

Bożena Oleszko-Kurzyna

Postawy rolników wobec grup producentów rolnych

Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 41,
161-176

2007

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.

Instytut Zarządzania i Marketingu, Zakład Gospodarki Żywnościowej,
Uniwersytet M. Curie-Skłodowskiej w Lublinie

BOŻENA OLESZKO-KURZYNA

Postawy rolników wobec grup producentów rolnych

Farmers' Attitudes towards Agricultural Producer Groups

Abstract: Grupy producentów są jedną z form zespołowej działalności producentów rolnych w krajach wysoko rozwiniętych. Stanowią one podstawowy element struktury zorganizowanego rynku produktów rolnych, jednocześnie są ważnym instrumentem restrukturyzacji obszarowej i produkcyjnej rolnictwa. Również w Polsce ta forma zorganizowania rolników jest coraz bardziej popularna. Okazuje się jednak, że pomimo wielu pozytywnych aspektów działalności grupowej, jest to proces trudny i złożony, obejmujący całą sferę uwarunkowań, wynikających m.in. z restrukturyzacji rolnictwa i jego otoczenia, zmian warunków instytucjonalnych funkcjonowania rynku. Rozwój grup producenckich napotyka wiele barier zarówno natury ekonomicznej, organizacyjnej, jak i świadomościowej. Interesujące wydaje się zatem identyfikowanie czynników stymulujących i ograniczających ten rozwój. Celem podjętych rozważań jest ocena stanu wiedzy i postaw rolników wobec grup producentów rolnych w świetle przeprowadzonych badań ankietowych.

WPROWADZENIE

Introduction

Grupy producenckie pojawiły się w Polsce na początku lat 90. XX w. jako sposób obrony rolników przed skutkami żywiołowych przemian związanych z wprowadzeniem gospodarki rynkowej. Proces transformacji gospodarczej okazał się szczególnie trudny dla rolnictwa. W gospodarce nakazowo-rozdzielczej producent miał zapewniony zbyt produktów rolnych, co gwarantowała mu kontraktacja. Po urynkowaniu w miejsce dawnych państwowych i spółdzielczych struktur w obrocie towarami rolno-żywnościowymi pojawił się pośrednik reali-

zujący wysokie zyski kosztem osłabionych i rozproszonych producentów. Po raz pierwszy pojawiły się problemy ze sprzedażą, gospodarka niedoborów zmieniała się w gospodarkę nadwyżkową.

Dodatkowo duże rozdrobnienie na poziomie producentów rolnych pogarsza ich sytuację przetargową i wpływa na niski stopień powiązań z rynkiem. Niski poziom integracji, brak wstępnego przetworzenia powoduje oddanie wartości dodanej innym ogniom w procesie produkcji żywności. Rynek rolny więc ma asymetryczny charakter, w którym działający w warunkach doskonałej konkurencji rolnicy stykają się z oligopolistycznymi strukturami rynku zaopatrzeniowego i strukturami rynku zbytu o charakterze konkurencji monopolistycznej bądź oligopolu. W tak ukształtowanym modelu rynku na najsłabszej pozycji z punktu widzenia konkurencji są rolnicy. W tej sytuacji szansą jest tworzenie zespołowych form gospodarowania, w tym m.in. grup producenckich, wzmacniających ich pozycję konkurencyjną na rynku.

POJĘCIE, ISTOTA I ZNACZENIE GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH

The Concept, Essence, and Significance of Agricultural Producer Groups

Pojęcie „grupa producentów” lub „grupa producencka” pojawiło się w Polsce na początku lat 90. XX wieku. Mimo to nie ma w polskiej literaturze jasno sprecyzowanej definicji grupy producenckiej. Spółdzielczość pozostawiła złe skojarzenia, dlatego próbowano inaczej nazwać zjawisko odradzającego się oddolnego ruchu spółdzielczego. Zaczęły funkcjonować różne pojęcia: „grupa producencka”, „zespół producencki”, „grupa marketingowa” itp., jako określenia niekojarzące się z tradycyjnie rozumianą spółdzielczością rolniczą. Najczęściej pojęcia te używane są zamiennie, mimo że istnieją między nimi dość istotne różnice.¹ Grupa producentów jest to nazwa funkcjonalna oznaczająca każdą zorganizowaną działalność producentów rolnych. Nie oznacza ona zatem szczególnej formy prawnej.

Według J. Małysza² grupa producencka (zespół producencki) tworzona jest oddolnie, w trybie dobrowolnym w celu zespołowego zbywania swej produkcji (łatwiejszy zbyt, korzystniejsze ceny, niższe ceny środków produkcji). Rolnicy wspólnie działający mają ułatwiony dostęp do informacji rynkowej i naukowej, do zewnętrznych źródeł finansowania, a także mają większe możliwości inwestowania.

¹ A. J. Parzonko, *Doradztwo rolnicze czynnikiem stymulującym rozwój rolniczych grup producenckich*, [w:] *Rola doradztwa rolniczego w rozwoju przedsiębiorczości zespołowej rolników*, SGGW, Warszawa 2000, s.139.

² J. Mały sz, *Procesy integracyjne w agrobiznesie*, CDiEwR, Poznań 1996, s.13–14.

W zbliżony sposób grupy te definiuje K. Kubiak³, określając je jako „organizacje producenckie (związki, zespoły, grupy), które stanowią wolne zrzeszenia powoływane do życia dla prowadzenia wspólnej działalności, najczęściej zbytu swojej produkcji”. Podkreśla pełną dobrowolność i oddolność tworzenia grup producenckich. Zwraca uwagę na eliminowanie wzajemnej konkurencji i zastępowanie jej współpracą dla osiągnięcia wspólnych celów. Są to zazwyczaj cele doraźne, czyli sprzedaż nadwyżek przez jeden kanał dystrybucji.

