

Anna J. Parzonko

Katedra Nauk Humanistycznych SGGW

Szanse i bariery powstawania i rozwoju rolniczych grup producenckich

Proces powstawania rolniczych grup producenckich w Polsce rozpoczął się stosunkowo niedawno, bo na początku lat dziewięćdziesiątych, i trwa nieprzerwanie do chwili obecnej. Jednakże tempo, w jakim powstają te organizacje jest w dalszym ciągu niezadowolające, chociaż na przestrzeni ostatnich kilku lat można zauważyć większe zainteresowanie tą formą zespołowego działania wśród producentów rolnych. Jest to wynik zbliżającej się w coraz szybszym tempie integracji z Unią Europejską, która staje się w tej chwili coraz bardziej realna i konieczna. Działania podejmowane przez rolników wynikają zarówno z konieczności dostosowania się do nowych warunków gospodarki rynkowej, jak też z obawy o swoją pozycję na rynku produktów żywnościowych po zakończeniu procesu integracyjnego.

Istota działalności rolniczych grup producenckich

Według S. Miki¹, *grupa* to „dwie lub więcej osób, między którymi istnieje bezpośrednia interakcja, które posiadają wspólnie ustalone normy, mają wspólny cel, tworzą rozwiniętą strukturę grupową i mają poczucie odrębności swojej grupy w stosunku do innych grup”. Aby określone osoby mogły zostać uznane za grupę, muszą utrzymywać ze sobą regularne kontakty. Przynależność do określonej grupy społecznej sprawia powstawanie określonych więzi i zależności między jej członkami, wynikających chociażby ze wzajemnego komunikowania się. Wpływ grupy na poszczególnych członków jest bardzo silny.

„Grupa producencka” nie jest formą prawną. Jest to nieformalny zespół producentów rolnych, powstały całkowicie dobrowolnie i spontanicznie. Oparty

¹Mika S.: Psychologia społeczna, PWN, Warszawa 1984, s. 335.

jest on jedynie na więzach wspólnoty interesów członków. Jednakże, aby móc skutecznie funkcjonować na rynku, niezbędne jest przyjęcie przez zespół producencki określonej formy organizacyjno-prawnej, czyli dokonanie trwałego wyodrębnienia określonej grupy osób do realizacji konkretnych funkcji. Grupa producencka chcąc sformalizować swoją działalność może zarejestrować się pod postacią: spółdzielni, stowarzyszenia, rolniczego zrzeszenia branżowego, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółki akcyjnej spółki jawnej czy też kółka rolniczego, ale pod warunkiem, że zostało utworzone przez producentów wyłącznie w celu wspólnego wykorzystania maszyn i narzędzi służących do uprawy roli, nawożenia, pielęgnacji i ochrony roślin, zbioru i dosuszania płodów rolnych lub schładzania mleka.

W polskim projekcie ustawy o grupach producenckich i ich związkach *grupą producencką jest każda osoba prawna utworzona z własnej inicjatywy producentów rolnych lub rybackich, mająca na celu przede wszystkim poprawę ekonomicznej efektywności gospodarstw członków, głównie poprzez dostosowywanie produkcji i zbytu do wymogów rynku. Grupa dąży do zabezpieczenia swoim członkom dostępu środków do produkcji, a także technicznych środków umożliwiających produkcję, przechowywanie, przygotowanie do handlu i dystrybucję produktów pochodzących z ich gospodarstw*².

W literaturze możemy spotkać dwa określenia tej formy zespołowego działania, a mianowicie: grupa producencka i grupa marketingowa.

Grupą producencką nazywany jest zespół producentów rolnych, którego działalność ogranicza się jedynie do wspólnego zbytu produktu wytwarzanego w ich gospodarstwach, głównie przy wykorzystaniu jednego tylko kanału dystrybucyjnego. Najczęściej jest nim firma przemysłu spożywczego stanowiąca dla danej grupy tzw. rynek pierwotny. Ta forma współpracy z przemysłem spożywczym określana jest mianem integracji pionowej skierowanej wstecz, która ogranicza rolników do roli dostawców surowców żywnościowych.

