

Aleksander Grzelak

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

BARIERY ROZWOJU I FUNKCJONOWANIA GRUP PRODUCENCKICH W POLSKIM ROLNICTWIE W ŚWIETLE BADAŃ ANKIETOWYCH

1. Ograniczenia rozwoju grup producenckich w Polsce

Problematyka integracji poziomej, a w szczególności grup producenckich jest coraz powszechniejsza w opracowaniach polskich ekonomistów rolnych. Wynika to z jej wielopłaszczyznowego charakteru, zmian w tym zakresie, a także kontekstu ekonomicznego. W niniejszym artykule dokonano oceny grup producenckich ze względu na bariery ich rozwoju i funkcjonowania. Wykorzystano do tego badania ankietowe przeprowadzone przez autora w 2004 r. na populacji 432 gospodarstw rolnych z całej Polski, wybranych losowo spośród 1,3 tys. prowadzących rachunkowość rolną pod kierownictwem IERiGŻ¹. Narzędziem badawczym był kwestionariusz ankiety pt. *Formy powiązań gospodarstw rolnych z rynkiem w Polsce po 1990 r.*

Zainteresowanie w polskim rolnictwie tworzeniem grup producenckich było dotychczas relatywnie niewielkie. Wydaje się jednak, że ta sytuacja się zmienia. Początkiem tych zmian było objęcie polskiego rolnictwa instrumentami WPR. Wcześniej ustawa z 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych oraz rozpoczęcie od 2001 r. rejestracji grup spełniających wymagania ustawowe stanowiły ważny etap w rozwoju tej formy współpracy w rolnictwie w Polsce. O ile jeszcze w połowie 2003 r. były zarejestrowane 44 grupy producenckie, o tyle rok później było to ok. 90 grup mających możliwość ubiegania się o pomoc zgodnie z wymienioną ustawą. Można by się zastanowić, dlaczego jest tak niewielkie zainteresowa-

¹ Pomimo że populację gospodarstw prowadzących rachunkowość rolną stanowią jednostki uzyskujące wyniki ekonomiczno-produkcyjne korzystniejsze niż przeciętnie w kraju (brak reprezentatywności), to nie przekreśla to wykorzystania ich danych do rozpoznania określonych zjawisk np. w zakresie integracji poziomej.

nie działaniem grup producenckich w sformalizowanych, tj. ustawowych, ramach. Wydaje się, że wynika to z wielu barier. Jedną z nich są względnie skomplikowane procedury organizacyjno-administracyjne, wynikające z rozwiązań ustawowych. Przy czym destymulanty te występują nie tylko na etapie tworzenia i rejestrowania grup producenckich (koszty sądowe), ale także ich dalszego funkcjonowania (koszty administracyjne związane z funkcjonowaniem grupy: prowadzenie księgowości, rozliczeń z urzędem skarbowym). Nie bez znaczenia wydają się także problemy związane ze zgromadzeniem wspólnego majątku grupy, w tym bazy magazynowej. Utrudnieniem w rozwoju grup producentów rolnych wydaje się kwestia dodatkowych obciążeń podatkowych osób fizycznych, tj. rolników wchodzących w skład grupy producenckiej. Innymi słowy, koszty transakcyjne związane z przedsięwzięciem, jakim jest powołanie grupy, są postrzegane przez rolników jako wysokie w relacji do spodziewanych korzyści. Pojawia się więc pytanie o efektywność przedsięwzięcia oraz o dostosowanie instytucji z tym związanych (rozwiązania legislacyjne) do potrzeb rynku rolnego. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę, że nowelizacja ustawy z 18 czerwca 2004 r. o grupach producenckich wprowadziła możliwość tworzenia grupy przez spółdzielnie i inne osoby prawne, co być może zwiększy liczbę rejestrowanych grup. Istotnymi czynnikami hamującymi rozwój grup producenckich są rozdrobnienie produkcji rolnej oraz niewielka skala specjalizacji, co powoduje rozproszenie producentów rolnych zajmujących się określonym kierunkiem produkcji. Stąd osiągnięcie wymaganych limitów rocznej wielkości produkcji towarowej zrealizowanej przez grupę może być utrudnione.

Występują także bariery natury psychologiczno-socjologicznej w tworzeniu grup producenckich. Chodzi tu przede wszystkim o negatywne doświadczenia z zespołowych form działania z poprzedniego systemu, wynikające z kolektywizacji wsi, choć równie ważne są: chęć gospodarowania na własny rachunek, wzajemna nieufność członków grupy, odmienność ich celów, niedostateczne rozumienie przez nich zasad rynkowych (Jaworska 2002, s. 81; Domagalska-Grędyś 2004, s. 66-72). Ponadto może to wynikać z braku liderów wśród społeczności lokalnych, a także akceptacji przez rolników kolejnych rozwiązań systemowych skierowanych do wsi z uwagi na znaczną zmienność otoczenia ekonomicznego po 1990 r. W dalszej części artykułu dokonano oceny funkcjonowania grup producenckich z perspektywy gospodarstw rolnych objętych badaniami ankietowymi.