Jeżeli zespół producencki tworzony jest tylko w celu zbywania surowca do firmy przetwarzającej surowiec, mówimy wówczas, że jest to rynek pierwotny.⁴

Natomiast grupa marketingowa według J. Małysza, powstaje wówczas, gdy zespół producencki wykracza swoją działalnością poza rynek pierwotny. Przejście od grupy producenckiej do grupy marketingowej odbywa się w sposób ewolucyjny. Podstawowa zmiana, która musi nastąpić, to zastąpienie zarządzania dystrybucją przez zarządzanie marketingowe. Grupa marketingowa powinna prowadzić analizę rynku, analizę zachowań konsumentów, stosować różne formy promocji, by dostosować podaż do popytu. W grupie marketingowej większy nacisk kładzie się na marketing niż na technologie produkcji.⁵

Według K. Kubiaka grupa marketingowa definiowana jest podobnie. Jest nią zespół producencki, który organizuje sprzedaż swoich produktów do różnych grup odbiorców, wykorzystując różne kanały dystrybucji (hurtownie, giełdy towarowe). Oprócz realizowania celów doraźnych, dostosowuje ona swoją przyszłą produkcję do zapotrzebowania rynku.

W literaturze można spotkać także określenie producencka grupa marketingowa. Na przykład E. Pudełkiewicz zwraca uwagę na fakt, że podstawowym zadaniem grupy producenckiej jest prowadzenie wspólnej produkcji jednego lub wielu towarów, a następnie po odpowiednim przygotowaniu i standaryzacji dużych partii towarów zbycie po korzystnych cenach. Współpraca ta dotyczy czterech obszarów rolniczej działalności: zaopatrzenia w środki produkcji, produkcji, marketingu i wspólnego użytkowania maszyn (połączenie funkcji produkcyjnej i marketingowej).

³ K. Kubiak, *Formy organizacyjno-prawne jednostek gospodarczych działających w rolnictwie i ogrodnictwie oraz organizacje producentów*, Centralny Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Ogrodnictwa, Warszawa 1997.

⁴ M. Lemanowicz, *Działalność grup producenckich w Unii Europejskiej i w Polsce*, [w:] *Dostosowanie podstawowych rynków rolnych w Polsce do integracji z Unią Europejską*, SGGW, Warszawa 1999, s. 210.

⁵ J. Żmija, L. Kuczek, *Formy współpracy gospodarstw rodzinnych*, [w:] *Kierunki i możliwości zmian w organizacji gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych w procesie modernizacji obszarów wiejskich w Polsce*, pod red. A. P. Wiatraka, SGGW, Warszawa 2000, s. 182.

Z kolej według W. Boguty⁶ powszechnie używane pojęcie „grupy producentów” to nic innego jak spółdzielnie zrzeszające producentów rolnych, tworzone w celu wspólnej sprzedaży. Jego zdaniem termin „grupa producentów rolnych” nie oznacza formy prawnej zorganizowania się producentów, a jedynie wskazuje na charakter i funkcje spełniane na rynku przez taką organizację. Są to zatem spółdzielnie branżowe, które mają na celu koncentrację i ujednoczenie podaży, dostosowanie jej do potrzeb rynku, zwłaszcza pod kątem jakości i ilości, a tym samym pozytywne oddziaływanie na organizację rynku.

Na podstawie przedstawionych definicji można stwierdzić, że organizowanie się rolników w grupy producenckie i marketingowe jest zachowaniem przedsiębiorczym. Rolnicy, przyjmując aktywną postawę, podejmują działania mające na celu dostosowanie ich gospodarstw do ciągle zmieniających się warunków na rynku.

Cele, dla jakich rolnicy organizują się i współpracują w ramach grup producenckich, możemy ogólnie podzielić na cele o charakterze gospodarczym i cele o charakterze społecznym.

Pierwszy rodzaj celów obejmuje prowadzenie wspólnie przez grupę każdej formy aktywności gospodarczej, takiej jak skup i sprzedaż produktów rolnych oraz zaopatrzenie w środki produkcji. Czasami współpracujący rolnicy podejmują w ramach organizacji produkcję oraz świadczą różnego rodzaju usługi. Specyfiką działalności gospodarczej prowadzonej przez grupę producentów jest fakt, że celem takiego działania jest zwiększenie zysków członków grupy, a nie organizacji. Bardzo ważne jest to, by powstająca grupa dostarczała swoim członkom wymiernych korzyści. Przejawem tych korzyści może być możliwość sprzedaży, uzyskiwania wyższej ceny lub lepszych warunków sprzedaży.

W ramach realizacji celów o charakterze społecznym najczęściej wyróżnia się działania:

- reprezentowanie swoich interesów w różnych gremiach (cele lobbystyczne);
- prowadzenie i organizowanie działalności wspierającej (organizacja szkoleń, prowadzenie działań marketingowych);
- działalność społeczna na rzecz członków i środowiska lokalnego.

Według K. Witosława⁷ podstawowym celem tworzenia grup producentów rolnych jest prowadzenie wspólnej działalności gospodarczej, uzyskiwanie wyższych przychodów, pozyskiwanie rynków zbytu, dbanie o poprawę jakości sprzedawanych, ograniczenie kosztów produkcji i zbytu wytwarzanych w grupie produktów, usprawnienie procesu produkcyjnego i pozyskiwanie informacji o kra-

⁶ W. Boguta [red.], *Organizacja i funkcjonowanie grup producentów rolnych. Poradnik informacyjno-szkoleniowy*, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa 2006, s. 10.

