

Andrzej Piotr Wiatrak

Grupy producenckie jako forma więzi w agrobiznesie

Problemy Zarządzania 13/1 (1), 182-196

2015

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach
dozwolonego użytku.

Grupy producenckie jako forma więzi w agrobiznesie

Nadesłany 20.11.14 | Zaakceptowany do druku 12.12.14

Andrzej Piotr Wiatrak*

Artykuł zawiera omówienie zagadnień związanych ze współdziałaniem w agrobiznesie. Kolejno analizowano następujące zagadnienia: istotę i uwarunkowania więzi organizacyjnych w agrobiznesie, istotę działalności grup producenckich i warunki prawne ich funkcjonowania, tendencje rozwojowe grup producenckich w Polsce oraz korzyści i bariery funkcjonowania grup producenckich w Polsce. Omawiając te zagadnienia, zwrócono uwagę na ich systemowe ujęcie i całościową analizę funkcjonowania grup producenckich, uwzględniające uwarunkowania i możliwości ich powstawania i prowadzenia działalności.

Słowa kluczowe: agrobiznes, grupa producencka, uwarunkowania współdziałania, narzędzia wsparcia.

Producer groups as a form of relationships in agribusiness

Submitted 20.11.14 | Accepted 12.12.14

The article contains an overview of issues related to interoperability in agribusiness. The following issues were consequently analyzed: the essence and determinants of organizational relationships in agribusiness, the essence of producer groups and their legal conditions, the development trends of producer groups in Poland and the benefits and barriers to the functioning of producer groups in Poland. While discussing the issues, their systemic approach and comprehensive analysis of the functioning of producer groups were highlighted, taking into account the conditions and possibilities for their creation and activities.

Keywords: agribusiness, producer group, conditions of cooperation, support tools.

JEL: M11, M19 i Q13

* **Andrzej Piotr Wiatrak** – prof. dr hab., Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania, Prodziekan ds. Nauki, profesor zwyczajny i Kierownik Zakładu Jakości Zarządzania.

1. Wstęp

Działalność rolnicza powstawała poprzez wspólne działanie, od upraw i chowu zwierząt, poprzez nawadnianie, a kończąc na przetwórstwie. Wraz z wyodrębnieniem się własności prywatnej i zmianą technik wytwarzania powstawały samodzielne gospodarstwa, różnie radzące sobie z możliwością dalszego funkcjonowania i przetrwania w istniejących warunkach. Od drugiej połowy XIX wieku obserwuje się zainteresowanie współdziałaniem podmiotów w agrobiznesie, a wiele krajów wspiera te procesy, jak np. kraje Unii Europejskiej, co znalazło odzwierciedlenie w ustawodawstwie i mechanizmach wspólnej polityki rolnej i wiejskiej. Polska, wchodząc w struktury unijne, dostosowała swoją politykę w tym zakresie, tworząc systemy wsparcia i narzędzia wdrażania tworzenia grup producenckich już w okresie stowarzyszeniowym. Wynikało to z potrzeb procesów dostosowawczych, gdyż przemiany strukturalne, związane z urynkowaniem gospodarki i procesami integracyjnymi z Unią Europejską, uwiaryściły słabość polskiego agrobiznesu, małą jego konkurencyjność i efektywność. Z tego też względu istnieje potrzeba wspólnego działania (m.in. przez grupy producenckie) dla osiągnięcia celu, jakim będzie rozwój polskiego agrobiznesu.

Biorąc pod uwagę aktualność omawianej tematyki oraz oczekiwania odnośnie przemian strukturalnych w agrobiznesie i roli w tych przemianach grup producenckich, w niniejszym artykule podjęto próbę systemowego ujęcia tych zagadnień, wskazując na istotę i uwarunkowania więzi organizacyjnych w agrobiznesie, istotę działalności grup producenckich i warunki prawne ich funkcjonowania, tendencje rozwojowe grup producenckich w Polsce oraz korzyści i bariery funkcjonowania grup producenckich w Polsce. Zagadnienia analizowane w niniejszym artykule oparto na literaturze przedmiotu, ustawodawstwie unijnym i polskim w zakresie wspierania grup producenckich, danych Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa o funkcjonowaniu grup producenckich i ich wspieraniu oraz na własnych przemyśleniach autora.

Celem artykułu jest:

- wskazanie, że istnieje potrzeba rozwijania i wspierania więzi międzyorganizacyjnych w agrobiznesie;
- przedstawienie aktualnego stanu w zakresie rozwoju grup producenckich w Polsce oraz uwarunkowań związanych z ich funkcjonowaniem.