Grupa marketingowa³ powstaje natomiast wówczas, gdy zespół producencki wykracza swoją działalnością poza „rynek pierwotny”. Proces przeobrażenia się zespołu producenckiego w grupę marketingową odbywa się ewolucyjnie. Pierwszym etapem jest zazwyczaj wyjście poza jeden kanał dystrybucyjny – „rynek pierwotny”, na przykład na lokalne rynki hurtowe, rynki ponadregionalne czy nawet na giełdę towarową. Jednakże najważniejszym etapem jest zmiana zarządzania zbytem na zarządzanie marketingowe, czyli takie współdziałanie,

²Projekt ustawy o grupach producenckich i ich związkach na podstawie Rozporządzenia Rady UE Nr 952/97 z 20 maja 1997 roku w sprawie grup producentów i stowarzyszeń grup.

³J. Małyasz: W pojedynkę czy wspólnie z innymi rolnikami? ODR, Olecko 1997, s. 8.

którego celem jest jak najlepsze dostosowanie podaży do popytu konsumentów. Grupa marketingowa ma szansę przejąć rolę integratora pionowego przez oddolne stworzenie łańcucha integracyjnego. Proces współdziałania w grupie marketingowej jest na tyle zaawansowany, że pojawia się możliwość uruchamiania własnych firm przetwórczych i własnych sklepów detalicznych, zaopatrywanych własnym transportem.

System pomocy Wspólnoty Europejskiej dla organizacji producenckich

W krajach Unii Europejskiej organizacje producentów rolnych istnieją od wielu lat. W tej chwili odgrywają one główną rolę na rynkach produktów rolnych. Pierwszy akt prawny dotyczący regulacji organizacji i pomocy Wspólnoty dla związków producentów rolnych pojawił się 19 VI 1978 r. w formie rozporządzenia Rady nr 1360⁴. Celem tego rozporządzenia było poparcie i przyspieszenie powstawania nowych oraz rozwoju związków już istniejących, ponieważ w wielu rejonach Wspólnoty (głównie tych słabiej rozwiniętych) gospodarstwa rolne działały indywidualnie, na własną rękę zbywając swoje produkty (dla przykładu liczba rolników działających w ramach związków producenckich wynosiła we Włoszech 16%, w niektórych regionach Francji 5–10%). W krajach tych, podobnie jak obecnie w Polsce, rolnicy mieli trudności ze zbytym swoich produktów, byli słabi i często wykorzystywani przez pośredników oraz przetwórców wytwarzanych przez nich produktów.

Rozporządzenie 1360/78 obowiązywało początkowo na terenach Włoch, Belgii i południowych departamentów Francji, jednakże po przystąpieniu do Wspólnoty nowych państw, głównie o zacofanym i rozdrobnionym rolnictwie, działanie rozporządzenia rozszerzono na tereny Grecji, Hiszpanii, Portugalii, a od 1988 r. i Irlandii.

Podstawowym warunkiem korzystania przez związki producentów rolnych z form pomocy przewidzianych w tym rozporządzeniu jest ich uznanie. Związek producentów traktowany jest za uznany, jeżeli spełni następujące warunki⁵:

⁴Związki producentów nie były instytucją nową, ponieważ miały już własną regulację prawną zawartą w przepisach ustalających zasady konkurencji na Wspólnym Rynku (rozporządzenie Rady nr 26 z 4 V 1962 r.).

⁵Lichorowicz A.: Problematyka struktur agrarnych w ustawodawstwie Wspólnoty Europejskiej. Kraków 1996, s. 205–217.

- posiada osobowość prawną (np. spółdzielnie, spółki, zawiązki zawodowe, stowarzyszenia);
- co najmniej 2/3 członków prowadzi na własny rachunek gospodarstwo rolne położone na terenach objętych działaniem rozporządzenia 1360/78;
- co najmniej połowa zbywanych przez związek produktów pochodzi z obszarów Wspólnoty objętych działaniem tego rozporządzenia;
- statut związku zobowiązuje członków do tego, by całą swą produkcję przeznaczoną na sprzedaż oferowali na rynku za pośrednictwem związku lub przynajmniej sprzedaży tej dokonywali według reguł określonych przez związek;
- statut związku zawiera wymóg przynajmniej trzyletniego członkostwa w związku i co najmniej rocznego, pisemnego wypowiedzenia członkostwa;
- jeżeli związek osiągnie decydującą, monopolistyczną pozycję na rynku produktów rolnych będących przedmiotem jego działalności, to nie będzie mógł korzystać z pomocy przewidzianej tym rozporządzeniem;
- związek koncentruje w swych rękach całość członkowskiej podaży danego produktu;
- związek ma prawo do działalności przetwórczej, jednakże tylko w etapie tzw. wstępnego przetworzenia;
- działalność związku na rynku produktów rolnych musi się mieścić, jeśli chodzi o ilość i wartość obrotową oferowanych produktów, w minimalnych i maksymalnych granicach określonych przez prawo.