⁷ K. Witosław, *Grupy producentów rolnych – szansą na usprawnienie działalności gospodarstw produkcyjnych w Polsce*, „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego” 2002, nr 1, s.113.

jowych oraz zagranicznych rynkach zbytu. Ponadto celem grupy jest dostosowanie ilości i jakości produkcji do oczekiwań odbiorcy, koncentracja podaży oraz zapewnienie ochrony środowiska naturalnego.

Zdaniem W. Boguty⁸ głównym celem grupy producentów rolnych jest wprowadzenie na rynek produktów wytworzonych w gospodarstwach członków. Powoływane są po to, by pomóc producentom będącym członkami grupy w dostosowaniu produkcji do potrzeb rynku przez wykształcenie efektywnych struktur marketingowych, umożliwiających zdobycie rynków zbytu produktów, zarówno w kraju, jak i za granicą. Jego zdaniem grupy stanowią rozszerzenie działalności prowadzonej przez członka w swoim gospodarstwie rolnym. Stwarzają rolnikom możliwość wprowadzenia swojej produkcji na rynek produktów uszlachetnionych dzięki podwyższeniu wartości dodanej (np. wstępne przetwarzanie).

Podsumowując, wśród podstawowych korzyści zespołowego gospodarowania producentów rolnych należy wymienić:

- zapewnienie korzystniejszej pozycji wobec dużych podmiotów handlowych i przetwórczych;
- możliwość poszukiwania i otwierania nowych rynków;
- zapewnienie dostępu do tańszych środków produkcji i usług;
- możliwość lepszego dostosowania produkcji do popytu i wymogów rynku;
- ograniczenie ryzyka i niepewności;
- zachowanie rodzinnego charakteru rolnictwa;
- ochrona miejsc pracy i zwiększenia dochodów.

ORGANIZACJA GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH W POLSCE Organization of Agricultural Producer Groups in Poland

Zasady organizowania się producentów rolnych w grupy producenckie oraz związki grup producentów regulują przepisy ustawy z 15 września 2000 r. o grupach producentów i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw⁹, znowelizowanej ustawy z 18 czerwca 2004 r.¹⁰, a następnie ustawy z 15 grudnia 2006.¹¹ Ostatnia nowelizacja sprzyja poprawie konkurencyjności grup producentów rolnych. Zakres zmian obejmuje m.in.:

⁸ W. Boguta [red.], *op. cit.*, s. 27.

⁹ Ustawa z 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz zmianie innych ustaw (DzU z 2000 r., nr 88, poz. 983).

¹⁰ Ustawa z 18 czerwca 2004 r. o zmianie ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz zmianie innych ustaw (DzU z 2004 r., nr 162, poz. 1694).

¹¹ Ustawa z 15 grudnia 2006 r. o zmianie ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz zmianie innych ustaw (DzU z 2006 r., nr 251, poz. 1847).

- możliwość tworzenia grup producentów rolnych przez członków dotychczasowych spółdzielni, będących rolnikami – producentami określonego produktu¹²;
- zwolnienie grup producentów rolnych z podatku od nieruchomości wykorzystywanych wyłącznie do prowadzenia działalności związanej z realizacją celów grupy;
- zniesienie podatku dochodowego od dochodów uzyskanych ze sprzedaży produktów, dla których grupa została utworzona i pochodzących z gospodarstw jej członków.

Istotne znaczenie w prawodawstwie dotyczącym omawianej problematyki ma także ustawa z 19 grudnia 2003 r. o organizacji rynku owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku tytoniu oraz rynku suszu paszowego¹³, a także wykonawcze rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi.¹⁴ Wymienione akty prawne określają zasady organizowania się producentów rolnych w grupy i ich związki oraz warunki, jakie powinny spełniać grupy, by móc skorzystać z przewidzianych w ustawach form wsparcia.

Zgodnie z ustawą o grupach organizację producencką mogą tworzyć, na zasadach dobrowolności, osoby fizyczne, jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej oraz osoby prawne prowadzące gospodarstwo rolne w rozumieniu przepisów o podatku rolnym lub prowadzące działalność w zakresie działań specjalnych produkcji rolnej.

Ustawa o grupach producentów nie precyzuje formy organizacyjno-prawnej, w jakiej grupa ma powstać, zastrzega jednak, że ma ona prowadzić działalność gospodarczą jako samodzielny podmiot prawny. Nie oznacza to pełnej dowolności w doborze formy organizacji. Ograniczenia wynikają przede wszystkim z przepisów aktów prawnych regulujących powstawanie i funkcjonowanie poszczególnych podmiotów prawa.

Polskie prawo przewiduje szereg form prawnych zrzeszania się producentów rolnych, są to m.in. spółdzielnie, spółki kapitałowe (spółka z o.o., spółka akcyjna), zrzeszenia branżowe, stowarzyszenia. Każda z tych form działa na podstawie innych uregulowań ustawowych. Warto tu podkreślić, że nie istnieje forma prawna gwarantująca sukces na rynku. Wyboru formy prawnej należy

¹² W ten sposób spółdzielnie uzyskują prawo do wsparcia finansowego przysługującego grupom producentów rolnych. W ustawie określone są szczegółowe warunki tworzenia grup w ramach spółdzielni.

¹³ Ustawa z 19 grudnia 2003 r. o organizacji rynku owoców i warzyw rynku chmielu, rynku tytoniu oraz rynku suszu paszowego (DzU z 2003 r., nr 223, poz. 2221).