2. Istota i uwarunkowania więzi organizacyjnych w agrobiznesie

Potrzeby wspólnych i zorganizowanych działań w agrobiznesie występują od dawna, od czasów utowarowienia rolnictwa i sprzedaży produktów żywnościowych na rynku. Wynikają one z różnych uwarunkowań, do których głównie należą:

- wzrastająca rola rynku i wymagań stawianych producentom żywności (zarówno w wymiarze ilościowym, jak i jakościowym);
- wdrażanie innowacji w procesach wytwarzania żywności, stosowanie nowoczesnych technologii, wprowadzanie innowacji produktowych itp.;
- wzrastająca konkurencja w sektorze produkcji żywności (zarówno w skali regionalnej i krajowej, jak i w skali międzynarodowej).

Procesy te, zróżnicowane w poszczególnych krajach, doprowadziły do wyodrębnienia się agrobiznesu – składającego się z poszczególnych faz tworzenia produktów żywnościowych (Akridge, Barnard, Dooley i Foltz, 2012), nakierowanych na zaspokojenie ciągle rosnących potrzeb w tym zakresie. W celu zaspokojenia tych potrzeb i dostosowania się do wymagań otoczenia konieczne jest inwestowanie w agrobiznesie w środki produkcji i ludzi. Wymaga to zmian w funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych w agrobiznesie, rozwoju jego infrastruktury i doskonalenia procesów wytwarzania i dystrybucji żywności. Jednakże przeprowadzenie tych zmian może być utrudnione ze względu na brak dostatecznych środków na ich wdrożenie, łącznie z kapitałem ludzkim. Sytuacja taka jest następstwem różnych przyczyn, najczęściej wiążących się z czynnikami ekonomicznymi i organizacyjnymi, m.in. takimi jak (Wiatrak, 2006):

- niska skala produkcji rolniczej, brak kompleksowej oferty produktów rolniczych i ich standaryzacji;
- niedostateczne zagospodarowanie w zakresie infrastruktury rolniczej;
- konieczność rozwinięcia bazy informacyjnej i marketingowej o ofercie produktów rolniczych;
- niski poziom dochodów mieszkańców wsi;
- brak kapitału wśród ludności wiejskiej i inwestycji z zewnątrz na sfinansowanie samodzielnych działań.

Wymienione ograniczenia wprowadzania zmian w agrobiznesie, jak i szereg innych, skłaniają podmioty gospodarcze do współdziałania. Współpraca w agrobiznesie obejmuje pięć obszarów i dotyczy różnych funkcji aktywności gospodarczej w procesie przygotowania i sprzedaży produktów żywnościowych, takich jak (por. Boguta, Gumkowski, Martynowski i Piechowski, 2014):

- 1) zaopatrzenie – w środki do produkcji żywności i funkcjonowania podmiotów gospodarczych w agrobiznesie;
- 2) produkcja – wytwarzanie produktów rolniczych, wytwarzanie pasz, przygotowanie przetworów rolnych itp.;
- 3) przetwórstwo – przetwarzanie produktów rolniczych i przygotowanie ich do sprzedaży;
- 4) usługi – świadczenie różnych usług (mechanizacyjnych, bankowych, ubezpieczeniowych itp.), które ułatwiają działalność w agrobiznesie;
- 5) sprzedaż – przygotowanie produktów żywnościowych do zbytu, dostosowanie ich do potrzeb rynku i wymagań jakościowych oraz prowadzenie wspólnej ich sprzedaży.

Wymienione obszary współpracy w agrobiznesie nakładają się na poszczególne jego ogniwa (Kapusta, 2012) integrujące proces wytwarzania i dystrybucji żywności. Integracja ta ma różne wymiary, począwszy od współpracy sąsiedzkiej poszczególnych podmiotów w agrobiznesie, poprzez wspólne działanie w określonych dziedzinach, a kończąc na procesach fuzji i przejęć. Wszystkie te procesy obserwuje się w agrobiznesie, przy czym do podstawowych działań integracyjnych należy działalność producentów rolnych (Boguta i in., 2014).

3. Istota działalności grup producenckich i warunki prawne ich funkcjonowania

Wspólne działanie producentów rolnych datuje się – o czym była już mowa – od czasu utowarowienia rolnictwa, przy czym przybierało ono różne formy, takie jak (Chorób, 2010; Małysz, 1996):

- zespoły producenckie – tworzone w celu sprzedaży surowca żywnościowego do zakładów przetwórstwa (w obrębie rynku pierwotnego);
- grupy marketingowe – tworzone w celu sprzedaży surowca żywnościowego do różnych grup odbiorców poprzez działania marketingowe, obejmujące ich dostosowanie, podaż, promocję i dystrybucję (różne jej kanały, jak np. hurtownie, giełdy towarowe);
- grupy producenckie – tworzone w celu dostosowania sprzedaży własnych produktów żywnościowych do wymagań popytu poprzez wchodzenie do przetwórstwa i handlu detalicznego żywności, organizowania zaopatrzenia w środki produkcji, wspólnego użytkowania maszyn itp.

