

# Magdalena Lazarek, Paweł Góralski

---

## Integracja w rolnictwie : grupy producenckie

---

Ekonomiczne Problemy Usług nr 43, 179-186

---

2009

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](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

*MAGDALENA LAZAREK\**

*PAWEŁ GÓRALSKI\*\**

## **INTEGRACJA W ROLNICTWIE – GRUPY PRODUCENCKIE**

### **Wstęp**

Stan gospodarczego zorganizowania producentów jest obecnie najsłabszą stroną polskiego rolnictwa. Rolnicy produkują dobrej jakości płody rolne i sprzedają je najczęściej pośrednikom, którzy opanowali znaczącą część rynku. Sprzedając swoje produkty w sposób niezorganizowany również zakładom przetwórczym i firmom handlowym, rolnicy stoją na przegranej pozycji, albowiem oferowane partie towaru są z reguły niewielkie i często niedostosowane do oczekiwań odbiorcy. W krajach „UE-15” grupy producentów – spółdzielnie branżowe – są podstawowym ogniwem struktury rynku rolnego, zorganizowanego z udziałem producentów. Dzięki temu rolnicy taniej zaopatrują się w środki do produkcji i korzystnie sprzedają swoje produkty, przechwytyując część wartości dodanej, jaka powstaje na kolejnych etapach obrotu oraz przetwórstwa produktów. W Polsce rynek produktów rolnych jest coraz lepiej zorganizowany, ale w większości wypadków bez udziału producentów. Stawia to polskich rolników w trudnej sytuacji dochodowo-konkurencyjnej. Niezorganizowanie polskich rolników jest m.in. wynikiem upadku po 1990 r. spółdzielczości rolniczej, która

---

\* Magdalena Lazarek – mgr, Katedra Efektywności Innowacji, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, Uniwersytet Szczeciński.

\*\* Paweł Góralski – dr inż., Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, Wydział Nauk Ekonomicznych, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego.

była co prawda nadmiernie uzależniona od państwa, ale skupowała od rolników ok. 60% produktów rolnych, tzn. podobną wielkość, jak spółdzielnie rolnicze w krajach dawnej Unii Europejskiej. Obecnie jedynie spółdzielczość mleczarska, która w ostatnich kilkunastu latach unowocześniła bazę przetwórczą, zachowała około 75-procentowy udział w rynku.

### **Początki powstawania grup producenckich**

W okresie transformacji kolejne rządy i parlamenty nie przykładały zbyt dużej wagi do pomocy rolnikom w zorganizowaniu się w struktury gospodarcze. Lata 90. ubiegłego wieku to także niechętnie nastawienie do spółdzielczości samych rolników, jak również osób z otoczenia rolnictwa. Pustkę – po zaprzestaniu obsługi rolników przez spółdzielnie – starano się wypełnić, organizując rolników w stowarzyszenia i zrzeszenia. Nie były to jednak formy prawne najlepiej przystosowane do organizowania gospodarczego rolników. Miejsce spółdzielni zajęli pośrednicy.

Integracja pozioma to trwałe powiązania kooperacyjne między podmiotami na tym samym poziomie tzw. łańcucha dostaw. Można mówić o integracji poziomej np. producentów trzody chlewnej (wtedy mamy do czynienia z grupami producentów rolnych), o integracji poziomej zakładów przemysłu mięsnego (wtedy najczęściej nazywa się to konsolidacją albo grupą holdingową, albo też grupą klastrową) lub o integracji poziomej handlu hurtowego i detalicznego (w tym wypadku dochodzi do tzw. koncentracji systemu handlowego).

Określenie „grupa producencka” nie oznacza konkretnej formy prawnej, lecz odnosi się do organizacji, której głównym celem jest wprowadzanie na rynek produktów wytworzonych w gospodarstwach członków. Według Jerzego Małysha<sup>1</sup> grupa producencka (zespół producencki) tworzona jest oddolnie, w trybie dobrowolnym w celu zespołowego zbywania swej produkcji. Wspólny zbyt pozwala grupie rolników na zwiększenie siły przetargowej i – co się z tym wiąże – uzyskanie wyższych cen za sprzedane produkty i płacenie niższych cen za nabywane środki do produkcji. Proces kształtowania się grup producenckich istnieje już od początku lat 90. ubiegłego wieku, jednak dopiero pod koniec dekady stał się bardziej wszechobecny, poniekąd konieczny, gdyż wynikał ze zrozumienia niezbędności podejmowania działań w celu poprawy pozycji konkurencyjnej produktów rolnych na rynku. *Ustawa z dnia 15 września 2000 r. o grupach pro-*