¹⁴ Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 27 lutego 2004 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie wykazu produktów i grup produktów, dla których mogą być tworzone grupy producentów rolnych, minimalnej rocznej wielkości produkcji towarowej oraz minimalnej liczby członków grupy producentów rolnych (DzU z 2004 r., nr 43, poz. 401).

dokonywać na końcu tworzenia grupy, gdy zostały już określone cele działania i wizja realizacji tych celów.

FORMY WSPIERANIA GRUP PRODUCENTÓW W POLSCE

Forms of support for producer groups in Poland

Wsparcie grup producentów rolnych w Polsce może dotyczyć zarówno ich tworzenia, jak i funkcjonowania przez okres 5 lat od utworzenia. Pomoc ta jest dostępna z krajowych środków publicznych i środków unijnych udzielanych w latach 2004–2006 w ramach Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej. W nowym okresie finansowania 2007–2013 są to środki z Europejskiego Funduszu Rolniczego Rozwoju Obszarów Wiejskich.¹⁵

O rodzaju udzielanej pomocy dla grupy producenckiej decyduje przede wszystkim rodzaj produktów, dla których została ona utworzona oraz termin zarejestrowania. W związku z tym możemy wyróżnić (lata 2004–2006):

1. **Pomoc finansową w ramach krajowych środków publicznych** – jest to pomoc dla grup producentów rolnych zarejestrowanych do 30 kwietnia 2004. Celem pomocy jest dostosowanie produkcji rolnej do warunków rynkowych, poprawa efektywności gospodarowania, koncentracja podaży, organizowanie sprzedaży, a także ochrona środowiska naturalnego.¹⁶ Zgodnie z informacjami przekazanymi przez wojewodów do końca kwietnia 2004 r. do rejestru wpisano 76 grup. W latach 2004–2006 wartość udzielonej pomocy wyniosła prawie 9,8 mln zł.

2. **Wsparcie w ramach Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich** (finansowane z Sekcji Gwarancji EFOiGR) – pomoc dostępna była w latach 2004–2006 w ramach *Działania 7 – wsparcie grup producentów rolnych*. Wsparcie dotyczyło wszystkich grup wpisanych do rejestru „grup producentów rolnych” po 1 maja 2004 roku utworzonych w sektorach szczegółowo określonych w załączniku do rozporządzenia Rady Ministrów z 19 października 2004.¹⁷ Realizacja tego działania ma pomóc grupom producentów osiągnąć unijne standardy produkcji oraz wypracować system wspólnej sprzedaży produktów.¹⁸ W ramach PROW złożono

¹⁵ W roku 2005 EFOiGR został podzielony na dwa odrębne fundusze: Europejski Fundusz Rolniczy Gwarancji, finansujący politykę rynkową (I Filar WPR) i Europejski Fundusz Rolniczy Rozwoju Obszarów Wiejskich, finansujący politykę strukturalną (II Filar).

¹⁶ Wysokość pomocy finansowej dla grup producentów jest różna w poszczególnych latach działalności, szczegółowe regulacje zawiera Rozporządzenie Rady Ministrów z 30 stycznia 1996 r. w sprawie szczegółowych kierunków działań Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz sposobów ich realizacji (DzU nr 16, poz. 82 ze zm).

¹⁷ Są to wszystkie produkty poza objętymi regulacją w ramach wspólnej organizacji owoców i warzyw.

¹⁸ Warunki wsparcia określa Rozporządzenie Rady Ministrów z 19 października 2004 w spra-

87 wniosków na kwotę ponad 8 mln zł (przewidziana kwota wynosiła aż 25,4 mln zł).

3. Pomoc dla grup i organizacji producentów rolnych w ramach wspólnej organizacji rynków owoców i warzyw – wsparcie dotyczy wszystkich grup wpisanych po 1 maja 2004 roku do rejestru¹⁹: „grup producentów” – grupy wstępnie uznane; „organizacji producentów” – grupy uznane. Pomoc finansowa dla *wstępnie uznanych grup producentów* ma na celu wsparcie dochodzenia grupy producentów do statusu uznanej organizacji producentów. Natomiast pomoc finansowa dla *organizacji producentów owoców i warzyw* (grupy uznane) polega na dofinansowaniu funduszu operacyjnego w celu obniżenia kosztów produkcji owoców i warzyw, poprawy jakości, dostosowania produkcji do potrzeb rynku itp. Innym rodzajem pomocy są rekompensaty finansowe z tytułu nieprzeznaczenia owoców i warzyw do sprzedaży. Wartość pomocy udzielonej grupom producentom w ramach wspólnej organizacji rynków owoców i warzyw w latach 2004–2006 wyniosła prawie 85 mln zł (pomoc przyznano 179 grupom producentów).

4. Inne formy pomocy – kredyty preferencyjne na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym i usługach dla rolnictwa przez grupy producentów rolnych, powstałe na mocy ustawy z 15 września 2000 r. (Symbol GP), a także SPO „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” (2002–2004), Działanie 1.3. Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych, Priorytet I – wspieranie zmian i dostosowań w sektorze rolno-żywnościowym. Działanie to finansowane jest z Sekcji Orientacji EFOiGR.²⁰

W nowym okresie programowania 2007–2013 grupy producentów rolnych mogą na dotychczasowych zasadach uzyskiwać pomoc finansową na założenie i wsparcie ich działalności administracyjnej w okresie do 5 lat od zarejestrowania oraz korzystać z kredytów preferencyjnych z linii GP.

wie szczegółowych warunków i trybu udzielania pomocy finansowej na wspieranie grup producentów rolnych objętych planem rozwoju obszarów wiejskich (DzU nr 6, poz. 324).