Związki producentów spełniające powyższe wymogi rozporządzenia 1360/78 mają prawo do pomocy ze strony FEOGA (Europejski Fundusz Ukie-runkowania i Gwarancji Rolnych). Pomoc ta ma na celu umocnienie podstaw organizacyjnych i pierwszego okresu działalności związku. Obejmuje ona okres pierwszych trzech lat od uznania danego związku i może być wypłacana ratalnie przez pierwszych pięć lat. Wysokość pomocy ustalana jest w zależności od wysokości obrotu związku produktami rolnymi (pierwszy rok – 3%, drugi – 2%, trzeci – 1%). Ogólna suma pomocy nie może przekroczyć odpowiednio 60%, 40%, 20% rzeczywistych kosztów założenia i działalności związku ani być wyższa od 120 tys. ECU. W 1987 r. rozszerzono zakres pomocy dla związków powstałych po 1 VII 1985 r. na okres 5 lat. Wysokość pomocy uległa powiększeniu i podzielona została na dwie części. Wysokość pierwszej części produkcji towarowej jest taka sama dla wszystkich organizacji i nie przekracza 1 mln ECU, a dofinansowanie wynosi odpowiednio w kolejnych latach – 5%, 5%, 4%, 3%, 2% tej wartości, z rozszerzeniem spłaty na 7 lat. Druga część środków finansowych wypłacana jest w wysokości 2,5%, 2,5%, 2,0%, 1,5% i 1,5% od pozostałej wartości produkcji towarowej (ponad 1 mln ECU). Te związki producentów

rolnych, które mają większe obroty, uzyskują jednocześnie większą pomoc finansową⁶.

Dodatkowym wsparciem dla związków producenckich jest pomoc finansowa w formie specjalnych pożyczek na pokrycie części kosztów inwestycji wymaganych dla uzyskania statusu organizacji producenckiej. W kosztach tej pomocy uczestniczą: Unia Europejska – 30% lub 50%, organizacja producencka – co najmniej w wysokości 45% lub 25% i kraj członkowski – co najmniej 5%.

Z czasem kryteria przyznawania pomocy związkom producentów uległy znacznemu złagodzeniu, co miało wpływ na zwiększenie pomocy przyznawanej rolnikom. Takim przykładem może być bardzo istotna dla niektórych regionów (głównie rolniczo zapóźnionych, górskich, z trudnościami komunikacyjnymi, niskim stopniem koncentracji gospodarstw itp.) możliwość obniżenia ogólnego wymogu 50 członków i 1 mln ECU obrotu jako kryterium minimalnego uznania danego zrzeszenia. Przykładowe kryteria uznawania organizacji producentów przedstawia tabela 1.

Tabela 1

Kryteria uznawania organizacji producentów (owoce i warzywa, owoce, warzywa, produkty do przetwórstwa)

Kraj członkowski lub poszczególne regiony	Minimalna liczba członków	Minimalna wartość produkcji towarowej (mln ECU)
Belgia, Niemcy, Hiszpania (z wyjątkiem Balearów i Wysp Kanaryjskich), Francja, Grecja*, Włochy, Holandia, Austria, Wielka Brytania (z wyjątkiem Irlandii Północnej)	40 lub 15 lub 5	1,5 2,5 3
Dania, Irlandia, Irlandia Północna, Grecja**, Baleary i Wyspy Kanaryjskie, Portugalia (z wyjątkiem Madery i Azorów)	15 lub 5	0,5 1
Finlandia, Szwecja, Grecja (regiony inne niż wymienione powyżej)	10 lub 5	0,25 0,5
Grecja (wyspy), Luksemburg, Madera i Azory	5	1

*, **Wyodrębnione poszczególne regiony Grecji. Źródło: L. Jabłońska, J. Świącka: Rola organizacji producenckich w świetle regulacji prawnych Unii Europejskiej dotyczących sektora świeżych owoców i warzyw. CDiEwR, Poznań 1998.

⁶L. Jabłońska, J. Świącka: Rola organizacji producenckich w świetle regulacji prawnych Unii Europejskiej dotyczących sektora świeżych owoców i warzyw. CDiEwR, Poznań 1998.

Na podstawie przedstawionych powyżej informacji można stwierdzić, że organizacje producenckie uzyskiwały i wciąż uzyskują bardzo duże wsparcie ze strony Wspólnoty. Wynikiem tej pomocy jest fakt, że organizacje producenckie stały się powszechną formą gospodarowania, ogólnie akceptowaną społecznie, mającą wpływ na proces unowocześniania produkcji w rolnictwie, uniezależniająca rolników od monopolu rynkowego hurtowników itp.

