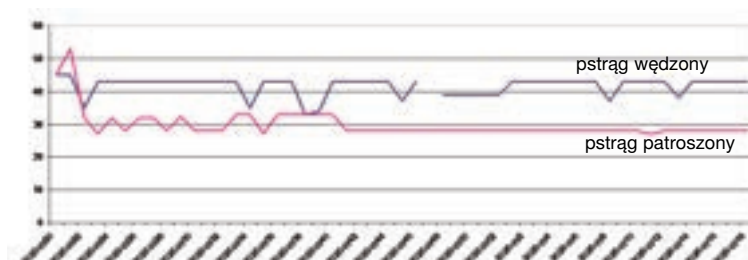


Ceny detaliczne ryb: Hala Rybna w Gdyni (17-04-2026)

Produkt:	cena (zł/kg)		
Dorsz świeży tusze	—	Płoc świeża	—
Dorsz świeży filet z/s	90,00 ↑	Pstrąg świeży	40,00 ↑
Dorsz świeży filet b/s	93,00 ↑	Pstrąg świeży patroszony	42,00 ↔
Dorsz wędzony	44,00 ↑	Pstrąg filet z/s	58,00 ↑
Flądra cała	—	Pstrąg filet b/s	62,00 ↔
Flądra tuszka	—	Pstrąg wędzony	60,00 ↔
Flądra filet	—	Sandacz świeży	65,00 ↓
Halibut (rozmarzany) tusze, kawałki	64,00 ↔	Sandacz filet	88,00 ↓
Halibut wędzony	85,00 ↔	Szczupak cały	45,00 —
Lin cały	—	Szprot wędzony	25,00 —
Łosoś bałtycki patroszony	—	Szprot świeży	—
Łosoś bałtycki, filet z/s	—	Śledź świeży	32,00
Łosoś hodowlany patroszony	65,00 ↑	Śledź tuszki	—
Łosoś hodowlany świeży dzwonka	95,00 ↔	Śledź wędzony pikling	—
Łosoś hodowlany świeży filet z/s	115,00 ↑	Turbot bałtycki	—
Łosoś hodowlany wędzone steki	120,00 ↔	Troć wędrowna	65,00
Łosoś hodowlany wędzona polędwica	140,00 ↔	Węgorz świeży patroszony	120,00 —
Makrela wędzona	53,00 ↔	Węgorz wędzony	145,00 ↑

źródło: ankieta własna

Ceny w kanale cash & carry (półhurt)



Aktualna cena pstrąga patroszonego, świeżego (Polska) — Makro Cash and Carry Gdynia:

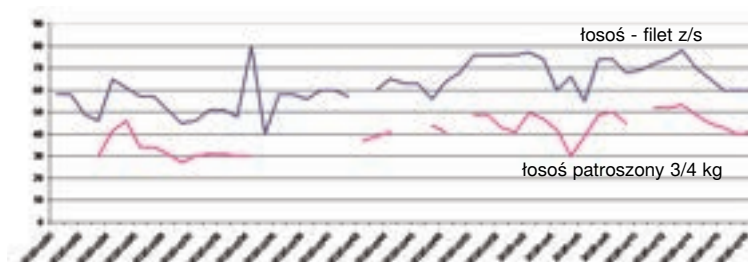
tydzień 18 / 2026:
27,99 zł/kg
[EUMOFA]

Aktualna cena pstrąga patroszonego, wędzonego na gorąco (Polska) — Makro Cash and Carry Gdynia:

tydzień 18 / 2026:
42,99 zł/kg
[EUMOFA]

Wyk. 2. Ceny pstrąga patroszonego – świeżego i wędzonego – w półhurdzie

źródło: EUMOFA



Aktualna cena łososi hodowlanego (Norwegia), ryba patroszona, 3/4 kg — Makro Cash and Carry Gdynia:

tydzień 18 / 2026:
40,99
[EUMOFA]

Aktualna cena łososi hodowlanego (Norwegia), filet ze skórą, świeży — Makro Cash and Carry Gdynia:

tydzień 18 / 2026:
59,99 zł/kg
[EUMOFA]

Wyk. 3. Ceny łososi w półhurdzie – patroszony 2/3 kg i filety ze skórą – w półhurdzie

źródło: EUMOFA

**AUTOMATYCZNA PIŁA TAŚMOWA
- PODWÓJNE CIĘCIE**

41-400 Mysłowice, ul. Mikołowska 50
tel. 608 33 11 77 tel./fax 32 222 91 61 e-mail: info@alimp.com.pl



Zakupy gospodarstw domowych w Polsce

	Wielkość sprzedaży detalicznej (ton — waga produktu)		Zmiana
	03.2024–02.2025	03.2025–02.2026	
Karp świeży i wędzony	6 157	6 067	-1%
Łosoś świeży i wędzony	13 111	15 546	+19%
Pstrąg świeży i wędzony	5 071	5 702	+12%
Makrela świeża i wędzona	9 312	8 381	-10%
Inne ryby świeże i wędzone	13 893	13 682	-2%
Razem ryby świeże i wędzone	47 543	49 377	4%

	Wartość sprzedaży detalicznej (tys. euro)		Zmiana
	03.2024–02.2025	03.2025–02.2026	
Karp świeży i wędzony	41 971	40 855	-3%
Łosoś świeży i wędzony	234 650	282 492	+20%
Pstrąg świeży i wędzony	53 694	60 644	+13%
Makrela świeża i wędzona	58 176	65 557	+13%
Inne ryby świeże i wędzone	133 394	140 819	+6%
Razem ryby świeże i wędzone	521 884	590 367	13%

źródło: EUMOFA/EUROPANEL

	ryb i owoców morza per capita (kg/os.)	zakupy ryb świeżych i wędzonych 01.2026 zm. na tle 01.2025			
		ton	mln €	ilość.(%)	wart.(%)
Dania	20,00-25,00	1 048	21,65	-4%	0%
Francja	52,14	12 700	196,77	-3%	4%
Niemcy	12,08	4 880	80,69	1%	0%
Węgry	5,83	252	2,90	0%	20%
Irlandia	20,00	1 085	19,98	22%	21%
Włochy	50,38	17 035	245,52	-2%	3%
Niderlandy	19,90	2 079	42,30	2%	1%
Polska	13,87	5 595	48,71	0%	10%
Portugalia	55,61	4 078	98,79	0%	11%
Hiszpania	40,68	31 009	366,31	-10%	-4%
Szwecja	10,00	412	7,03	18%	20%

Wyk. 4. Zakupy ryb świeżych i wędzonych realizowane przez gospodarstwa domowe w wybranych europejskich krajach w styczniu 2026 r. (oraz zmiana r/r).