Współdziałanie podmiotów w rolnictwie od lat było wspierane przez ruch spółdzielczy, organizacje społeczne, społeczność lokalną, ale także przez politykę rolną, regionalną i strukturalną. Działania te są wspierane także przez ugrupowania gospodarcze państw, czego przykładem jest Unia Europejska, która wspiera grupy producenckie i ich funkcjonowanie (Rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005 z dnia 20 września 2005 r. i Rozporządzenie Parlamentu i Rady (UE) nr 11305/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r.). Polska, wchodząc w struktury unijne, zintensyfikowała działanie w zakresie współdziałania producentów rolnych i wykorzystwała ten mechanizm do przemian strukturalnych agrobiznesu. Wspieranie to odbywa się dwutorowo, obejmując:

- grupy producentów owoców i warzyw – wstępnie uznane i uznane (Rozporządzenie Rady (WE) nr 1234/2007 z dnia 22 października 2007 r.; Ustawa z dnia 19 grudnia 2003 r.),
- grupy producentów pozostałych produktów (Rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005 z dnia 20 września 2005 r.; Ustawa z dnia 15 września 2000 r.).

Ustawa o grupach producentów rolnych określa, że jej członkami mogą być „Osoby fizyczne, jednostki organizacyjne nie posiadające osobowości

prawnej oraz osoby prawne prowadzące gospodarstwo rolne w rozumieniu przepisów o podatku rolnym lub prowadzące działalność rolniczą w zakresie działów specjalnych produkcji rolnej mogą organizować się w grupy producentów rolnych w celu dostosowania produkcji rolnej do warunków rynkowych, poprawy efektywności gospodarowania, planowania produkcji ze szczególnym uwzględnieniem jej ilości i jakości, koncentracji podaży oraz organizowania sprzedaży produktów rolnych, a także ochrony środowiska naturalnego” (Ustawa z dnia 15 września 2000 r.).

Grupy producentów rolnych jako przedsiębiorcy mogą prowadzić działalność w formie prawnej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółdzielni, zrzeszenia lub stowarzyszenia, jeśli zostały utworzone przez producentów jednego produktu rolnego lub grupy produktów oraz działają na podstawie statutu lub umowy określającej zasady ich działania i przygotowania produktów do sprzedaży. Grupa producencka składa się z członków, udziałowców lub akcjonariuszy, ale żaden z nich nie może posiadać więcej niż 20% głosów na walnym zgromadzeniu lub zgromadzeniu wspólników, a przychody ze sprzedaży produktów lub grup produktów wytworzonych w gospodarstwach członków tej grupy stanowią więcej niż połowę jej przychodów ze sprzedaży produktów lub grup produktów, dla których ta grupa została utworzona (Rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005 z dnia 20 września 2005 r.; Ustawa z dnia 15 września 2000 r.).

Regulacje prawne w Unii Europejskiej i odpowiadające im regulacje krajowe wspomagają tworzenie i funkcjonowanie tych grup, a jednocześnie pomoc finansową w tym zakresie, a zwłaszcza dotyczącą (Rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005 z dnia 20 września 2005 r.):

- dostosowania procesu produkcyjnego i produkcji producentów – członków grup do wymogów polityki rynkowych oraz spełnienia wymogów norm opartych na prawodawstwie unijnym;
- wspierania producentów rolnych, którzy uczestniczą w systemach jakości żywności;
- przechowywania, konfekcjonowania i standaryzacji produktów lub grupy produktów;
- wspólnego przygotowania produktów do sprzedaży i wprowadzania ich do obrotu, w tym do odbiorców hurtowych;
- prowadzenia promocji produktów lub grupy produktów wprowadzonych do obrotu, w tym zwłaszcza działań promocyjnych produktów wytwarzanych w ramach systemów jakości żywności,
- przygotowania wspólnych zasad informacji o produkcji, w tym uwzględnienia zbiorów i dostępności produktów;
- finansowania działalności inwestycyjnej, o ile są one realizowane przez daną grupę producencką.

„Wsparcia udziela się w postaci zryczałtowanej pomocy w formie rocznych rat przez okres pierwszych 5 lat przypadających po dacie, w której grupa producentów została uznana. Oblicza się je na podstawie rocznej produkcji

grupy skierowanej na rynek do pułapu określonego w załączniku” (Ustawa z dnia 15 września 2000 r.). Pomoc ta jest wolna od podatku dochodowego od osób prawnych, a wydatki grupy producentów rolnych sfinansowane z przychodów uzyskanych z tej pomocy, jako wolnych od podatku, nie zalicza się do kosztów podatkowych. Także dochód pochodzący ze sprzedaży produktów, dla których grupa została utworzona, przeznaczony na nieodpłatne przekazanie członkom grupy środków produkcji i szkolenia członków, jest zwolniony od podatku dochodowego. Ponadto grupy producentów rolnych są zwolnione od podatku od nieruchomości, gdy budynki i budowle są wyłącznie wykorzystywane na prowadzenie działalności w zakresie sprzedaży produktów lub grup produktów wytworzonych w gospodarstwach członków grupy, zgodnie z jej aktem założycielskim.