Na przykładzie doświadczeń rolników z Unii Europejskiej można stwierdzić, iż stworzenie sprawnie funkcjonującego systemu organizacji producenckich i przetwórców płodów rolnych jest możliwe, a nawet w obecnej sytuacji, kiedy to polski rolnik za parę lat będzie musiał konkurować z rolnikiem z UE, wydaje się być konieczne.

Motywy powstawania rolniczych grup producenckich i szanse ich dalszego rozwoju

Działające w tej chwili w Polsce grupy producentów rolnych jak na razie nie są w stanie pełnić roli integratora pionowego i tworzyć oddolnie łańcuch integracyjny. Uruchomienie własnych firm przetwórczych i sieci sklepów detalicznych w chwili obecnej jest jeszcze zbyt trudnym zadaniem. Ich działalność koncentruje się głównie na dostarczaniu na rynek wytworzonych przez siebie produktów. Jednakże można zauważyć już pewne elementy zarządzania marketingowego, na przykład próby dostosowania produkcji do potrzeb potencjalnych odbiorców, szukanie nowych rynków zbytu na swoje produkty (dostarczanie towarów do supermarketów, próby zaistnienia na regionalnych rynkach hurtowych), stosowanie różnych sposobów promocji produkcji itp.

Polscy rolnicy widzą w grupach producenckich duże szanse dla rozwoju swoich gospodarstw, poprawy dochodów, a szczególnie możliwości utrzymania się na rynku produktów rolniczych po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Poniżej przedstawione zostaną najważniejsze motywy podejmowania decyzji o utworzeniu grupy producenckiej przez rolników.

- Działalność zespołowa jest jednym ze sposobów zmniejszania konkurencji przez ograniczenie liczby uczestników na rynku. Konkurowanie ze sobą dużej liczby producentów prowadzi do obniżania cen, tym bardziej że w rolnictwie mamy do czynienia z sezonowością nadmiernej podaży. Wynika to z braku możliwości odpowiedniego przechowywania produkcji przez pojedynczego producenta. Każdy z dostawców stara się jak najszybciej sprzedać swój towar, nawet za niższą cenę. Działając razem producenci rolni zwiększają swoją siłę przetargową.

- Funkcjonowanie grup producenckich umożliwia większą koncentrację podaży produkcji w formie dużych partii towarów, odpowiednio do potrzeb odbiorców (np. zakładów przetwórczych). Jednocześnie stwarza możliwości zwiększenia asortymentu oferowanych produktów w celu lepszego dostosowania się do wymagań potencjalnych klientów. Dysponowanie dużymi, zróżnicowanymi partiami towarów wymusza niejako na producentach także ujednoczenie ich pod względem jakościowym, co znajduje odzwierciedlenie w ujednoczeniu i podnoszeniu poziomu produkcji. Możliwość dokonywania wspólnej sprzedaży większych ilości towarów o określonym jakościowym standardzie pozwala na negocjowanie wyższej ceny zbytu produktów, jak też pozwala na zdobycie przewagi konkurencyjnej na rynku.
- Dobrze zorganizowana grupa producencka posiada także większą zdolność finansową, dzięki możliwości połączenia środków poszczególnych członków. Umożliwia jej to na przykład zainwestowanie w budowę przechowalni, która pozwoli producentom na swobodne dysponowanie towarem niezależnie od pory roku i sprzedaż w najkorzystniejszym czasie. Kumulacja środków finansowych stwarza także możliwość wspólnego inwestowania w maszyny i urządzenia specjalistyczne, których zakup przekracza możliwości pojedynczego rolnika, pozwala na lepsze przygotowanie produktów do sprzedaży (sortowanie, czyszczenie, konfekcjonowanie itp.). Tak przygotowane produkty są bardziej atrakcyjne dla odbiorców, co umożliwi wynegocjowanie wyższych cen.
- Funkcjonowanie w ramach grupy producenckiej pozwala na zawieranie długoterminowych umów z przedsiębiorstwami przemysłu rolno-spożywczego. Grupa jest wiarygodniejszym od indywidualnego dostawcy partnerem, gdyż daje gwarancję wywiązania się z zawartych umów, jak też może zaoferować dostawę większych partii surowca o wyrównanych parametrach, preferowanych odmianach i poddanych wstępnemu przetworzeniu. W krajach UE umowy kontraktacyjne cieszą się dużą popularnością. Zakłady przetwórcze, które pozyskują surowiec przez zawieranie umów kontraktacyjnych, przestrzegają postanowień dotyczących cen minimalnych i korzystają w produkcji tylko z surowców pochodzących ze Wspólnoty, otrzymując pomoc finansową z funduszy Wspólnoty. Od 2002 r. dopłaty z funduszu Wspólnoty otrzymywać będą tylko te zakłady, które będą zawierały umowy kontraktacyjne z organizacjami producentów zatwierdzonymi przez władze Wspólnoty⁷.