Dane i infografika: EUMOFA

Luty 2025 w Polsce: w górę łososiowate

Polski rynek detaliczny ryb świeżych i wędzonych w rocznym okresie, do lutego 2026 r. pozostaje w fazie ożywienia. Wolumenowo sprzedaż rok do roku wzrosła o 4%, wartościowo o 13%. Motorem wzrostu jest sprzedaż łososia (+19%) i pstrąga (+12%). Zmiana sprzedaży karpia w ujęciu r/r mieściła się w granicach błędu statystycznego (-1%). Mocny spadek notuje natomiast drożająca makrela wędzona (10% spadku ilościowo, przy 13% wzroście wartościowo).

Styczeń 2026 w UE: przeważają wzrosty konsumpcji i wydatków na ryby

W styczniu 2026 r. sprzedaż detaliczna ryb świeżych i wędzonych w Szwecji, Irlandii, Polsce, Portugalii i Niemczech kształtowała na istotnie wyższym poziomie niż przed rokiem. Minimalne wzrosła konsumpcja w Niderlandach. Spadki spożycia ryb odnotowano w Danii, Francji, Włoszech i Hiszpanii.

źródło: EUMOFA

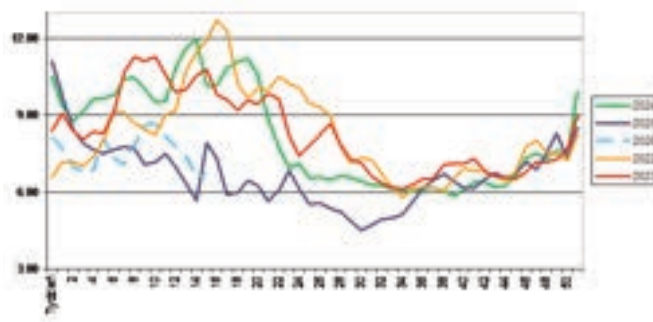
Ceny łososia hodowlanego w Norwegii (euro/kg)



Wyk. 5. Ceny spot łososia 3-6 kg patroszonych na aukcji w Nowej Norwegii, wg FPI / Sitagri Salmon Index w ciągu ostatnich 12 miesięcy (FCA Oslo, euro/kg)

Ceny spot łososia atlantyckiego:
tydzień 17 / 2026
[Sitagri Salmon Index]:
6,71 euro/kg

zmiana — 12 miesięcy:
-8%
zmiana — 24 miesiące:
-34%
zmiana — 36 miesięcy:
-32%



Wyk. 6. Ceny spot łososia 3-6 kg patroszonych na aukcji w Nowej Norwegii, wg Sitagri Salmon Index w 2026 r. na tle poprzednich lat (FCA Oslo, euro/kg)



Sprzedaż bezpośrednia produktów z pstrąga (sprzedaż detaliczna w gosp. rybackich) — kwiecień 2026 r.

Region / cena w zł/kg	cały	patroszony	filety / płaty	wędzony
Północno-wschodni	32.25	38.00	65.00	62.50
Północno-zachodni	30.50	39.00	69.00	53.50
Południowo-wschodni	29.00	39.50	54.00	59.00
Południowo-zachodni	32.00	38.50	38.00	105.00
Średnia	31.20	38.70	56.50	69.56
Minimalna	25.00	35.00	38.00	50.00

Sprzedaż bezpośrednia produktów z pstrąga (sprzedaż detaliczna w gosp. rybackich) — kwiecień 2026 r.

Region	Ceny sprzedaży ryb w zł/kg													
	Karp	Sielawa	Sieja	Szczupak	Sandacz	Okoń	Węgorz	Jesiotr	Płoc	Leszcz	Lin	Amur	Tołpyga	Sum
Płn.–wsch.	26.00	39.00	40.00	28.40	49.00	25.50	118.50	40.50	7.60	11.20	27.80	27.00	–	–
Płn.–zach.*	28.00	31.00	34.00	26.00	36.00	17.67	80.00	45.00	11.00	13.33	20.00	28.00	10.00	28.67
Płd.–wsch.	26.00	–	–	–	–	–	–	46.00	–	–	–	22.50	13.00	–
Płd.–zach.	27.50	–	–	40.00	–	30.00	–	48.67	–	–	26.00	25.00	15.50	40.00
Średnia	27.00	37.40	38.00	30.00	42.50	23.60	110.80	44.55	8.88	12.00	25.67	25.00	13.50	33.20
Minimalna	25.00	28.00	34.00	21.00	32.00	12.00	80.00	39.00	4.00	6.00	19.00	19.00	10.00	25.00

* także z połowów na Zalewie Szczecińskim

źródło danych: ankieta własna

Indeks cen ryb FAO obniżył się w marcu 2026 r.

Indeks cen ryb FAO wyniósł średnio 127,4 pkt w marcu 2026 r., co oznacza spadek o 1,4% w porównaniu z lutym 2026 r. Spadek był efektem obniżek cen w niektórych grupach gatunkowych, podczas gdy inne odnotowały umiarkowane wzrosty. Najsilniejsze spadki zanotowano w przypadku ryb pelagicznych (z wyłączeniem tuńczyka) (-11,0%), następnie tuńczyka (-6,9%) oraz krewetek (-1,4%). Z kolei największy wzrost cen odnotował łosoś (+3,4%), a ceny ryb białych wzrosły nieznacznie (+0,4%).

W ujęciu rok do roku indeks był wyższy o 8,4% w porównaniu z marcem 2025 r. Wzrost cen odnotowano we wszystkich grupach gatunkowych z wyjątkiem tuńczyka. Najsilniej podrożał łosoś (+15,0%), następnie krewetki (+13,7%), ryby pelagiczne (bez tuńczyka) (+10,7%) oraz ryby białe (+9,4%). Ceny tuńczyka, przeciwnie, spadły w tym samym okresie o 16,3%.

W ujęciu rocznym średni poziom indeksu wyno-

sił 118 pkt w 2025 r., z najniższym poziomem w lipcu i najwyższym w grudniu. W pierwszym kwartale 2026 roku indeks osiągnął już średnio 128 pkt.