Pomoc ta jest finansowana z Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) pochodzących – jak w przypadku Polski – w 70% z Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (Boguta i in., 2014). Podobne mechanizmy wsparcia występują w przypadku grup producentów owoców i warzyw (wstępnie uznanych i uznanych), obejmując koszty administracyjne i koszty inwestycji przeznaczonych na budynki oraz zakup maszyn, narzędzi i urządzeń przeznaczonych do zbioru, przechowywania, magazynowania lub przygotowania owoców i warzyw (Pieczyński, Załuska, Żuk, Gorzkiewicz, Tabor i DREWİN, 2010; Rozporządzenie Rady (WE) nr 1234/2007; Ustawa z dnia 19 grudnia 2003 r.).

Grupa producencka jest dobrowolnym związkiem ludzi, nie kapitału, zrzeszających producentów produktu lub kilka produktów, których głównym celem jest ich sprzedaż w stanie nieprzetworzonym lub wstępnie przetworzonym. Są to organizacje branżowe tworzone w celu koncentracji oferty rynkowej i ujednoczenia podaży, zwiększenia konkurencyjności produktów i doskonalenia ich jakości (Wiatrak, 2006). Istotą działania tych organizacji jest to, „że są one swoistym przedłużeniem gospodarstw członków, pozwalających im uczestniczyć w dalszych ogniwach obrotu produktami rolnymi i poprzez to poprawiać dochodowość gospodarstw poprzez przechwytywanie wartości dodanej powstającej w wyniku obrotu produktami rolnymi” (Boguta i in., 2014).

4. Tendencje rozwojowe grup producenckich w Polsce

Obecny proces tworzenia i organizacji grup producentów rolnych w Polsce to okres 15 lat, tzn. od czasu ustawy o grupach producenckich z 2000 r., w której określono podobne warunki ich powoływania i funkcjonowania jak w krajach Unii Europejskiej. Informacje na temat liczby grup producenckich w latach 2001–2013 ukazuje tabela 1. Z danych zawartych w tabeli wynika, że w początkowych latach zainteresowanie tworzeniem grup producenckich było małe, od 8 w 2001 r. do 50 w 2006 r. Nawet wejście do Unii Europejskiej i środki unijne kierowane na rolnictwo w latach 2004–2006 nie przyczyniły się do zwiększenia liczby grup producenckich. Sytuacja taka, z jednej strony,

była następstwem nieprzychylności rolników polskich do Unii Europejskiej i jej programów, a z drugiej – także braku skoordynowanych programów wsparcia i doradztwa rolniczego.

Dopiero wraz z uruchomieniem Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007–2013 (Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, 2014a) obserwuje się systematyczny coroczny wzrost ich liczby, od 104 w 2007 r. do 389 w 2013 r. W 2014 r. (według stanu na 4 kwietnia) było już 1379 grup producentów rolnych, z czego 65% grup prowadziło działalność jako spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, 31% w formie spółdzielni, 3% jako zrzeszenia, a 1% w formie stowarzyszenia (Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich, 2014). Ponadto z danych w tabeli 1 wynika, że niewielki procent grup producenckich był wykreślany z rejestru (średnio około 5%), gdyż nie spełniał warunków ich funkcjonowania lub też były trudności w organizacji grupy czy też konflikty między członkami dotyczące sposobu i zakresu prowadzenia działalności.

Rok	Liczba grup producenckich		
	ogółem	zarejestrowanych	wykreślonych
2001	8	8	0
2002	28	20	0
2003	67	40	1
2004	94	31	4
2005	117	34	11
2006	159	50	8
2007	251	104	12
2008	395	158	14
2009	511	137	21
2010	635	157	33
2011	828	224	31
2012	1 011	239	56
2013	1 306	389	94

Tab. 1. Liczba grup producenckich w latach 2001–2013, w tym zarejestrowanych i wykreślonych w danym roku. Źródło: opracowanie na podstawie Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich. (2014). Grupy producentów rolnych. Pozyskano z: <http://ksow.pl> (21.10.2014).