¹⁹ Regulacje dotyczą grup produktów: owoce, warzywa; owoce i warzywa; owoce przeznaczone do przetwórstwa; warzywa przeznaczone do przetwórstwa; owoce i warzywa przeznaczone do przetwórstwa; grzyby jadalne; orzechy włoskie i laskowe.

²⁰ Dane Systemu Informacji Zarządczej ARiMR, Departament Analiz Działalności i Rozwoju ARiMR (stan na 2.02.2007 r.).

CHARAKTERYSTYKA PRÓBY BADAWCZEJ Characteristics of Survey Sample

Badaniami objęto 600 producentów rolnych z 13 gmin²¹ powiatu chełmskiego²², przeprowadzono je w okresie od stycznia do kwietnia 2006 roku.²³ Dobór próby był przypadkowy. Podstawowym kryterium rekrutacji było prowadzenie gospodarstwa rolnego.²⁴ Nie stawiano żadnych dodatkowych kryteriów, uznano bowiem, że każdy producent rolny może być potencjalnym członkiem grupy, tym bardziej że celem badania było pozyskanie opinii dotyczących ewentualnego uczestnictwa w grupach, gdyby one powstały. W chwili prowadzenia badań ankietowych grupy takie w powiecie chełmskim nie istniały.

Tak dobrana próba gospodarstw wprawdzie nie ma waloru reprezentatywności w stosunku do całej populacji gospodarstw rolnych, ale można ją uznać za próbę o charakterze tendencyjnym, zgodnym z realizacją postawionego celu, którym była ocena postaw i wiedzy rolników na temat funkcjonowania grup producenckich oraz sformułowanie wniosków, które w przyszłości pozwoliłyby na efektywniejsze wspieranie ich rozwoju i pokonywanie barier.

Respondenci to w większość rolnicy posiadający dość niskie wykształcenie: zawodowe – 42,1%, średnie zawodowe – 22,4%, podstawowe – 19,6%. Wyższe wykształcenie posiada zaledwie 4,7% producentów. Biorąc pod uwagę wiek, badani rolnicy w większości mieli od 25 do 55 lat (prawie 87% całej zbiorowości).

Wśród analizowanej zbiorowości 37% posiada następcę, natomiast 27,5% nie posiada (trudno powiedzieć – odpowiedziało aż 35,5%, uzależniając pozostanie następcy od sytuacji dochodowej gospodarstwa w przyszłości).

Większość respondentów posiada gospodarstwo o powierzchni od 5 do 30 ha (82,4%), są to zatem gospodarstwa mające w większości charakter rynkowy, powinny być więc zainteresowane współpracą w grupie na rzecz poprawy swojej pozycji konkurencyjnej.

²¹ Są to gminy: Białopole, Chełm, Dorohusk, Dubienka, Kamień, Leśniowice, Rejowiec Fabryczny, Ruda Huta, Sawin, Siedliszcze, Uchanie, Wierzbica, Żmudź.

²² Powiat chełmski ma charakter typowo rolniczy, monofunkcyjny, z przewagą drobnej, tradycyjnej gospodarki chłopskiej. Liczba indywidualnych gospodarstw rolnych wynosi ok. 17 tys., tj. 5,6% ogółu gospodarstw Lubelszczyzny. Dominują gospodarstwa z grupy obszarowej 1–5 ha, które stanowią aż 53,7% ogółu gospodarstw indywidualnych powiatu. Średnia powierzchnia użytków rolnych to 5,7 ha. *Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych – województwo lubelskie. Wyniki Spisu Powszechnego 2002*, Urząd Statystyczny w Lublinie, Lublin 2003.

²³ Inicjatorem badań ankietowych była Szkoła Wyższa im. Bogdana Jańskiego, Wydział Zamiejscowy w Chełmie. Badania przeprowadzili odpowiednio przeszkoleni ankietrzy. Autorka artykułu była koordynatorem badań.

²⁴ Według ustawy z 11 kwietnia 2003 r. o kształtowaniu ustroju rolnego jest to posiadanie gospodarstwa rolnego powyżej 1 ha użytków rolnych (DzU nr 64, poz. 592).

Tab. 1. Powierzchnia użytków rolnych analizowanych gospodarstw
Agricultural area of the farms investigated

Grupy obszarowe (ha)	% ogółu gospodarstw
1-5	8,0
5-10	35,2
10-15	25,2
15-30	22,1
30-50	5,4
50-100	3,6
100 i więcej	0,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników ankiety.

POSTAWY ROLNIKÓW WOBEC GRUP PRODUCENCKICH W ŚWIETLE BADAŃ
ANKIETOWYCH ROLNIKÓW POWIATU CHEŁMSKIEGO
Farmers' Attitudes towards Producer Groups in Light of Questionnaire Surveys of Farmers
in the Chełm District

Celem badań ankietowych było rozpoznanie postaw rolników wobec grup producentów rolnych. W ankiecie zawarto pytania dotyczące przede wszystkim wiedzy na temat grup producentów (źródła informacji, znajomość korzyści z uczestnictwa w grupie), możliwości i warunków ich tworzenia w miejscu zamieszkania oraz oczekiwanego wsparcia. Zapytano także o potencjalne uczestnictwo w grupach, gdyby powstały na terenie powiatu, oraz o najważniejsze bariery ich rozwoju.

Podjęto próbę identyfikacji cech demograficznych i sytuacji rodzinnej respondentów, decydujących o postawach pozytywnych i negatywnych względem grup producenckich. Brak następcy, niskie wykształcenie czy podeszły wiek to czynniki, które nie motywują do podejmowania jakiegokolwiek aktywności.