źródło: <https://www.fao.org/fishery/en/fishstat/fishpriceindex>



POLFISH

MIĘDZYNARODOWE TARGI RYBNE I SPOŻYWCZE

GDAŃSK, AMBEREXPO

9-11.09
2026



ZGŁOSZENIA ZŁOŻONE DO

14.06.2026

GWARANCJĄ CENY

EARLY BIRDS



polfishtargi.pl

◀ DOWIEDZ
SIĘ WIĘCEJ



amberexp



Polacy coraz częściej wybierają dzikiego łososa i zwracają uwagę na jego pochodzenie

Łosoś od lat należy do najchętniej wybieranych ryb w Polsce. W 2024 roku jego spożycie wyniosło 1,1 kg na osobę, a całkowity wolumen rynkowy sięgnął około 40 000 ton – tak wynika z najnowszego raportu Marine Stewardship Council „Co wiemy o dzikim łososiu? (2026)”. Publikacja łączy dane konsumencie i rynkowe z sześciu kluczowych rynków: Polski, Szwecji, Danii, Finlandii, Czech i Rumunii.

Z raportu wyłania się kompleksowy obraz polskiego rynku, który nie tylko dynamicznie rośnie, ale także wyraźnie dojrzewa. Coraz więcej konsumentów interesuje się rzeczywistym pochodzeniem ryb i owoców morza oraz szuka na półkach sklepowych produktów z dzikiego łososa z odpowiedzialnych, certyfikowanych połowów.

Dziki łosoś zyskuje na znaczeniu

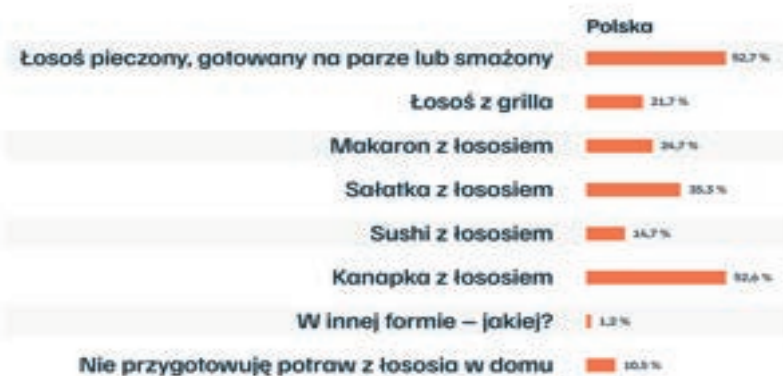
Choć sprzedaż łososa hodowlanego wciąż dominuje, najszybciej rozwija się segment łososa dzikiego. W ciągu pięciu lat wolumen produktów z dzikiego łososa wzrósł z 2 tys. ton (2019-2020) do 4,5 tys. ton (2024-2025), a ich wartość zwiększyła się ponad trzykrotnie.

W tym samym czasie wyraźnie powiększyła się także grupa kupujących – z 22,9% do blisko 38%, co pokazuje rosnące zainteresowanie polskich konsumentów produktami postrzeganymi jako naturalne i premium.

Dostępność dzikiego łososa w Polsce

Mimo że dziki łosoś nadal stanowi niewielką część asortymentu dostępnego w polskich sklepach, jego znaczenie na rynku wyraźnie rośnie, zarówno pod względem sprzedaży, jak i zainteresowania

W JAKIEJ FORMIE PRZYGOTOWUJESZ ŁOSOSIA W DOMU?



Nowa publikacja organizacji pozarządowej
MSC (Marine Stewardship Council)

SMALL PELAGICS YEARBOOK 2026

- Tylko 13% połowów małych ryb pelagicznych objętych jest certyfikacją MSC. Wciąż pozostaje dużo do zrobienia.
- Pomimo licznych wyzwań, coraz więcej firm i sieci handlowych modyfikuje strategię zakupową, zwiększając udział surowca z certyfikowanych źródeł.
- MSC wskazuje na rosnącą rolę rynku w przyspieszaniu zmian i zachęca do aktywnego wspierania połowów spełniających standardy zrównoważonego rybołówstwa.

Dowiedz się, jak Twoja firma może rozwijać ofertę produktów z certyfikowanych małych ryb pelagicznych.



[msc.org/pl/raporty](https://www.msc.org/pl/raporty)



konsumentów. Najczęściej spotykane w Polsce gatunki to łosoś gorbusza (Pink salmon) oraz łosoś keta (Chum salmon), dostępne głównie w formie mrożonych filetów, dań gotowych oraz konserw. Warto podkreślić, że większość tych produktów pochodzi z certyfikowanych, zrównoważonych połowów.

W skali światowej aż 62% połowów dzikiego łososa ma certyfikat Zrównoważonego Rybołówstwa MSC.

Certyfikaty ważne dla coraz większej grupy konsumentów

W raporcie czytamy, że dla konsumentów coraz ważniejsze stają się certyfikaty potwierdzające pochodzenie ryb z odpowiedzialnych połowów (np. MSC) lub hodowli (np. ASC). Co dziesiąta osoba, kupując łososa, zawsze sprawdza, czy produkt ma takie certyfikaty, a ponad połowa robi to często lub czasami. Jednocześnie wielu konsumentów wciąż nie ma pewności czy łosoś, którego kupują, jest dziki czy hodowlany. Stąd potrzeba edukacji, łatwego dostępu do informacji oraz wyraźnych oznaczeń na produktach. Zapytani o to, jakiego łososa jadają najczęściej, respondenci przede wszystkim wskazują na łososa hodowlanego. Ponad jedna piąta deklaruje, że równie często sięga po oba rodzaje, a blisko 40% nie wie, jaki łosoś trafia na ich talerze.

Polski rynek łososa należy do najbardziej dynamicznych w re-

gionie. Polacy chętnie sięgają po łososa, a jednocześnie stają się coraz bardziej świadomi swoich wyborów żywieniowych. Widzimy rosnące zainteresowanie certyfikacją i pochodzeniem produktów, ale też wyraźną potrzebę dalszej edukacji – zwłaszcza w zakresie różnicy między łososem dzikim a hodowlanym. Ten raport pokazuje, że polscy konsumenci chcą dokonywać świadomych wyborów, potrzebują jednak jasnych i wiarygodnych informacji – mówi Marta Kalinowska, Country Manager na Polskę i Europę Centralną w MSC.

Dynamiczny wzrost rynku łososa w Polsce

W ostatnich latach łosoś stał się jednym z najszybciej rozwijających się segmentów w kategorii ryb i owoców morza. Odsetek Polaków kupujących łososa wzrósł z 70,8% w latach 2019-2020 do 79,1% w okresie 2024-2025. Oznacza to, że niemal w milionie nowych gospodarstw w Polsce ryba ta pojawia się regularnie na liście zakupów. Równolegle rośnie także wartość rynku z 0,7 mld zł do 1,68 mld, a wolumen sprzedaży zwiększył się o ponad jedną czwartą. Dane te potwierdzają, że łosoś stał się w Polsce produktem łatwo dostępnym, o szerokim zastosowaniu kulinarnym.