Prezentowane dane wskazują stałą tendencję wzrostową w zakresie liczby grup producenckich w Polsce, ale w tej sferze jest jeszcze wiele do zrobienia. Uwzględnić należy, że grupy producenckie w 2014 r. obejmowały jedynie 0,08% wszystkich gospodarstw rolniczych w Polsce i 0,19% gospodarstw powyżej 5 ha. Łącznie we wszystkich grupach producentów rolnych w Polsce zrzeszonych było w 2013 r. 28 089 członków, co daje średnio na grupę

20 osób. Uwzględnić jednak należy, że liczebność poszczególnych grup była zróżnicowana w zależności od branży (zob. tabela 2). Charakterystyczne jest to, że najwięcej członków skupiają grupy producentów tytoniu (11 122 członków), mimo iż ich jest tylko 11. Wynika to z pracochłonności upraw i specyfiki produkcji tytoniu. Następane branże według liczby członków to producenci trzody chlewnej (5038), mleka (4187), ziarna zbóż i nasion roślin oleistych (2729) oraz drobiu (1535) (Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich, 2014).

Kierunek produkcji	Liczba grup producenckich
Ziarna zbóż i nasion roślin oleistych	303
Trzoda chlewna	295
Drób	268
Mleko	102
Ziarna zbóż	96
Nasiona roślin oleistych	64
Bydło	50
Ziemniaki	32
Rośliny energetyczne	21
Jaja ptasie	18
Buraki cukrowe	16
Liście suszone tytoniu	11
Produkty z rolnictwa ekologicznego	6
Materiał siewny i sadzeniaki	4
Owoce i warzywa	4
Ozdobne rośliny ogrodnicze	4
Owce i kozy	2
Króliki	2
Kwiaty	2
Szyszki chmielu	2
Lisy, norki, tchórze, jenoty	1
Miód naturalny i inne produkty pszczelnicze	1
Konie	1
Rośliny przeznaczone do produkcji zielarskiej lub farmaceutycznej	1

Tab. 2. Liczba grup producenckich według głównego kierunku produkcji w 2013 r. Źródło: opracowanie na podstawie Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich. (2014). Grupy producentów rolnych. Pozyskano z: <http://ksow.pl> (21.10.2014).

Z danych zawartych w tabeli 3 wynika, że najwięcej grup producentów rolnych istnieje w województwach: wielkopolskim (385 grup), kujawsko-pomorskim (127 grup) i dolnośląskim (120 grup), a najmniej – w województwach: świętokrzyskim i małopolskim (odpowiednio 18 i 19).

Zróżnicowanie przestrzenne liczby grup producenckich wskazuje, że ich liczba zależy – poza powierzchnią użytków rolnych w województwie – od wielkości średniego gospodarstwa, skali produkcji i poziomu kultury rolnej. Obserwuje się bowiem, że w miarę wzrostu znaczenia wymienionych czynników przybywa grup producenckich.

Województwo	Liczba grup producenckich
Dolnośląskie	120
Kujawsko-pomorskie	127
Lubelskie	28
Lubuskie	70
Łódzkie	38
Małopolskie	19
Mazowieckie	74
Opolskie	78
Podkarpackie	39
Podlaskie	44
Pomorskie	80
Śląskie	29
Świętokrzyskie	18
Warmińsko-mazurskie	81
Wielkopolskie	385
Zachodniopomorskie	76
Polska	1 306

Tab. 3. Liczba grup producenckich w poszczególnych województwach w 2013 r. Źródło: opracowanie na podstawie Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich. (2014). Grupy producentów rolnych. Pozyskano z: <http://ksow.pl> (21.10.2014).

Zróżnicowanie wojewódzkie wskazuje, że mniejsze obszarowo gospodarstwa nie są w stanie spełnić wymogów w zakresie skali produkcji, stąd też ich małe zainteresowanie wspólnym działaniem.

Uwzględnić także należy, że część gospodarstw jest tylko z nazwy rolniczych, gdyż w małym stopniu zajmuje się produkcją rolniczą, a zwłaszcza produkcją na sprzedaż, która jest podstawą tworzenia grup producentów

rolnych. W związku z tym obserwuje się, że w województwach o rozdrobnionym rolnictwie jest niewiele grup producentów rolnych. Wyjątkiem jest województwo mazowieckie, ale w tym w przypadku należy uwzględnić jego powierzchnię oraz charakter działalności grup producenckich, tj. zajmowanie się produkcją pracochłonną.

