

Marta Domagalska-Grędyś

Akademia Rolnicza w Krakowie

**ZNACZENIE OTOCZENIA
(CZYNNIKÓW WEWNĘTRZNYCH I ZEWNĘTRZNYCH)
W ROZWOJU GRUPY PRODUCENTÓW TRUSKAWEK
Z REJONU MAŁOPOLSKI – PRZED WSTĄPIENIEM
I PO WSTĄPIENIU POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ***

1. Wstęp

Otoczenie wywiera bezpośredni wpływ na efektywność działań producentów. Zmieniające się nieustannie warunki działania są jednym z podstawowych czynników wpływających na efektywność działania przedsiębiorstw (gospodarstw, grup itp.). Wyodrębnienie określonych elementów otoczenia ma istotne znaczenie dla treści strategii (Krupski 1999). W zależności od warunków działania tworzona jest odpowiednia struktura działań podmiotów gospodarczych (Garbarski, Rutkowski, Wrzosek 2000). Struktura ta powinna być ściśle związana z otoczeniem firmy. Gospodarstwo, programując swoje działanie, musi analizować otoczenie bez względu na to, czy może na nie wpływać, czy nie. Sukces jego działania może zależeć nie tylko od zmiany warunków otoczenia, ale również od przystosowania się do niego. Wyniki badań przeprowadzonych wśród zrzeszonych producentów owoców Małopolski przed wejściem do UE stały się przyczyną do ich kontynuowania po integracji. Nurtujące pytanie: czym był i jest warunkowany proces łączenia się polskich producentów jest nadal aktualne.

Wywiady przeprowadzane wśród producentów truskawek w gminie Olesno dostarczają nowych opinii dotyczących zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych czynników wpływających na rozwój grupy w latach 2003-2004.

* Artykuł napisano w ramach pracy naukowej finansowanej ze środków Komitetu Badań Naukowych w latach 2004-2005, w ramach projektu KBN 2 PO6R 103 26.

2. Metoda i rejon badań

Badania przeprowadzono wśród 30 producentów truskawek, działających jako stowarzyszenie na terenie gminy Olesno (powiat tarnowski, województwo małopolskie). Kwestionariusz wywiadu, przeprowadzonego przez pracownika ośrodka doradztwa rolniczego, zawierał pytania charakteryzujące funkcjonowanie grup i ich opinie na temat m.in. wspólnego działania, w tym trudności zewnętrznych i wewnętrznych ograniczających działalność grupy. Badania przeprowadzono dwukrotnie – wiosną 2003 r. i latem 2004 r., czyli przed przystąpieniem Polski do UE i po akcesji.

3. Wyniki badań

3.1. Struktura upraw i zbiory truskawek w powiecie tarnowskim

Powiat tarnowski jest tradycyjnym rejonem produkcji owoców jagodowych i truskawek Małopolski, choć nie wyróżnia się na mapie liczących się producentów owoców w Polsce. W rejonie krakowsko-tarnowskim truskawki zajmują 78,9% powierzchni ogółem tych upraw Małopolski. Powierzchnia upraw z drzew owocowych w sadach Małopolski w 2002 r. wynosiła 11 361 ha, z tego na region krakowsko-tarnowski przydało 4809 ha z największym udziałem jabłoni w powierzchni upraw (2505 ha) (GUS 2003). Z kolei powierzchnia upraw truskawek w Małopolsce wynosiła 1501 ha, a w podregionie krakowsko-tarnowskim 1184 ha.

Sytuacja producentów owoców w rejonie tarnowskim jest specyficzna. Większość dysponuje małym arealem. W 2002 r. najmniejsze gospodarstwa (poniżej 1 ha) stanowiły w podregionie krakowsko-tarnowskim 45,1%, a przeciętna wielkość gospodarstwa w podregionie wynosiła ok. 3 ha.

Choć badany powiat tarnowski nie wyróżnia się jako producent owoców w skali Polski, to istnieją tu sprzyjające warunki rozwoju produkcji ogrodniczej. Z badań przeprowadzonych w ramach Programu Modernizacji i Restrukturyzacji Ogrodnictwa w Makroregionie Małopolska wynika, że w powiecie tarnowskim istnieją dobre warunki klimatyczne do rozwoju ogrodnictwa (okolice Tarnowa należą do najcieplejszych miejsc w Polsce). Obserwuje się tu jednak, jak w całej Polsce, brak organizacji wspierających działania marketingowe producentów. Producenci przeważnie na własną rękę handlują na targowiskach.

3.2. Charakterystyka grupy producentów

Spośród grup nieformalnych działających na terenie powiatu tarnowskiego do badań wybrano grupę Olesno (30 członków), która specjalizuje się w produkcji truskawek (o średniej powierzchni upraw 1,18 ha). Właścicielami badanych gospodarstw byli głównie mężczyźni w wieku 42 lat. Respondenci posiadali wykształcenie zawodowe (47%) albo średnie (53%).

3.3. Opinie członków badanych grup

Badani respondenci działają razem od sześciu lat. Ten okres przyniósł pierwsze wspólne doświadczenia, które pozwalają im na sformułowanie opinii na temat działalności zespołowej. W związku z wszechobecną niechęcią do łączenia się, wynikającą głównie z nieufności do innych producentów i niedoceniaenia efektów współpracy, zapytano producentów grupy Olesno, jakie, według nich, trudności zewnętrzne ograniczają rozwój grupy producenckiej? Wyniki postawionego pytania (tab. 1) wskazują na niewielkie różnice w opiniach najczęściej powtarzających się, przed integracją i po integracji z UE.