Polska na tle wybranych krajów Europy

Polacy należą do najchętniej sięgających po łososa konsumentów w Europie Centralnej. Aż 92% de-

klaruje, że je tę rybę. To tyle samo co w Danii i tylko nieznacznie mniej niż w Finlandii, Szwecji czy Rumunii, gdzie odsetek ten sięga 96%. Z raportu wynika też, że ponad połowa Polaków jada łososa przynajmniej raz w miesiącu, w tym 13,2% minimum raz w tygodniu, a kolejne 40% – od jednego do trzech razy w miesiącu. Choć roczne spożycie na osobę w Polsce nadal pozostaje poniżej średniej unijnej i wynosi 1,1 kg rocznie, Polska – z wolumenem sięgającym około 40 tys. ton – jest największym rynkiem łososa wśród wymienionych krajów.

Polski konsument stawia na wygodę i smak

Publikacja, w której poddano analizie 6 krajów o zróżnicowanych tradycjach kulinarnych i różnym poziomie spożycia ryb, pokazuje, że Polacy mają też wyraźnie odmienne preferencje zakupowe.

Podczas gdy w Czechach, Finlandii, Rumunii i Szwecji konsumenci częściej wybierają łososa świeżego lub mrożonego, w Polsce najpopularniejszą formą pozostaje łosoś wędzony – wybiera go 57% badanych. Podobnie sytuacja wygląda w Danii, gdzie łosoś wędzony jest niemal równie popularny jak świeży.

Jak Polacy przyrządzają świeżego lub mrożonego łososa

W Polsce świeżego lub mrożonego łososa najczęściej piecze się, smaży albo gotuje na parze. Takie sposoby przyrządzania tej ryby wskazuje 52,7 % respondentów. Polacy chętnie też dodają łososa do sałatek (35,3%) czy makaronów (24,7%). Ponad połowa polskich konsumentów deklaruje, że jada również kanapki z łososem. Co ciekawe, to najwyższy wynik w sześciu przeanalizowanych krajach.

Dziki łosoś, mimo niewielkiego udziału w rynku, ma duży potencjał, by zwiększać jego różnorodność – zarówno dla konsumentów, jak i dla branży oraz sieci handlowych, które chcą poszerzać swoją ofertę.

Pełną wersję raportu można pobrać ze strony MSC: <https://www.msc.org/pl/losos>

W JAKIEJ FORMIE KUPUJESZ ŁOSOSIA?





Czy Wieloletni Plan Zarządzania dla Morza Bałtyckiego (Baltic MAP) ma realne znaczenie dla polskiego przemysłu rybnego?

Odpowiedź na to pytanie poznali już w 2019 roku armatorzy i przetwórcy, którzy swoją działalność gospodarczą, przyszłość przedsiębiorstw oraz bezpieczeństwo rodzin oparli na połowach i przetwórstwie bałtyckiego dorsza. To właśnie wtedy, w oparciu o przepisy Baltic MAP, zamknięto ukierunkowane połowy dorsza wschodniego.

Kilka lat później te same mechanizmy zostały wykorzystane jako podstawa propozycji Komisji Europejskiej, zmierzającej do całkowitego wygaszenia połowów śledzia na Bałtyku, począwszy od 2024r.

Kluczową podstawą tych najbardziej restrykcyjnych, z możliwych do przyjęcia decyzji, był art. 4 ust. 7 Baltic MAP, wprowadzający możliwość uruchomienia mechanizmów, które wg autorów Planu mają dać 95% pewności utrzymania biomasy powyżej poziomu Blim.

W praktyce oznacza to mechanizm, który w sytuacji podwyższonego ryzyka nie prowadzi do ograniczenia połowów, lecz do ich faktycznego zamknięcia.

Decyzje dotyczące utrzymania tego przepisu, jego zmiany lub usunięcia będą miały bezpośredni

wpływ na przyszłość armatorów i przetwórców, w szczególności w segmentach konserw, marynat i wędzonek, a także na dostępność i ceny ryb pelagicznych dla konsumentów w Polsce i państwach regionu.

Chyba u nikogo nie budzi już wątpliwości to, że Baltic MAP nie spełnił w pełni pokładanych w nim oczekiwań. Jednocześnie często powtarzane dzisiaj hasło „stop with business as usual” jest wykorzystywane w sprzeczny sposób – bądź jako argument za dalszym zastrzeganiem regulacji- czyli po pro-

Gdynia 1

Związek Polskich Producentów Ryb
Association of Polish Fish Producers
ul. Hugo Koliątaja 1
81-332 Gdynia
Email: office@zppr.pl

To: Honourable Members of the PECH Committee, European Parliament, Brussels
Do: Szanowni Członkowie Komisji PECH, Parlament Europejski, Bruksela

Subject: Baltic Fisheries Management Plan – Position of the Association of Polish Fish Producers
Dotyczy: Wieloletni plan zarządzania rybołówstwem na Morzu Bałtyckim – stanowisko ZPPR

W niniejszym piśmie przedstawiamy naszą wspólną opinię w sprawie bałtyckiego wieloletniego planu zarządzania (Baltic MAP). Prosimy o jej uwzględnienie w dyskusji na forum Komisji PECH.

Rybołówstwo bałtyckie zostało już znacząco ograniczone. Dalsze decyzje regulacyjne muszą w równym stopniu chronić zasoby morskie oraz stabilność gospodarczą i społeczną regionu.

Morze Bałtyckie jest jednym z najbardziej regulowanych akwenów rybackich w Unii Europejskiej. W ostatnich dekadach nastąpiła znacząca redukcja floty oraz aktywności połowowej. Decyzje dotyczące przyszłego zarządzania rybołówstwem powinny uwzględniać zarówno ochronę zasobów, jak i skutki gospodarcze dla regionu liczącego blisko 40 milionów mieszkańców.

Kluczowe postulaty ZPPR

1. Pełne wykorzystanie doradztwa naukowego – decyzje dotyczące TAC powinny opierać się na górnych poziomach zakresów MSY, gdy porównała na to stan stad.
2. Podejście ekosystemowe – zarządzanie powinno uwzględniać relacje pomiędzy gatunkami, w tym wpływ drapieżników oraz dynamikę populacji w ekosystemie Bałtyku.
3. Uznanie czynników środowiskowych – zmiany klimatyczne, warunki hydrologiczne oraz eutrofizacja mają istotny wpływ na stan zasobów i muszą być częścią analizy polityki rybackiej.