⁷Por. B. Nosecka: Wspólna organizacja rynku świeżych owoców i warzyw oraz przetworów owocowych i warzywnych w UE. Problemy Integracji Rolnictwa nr 1/1997, s. 24.

- Pominięcie ogniwa pośredniego pomiędzy rolnikiem a zakładem przetwórczym, czyli tzw. dużych firm pierwotnego hurtu⁸, które zajmują się zakupem produktów od rolników i ich przetwarzaniem w asortyment handlowy poszukiwany przez odbiorców, pozwala na uzyskanie dodatkowych korzyści – tzw. marży handlowej. Jest to kwestia bardzo istotna szczególnie teraz, kiedy wyraźnie daje się zauważyć zmniejszenie w Polsce liczby punktów skupu produkcji rolniczej (mleka, żywca, zbóż), przy równoczesnym wzroście zapotrzebowania na duże partie jednolitego towaru, którego pojedynczy producent nie jest w stanie zgromadzić ani dostarczyć do odbiorcy. Takiej sytuacji sprostać może natomiast grupa producencka, która ma szansę stać się stałym dostawcą towarów przy jednoczesnym obniżeniu jednostkowych kosztów transportu.
- Dodatkowe korzyści grupie producenckiej może przynieść obniżanie kosztów produkcji rolnej przez wspólne zaopatrywanie się w środki do produkcji; producentom tych środków zależy na pozyskiwaniu odbiorców hurtowych, dlatego też gotowi są zaoferować niższe ceny, dostawę materiałów bezpośrednio do gospodarstwa, kredyt kupiecki itp. Dzięki temu działaniu znacznie zmniejszają się koszty transportu zakupów, a przez racjonalniejszą organizację pracy następuje lepsze wykorzystanie czasu rolnika. Duże znaczenie dla minimalizacji kosztów ma wspólne użytkowanie maszyn i urządzeń, często niedostatecznie wykorzystywanych w gospodarstwach (np. ze względu na ograniczony dostęp do ziemi). Ponadto, nie każdy rolnik jest w stanie zakupić niezbędne mu maszyny z powodu małych zasobów kapitału, dlatego też wspólne inwestowanie w maszyny i urządzenia lub też wzajemna wymiana sprzętem w grupie sprzyjają uzyskaniu oszczędności. Także dużą rolę można przypisać grupie w promocji produktów. Z doświadczenia wiadomo, że obniżanie tych kosztów ma swoje granice w małych gospodarstwach działających pojedynczo, a takie przecież w Polsce dominują.
- Nieodległą przyszłością dla grup producenckich powinny stać się rynki hurtowe i giełdy towarowe. Aby móc na nich zaistnieć, grupa powinna mieć już przynajmniej kilkuletnie doświadczenie we wspólnym działaniu, ponieważ wymaga to dużych nakładów finansowych (np. na wykup lub dzierżawę boksu, ujednoczenie procesu produkcyjnego w grupie celem uzyskania dużych partii towarów o jednakowym standardzie odpowiadających wymaganym normom jakościowym, możliwości dysponowania towarem przez cały rok itd.). Takim wymogom może sprostać tylko grupa o silnej pozycji

⁸K. Pieniążek: Rozmowy o rynku (9) – rynek a działania grupowe rolników. Biuletyn Informacyjny ARR nr 1/91, Warszawa 1999, s. 48–52.

na rynku, jak też grupa liczna. Przeciętnie liczebność w grupie producenckiej wynosi 15–30 członków.