Jak wynika z przeprowadzonych badań, większość producentów słyszało już o grupach producentów (78,7%). Można zaobserwować pewien pozytywny związek między wykształceniem a wiedzą na temat grup producentów. Niski poziom wiedzy prezentują głównie producenci z wykształceniem niepełnym podstawowym (42,3% ogółu respondentów z tej grupy). Biorąc pod uwagę wiek, nie obserwujemy znaczących różnic w poziomie wiedzy o grupach producenckich (do 65 lat – 67,6% respondentów tej grupy wiekowej, powyżej 65 – 55,6%), dla porównania do 25 i 35 lat – ok. 80,5%.

Źródłem wiedzy o grupach są: telewizja (63% wskazań), prasa (37,6%) i ODR (22,3%). Innymi źródłami informacji były: urząd gminy – 17,9%; znajomi – 12,4%; Izba Rolnicza – 9%; rolnicy z grup producenckich – 7%.

Istotnych informacji dostarczyła odpowiedź na pytanie dotyczące opinii na temat potencjalnych korzyści, które może dać uczestnictwo w grupie producenckiej (tab. 2).

Tab. 2. Korzyści z członkostwa w grupie producentów w opinii respondentów
Benefits from membership in a producer group in the opinions of respondents

Wyszczególnienie	% ogółu wskazań
Uzyskanie wyższego dochodu	37,3
Eliminacja pośredników	35,5
Ułatwienie pracy	30,3
Wsparcie finansowe UE	17,5
Koncentracja produkcji	14,3
Poprawa jakości produktów	6,4
Wymiana doświadczeń	5,1
Dostęp do kredytów	4,4
Lepsza pozycja ekonomiczna	4,1
Wspólna promocja	2,1

Źródło: Opracowanie własne wyników ankiety.

Ponad 60% rolników zgadza się ze stwierdzeniem, że grupa producentów może zapewnić korzyści. Pozostali nie mają zdania lub nie dostrzegają korzyści, co świadczy o niskim poziomie wiedzy. Rolnicy z najwyższym wykształceniem najczęściej wskazywali, że grupy producentów zapewniają korzyści jej członkom (tak i raczej tak – 85,7% i 82,5% wskazań).

Jak wynika z badań, rolnicy są zdania, że „grupy producentów to dobry sposób, ażeby zwiększyć opłacalność produkcji” (78,8% wskazań). Inne charakterystyczne opinie dotyczące grup producenckich:

- „grupy to wspólny sposób działania, który może przyczynić się do sukcesu rolników” (74,3%);
- „są nieznane i nie wiadomo czego można się po nich spodziewać” (36,5%);
- „są pomysłem UE, który może się sprawdzić w Polsce” (61,1%);
- „są zagrożeniem dla indywidualnych gospodarstw rolnych” (37,4%).

Na pytanie o szanse i warunki rozwoju w miejscu zamieszkania zaledwie 37% respondentów odpowiedziało twierdząco. Pozostali albo nie mają zdania (25%), albo udzielali odpowiedzi negatywnej (38,4%).

Rolnicy pytani o warunki tworzenia grup producenckich w ich miejscu zamieszkania najczęściej wskazywali chęć zainteresowania i zorganizowania się samych rolników, większą świadomość, co potwierdza tezę mówiącą, że jedną z istotnych barier rozwoju grup jest bariera natury świadomościowej i organizacyjnej (tab. 3).

Celem uzyskania informacji na temat potrzeb i rodzajów oczekiwanej pomocy w zakresie tworzenia grup producenckich zadano pytanie: czy pomoc jest potrzebna i jakie wsparcie potrzebne jest przy tworzeniu grup. Zapytano także, kto powinien udzielić pomocy.

W odpowiedzi aż 73,5% respondentów twierdzi, że pomoc zewnętrzna jest potrzebna i niezbędna przy tworzeniu grup. Co ciekawe, w opinii respondentów najbardziej wskazana byłaby pomoc pracowników urzędu gminy lub powiatu

Tab. 3. Warunki tworzenia grup producenckich w opinii rolników

Conditions for setting up producer groups in the opinions expressed by farmers

Wyszczególnienie	% ogółu wskazań
Chęć zaangażowania, zainteresowania	27,4
Chęć zorganizowania się młodych rolników	14,4
Informacje	8,9
Opłacalność	7,9
Wielkość gospodarstwa i skali produkcji	5,7
Sytuacja na rynku rolnym	2,9
Zaufanie	2,3
Ujednoczenie kierunku produkcji	2,3
Świadomość	2,0
Wsparcie z UE	1,0
Nieskomplikowane przepisy prawne	1,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników ankiety.

(53,5%), specjalistów z agencji rządowych – ARiMR (24,2%) oraz ODR i Izb Rolniczych (17,4%) i inne (4,9%).

Rolnicy najbardziej oczekują wsparcia: finansowego – 66,2% wskazań, doradczego – 48%, organizacyjnego – 25,9%, prawnego – 22,3%, technologicznego – 9%.

Ze względu na fakt, że jednym z bardziej pożądanym było wsparcie finansowe, zasadne było pytanie: czy rolnicy posiadają wiedzę na temat możliwości uzyskania wsparcia finansowego, zarówno z krajowych środków publicznych, jak i funduszy unijnych. Okazuje się, że taką wiedzę posiada ok. 34,5% rolników poddanych badaniu.