4. Ocena skutków społeczno-gospodarczych – wszelkie dalsze ograniczenia połowowe powinny być poprzedzone rzetelną analizą ich wpływu na społeczności nadmorskie i gospodarkę regionu.

5. Zrównowazona struktura floty – konieczne jest utrzymanie równowagi konkurencyjnej oraz ograniczenie nadmiernej koncentracji nakładu połowowego.

Wniosek

Przyszłość rybołówstwa na Morzu Bałtyckim powinna opierać się na równowadze między ochroną środowiska a stabilnością gospodarczą regionu. Skuteczna polityka rybacka wymaga współpracy instytucji UE, państw członkowskich, środowiska naukowego oraz sektora rybackiego.

Nasza polska organizacja międzybranżowa ZPPR, reprezentuje unikalny przekrój polskiego sektora rybołówstwa bałtyckiego, składający się wyłącznie z przedsiębiorstw rodzinnych, w tym rybaków przybrzeżnych małej skali, operatorów bałtyckich statków pelagicznych, przetwórców ryb bałtyckich (śledzia i sprot) oraz lokalnych handlowców. Struktura ta stanowi rzadki i wspaniały fenomen, umożliwiający całemu sektorowi wypowiadanie się jednym, spójnym głosem opartym na doświadczeniu, przy czym całość produkcji kierowana jest na rynek konsumpcyjny i bezpośrednio przyczynia się do zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego.

Pozostajemy do dyspozycji w zakresie spotkania oraz dalszej rozmowy na temat problemów rybołówstwa bałtyckiego i możliwych kierunków ich rozwiązywania;

Z wyrazami szacunku

Jarosław Zielinski, w imieniu Zarządu i Członków ZPPR

4. Socio-economic impact assessment – Any further fishing restrictions should be preceded by a thorough analysis of their impact on coastal communities and the regional economy.

5. Balanced fleet structure – Maintaining competitive balance and limiting excessive concentration of fishing effort is essential.

Conclusion

The future of Baltic Sea fisheries should be based on a balance between environmental protection and the economic stability of the region. Effective fisheries policy requires cooperation between EU institutions, Member States, the scientific community and the fishing sector.

Our Polish inter-branch organization ZPPR, represents a unique cross-section of the Polish Baltic fisheries sector composed exclusively of family-owned businesses, including small-scale coastal fishers, Baltic pelagic vessel operators, processors of Baltic fish (herring and sprat), and local traders.

This structure constitutes a rare and credible phenomenon, enabling the entire sector to speak with one coherent, experience-based voice, with all production directed to human consumption and contributing directly to food supply.

We remain at your disposal for a meeting and further discussion on the challenges facing Baltic fisheries and possible solutions;

Sincerely yours

Jarosław Zielinski, on behalf of the Management Board and Members of ZPPR

Stanowisko Związku Polskich Producentów Ryb w sprawie wieloletniego planu zarządzania dla Morza Bałtyckiego (Baltic MAP)



stu zamykaniem nakierownych połowów z uzyciem art 4.7, bądź za koniecznością zasadniczej rewizji Planu i usunięciem tego artykułu z Planu.

Debata nad przyszłością Baltic MAP weszła obecnie w decydującą fazę polityczną; w Komisji Rybołówstwa Parlamentu Europejskiego (PECH) trwają prace nad raportem własnej inicjatywy (INI), przygotowanym przez szwedzką europosłankę Isabelle Lövin.

Raport ten ocenia skuteczność obecnego planu i wskazuje kierunki jego ewentualnej rewizji, opierając się m.in. na analizie eksperckiej dotyczącej stanu stad oraz wpływu czynników środowiskowych na ekosystem Bałtyku.

W głosowaniu przeprowadzonym 15 kwietnia, w Komisji PECH, dokument został przyjęty, gdyż uzyskał poparcie większości (15 głosów za), przy 6 głosach przeciw i 6 wstrzymujących się.

Wynik ten odzwierciedla wyrażone podziały polityczne w Unii Euro-

pejskiej – pomiędzy podejściem koncentrującym się na dalszym zastrzaniu regulacji skierowanych na rybołówstwo, a stanowiskiem wskazującym na konieczność reformy samego systemu zarządzania oraz uwzględnienia realiów gospodarczych sektora.

Po przyjęciu raportu w Komisji PECH jego głosowanie plenarne spodziewane jest w najbliższych miesiącach. Choć raport INI nie jest aktem prawnym, stanowi formalne stanowisko Parlamentu Europejskiego, które wyznacza kierunek polityczny dla Komisji Europejskiej i może stać się podstawą przyszłych zmian legislacyjnych, w tym rewizji Baltic MAP.

Oznacza to, że decyzje podejmowane dziś w Brukseli wykraczają daleko poza charakter opiniodawczy – będą miały realny wpływ na przyszłość sektora rybackiego, społeczności nadmorskich oraz rynku rybnego w regionie.

W tym kontekście Związek Polskich Producentów Ryb (ZPPR),

reprezentujący cały łańcuch wartości – od rybołówstwa po przetwórstwo i handel – przedstawił swoje skonsolidowane stanowisko wobec kierunków zmian Baltic MAP, przekazując je wszystkim członkom Komisji PECH.

Stanowisko to, oparte na doświadczeniu praktycznym sektora, stanowi głos producentów, przetworców i handlowców dla których przyszłe decyzje regulacyjne mają charakter fundamentalny.

My mówimy: Bałtyk nie jest kryzysem rybołówstwa – jest kryzysem zarządzania.

Dalsze ograniczenia połowów bez rozwiązania rzeczywistych przyczyn degradacji ekosystemu doprowadzą do trwałej dewastacji sektora i łańcucha dostaw cennego – strategicznego surowca, o przystępnej cenie, bez gwarancji odbudowy bałtyckich stad.

Jarosław Zieliński,
w imieniu Zarządu i Członków
Związku Polskich Producentów Ryb

Projekt nowelizacji ustawy, o dużej wadze dla Zalewu Szczecińskiego i Wiślanego

Utrzymanie połowów na obecnym poziomie na Zalewach Wiślanym, Szczecińskim, Kamieńskim i Jeziorze Dąbie, przez określenie maksymalnej liczby statków rybackich mogących wykonywać rybołówstwo komercyjne w tych obszarach – zakłada projekt nowelizacji ustawy o rybołówstwie morskim. Projekt, opublikowany na stronach Rządowego Centrum Legislacji zmienia przepisy obowiązujące ustawy z dnia 19 grudnia 2014 r. o rybołówstwie morskim. Autorem nowych przepisów jest ministerstwo rolnictwa.