- Możliwość korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania – budżetowych i pozabudżetowych funduszy wsparcia. Projekt ustawy o grupach producenckich przewiduje pomoc finansową ze środków publicznych, które mają zostać ujęte w planach finansowych Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Pomoc ta będzie mogła być przeznaczona na współfinansowanie wydatków na:
 - a) szkolenia i doradztwo oraz przygotowanie i kolportaż materiałów informacyjno-instruktażowych,
 - b) monitoring rynków rolnych i informację rynkową,
 - c) inne wydatki związane z rejestracją i wyposażeniem w środki techniczne.
- Wspólnie zgromadzone środki finansowe umożliwiają grupie zapewnienie specjalistycznego doradztwa prowadzonego nie tylko przez ośrodki doradztwa rolniczego, ale także przez instytuty naukowe, stacje doświadczalne oraz przez przedsiębiorstwa przemysłu rolno-spożywczego, z którymi grupa współpracuje. Łatwiejszy jest także dostęp do informacji naukowej i rynkowej, np. przez organizowanie szkoleń dla członków konkretnej grupy, przeprowadzanie prognoz rynkowych itp. Grupa producencka może także stworzyć własny system informacji, zatrudnić specjalistę do spraw marketingu czy też wykwalifikowanego menedżera grupy, na co nie byłoby stać żadnego z pojedynczych rolników.
- W UE organizacje producenckie (na przykładzie sektora świeżych owoców i warzyw) otrzymują wsparcie finansowe, którego celem jest wspomaganie procesu ich tworzenia i funkcjonowania. Wsparcie to dotyczy m.in.:
 - ułatwień działalności organizacyjnej i technicznej w formie bezpośredniej lub pożyczek bankowych,
 - uzupełnienia funduszu operacyjnego do wysokości składek pobieranych od członków,
 - uzupełnienia funduszu operacyjnego organizacji producentów w rejonach, w których poniżej 15% owoców i warzyw jest wprowadzane do obrotu przez organizacje producenckie i gdzie równocześnie produkcja owoców i warzyw stanowi co najmniej 15% globalnej produkcji rolniczej.

Bariery powstawania i rozwoju rolniczych grup producenckich

Pomimo jasno sprecyzowanych korzyści, jakie rolnicy mogą wynieść ze wspólnego działania i szans na dalszy rozwój po wstąpieniu Polski w struktury unijne, tempo rozwoju tego typu organizacji jest niewielkie. Proces organizowania się producentów jest procesem trudnym, skomplikowanym i napotyka na swojej drodze wiele barier. Możemy wyróżnić dwojakiego rodzaju bariery: związane z rolnikiem i wynikające z przyczyn bardziej obiektywnych, zewnętrznych.

Do pierwszej grupy barier powodujących uprzedzenie rolników do wspólnych działań i nowych rozwiązań – będących następstwem mentalności i braku samodzielności w podejmowaniu nowych działań – możemy głównie zaliczyć:

- Negatywne doświadczenia rolników z poprzedniego okresu, związane z wymuszonym procesem kolektywizacji rolnictwa, mającym wpływ na preferowanie prywatnego (rodzinnego) gospodarowania. Główną metodą współpracy powszechnie akceptowaną przez rolników była do tej pory pomoc sąsiedzka, nie wychodząca zwykle poza sferę nieodpłatnych świadczeń wzajemnych.
- Wciąż istniejące w opinii większości rolników negatywne stereotypy dotyczące gospodarki rynkowej (pojmowanej w kategorii „wolnej amerykanki”), jak też negatywne określanie zachowań przedsiębiorczych osób, które zaakceptowały reguły gry rynkowej i powiększyły swoje gospodarstwa, zmodernizowały je czy też podjęły pozarolniczą działalność gospodarczą, mianem cwaniactwa.
- Bariera edukacyjna, wyrażająca się niskim poziomem wykształcenia rolników, małą wiedzą z zakresu marketingu, niedostateczną umiejętnością przeprowadzania analizy lokalnych rynków, wykorzystywania informacji rynkowej – czyli tych elementów wiedzy, które ostatecznie mają wpływ na trafność wyboru segmentu rynku i skuteczność działania grupy na tym rynku.
- Niewielka zdolność adaptacji polskich producentów rolnych do warunków gospodarki rynkowej. Zauważa się, że w dalszym ciągu dominujące znaczenie w gospodarowaniu ma strategia zwiększania produkcji, bez uwzględniania stosowania zasad nowoczesnego marketingu. Bardzo słabo zaznacza się rola umiejętności rozpoznawania potrzeb i wymagań nabywcy, co przy obecnym tempie wzrostu wymagań konsumenta może doprowadzić do całkowitej stagnacji tych gospodarstw. Przeważająca część rolników, zwłaszcza właściciele drobnych gospodarstw, przyjmuje postawę wyczekującą, oczeku-

jąc na propozycje gotowych rozwiązań ze strony innych osób czy też instytucji.