Przy tworzeniu grup producenckich bardzo ważną sprawą jest wybór odpowiedniej formy organizacyjno-prawnej grupy. Dlatego rolnicy zostali zapytani o najdogodniejszą, ich zdaniem, formę zrzeszania się producentów rolnych. Odpowiedzi wskazują przede wszystkim na zrzeszenie plantatorów (42,5%), jednak duża grupa nie jest w stanie wskazać żadnej formy (38,3%), co świadczy o niewiedzy w tym zakresie. Inne formy to: stowarzyszenie – 6,8%, spółka z o.o. – 6,5%, zrzeszenie nieformalne – 5,3%.

Z punktu widzenia celu przeprowadzonych badań, kluczowe znaczenie miało pytanie dotyczące zamierzeń rolników względem grup producentów. Odpowiedzi wskazują, że rolnicy są gotowi wejść do grupy producenckiej, gdyby powstała w okolicy, jednak często warunkują to korzyściami, które byłyby już widoczne. Oznacza to, że potrzebują czasu na podjęcie takiej decyzji. Stosunkowo niewielu rolników deklaruje chęć uczestnictwa w tworzeniu grupy (zob. tab. 4).

W świetle uzyskanych odpowiedzi interesujące wydaje się znalezienie odpowiedzi na pytanie, czy rozmiary i kierunek produkcji rolnej prowadzonej w gospodarstwach respondentów sprzyjają podejmowaniu decyzji o członkostwie w grupie producenckiej. Badania wskazują, że w większości gospodarstw rolnych dominuje produkcja wielokierunkowa (35,6% wskazań) i produkcja zboża (39,1%),

Tab. 4. Zamierzenia rolników względem grup producentów
Farmers' intentions relating to producer groups

Wyszczególnienie	% ogółu wskazań
Udział w grupie, gdyby powstawała w okolicy	27,1
Udział w grupie po jakimś czasie, gdyby przyniosła korzyści	24,9
Utworzenie grupy	8,0
Nie interesuje mnie udział w grupie	14,6
Nie mam zdania	25,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników ankiety.

które jednak w większości przeznaczane jest na spasanie. Brak specjalizacji jest zatem poważnym ograniczeniem przy tworzeniu zespołowej działalności. Pozostałe kierunki produkcji to: bydło – 8,3%, trzoda chlewna – 6,4%, buraki cukrowe – 5,1%, warzywa – 3%, owoce – 0,8%, inna – 1,7%.

Kolejnym, ważnym czynnikiem warunkującym przystąpienie do grupy, jest towarowość produkcji, okazuje się, że ponad 64% rolników sprzedaje powyżej 50% całkowitej produkcji. Oznacza to, że gospodarstwa te są powiązane z rynkiem i celowe byłoby członkostwo w grupie, dającej możliwość łatwiejszego zbytu, korzystniejszej ceny i ewentualnie większego ukierunkowania produkcji według potrzeb rynku. Gospodarstwa produkujące głównie na potrzeby własne, gdzie towarowość kształtuje się na poziomie do 25% produkcji, stanowią zaledwie 12,8% (towarowość pozostałych gospodarstw to od 25% - 50% produkcji – 22,6%).

Producenci rolni jednak są dość krytyczni w stosunku do opłacalności produkcji poszczególnych kierunków produkcji. Ich zdaniem żadna produkcja nie jest wystarczająco opłacalna, jest to poważny problem, rolnicy bowiem nie widzą dla siebie perspektyw i swoich dzieci, stąd niska skłonność do jakiegokolwiek aktywności. Aż 36,1% rolników jest zdania, że żadna produkcja nie jest opłacalna. W świetle powyższego, możliwość specjalizacji wskazuje jedynie 38,5%, nie widzi takiej możliwości 16,4%, nie ma zdania aż 45,1%, co wskazuje, że rolnicy przyjmują postawę oczekiwania co do tego, jak będzie kształtowała się sytuacja na rynku rolnym w przyszłości. Obserwujemy jednocześnie, że im wyższe wykształcenie, tym większa skłonność do podjęcia działań na rzecz specjalizacji produkcji (46,4% wskazań pozytywnych).

Mimo krytycznych ocen co do opłacalności, wielu rolników planuje inwestycje (49,1% wskazań), jednak są to rolnicy raczej młodzi do 25 i 35 roku życia (odpowiednio 55,6% i 60,1%), z wyższym wykształceniem (57,1%) i głównie z krótszym stażem pracy do 5 i 10 lat (odpowiednio 56,3% i 52,8%). Planowane inwestycje to przede wszystkim: kupno i modernizacja maszyn – 20,7% rolników; budowa, rozbudowa oraz remonty w gospodarstwie – 21,2%; kupno ziemi – 5,1%. Równocześnie aż 42,2% badanych rolników nie planuje żadnych inwestycji.

Z uwagi na fakt, że grupy producenckie rozwiązują m.in. problem zbytu produktów rolnych, zapytano rolników, w jaki sposób dokonują sprzedaży swo-

Tab. 5. Formy zbytu produktów rolnych
Forms of sale of agricultural produce

Wyszczególnienie	% ogółu wskazań
Pośrednikowi	55,3
Stałemu odbiorcy	28,2
Bezpośrednio do zakładu przetwórczego	27,3
Na targowisku lokalnym	23,9
Inny sposób	13,9
Na giełdzie w Elizówce	3,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników ankiety.

ich towarów. Odpowiedź na to pytanie pozwala stwierdzić, czy rolnicy wykorzystują tradycyjne kanały dystrybucji (targowisko, pośrednik) czy mają stałych odbiorców, co rozwiązuje w pewnym stopniu problem zbytu towarów i pozwala przewidywać warunki współpracy. Jak wynika z badań, dominującym kanałem zbytu jest pośrednik, który realizuje wysokie zyski kosztem osłabionych i rozproszonych producentów oraz sprzedaż na targowisku lokalnym (zob. tab. 5). Kontrakty ze stałym odbiorcą posiada 28,2% respondentów.