W projektowanej ustawie proponuje się wprowadzenie regulacji dotyczących utrzymania dotychczasowej wielkości połowów na obszarach Zalewu Wiślanego oraz Zalewu Szczecińskiego, Zalewu Kamieńskiego i Jeziora Dąbie, a także wprowadzenie bardziej elastycznego podejścia do zarządzania kwotami połowowymi.

Wykonywanie rybołówstwa komercyjnego przez armatora statku rybackiego wymaga posiadania: specjalnego zezwolenia połowowego i licencji połowowej. Licencja

połowowa wydawana jest po dokonaniu wpisu statku do rejestru statków rybackich. We wniosku o dokonanie wpisu statku do rejestru konieczne jest podanie obszaru prowadzenie połowów.

Jak podano w uzasadnieniu, pod koniec 2025 r. uprawnionych do połowu gatunków nielimitowanych, w tym leszcza i sandacza było 149 statków rybackich na obszarze Zalewu Wiślanego wobec 92 jednostek w 2014 r. Na obszarze Zalewu Szczecińskiego uprawnionych do wykonywania rybołówstwa komercyjnego jest 100 statków rybackich. Od kilku lat rybacy z tych zalewów wnioskowali o wprowadzenie ograniczenia ilości tych statków. Zaznaczono, że każdy ze statków wykonujących rybołówstwo komercyjne na tych obszarach zachowa prawo dalszego prowadzenia działalności gospodarczej.

W projektowanej ustawie proponowano, aby ograniczenie liczby statków było możliwe w drodze rozporządzenia ministra właściwego do spraw rybołówstwa (ministra rolnictwa). Dodatkowo, w przepisach projektowanej ustawy przewidziane

zostało upoważnienie dla ministra ds. rybołówstwa do określenia miejsc połowowych oraz zasad zajmowania miejsc połowowych przez armatorów statków rybackich.

Projektowane zmiany rozszerzają dotychczasowy katalog możliwości armatorów statków rybackich w przypadku przekazywania indywidualnych kwot połowowych przy jednoczesnym zachowaniu dotychczasowych możliwości w zakresie ich wymiany. Według resortu rolnictwa, możliwość przekazania kwot innemu podmiotowi pozwoli na efektywniejsze wykorzystanie przyznanych tym armatorom indywidualnych kwot połowowych, co może przyczynić się do ograniczenia ewentualnych strat ekonomicznych tych armatorów i zwiększenia konkurencyjności na rynku rybackim.

Warunkiem przekazania kwoty połowowej (lub dni połowowych) dla danego gatunku ryb będzie posiadanie przez armatorów indywidualnej kwoty połowowej lub dni połowowych dla tego gatunku w wydanych im specjalnych zezwoleniach połowowych.

źródło: PAP



Międzynarodowa Konferencja AQUALOOP: Wzmacnianie gospodarki o obiegu zamkniętym oraz waloryzacja strumieni ubocznych z systemów RAS



25 lutego 2026 r. w Klimahaus Bremerhaven (Niemcy) oraz w formule online odbyła się międzynarodowa konferencja projektu AQUALOOP pt. „Wzmacnianie gospodarki o obiegu zamkniętym oraz waloryzacja strumieni ubocznych w systemach RAS”. Wydarzenie współorganizowali partnerzy projektu, w tym z Polski: Uniwersytet Gdański oraz Stowarzyszenie Rozwoju Rynku Rybnego.

Konferencja, stanowiąca podsumowanie projektu AquaLoop realizowanego w ramach programu Interreg South Baltic, zgromadziła ponad 70 uczestników reprezentujących naukę, biznes, hodowców, organizacje branżowe oraz administrację publiczną z całej Europy. Jej głównym celem była prezentacja konkretnych rezultatów projektu – w tym trzech inicjatyw pilotażowych, działań szkoleniowych oraz rekomendacji dla sektora – a także stworzenie przestrzeni do praktycznej wymiany wiedzy i doświadczeń między nauką a biznesem.

Sesja otwierająca nakreśliła szerszy kontekst przejścia do gospodarki o obiegu zamkniętym w akwakulturze. Prelegenci wskazali zarówno rosnącą presję regulacyjną i środowiskową, jak i konkretne wyzwania wdrożeniowe po stronie przedsiębiorstw. Podkreślono, że kluczowe znaczenie mają rozwiązania możliwe do zastosowania w realiach komercyjnych – efektywne kosztowo, skalowalne i dopasowane do istniejącej infrastruktury produkcyjnej. AQUALOOP zaprezentowano jako platformę łączącą wiedzę naukową z praktyką sektora.

Program konferencji obejmował trzy główne sesje tematyczne. Pierwsza koncentrowała się na praktycznych metodach zagospodarowania strumieni ubocznych w akwakulturze. Wskazano, że produkty uboczne mogą być traktowa-

ne jako wartościowy surowiec do nowych procesów – zarówno w ramach samej produkcji, jak i w powiązanych sektorach. Takie podejście zwiększa efektywność wykorzystania zasobów oraz wzmacnia odporność systemów produkcyjnych. W debacie eksperckiej podkreślono znaczenie skalowalności, opłacalności oraz możliwości integracji nowych rozwiązań z istniejącymi systemami RAS.

Wyniki ankiety przeprowadzonej wśród uczestników potwierdziły, że największy potencjał praktyczny mają technologie związane z wychwytywaniem i waloryzacją strumieni ubocznych ryb. Jednocześnie większość respondentów deklarowała umiarkowaną gotowość do wdrażania tych rozwiązań, wskazując na potrzebę dalszego wsparcia – szczególnie w zakresie technologii, finansowania oraz otoczenia regulacyjnego.

Druga sesja dotyczyła warunków rozwoju akwakultury cyrkularnej, w tym ram regulacyjnych, modeli biznesowych oraz znaczenia postaw konsumentów. Wskazano, że skuteczne wdrażanie rozwiązań cyrkularnych wymaga ścisłej współpracy między nauką, przemysłem i administracją. W dyskusji panelowej podkreślono potrzebę harmonizacji przepisów oraz ograniczania barier administracyjnych. Wyniki ankiety potwierdziły, że kluczowe znaczenie mają zarówno czynniki systemowe (regulacje, dostęp do finansowania, współpraca instytucjonalna), jak i rynkowe – w szczególności akceptacja konsumentów dla produktów powstających w modelu gospodarki o obiegu zamkniętym.