<sup>1</sup> J. Małyasz, *Procesy integracyjne w agrobiznesie*, Wydaw. CDiEwR, Poznań 1996, s. 13–14.

ducentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw<sup>2</sup> określa zasady organizowania się producentów w grupy i zasady działania grup. Grupa producentów rolnych prowadząca działalność jako przedsiębiorca mający osobowość prawną zostaje wpisana na jej wniosek do rejestru prowadzonego przez marszałka województwa właściwego dla siedziby grupy pod warunkiem, że:

- 1) została utworzona przez producentów jednego produktu rolnego lub grupy produktów;
- 2) działa na podstawie statutu lub umowy, zwanych aktem założycielskim;
- 3) składa się z członków, udziałowców lub akcjonariuszy, zwanych dalej członkami grupy, z których żaden nie może mieć więcej niż 20% głosów na walnym zgromadzeniu lub zgromadzeniu wspólników;
- 4) co najmniej połowa udokumentowanych przychodów grupy pochodzi ze sprzedaży produktów grupy, ze względu na które grupa została powołana, wyprodukowanych w gospodarstwach jej członków;
- 5) określi obowiązujące członków grupy zasady produkcji, w tym dotyczące jakości i ilości produktów lub grup produktów oraz sposoby przygotowania produktów do sprzedaży.

### Rejestracja grupy jako przedsiębiorcy

Zgodnie z art. 3 ustawy o grupach producentów rolnych grupa działa jako przedsiębiorca (prowadzi działalność gospodarczą) mający osobowość prawną. Przedsiębiorca jest zobowiązany zapoznać się ze wszystkimi warunkami prowadzenia działalności gospodarczej, wynikającymi z obowiązujących przepisów, oraz stosować się do nich w trakcie jej wykonywania. Grupa producentów rolnych ma do wyboru cztery formy prowadzenia działalności gospodarczej – porównanie tych form przedstawia tabela 1.

Definiując przedsiębiorcę, Augustyn Woś stwierdził, że „przedsiębiorcą jest osoba, która podejmuje decyzje w sprawie alokacji ograniczonych zasobów i nieustannie wykazuje inwencję. Wszystko to czyni na własne ryzyko”<sup>3</sup>. Człowiek przedsiębiorczy, w stosunku do innego, to ten, który: stara się wykorzystać okazje, również te, na które nie ma wpływu; potrafi pozyskać zasoby niepoddane kontroli; dla zrealizowania swego celu wchodzi w rozliczne kontakty; szuka

<sup>2</sup> Dz. U. z 2000 r. Nr 88, poz. 983.

<sup>3</sup> *Agrobiznes. Mikroekonomika*, red. A. Woś, Key Text, Warszawa 1996, s. 14.

nowej kombinacji czynników produkcji lub/i nowych cech produktu, usługi, nowych warunków zbytu (poszukuje nowych rynków i nisz rynkowych)<sup>4</sup>.

Tabela 1

## Możliwe formy prowadzenia działalności gospodarczej

	Spółdzielnia	Spółka z o.o.	Zrzeszenie	Stowarzyszenie
Charakter organizacji	gospodarczy, ale również społeczny	dowolny	społeczno-zawodowy, ale też gospodarczy	społeczny
Teren działania	bez ograniczeń	bez ograniczeń	terytorium RP	bez ograniczeń
Członkowie organizacji	osoby fizyczne i prawne	osoby fizyczne i prawne	osoby fizyczne	osoby fizyczne
Liczba członków założycieli	co najmniej 10 osób fizycznych lub 3 osoby prawne	jeden i więcej	co najmniej 10 osób fizycznych	co najmniej 15 osób fizycznych

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2

Zestawienie ilościowe grup producentów rolnych (GPR)  
wpisanych do rejestrów wojewodów/marszałków  
i w dalszym ciągu funkcjonujących (stan na 31.12.2007 r.)

	Liczba/procentowy udział GPR w latach							Łączna liczba GPR
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Liczba utworzonych GPR	4	8	28	27	35	46	104	252
Udział procentowy w łącznej liczbie GPR	1,50%	3%	11%	10,50%	14%	18%	41%	100%

Źródło: GUS.

Z tabeli 2 wynika zdecydowane przyspieszenie tworzenia grup producentów w ostatnich dwu latach, kiedy powstało prawie 60% wszystkich grup. Było to w dużym stopniu wynikiem realizacji przez Krajową Radę Spółdzielczą projektów promujących tworzenie GPR.