- Wśród właścicieli gospodarstw większych oraz zamierzających rozwijać swoje gospodarstwa, powiększać skalę produkcji, obniżyć koszty produkcji i podnosić jej jakość zauważa się zrozumienie dla idei zespołowego działania. Jednakże brak doświadczenia powoduje, że najczęściej pojawia się zbyt wiele oczekiwań korzyści w stosunku do realnych możliwości. Najczęściej grupa od razu zamierza stworzyć rozwinięty łańcuch integracyjny, skierowany w przód: uruchomić przetwórstwo, własną sieć sprzedaży itp. Niestety, nowo powstała grupa nie dysponuje zarówno większym kapitałem, jak też i doświadczeniem w prowadzeniu tego typu działalności, ani znajomością rynku⁹. Napotykanie w momencie startu niepowodzenia wywołują zniechęcenie rolników i często powodują zaprzestanie działalności.
- Problemy z tak zwaną solidarnością w grupie – nie każdy od razu jest w stanie przystosować się do współpracy i przestawić na myślenie, że od momentu podjęcia decyzji o przystąpieniu do grupy urzeczywistnia już cele grupy, a nie swoje indywidualne. Decyzje dotyczące na przykład wielkości produkcji, cen czy rynków zbytu powinny być podejmowane grupowo. Zauważalna niezajomość zasad współdziałania może hamująco wpływać na proces rozwoju i działania grupy. Dlatego też bardzo ważne jest w tym momencie kształcenie liderów i menedżerów na wsi, zdolnych do kierowania tego typu organizacjami i wpływających na dalszy ich rozwój.
- Traktowanie przez rolników składki członkowskiej jako kolejnego stałego obciążenia ich dochodów.
- Bariery wynikające z cech psychologicznych i socjologicznych rolnika – często występujące opór i wstrzeźliwość przed wprowadzeniem czegoś nowego w gospodarstwie spowodowane są obawą przed ośmieszeniem się w środowisku w wypadku porażki.

Pokonanie tego typu barier wymaga czasu i wiele pracy – zarówno ze strony samych rolników, jak i instytucji zajmujących się wspieraniem polskiego rolnictwa (np. ośrodków doradztwa rolniczego, Fundacji Spółdzielczości Wiejskiej, uczelni rolniczych i wielu innych). Należy nadmienić, że działalność tych instytucji nie przyniesie oczekiwanych efektów, jeżeli producenci rolni sami nie będą czuli potrzeby organizowania się i nie będą określali wspólnych celów. To rolnicy muszą wykazywać chęć współpracy i to oni muszą postępować zgodnie

⁹T. Kensy: Grupy marketingowe producentów rolnych: metody działania oraz niektóre rozwiązania organizacyjne. Doświadczenia praktyczne wynikające z realizacji projektu (projekt PHARE; P9205-05-03/353E) „Modele poprawy zaopatrzenia przetwórców i eksporterów żywności w Polsce”. W: „Teoria i praktyka organizowania grup rolników-producentów. Procesy integracyjne w agrobiznesie”. Wyd. FAPA, Warszawa 1996.

z jej podstawowymi zasadami. Często w działających obecnie grupach można podzielić ich członków na tych, którzy brali czynny udział w powstaniu grupy i w dalszym ciągu dążą do jej rozwoju, oraz tych, którzy przystąpili do niej zapobiegawczo (żeby nie być gorszym od innych) i nie biorą czynnego udziału w pracach grupy. Taka sytuacja jest przeciwieństwem idei zdrowego współdziałania i najprawdopodobniej może doprowadzić do rozpadu tej grupy i zaprzestania jej działalności. Wszyscy producenci powinni brać czynny udział w działalności grupy, udzielać jej wsparcia finansowego, chociażby w postaci składek członkowskich.

Mimo że czynniki wewnętrzne traktuje się jako te najważniejsze w procesie powstawania i rozwoju grup producenckich, to jednak opisując czynniki wpływające hamująco na ten proces nie można pominąć uwarunkowań zewnętrznych, takich jak:

- brak podstaw prawnych dotyczących nowelizacji ustawy o organizacjach rolników oraz ustawy o związkach zawodowych rolników indywidualnych,
- system podatkowy, który obecnie nie wpływa dodatnio na proces powstawania grup producenckich, ponieważ przy wspólnej sprzedaży obowiązują podatki, których rolnik nie płaci sprzedając indywidualnie,
- konieczność prowadzenia księgowości,
- brak preferencji, głównie kredytowych, na wspólne inwestycje (np. budowa przechowalni, zakup specjalistycznych urządzeń itp.),
- skomplikowane procedury poręczeń, często uniemożliwiające skorzystanie z kredytu przez grupę,
- małe zainteresowanie, a nawet niechęć ze strony przemysłu przetwórczego do nawiązania współpracy ze zorganizowanymi rolnikami, gdyż brakuje pewnych ekonomicznych zachęt dla zakładów przetwórczych (np. wprowadzenie możliwości uzyskania przez zakład kredytu preferencyjnego, gdy zawiera stałą umowę z zarejestrowaną grupą producencką),
- brak wsparcia finansowego ze środków publicznych w okresie formowania się grupy i jej działalności administracyjnej.

Rolnicy chcąc podjąć grupową działalność muszą pokonać wiele barier. Tylko nielicznym się to udaje. Większość grup producenckich zawiesza swoją działalność lub kontynuuje ją, ale tylko częściowo (np. sprzedając swoje produkty jako indywidualni rolnicy). Wpływa to oczywiście niekorzystnie na rozwój tych grup i właściwie uniemożliwia przejście do funkcjonowania jako grupa marketingowa, która jednoczy cały proces wytwarzania żywności (od surowca, przez przetwórstwo do produktu gotowego). Najważniejsze w całym procesie popularyzacji grupowego gospodarowania jest przełamanie barier mentalnych, tworzenie pozytywnych wzorców wspólnego działania dla innych oraz zapewnienie rolnikom dostępu do fachowego doradztwa, co pomoże zminimalizować działanie pozostałych czynników ograniczających zrzeszanie się.

Literatura

- CHAŁUPKA P.: Podstawy organizacyjne, prawne i podatkowe tworzenia przedsięwzięć zespołowych w rolnictwie, ODR, Piotrków Trybunalski 1997.
- JABŁOŃSKA L., ŚWIEĆKA J.: Rola organizacji producenckich w świetle regulacji prawnych Unii Europejskiej dotyczących sektora świeżych owoców i warzyw. CDiEwR, Poznań 1998.
- KENSY T.: Grupy marketingowe producentów rolnych: metody działania oraz niektóre rozwiązania organizacyjne. Doświadczenia praktyczne wynikające z realizacji projektu (projekt PHARE: P9205-05-03/353E) „Modele poprawy zaopatrzenia przetwórców i eksporterów żywności w Polsce”. W: „Teoria i praktyka organizowania grup rolników-producentów. Procesy integracyjne w agrobiznesie”. Wyd. FAPA, Warszawa 1996.
- LICHOROWICZ A.: Problematyka struktur agrarnych w ustawodawstwie Wspólnoty Europejskiej. Kraków 1996 s. 205-217.
- MAŁYSZ J.: W pojedynkę czy wspólnie z innymi rolnikami? Wyd. ODR w Olecku, 1997.
- MAŁYSZ J.: Procesy integracyjne w agrobiznesie, rynek hurtowy, aukcja i giełda rolna, CROW, Olsztyn 1997.
- NOSECKA B.: Wspólna organizacja rynku świeżych owoców i warzyw oraz przetworów owocowych i warzywnych w UE. Problemy Integracji Rolnictwa nr 1/1997, s. 24.
- PIENIĄŻEK K.: Rozmowy o rynku (9) – rynek a działania grupowe rolników. Biuletyn Informacyjny ARR nr 1/91, Warszawa 1999, s. 48–52.
- Projekt ustawy o grupach producenckich i ich związkach na podstawie Rozporządzenia Rady UE Nr 952/97 z 20 maja 1997 roku w sprawie grup producentów i stowarzyszeń grup.

Chances and Obstacles for Establishment and Development of Agricultural Producer Groups

Abstract

This article demonstrates the principal opportunities and barriers in forming and developing agricultural producer groups in Poland against their position in the European Union Member States.

In the latter countries, agricultural producer groups play a vital role in agricultural markets. They constitute common form of economic activity, which is generally accepted by the public, influence the process of agricultural production modernising and make farmers independent from wholesale monopolies.

It should be recognised that similar, efficiently functioning system of organisations, which would associate farm producers and food processors, is desired also in Poland. At present, this form of collective activity is arousing an increasing interest amongst Polish farmers. According to them, producer groups will give them the opportunity to develop their farms, to grow incomes and to strengthen their position in agricultural markets.

The author concludes that process of forming producers' organisations is difficult, complex and faces many barriers.