Trzecia sesja została poświęcona kompetencjom i edukacji. Zaprezentowano działania projektu wspierające rozwój umiejętności w obszarze zrównoważonej akwakultury, w tym inicjatywy związane z kształceniem studentów oraz ofertę szkoleń dostępnych na rynku europejskim. Podkreślono rosnące znaczenie kompetencji interdyscyplinarnych – łączących biologię, inżynierię oraz analizę danych. Uczestnicy wskazali, że najskuteczniejsze

są formy szkoleniowe oparte na praktyce – realizowane w instalacjach pilotażowych oraz we współpracy z przemysłem.

Konferencji towarzyszyły działania networkingowe, sesja postero-wa oraz prezentacje praktycznych rozwiązań, w tym tzw. „degustacja RAS”, co sprzyjało bezpośredniej wymianie doświadczeń i nawiązywaniu partnerstw.

26 lutego 2026 r. część uczestników wzięła udział w wizytach studyjnych w Bremerhaven, obejmujących m.in. Alfred Wegener Institute oraz centrum transferu technologii ttz. Ośrodki te prezentują zaawansowaną infrastrukturę opartą na systemach RAS, umożliwiającą prowadzenie badań nad różnymi grupami organizmów wodnych w warunkach kontrolowanych.

Uczestnicy wysoko ocenili wydarzenie, wskazując, że spełniło ono ich oczekiwania zarówno pod względem merytorycznym, jak i możliwości nawiązania kontaktów. Wśród kluczowych kierunków dalszego rozwoju sektora wskazano wzmocnienie współpracy nauka-biznes, stabilne i przewidywalne ramy regulacyjne oraz dostęp do finansowania wdrożeń. Istotne pozostają również projekty pilotażowe oraz rozwój rynku dla produktów powstających w wyniku waloryzacji strumieni ubocznych.

Konferencja AQUALOOP pokazała, że sektor akwakultury stopniowo przechodzi z etapu koncepcji do wdrożeń. Dalszy rozwój będzie zależał od skutecznego łączenia wiedzy, technologii i modeli biznesowych oraz od zdolności do skalowania sprawdzonych rozwiązań w praktyce.

Więcej o projekcie:

aqualoop.edu.pl

Barbara Dmuchowska

Uniwersytet Gdański

Wioletta Gwiazdzińska

Stowarzyszenie Rozwoju Rynku

Rybnego





Koncepcja paszowa TEA wyznacza nowy standard żywienia w akwakulturze



Ogłoszenie koncepcji TEA w Polsce miało miejsce podczas konferencji Aller Aqua, Forum Allerum, w Uście

Aller Aqua po raz kolejny udoskonała standardy żywieniowe dla wysokiej klasy produktów paszowych. Wprowadzając „koncepcję TEA”, czyli aktualizację składu paszy, zawierającą znacznie więcej niezbędnych pierwiastków śladowych niż kiedykolwiek wcześniej.

W ostatnich latach w branży akwakultury znacznie wzrosło zainteresowanie wydajnością hodowli i poprawą zdrowia zwierząt. Obecnie wiadomo więcej na temat metabolizmu, trawienia, wzrostu i zdrowia wielu gatunków ryb i krewetek, co pozwala odpowiedzialnym producentom pasz opracowywać i dostarczać znacznie lepsze produkty.

Firma Aller Aqua zrobiła kolejny krok w kierunku innowacji. Dzięki zupełnie nowej koncepcji TEA, Aller Aqua starannie równoważy ilości „pierwiastków śladowych” w niespotykany dotąd sposób.

Badania od dawna jasno pokazują, że pierwiastki śladowe odgrywają kluczową rolę w szerokim zakresie funkcji biologicznych u ryb i krewetek, – mówi Robert Tillner, Menadżer Produktu Grupy Aller Aqua, odpowiedzialny za rozwój koncepcji.

TEA mikroelementy odpowiada za aktywację enzymów i funkcje metaboliczne, a także pomagają w utrzymaniu układu odpornościowego na efektywnym poziomie. Po dokładnej analizie opracowaliśmy skuteczną koncepcję, która obejmuje szeroki zakres tych ważnych mikroelementów. Jest ona dostępna w naszych paszach już od dziś.

Esencją TEA (Precyzyjnie Dobrane Mikroelementy) jest skupienie się na konkretnych pierwiastkach i głębszy wgląd w kluczową funkcję każdego z nich.

Innowacje przynoszą korzyści zarówno hodowcom, jak i dobrostanowi zwierząt

Z naszych wstępnych wyników wiemy już, że TEA poprawia trawienie, a także funkcje odpornościowe zarówno u ryb, jak i krewetek. Oznacza to lepszy wzrost, mniej odchodów i zdrowsze zwierzęta, co przekłada się na korzyści przede wszystkim dla hodowców, ale też dla całego funkcjonowania hodowli.

Tillner zwraca uwagę na fakt, że wielu hodowców już czerpie korzyści z paszy dostosowanej do gatunku. Teraz prawdopodobnie osiągną oni jeszcze lepsze wyniki.

Ciągłe doskonalenie poprzez testowanie

Jednym z filarów filozofii Aller Aqua jest ciągłe poszukiwanie sposobów poprawy rentowności hodowli oraz zaoferowanie hodowcom bardziej zrównoważonych metod produkcji, czego odzwierciedleniem są ostatnie prace nad „pierwiastkami śladowymi” w paszach prowadzone w Centrum Badań i Rozwoju Aller Aqua.

Myślę, że można śmiało powiedzieć, że „normalność” już nie wy-

starcza, – mówi Dyrektor ds. Badań i Rozwoju Grupy Aller Aqua Jesper Clausen, który jest odpowiedzialny za ogólną strategię działu Badań i Rozwoju w Aller Aqua. Dla niego TEA jest tylko pierwszym krokiem do tego, co stanie się nowym standardem w paszach dla akwakultury.

Dzięki TEA zrobiliśmy duży krok naprzód i ustanowiliśmy nowy punkt odniesienia. Przed nami jednak jeszcze wiele pracy. Prawdziwe innowacje wymagają czasu i tylko dzięki współpracy w całej branży możemy osiągnąć wszystkie wspomniane rzeczy.

Zespół badawczo-rozwojowy intensywnie pracuje nad weryfikacją danych z pierwszych badań, jednocześnie rozpoczynając kilka nowych projektów w ścisłej współpracy z hodowcami i partnerami badawczymi.

Koncepcja TEA już funkcjonuje i obejmuje pasze dla wszystkich gatunków ryb (oraz krewetek) – bez dodatkowych kosztów!