<sup>4</sup> S. Makarski, *Teoria i praktyka przedsiębiorczości w agrobiznesie*, w: *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości gospodarczej na obszarach wiejskich w kontekście integracji z Unią Europejską*, UWM, Olsztyn 1999, s. 26–37.

Tabela 3

Zestawienie ilościowe i procentowe GPR według rodzajów produkcji rolniczej w poszczególnych województwach (stan na 31.12.2007)

Województwo	Liczba GPR	Ziarno zbóż i/lub nasiona roślin oleistych	Trzoda chlewna	Drób	Bydło	Inne
Wielkopolskie	46	3 – 7%	31 – 67%	1 – 2%	2 – 4%	9 – 20%
Dolnośląskie	32	19 – 60%		11 – 34%		2 – 6%
Kujawsko-pomorskie	31	12 – 39%	9 – 29%	1 – 3%	2 – 6%	7 – 23%
Pomorskie	23	16 – 70%	3 – 13%		1 – 4%	3 – 13%
Opolskie	22	19 – 86%	1 – 5%	2 – 9%		
Zachodniopomorskie	17	16 – 94%				1 – 6%
Warmińsko-mazurskie	14	7 – 50%	1 – 7%	4 – 29%		2 – 14%
Lubuskie	12	5 – 42%		4 – 33%		3 – 25%
Podkarpackie	11	4 – 36%	2 – 18%			5 – 46%
Małopolskie	11		2 – 18%	1 – 9%		8 – 73%
Lubelskie	11	1 – 9%	2 – 18%	1 – 9%		7 – 64%
Mazowieckie	10	1 – 10%	5 – 50%			4 – 40%
Świętokrzyskie	3		2 – 67%			1 – 33%
Łódzkie	3	1 – 33%	1 – 33%			1 – 33%
Podlaskie	3			1 – 33%		2 – 67%
Śląskie	3		3 – 100%			
Razem GPR	252	104 – 41%	62 – 25 %	26 – 10%	5 – 2%	55 – 22%

Źródło: GUS.

### Możliwości i przewidywana sytuacja producentów województwa zachodniopomorskiego

Na terenie województwa zachodniopomorskiego jest 18 powiatów i 114 gmin o rolniczym charakterze, w których są duże, towarowe gospodarstwa, nie ma natomiast grup producentów rolnych i – jak na razie – niewiele jest producentów zrzeszonych w grupy. Istnieje wystarczający potencjał do zakładania grup nie tylko zbożowych i rzepakowych, ale również producentów trzody i bydła. O powstawaniu nowych grup mogą zdecydować wzorce płynące z już istniejących grup producentów rolnych oraz prowadzenie szkoleń z zakresu powstawania grup producentów rolnych.

Zakładając dotychczasowe tempo powstawania grup producentów rolnych w województwie, można przyjąć, że rocznie powstanie około sześciu grup.

Do końca 2013 r. liczba grup powinna przekroczyć 50. Powstawanie nowych grup będzie zależało w dużym stopniu od liderów, od świadomości rolników, że chcą wspólnie gospodarować, oraz od wsparcia finansowego państwa. Przyjmuje się, że formami wybieranymi przez grupy producentów rolnych w Zachodniopomorskiem będą spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, a w drugiej kolejności – spółdzielnie. Porównując tempo organizowania się producentów rolnych na terenie całego kraju, wyraźnie widzimy różnice pomiędzy województwami mającymi większą średnią wielkość gospodarstwa oraz większą specjalizację w produkcji rolnej a województwami, gdzie średnia wielkość gospodarstw jest niewielka, jak również mniej jest gospodarstw specjalistycznych. Granica ta przebiega ukośnie, od położonego na północnym wschodzie województwa podlaskiego do usytuowanego na południu województwa śląskiego. Na zachód od tej granicy tempo organizowania się rolników jest zdecydowanie większe niż na południowym wschodzie i w centrum kraju.

Tabela 4

Wykaz grup producentów rolnych oraz grup i organizacji producentów owoców i warzyw w układzie wojewódzkim

Województwo	Liczba grup producentów rolnych	Liczba grup i organizacji producentów owoców i warzyw	Razem
Wielkopolskie	45	17	62
Kujawsko-pomorskie	33	19	52
Dolnośląskie	35	1	36
Mazowieckie	12	21	33
Lubelskie	10	16	26
Pomorskie	23	2	25
Opolskie	22	0	22
Zachodniopomorskie	19	0	19
Lubuskie	17	2	19
Małopolskie	13	4	17
Warmińsko-mazurskie	15	0	15
Podkarpackie	12	0	12
Świętokrzyskie	4	5	9
Łódzkie	3	5	8
Śląskie	7	0	7
Podlaskie	4	0	4
Kraj	274	92	366

Źródło: *Perspektywy rozwoju grup producentów rolnych do roku 2013*, Krajowa Rada Spółdzielcza.