Tab. 6. Bariery powstawania grup producentów
Barriers to setting up producer groups

Wyszczególnienie	% ogółu wskazań
Stosunki międzyludzkie, brak porozumienia i zgodności	11,5
Rozdrobnienie gospodarstw rolnych	10,8
Brak środków finansowych – zadłużenie	8,0
Brak zainteresowania, chęci	7,9
Brak wiedzy	7,2
Brak informacji	7,2
Brak przekonania o korzyściach	4,9
Brak zaufania	4,9
Zróżnicowanie produkcji rolnej	3,8
Bariera administracyjna (biurokracja)	3,1
Lęk przed nowymi inwestycjami	2,9
Nieznajomość przepisów prawnych, księgowości	2,5
Brak zbytu	2,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników ankiety.

Ostatnie pytanie ankiety dotyczyło barier powstawania grup producenckich. Dane zawarte w tabeli 6 dowodzą, że wiele barier utrudniających podejmowanie działalności grupowej ma podłoże ściśle ekonomiczne, jednak zdecydowanie częściej rolnicy wskazywali bariery natury świadomościowej i organizacyjnej.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI Conclusions

Jak wynika z przeprowadzonych badań, rolnicy dostrzegają szereg korzyści płynących z członkostwa w grupie producenckiej, wskazują m.in. możliwość uzyskania wyższego dochodu, eliminację pośredników, koncentrację produkcji i ułatwienie pracy. Coraz więcej rolników widzi swoją słabość wobec wymagań rynku i zdaje sobie sprawę z tego, że samodzielnie nie staną się liczącymi i równorzędnymi partnerami dla organizacji występujących w jego otoczeniu. Rolnicy powinni zrozumieć, że inny rolnik może być partnerem, a nie konkurentem. Dlatego powinni decydować się na podjęcie działań w grupie. Wzrost siły ekonomicznej zintegrowanych producentów polega nie tylko na zwiększeniu skali działalności, lecz także na wyeliminowaniu wzajemnej konkurencji i zastąpieniu jej współpracą.

Jednak oprócz tych pozytywnych postaw w stosunku do grup, można zaobserwować także niepokojące problemy i trudności, które hamują ich tworzenie i rozwój. Jest to przede wszystkim niska świadomość rolników oraz brak pozytywnych doświadczeń w zakresie wspólnego działania (negatywne doświadczenia ze spółdzielczością, brak zaufania, stosunki międzyludzkie, lęk przed nowymi inwestycjami). Rolnicy prezentują z reguły zachowawcze postawy, wprawdzie deklarują chęć uczestnictwa w grupie, ale dopiero wtedy, gdy będą widoczne korzyści wynikające z członkostwa, rzadko natomiast wykazują aktywną postawę przy tworzeniu grupy. Postawy pozytywne względem grup producenckich (zgodnie z przewidywaniami) cechują przede wszystkim ludzi młodych, wykształconych, z dość krótkim stażem pracy, którzy jednocześnie wykazują największą aktywność inwestycyjną i mają dość sprecyzowane plany rozwojowe swoich gospodarstw.

Kolejnym problemem jest niechęć w środowisku do sprawowania funkcji liderских lub nieumiejętność wykonywania takich funkcji oraz brak fachowej wiedzy dotyczącej prawno-organizacyjnych aspektów funkcjonowania grupy.

W świetle powyższego, wskazane byłoby podjęcie szerszej akcji informacyjnej dotyczącej warunków tworzenia i rozwoju grup producentów rolnych, zwłaszcza pomocy finansowej dostępnej zarówno z krajowych środków publicznych, jak i środków unijnych. Dużą rolę mają tu do odegrania instytucje funkcjonujące w otoczeniu rolnictwa, np. ODR, izby rolnicze, agencje rolne czy władze samorządowe. Poprawie konkurencyjności grup producentów rolnych sprzyja także ostatnia nowelizacja ustawy o grupach producenckich (2006 r.), która wprowadziła liczne udogodnienia, m.in. w zakresie opodatkowania grup i uczestnictwa w nich członków dotychczasowych spółdzielni. Należy jednak zdawać sobie sprawę z tego, że proces tworzenia grup producenckich jest procesem złożonym i długotrwałym, obejmującym wiele uwarunkowań zarówno natury organizacyjno-ekonomicznej, jak i psychologicznej.

SUMMARY

Producer groups are one of the forms of collective activity of agricultural producers in most EU countries. They constitute the basic constituent of the structure of the organized agricultural produce market, at the same time being an important element in the restructuring of production and farm size in agriculture. Also in Poland, the process of setting up producer groups started already at the beginning of the 1990s. This turns out to be a complex and long-term process, which requires transformation of the farmers' consciousness, especially in the areas where cooperative forms of farming were not accepted. At the same time more and more farmers see their weakness in the face of market demands and realize that as single entities on their own they will not be equal partners to be reckoned with by the organizations in their environments. This is why they decide to operate as a group more and more often. The increased economic force of integrated producers lies not only in enlarging the scale of activities but also in eliminating mutual competition and replacing it with cooperation. Many barriers that make it difficult to start this kind of activities have strictly economic causes but they are also barriers motivated by one's consciousness and organizational factors. That is why all kinds of forms of support for this type of initiatives are necessary (extension service centers, local government authorities, money from European Union funds).