Tabela 1. Trudności zewnętrzne ograniczające rozwój grupy producenckiej (w % wypowiedzi)

Wyszczególnienie	2003	2004
Brak dostępnych kredytów i wsparcia ze strony państwa	48,15	35,00
Problemy z podpisaniem długoterminowych kontraktów	25,93	28,00
Brak łączności telefonicznej na wsi	3,70	0,00
Brak dobrych wzorów działalności grup producenckich	22,22	28,00
Wybór formy prawnej	0,00	4,00
Niekorzystne podatki	0,00	4,00
Zła współpraca z lokalnym samorządem	0,00	1,00
Razem	100	100

Źródło: badania własne.

Wśród najczęściej wymienianych ograniczeń zewnętrznych w obu przypadkach (zarówno przed wstąpieniem, jak i po wstąpieniu do UE) wymieniono: brak dostępnych kredytów i wsparcia ze strony państwa (odpowiednio 48,15 i 35%), problemy z podpisaniem długoterminowych umów (25,93 i 28%) i brak dobrych wzorów działalności grupowej (odpowiednio 22,22 i 28% wypowiedzi). Wyraźnie widać, że po wejściu do UE producenci wymienili więcej przeszkód zewnętrznych niż przed (było 4, jest 6). Z kolei dłuższy staż działalności grupy (większa ilość wspólnych działań) ujawnił nową przeszkodę zewnętrzną: złą współpracę z samorządem lokalnym. Wśród dodatkowych przeszkód zewnętrznych w 2004 r. wymieniono wybór formy prawnej (4%), jednocześnie eliminując jedno z utrudnień z okresu sprzed wejścia do UE – brak łączności telefonicznej. Wśród wymienianych przeszkód zewnętrznych brakowało bezpośrednio odnoszących się do integracji z UE, choć można przypuszczać, że te, które pojawiły się jako nowe przeszkody, wynikają pośrednio z integracji.

Z przeszkód wewnętrznych wykazanych przez producentów po wejściu do UE (tab. 2) nadal największą barierę stanowi brak środków finansowych (34% w 2004 r., 37,84% w 2003 r.). Spadła natomiast rola braku bazy magazynowej – z 37,84% do 30%, w przeciwieństwie do braku środków transportu (wzrost z 5,41 do 17%) i braku specjalistycznych maszyn pakujących owoce.

Tabela 2. Czynniki wewnętrzne ograniczające rozwój grupy producenckiej (w % wypowiedzi)

Wyszczególnienie	2003	2004
Brak środków finansowych	37,84	34,00
Mała komunikatywność członków grupy	8,11	0,00
Brak bazy magazynowej	37,84	30,00
Brak środków transportu	5,41	17,00
Brak opakowań	2,70	3,00
Brak opakowań (kartonów)	0,00	1,00
Brak opakowań (skrzynek plastikowych)	0,00	6,00
Brak specjalistycznych maszyn przygotowujących owoce do sprzedaży	2,70	8,00
Kłopoty z rozliczeniem finansowym	2,70	0,00
Niechęć do wspólnego rozliczania się i ujawniania dochodów	2,70	1,00
Razem	100	100

Źródło: badania własne.

4. Wnioski

Opinie członków grupy Olesno wskazują na zmieniające się uwarunkowania działalności producentów owoców miękkich.

1. Zarówno przed wejściem, jak i po wejściu do UE brak dostępnych kredytów i wsparcia ze strony państwa najczęściej producentów uznawało za przeszkodę zewnętrzną rozwoju grupy producenckiej.
2. W wypowiedziach producentów po przystąpieniu do UE wyraźnie zaznacza się tendencja do wskazywania większej liczby przeszkód zewnętrznych, co może wynikać z dłuższego stażu działalności w grupie.
3. Z kolei wśród przeszkód wewnętrznych, zarówno przed wejściem do UE, jak i po nim nadal największą stanowi brak środków finansowych. Ujawniło się też nieprzygotowanie producentów do produkcji zgodnej ze zwiększonymi wymaganiami jakościowymi, co potwierdziły wypowiedzi określające brak specjalistycznych maszyn przygotowujących owoce i brak opakowań. Zmniejszyła się również niechęć do wspólnego rozliczania – z 2,7 do 1%.
4. Wśród wymienionych przeszkód zewnętrznych i wewnętrznych brakuje odnoszących się bezpośrednio do integracji, choć można przypuszczać, że te, które pojawiły się jako nowe, wynikają z niej pośrednio.

Literatura

- Garbarski L., Rutkowski I., Wrzosek W., *Marketing*, PWN, Warszawa 2000, s. 74-76.
 Krupski R. (red.) *Zarządzanie strategiczne. Koncepcje. metody*, AE, Wrocław 1999, s. 112.
 „Rocznik Statystyczny 2003”, GUS, Warszawa.
Rynek owoców i warzyw. Stan i perspektywy. Analizy rynkowe, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, listopad 2004, Warszawa.

IMPORTANCE OF ENVIRONMENT (INTERNAL AND EXTERNAL FACTORS) IN THE DEVELOPMENT OF STRAWBERRIES PRODUCER GROUPS FROM THE MALOPOLSKA REGION – BEFORE AND AFTER THE POLISH ACCESSION TO THE EU

Summary

The effectiveness of producer groups is determined by constantly changing conditions of their environment. There were made The interviews with strawberry producers of the community of Ole-sno provide new opinions about internal and external factors which determine the development of the group in the 2003-2004. Their opinions were changed in comparison with the time from before the accession to the EU. There is no view which relates directly to the EU's aspects in spite of clear change in producers thinking.