Więcej informacji:

Przemysław Rutkowski
Starszy Koordynator Marketingu
Aller Aqua Polska
Telefon: (+48) 882 827 074
Poczta: pru@aller-aqua.pl



Dr Florian Nagel, Dyrektor Generalny Aller Aqua Research, ogłasza nową koncepcję TEA.



Precyzyjnie Dobrane Mikroelementy dla ryb i krewetek

TEA wypełnia lukę w składnikach odżywczych między warunkami hodowli a naturą - zapewniając niezawodną wydajność.



Szybszy wzrost

- bardziej powtarzalna wydajność



Wytrzymałe ryby i krewetki

- lepiej przygotowane na codzienny stres



Niższy FCR

- lepsze wykorzystanie paszy



Dowiedz się więcej



Forum akwakultury w kierunku rozwoju gospodarki cyrkularnej

2 marca 2026 r., w przeddzień 12. Kongresu Rybnego, w hotelu Sheraton w Sopocie odbyły się warsztaty zorganizowane przez Stowarzyszenie Rozwoju Rynku Rybnego w ramach projektu AquaLoop. Spotkanie, zatytułowane „Forum akwakultury w kierunku rozwoju praktyk ekonomii cyrkularnej”, zgromadziło przedstawicieli sektora rybackiego, nauki oraz administracji publicznej.

Warsztaty miały formę otwartej, moderowanej dyskusji poświęconej możliwościom wdrażania zasad gospodarki obiegu zamkniętego w akwakulturze. Wprowadzenie do rozmowy stanowiły prezentacje projektowe (Hanna Łądkowska — Uniwersytet Gdański i Tomasz Kulikowski — Stowarzyszenie Rozwoju Rynku Rybnego) oraz wystąpienia ekspertów zewnętrznych z Morskiego Instytutu Rybackiego - PIB (dr hab. inż. Joanna Szlinder-Richert, prof. MIR-PIB; dr inż. Olga Szulecka, dr Marcin Rakowski), którzy przybliżyli uczestnikom koncepcję ekonomii cyrkularnej w sektorze rybnym. Szczególną uwagę poświęcono zagadnieniom upcyclingu produktów żywnościowych oraz efektywniejszemu wykorzystaniu strumieni bocznych z akwakultury i przetwórstwa rybnego – w tym produkcji hydrolizatów białkowych z pozostałości poprodukcyjnych.

W wydarzeniu wzięło udział blisko 30 uczestników, w tym hodowcy pstrągów, jesiotrów i karpia, przedstawiciele środowiska naukowego oraz administracji rządowej. Wśród gości obecny był również Wiceminister Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Jacek Czerniak.

Dyskusja pokazała, że idea lepszego zagospodarowania zasobów w sektorze akwakultury spotyka się z szerokim poparciem interesariuszy. Jednocześnie uczestnicy zgodnie wskazywali na istotne bariery utrudniające wdrażanie rozwiązań cyrkularnych w praktyce – przede wszystkim o charakterze ekonomicznym oraz organizacyjnym. Warsztaty stanowiły ważny krok w kierunku identyfikacji



tych wyzwań oraz budowania wspólnej platformy dialogu dla dalszego rozwoju sektora.

Wioletta Gwiazdzińska, SRRR



Żywienie ryb, a konsumenci

Najnowsze badania norweskiego instytutu Nofima pokazują, że konsumenci wciąż mają bardzo ograniczoną wiedzę o tym, czym faktycznie żywią się łososie hodowlane. Wielu badanych nadal zakłada, że podstawą paszy są głównie ryby lub składniki „naturalnie morskie”, podczas gdy rzeczywistość wygląda inaczej – dziś około 70% składu pasz dla łososia stanowią surowce roślinne. Badanie, przeprowadzone wśród konsumentów we Francji i Wlk. Brytanii, wykaza-

ło wyraźny rozdźwięk między rzeczywistością produkcji a społecznym wyobrażeniem o akwakulturze. Składniki takie jak rośliny, algi czy ryby były oceniane pozytywnie, natomiast owady budziły mieszane reakcje, a wykorzystanie produktów ubocznych z drobiu wywoływało już silny sceptycyzm. Co ciekawe, konsumenci deklarowali bardziej pozytywny stosunek do samego łososia, dopóki nie poznawali szczegółów dotyczących jego żywienia. *inf.pras./red.*

Zarybienia węgorzem

Morski Instytut Rybacki – Państwowy Instytut Badawczy (MIR-PIB) w okresie 30 marca – 20 kwietnia 2026 r. przeprowadził ogólnopolską akcję zarybieniową węgorzem europejskim (*Anguilla anguilla*). Do polskich wód trafiło łącznie 6,5 mln szt. narybku, obejmując m.in. dorzecza Odry i Wisły, Zalew Szczeciński i Wiślanę, jeziora mazurskie oraz rzeki takie jak Wisła, Odra, Bug i Narew. Materiał zarybieniowy pochodził z Francji i przed wpuszczeniem do wód przeszedł kwarantannę w krajowych ośrodkach akwakultury.

Akcja została zrealizowana przy szerokim udziale środowiska rybackiego, naukowego oraz admini-



stracji publicznej, w tym m.in. Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, ARiMR, RZGW, Państwowej Straży Rybackiej oraz parków narodowych. Zarybienia stanowią element wdrażania krajowego planu odbudowy populacji węgorza europejskiego i są uzupełnione działaniami naukowymi, takimi jak monitoring

zasobów, badania zdrowia ryb czy znakowanie narybku.

Projekt finansowany jest w ramach programu Fundusze Europejskie dla Rybactwa 2021–2027. Jego wartość wynosi 9,84 mln zł.

źródło: www.mir.gdynia.pl



KARP ZDROWY Z *Natury*

Organizacja, której można zaufać

Zaufanie nie pojawia się przypadkiem.
To efekt doświadczenia, konsekwencji
i wspólnych standardów.

Polski Karp to organizacja ponad
80 gospodarstw, które działają razem
– według tych samych zasad, z tą samą
odpowiedzialnością za jakość.

Dzięki temu masz pewność pochodzenia,
stabilności dostaw i produktu, na którym
można polegać. To nie deklaracje
– to codzienna praca wielu ludzi,
która przekłada się na realną wartość.

DOLĄCZ DO NAS

Polski Karp sp. z o.o.
Organizacja Producentów

ul. Józefitów 2/7
30-039 Kraków

+48 12 623 7280
biuro@polskikarp.eu

www.polskikarp.com



Fundusze Europejskie
dla Rybactwa



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską




SUEMPOL

AQUA 



Oto
Coho!

Łosoś prosto z Chile.