## Zalety

Oficjalnie uznana organizacja producencka, po przedłożeniu programu działania, zyskuje dostęp do programu interwencji i wsparcia finansowego (udzielanego przez cztery lata na formowanie organizacji, ułatwienie działalności administracyjnej oraz w ramach zachęty do tworzenia grup). Pomoc finansowa może być bezpośrednia (bezzwrotne dofinansowanie z budżetu UE) lub poprzez instytucje kredytujące, w formie pożyczek na pokrycie części kosztów inwestycji wymaganych do uzyskania oficjalnego statusu. Możliwe jest też dofinansowanie części kosztów wycofania towarów z rynku w okresie nadmiernej podaży, czyli interwencyjnego skupu produktów (maksymalnie do 4,5% obrotu jednej organizacji, pod warunkiem, że całkowita kwota pomocy finansowej jest mniejsza niż 2,5% ogólnego obrotu wszystkich grup producenckich w UE). Ponadto w państwach Wspólnoty, w których poziom zorganizowania jest wyjątkowo niski, rządy mogą zostać upoważnione do udzielania krajowej pomocy finansowej (równej połowie sumy składek członków grupy), uzupełniającej fundusz operacyjny grup producenckich (kraje, których rolnictwo znajduje się w szczególnie niekorzystnej sytuacji, mogą liczyć na zwrot tych środków z kasy UE). W państwach piętnastki, w których mniej niż 15% owoców i warzyw jest wprowadzane do obrotu przez grupy producenckie, a towary te stanowią co najmniej 15% ogólnej produkcji rolnej tych państw, pomoc finansowa (na wniosek państwa członkowskiego) może być pokryta przez Wspólnotę. Do działań i wydatków niekwalifikujących się do pomocy finansowej dla grup producenckich w Unii Europejskiej należą koszty:

- zakupu nasion i materiału rozmnożeniowego (z wyjątkiem roślin wieloletnich, jak byliny, krzewy i drzewa),
- zakupu środków ochrony roślin, nawozów i innych środków produkcji,
- pakowania, przechowywania, skupu lub transportu,
- operacyjne, jak paliwo, energia elektryczna, konserwacja,
- zarządzania i pracownicze (z wyjątkiem kosztów pracy wysoko kwalifikowanego personelu, jeżeli jego działania służą poprawie jakości produkcji, marketingowi lub ochronie środowiska); sporządzenia programu operacyjnego, sprawozdań i raportów oraz prowadzenia księgowości,
- dodatków do dochodów lub cen,
- ubezpieczenia indywidualnego i zbiorowego,
- spłaty kredytów zaciągniętych przed rozpoczęciem programu operacyjnego,
- zakupu niezabudowanej ziemi, chyba że jest ona przeznaczona do realizacji inwestycji objętej programem,



- kursów szkoleniowych, z wyjątkiem diet, transportu i zakwaterowania,
- opłat związanych z działaniami poza granicami Wspólnoty,
- działań, które mogą doprowadzić do powstania niezdrowej konkurencji,
- zakupu sprzętu używanego (chyba że grupa dotychczas nie otrzymała żadnej pomocy finansowej),
- środków transportu dla marketingu i dystrybucji (z wyjątkiem chłodni z kontrolowaną atmosferą), wynajmu sprzętu, leasingu, promocji znaków towarowych,
- podatków i innych obowiązujących opłat.

### **Streszczenie**

Prezentowany artykuł ma na celu przybliżenie tematyki integracji w rolnictwie na przykładzie grup producenckich. Przybliżono pojęcie oraz historię powstawania tych grup. Przedstawiono wielkości liczbowe dotyczące opisywanego problemu, jak również rodzaj oraz wielkość grup działających na terenie województwa oraz kraju.

### **Summary**

#### **INTEGRATION IN AGRICULTURE – PRODUCER GROUPS**

Article is aimed at bringing the topic of agriculture in the form of an example in the form of producer groups. Broad has been the emergence of the concept and the etymology of producer groups. Were presented on the numerical size of this problem has been outlined as well as the nature and size of working groups within the province and country.