Dane z tabel 1, 2 i 3 wskazują, że w rolnictwie polskim w stosunku do liczby gospodarstw nie ma zbyt dużo grup producenckich, mimo iż mają zapewnioną pomoc finansową. Pomoc ta – o czym była już mowa – jest wypłacana przez okres 5 lat po zarejestrowaniu, przy czym procentowa stawka może wynosić maksymalnie 10% sprzedaży netto produktów lub grupy produktów wytworzonych w gospodarstwach członków grupy producentów i jest degressive w kolejnych latach. Jednocześnie maksymalna roczna kwota wsparcia ryczałtowego nie może przekroczyć 100 tys. zł (Rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005 z dnia 20 września 2005 r.). Dane w tabelach 1 i 4 wskazują, że szybciej wzrastała pomoc finansowa dla grup producenckich niż ich liczba. Charakterystyczne jest, że w latach 2005–2008 dynamika wzrostu tej pomocy była niska i stosunkowo dużą rolę odgrywała pomoc dla działań administracyjnych. W kolejnych latach sytuacja w zakresie finansowania grup producenckich zmieniła się, gdyż uruchomienie środków kierowanych w ramach PROW 2007–2013 zintensyfikowało działalność tych grup. Środki te (poczynając od 2009 r.) są kierowane przede wszystkim na inwestycje (ponad 95%), które pozwalają doskonaląc dotychczasowe procesy wytwarzania i przechowywania produktów rolnych, a jednocześnie wprowadzać innowacje procesowe i innowacje produktowe. Obecnie niewielkie znaczenie mają działania administracyjne związane z organizacją i zarządzaniem oraz obsługą grup producenckich, w tym działania związane z systemem informacji i promocji o produktach oraz doskonaleniem umiejętności zarządczych i marketingowych.

Rok	Pomoc dla grup producenckich w poszczególnych latach (w mln zł)		
	ogółem	na koszty administracyjne	na inwestycje
2005	1,7	1,7	0,0
2006	7,4	4,1	3,3
2007	28,2	6,4	21,8
2008	76,5	11,0	65,5
2009	317,1	22,7	294,4
2010	668,9	37,2	631,7
2011	1 095,4	49,5	1 045,9
2012	1 731,2	57,8	1 673,4
2013	1 791,2	57,9	1 733,3

Tab. 4. Pomoc dla grup producenckich w poszczególnych latach 2005–2013 w mln zł. Źródło: opracowanie na podstawie danych Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

W przypadku grup producentów owoców i warzyw także zanotowano tendencję wzrostową ich liczby: od 24 grup wstępnie uznanych w 2004 r., 64 grup wstępnie uznanych w 2006 r., do 238 grup wstępnie uznanych w 2012 r. Od 2013 r. maleje ich liczba: od 216 w 2013 r. do 170 w 2014 r. (według stanu na 30 września 2014 r.). Malejąca liczba wstępnie uznanych grup jest związana ze wzrostem uznanych grup producentów owoców i warzyw – do 142 w dniu 30 września 2014 r. (Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, 2014). Charakterystyczne jest przy tym, że grupy te powstają przede wszystkim w województwach, które tradycyjnie mają duży udział w produkcji owoców i warzyw, tj. w mazowieckim, wielkopolskim i kujawsko-pomorskim. W wymienionych województwach funkcjonuje 57,5% grup wstępnie uznanych warzyw i owoców, przy czym w woj. mazowieckim najwięcej – 31,4%.

Do dnia 30 września 2014 r. wydano 2067 decyzji w sprawie przyznania pomocy finansowej dla 312 grup producentów owoców i warzyw na kwotę 6733,4 mln zł (w tym 289,1 mln zł na pokrycie kosztów związanych z utworzeniem grupy producentów i prowadzeniem działalności administracyjnej oraz 6444,3 mln zł na pokrycie części kwalifikowanych kosztów inwestycji ujętych w zatwierdzonym planie dochodzenia do uznania). Jednocześnie uznanym organizacjom producentów owoców i warzyw przyznano 16,3 mln zł (według stanu na 30 września 2014 r.) na dofinansowanie funduszu operacyjnego lub programów operacyjnych na poprawę jakości produktu, marketing, szkolenia i usługi doradcze, ochronę środowiska itp. (Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, 2014).

5. Korzyści i bariery funkcjonowania grup producenckich w Polsce

Grupy producenckie jako forma więzi organizacyjnych poprzez integrację poziomą rolników występują w różnych krajach. Obecnie są one również wspierane przez politykę rolną, wiejską i strukturalną jako narzędzie koncentracji produkcji rolniczej oraz poprawy jakości wytwarzanej produkcji, a jednocześnie jako wzmocnienie ich siły przetargowej i konkurencyjności, a wraz z tym zwiększania dochodów rolniczych i możliwości przemian strukturalnych w rolnictwie. Wyniki badań potwierdzają, że działalność grupowa wzmacnia siłę ekonomiczną współpracujących gospodarstw rolnych, przynosząc im różnego rodzaju korzyści. Do najważniejszych można zaliczyć następujące (Chorób, 2010; Pawlewicz i Empel, 2010; Górka, 2014):

- poprawę pozycji konkurencyjnej, w tym uzyskiwanie wyższych cen za sprzedany produkt;
- wspólne zakupy środków produkcji, w tym możliwość negocjacji cen i zmniejszenie kosztów zakupu tych środków;
- eliminowanie pośredników;

- koncentrację produkcji, w tym możliwość wspólnej sprzedaży większej partii towaru;
- doskonalenie procesów wytwórczych i stosowanych technologii, w tym wprowadzanie nowoczesnych technologii i innowacji;
- możliwość szkoleń i wymianę doświadczeń;
- promowanie grupowej działalności producentów rolnych oraz uzyskanie wsparcia finansowego (jak np. w krajach Unii Europejskiej);
- długoterminowe korzystne kontrakty, a wraz z tym zapewnienie większej możliwości sprzedaży, stabilizacji cen oraz zmniejszanie ryzyka działalności;
- zacieśnianie kontaktów między rolnikami i tworzenie kapitału społecznego.

Wymienione czynniki, wskazane przez rolników, skutkują obniżeniem kosztów prowadzonej działalności rolniczej (w następstwie niższych cen zakupu, wyższych cen sprzedaży, niższej marży, uzyskania efektu skali itp.), a tym samym sprzyjają poprawie opłacalności produkcji rolniczej i uzyskiwania wyższych dochodów rolników. Podkreślić należy również, że współdziałanie rolników tworzy kapitał społeczny, który sprzyja realizacji nowych przedsięwzięć i projektów.

Wspólnej działalności, tak jak każdej innej, towarzyszy zagrożenie jej dalszego prowadzenia, wynikające z czynników zarówno ekonomicznych, jak i społeczno-psychologicznych. Do podstawowych barier współpracy w ramach grup producenckich rolnicy zaliczają (Chorób, 2010; Pawlewicz i Empel, 2010; Górka, 2014):

- nieuzyskanie przez członków grupy producenckiej zakładanych efektów ekonomicznych, które legły u podstaw jej tworzenia, zwłaszcza w okresie rozwarcia nożyc na niekorzyść rolnictwa;
- rozdrobnienie gospodarstw rolniczych i trudności uzyskania wymaganej skali wspólnej produkcji;
- brak środków finansowych na inwestowanie i wprowadzanie zmian w organizacji produkcji i pracy;
- brak informacji i wiedzy dotyczącej prowadzenia działalności w ramach grupy i zarządzania nią, w tym nieznanomość przepisów prawnych i księgowości;
- brak porozumienia i konflikty między uczestnikami grupy;
- brak zaufania wśród rolników, w tym do współpracy z innymi;
- utratę niezależności i pełnej kontroli nad prowadzoną działalnością;
- bariery administracyjne oraz biurokracizm w prowadzeniu działalności w ramach grupy producenckiej (w rozliczaniu kosztów, inwestycji itp.).

O ile wśród korzyści funkcjonowania grup producentów rolnych podstawową rolę odgrywają czynniki ekonomiczne, to wśród barier ich funkcjonowania dużą rolę mają czynniki społeczno-psychologiczne. Sytuacja taka jest następstwem z jednej strony braku zaufania do współpracy – i to nie tylko wśród rolników, ale także pozostałych grup ludności w Polsce – a z drugiej

wynika z niedostatecznej wiedzy (produkcyjnej, ekonomicznej, menedżerskiej itd.) rolników i braku pełnej znajomości otoczenia rolnictwa i zasad prowadzenia działalności w grupie producenckiej.

Podkreślić należy, że nieuzyskanie przez członków grupy producenckiej zakładanych efektów ekonomicznych, które legły u podstaw jej tworzenia, powoduje wzrost niezadowolenia rolników ze współpracy (ujemny efekt synergiczny) i może być powodem rozwiązania grupy producenckiej. Rozwiązanie grup producenckich, jak również brak zainteresowania ich założeniem, może wynikać także z niedostatecznych zasobów wytwórczych gospodarstw rolniczych, a zwłaszcza z ich rozdrobnionej struktury obszarowej i braku środków finansowych.

6. Podsumowanie

Z przeprowadzonych rozważań wynika m.in., że:

- w Polsce występuje systematyczny wzrost liczby grup producenckich i istnieje zainteresowanie ich tworzeniem, ale nie jest to proces powszechny ze względu na ograniczenia natury ekonomicznej i społecznej;
- barierami tworzenia grup producenckich w Polsce są: niska siła ekonomiczna gospodarstw rolniczych i brak dostatecznych zasobów wytwórczych, aby uzyskać wymaganą skalę produkcji, która jest podstawą funkcjonowania grup producenckich;
- barierami są także czynniki natury społecznej, związane z brakiem dostatecznego przygotowania się do działań grupy producenckiej i zarządzania nią, ale także z brakiem chęci do współpracy i współdziałania, wynikającym z negatywnych doświadczeń rolników w zakresie uspołeczniania rolnictwa po II wojnie światowej;
- podstawą tworzenia grup producenckich są różnorakie korzyści ekonomiczne związane z produkcją na wyższą skalę i uzyskiwanie efektów synergicznych poprzez wspólne działania, np. przez przygotowanie i sprzedaż produktów o wyższej jakości i różnorodności asortymentowej w obszarze współpracy;
- korzyści mają również charakter społeczny, związany z uczeniem się rolników wspólnego działania, wzrostem zaufania do współpracy i realizacji projektów, zagospodarowaniem ryzyka przy podejmowanych przedsięwzięciach itp.;
- korzyści funkcjonowania grup producenckich przeważają nad barierami ich tworzenia, gdyż są zaczątkiem przemian strukturalnych w agrobiznesie, wprowadzania innowacji i szukania nowych rozwiązań, które powinny prowadzić do obniżania kosztów wytwarzania żywności i dostosowania oferty do wymagań rynkowych.

Zaprezentowane rozważania potwierdzają potrzebę rozwijania i wspierania więzi międzyorganizacyjnych w agrobiznesie. Taka też jest polityka Unii Europejskiej i Polski, która w nowej perspektywie finansowej 2014–2020

zamierza nadal wspierać grupy producenckie, ale także szereg różnych wspólnych działań prowadzonych w agrobiznesie i na wsi (Rozporządzenie Parlamentu i Rady (UE) nr 11305/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r.; Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, 2014b).

Bibliografia

- Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (2014). *Zainteresowanie grup i organizacji producentów pomocą finansową w ramach wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw*. Pozyskano z: <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/inne-formy-pomocy/pomoc-na-rynku-owocow-i-warzyw> (21.10.2014).
- Akridge, J.T., Barnard, F.L., Dooley, F.J. i Foltz J.C. (2012). *Agribusiness Management*. London: Taylor & Francis Ltd.
- Boguta, W., Gumkowski, Z., Martynowski, M. i Piechowski, A. (2014). *Spółdzielczość wiejska jako jedna z głównych form wspólnego gospodarczego działania ludzi*. Warszawa: Krajowa Rada Spółdzielcza.
- Chorób, R. (2010). Marketingowe grupy producentów rolnych jako determinanta rozwoju obszarów wiejskich. *Wież i Rolnictwo*, (2), 158–172.
- Górka, M. (2014). Działalność grupowa producentów rolnych w województwie podkarpackim jako przejaw innowacji organizacyjnych. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, XVI (4), 91–96.
- Kapusta, F. (2012). *Agrobiznes*. Warszawa: Difin.
- Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich. (2014). Grupy producentów rolnych. Pozyskano z: <http://ksow.pl> (21.10.2014).
- Małyś, J. (1996). *Procesy integracyjne w agrobiznesie (ABC integracji)*. Poznań: Centrum Doradztwa i Edukacji w Rolnictwie.
- Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi (2014a). *Program rozwoju obszarów wiejskich na lata 2007–2013 (PROW 2007-2013)*. Warszawa: Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi.
- Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi (2014b). *Program rozwoju obszarów wiejskich na lata 2014–2020 (PROW 2014-2020)*. Warszawa: Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi.
- Pawlewicz, A. i Empel, W. (2010). Szanse i bariery funkcjonowania rolniczych grup producenckich w opinii członków Lubawskiej Spółdzielni Producentów Trzody „LUB-TUCZ”. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego*, 10 (1), 101–105.
- Pieczyński, B., Załuska, K., Żuk, P., Gorzkiewicz, D., Tabor, J. i Drewin, A. (2010). *ABC organizacji i funkcjonowania grup producenckich*. Radom: Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie, Oddział w Radomiu.
- Rozporządzenie Parlamentu i Rady (UE) nr 11305/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) i uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005. *Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej*, L 347, z 20.12.2013 r., 487–548.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1234/2007 z dnia 22 października 2007 r. ustanawiające wspólną organizację rynków rolnych oraz przepisy szczegółowe dotyczące niektórych produktów rolnych rozporządzenie jednolitej wspólnej organizacji rynku). *Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej*, L 299, z 16.11.2007 r., 88–95, 132–153.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005 z dnia 20 września 2005 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW). *Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej*, L 277, z 21.07.2005 r., 1–40.

- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz zmianie innych ustaw. DzU 2000 Nr 88 poz. 983 z późniejszymi zmianami, tekst ujednolicony na dz. 20.08.2008.
- Ustawa z dnia 19 grudnia 2003 r. o organizacji rynków owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku suszu paszowego oraz rynków lnu i konopi uprawianych na włókno. DzU 2003 Nr 223 poz. 2221 z późniejszymi zmianami, tekst ujednolicony na dz. 23.11.2012.
- Wiatrak, A.P. (2006). Grupy producentów rolnych – istota działania i zarządzania nimi. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, VIII* (4), 361–365.