2. Funkcjonowanie grup producenckich w świetle badań ankietowych

W badanej grupie gospodarstw tylko w 12 przypadkach odnotowano udział w grupie producenckiej wpisanej do rejestru wojewody. Jednocześnie aż 48% ogółu badanych respondentów nie jest zainteresowane uczestnictwem w tej formie działania, a zaledwie 15% wyrażało chęć przynależności i dotyczyło to z reguły gospodarstw większych (o areale 15-50ha), kierowanych przez osoby z wykształceniem przynajmniej średnim. Tak niski odsetek respondentów wyrażających chęć przyna-

leżności do grup producenckich wynika z wielu przyczyn, które zostały już wcześniej zasygnalizowane. Niewykluczone także, że rolnicy w Polsce wyżej sobie cenią mniejszą instytucjonalizację swoich działań, rozumianą jako niezależność w wyborze kanałów zbytu swoich produktów, niż ewentualne korzyści wynikające z przynależności do grupy producenckiej. Warto bowiem zwrócić uwagę na to, że funkcjonowanie tej formy według wymagań ustawowych nakłada na rolników – pod rygorem sankcji – obowiązek sprzedaży produktów z wybranego sektora za pośrednictwem tej organizacji.

W badanej populacji grupy powstały w większości w latach 1999-2002, zwłaszcza w 2002 r. (4 przypadki). Dominującą formą organizacyjną było zrzeszenie (73,3%), co wynika ze względnie nieskomplikowanych procedur administracyjnych obowiązujących podczas ich zakładania. Warto jednakże zwrócić uwagę, iż ta forma organizacyjna nie jest pożądana z punktu widzenia kontaktów z sektorem finansowym. Średnia wielkość sprzedaży badanych gospodarstw rolnych za pośrednictwem grupy producenckiej (zarejestrowanej) wynosiła w 2003 r. 69,4% całości sprzedaży. Relatywnie niewielki udział sprzedaży za pośrednictwem grupy – pomimo ustawowych obowiązków, związanych z powołaną grupą sprzedaży przez rolnika całości produktów rolnych – wynika ze sprzedaży przez członków grup jeszcze innych produktów rolnych, a także z prowadzenia przez część rolników sprzedaży już w 2003 r. (3 przypadki). We wszystkich przypadkach badane grupy producenckie miały podpisane umowy kontraktacyjne z zakładami przetwórczymi, na odbiór wytwarzanych produktów rolnych. Gospodarstwa rolne należące do zrzeszeń nie miały więc większych problemów ze zbytem swoich produktów. Powodowało to, jak wskazują inne badania, niewielkie zainteresowanie działaniami marketingowymi tych grup w poszukiwaniu nowych rynków zbytu, ekspansji poza rynki lokalne czy w podejmowaniu nowych form działalności (własne przetwórstwo) (Pondel 2003, s. 227). Należy zauważyć, że działanie grup producenckich w Polsce jest charakterystyczne dla początkowej fazy tego procesu.

W 11 przypadkach badanych gospodarstw odnotowano przynależność do grup producenckich, ale nie spełniających wymagań ustawowych, nie wpisanych więc do rejestrów wojewodów. W 5 następnym przypadkach trwały prace przygotowawcze do założenia grupy i wpisu do rejestru. Średnia sprzedaż gospodarstw rolnych poprzez grupy niezarejestrowane, zajmujące się sprzedażą wynosiła 53%. Tak więc mniejsze sformalizowanie grup niezarejestrowanych przekładało się na niższą sprzedaż za pośrednictwem grupy. Spośród gospodarstw uczestniczących w grupie producenckiej, ale nie wpisanej do rejestru, tylko w 3 przypadkach (27,2%) respondenci wyrażali chęć sformalizowania swoich działań, spełnienia wymagań ustawowych i otrzymania ustawowego wsparcia. Tak niewielkie zainteresowanie wynika ze wspomnianych wcześniej barier, a dodatkowo z ograniczenia swobody działań w konsekwencji obowiązku sprzedaży całości wyprodukowanych przez gospodarstwo produktów związanych z grupą. Warto zwrócić uwagę, że grupy te charakteryzują się relatywnie większą (niż te spełniające wymagania ustawowe) elastycznością działania, z uwagi na brak spełnienia wymagań w zakresie organi-

zacyjnym, ekonomicznym. Stąd pokonanie swoistej masy krytycznej w zakresie organizacyjno-administracyjnym, poniesienie kosztów transakcyjnych w celu spełnienia wymagań ustawowych oraz otrzymania budżetowego wsparcia może być zachętą niezbyt atrakcyjną. Gospodarstwa należące do tych grup rozpoczęły działalność najczęściej w latach 1997-2001 (6 przypadków), a w jednym współpraca trwa ponad 10 lat. Ich działalność dotyczyła także (2 przypadki) wyłącznie zakupu środków produkcji. Wspólne cele członków takich grup, wieloletnie doświadczenia zespołowych form działania mogą się okazać silniejsze niż formalizacja tychże działań, nawet przy zachętach ekonomicznych.

Badane gospodarstwa należące do grup producenckich (zarejestrowanych i niezarejestrowanych w rejestrze wojewody) w 91,4% korzystnie oceniały uczestnictwo w niej, a tylko w 1 przypadku (4,3%) odpowiedź była negatywna. Do najczęściej wymienianych korzyści wynikających z przynależności do grupy należały: możliwości zakupu tańszych środków produkcji (78,6% gospodarstw będących członkami grupy), uzyskanie wyższych cen ze sprzedaży produktów rolnych (50%) oraz pewność zbytu (35,7%). Rozkład odpowiedzi może świadczyć o tym, że rolnicy widzą w działaniach poprzez grupy producenckie szansę poprawy swojej pozycji rynkowej. Zaledwie w 2 przypadkach zwrócono uwagę na dofinansowanie z budżetu. Należy sądzić, że przy złagodzeniu wymagań formalnych dotyczących zarejestrowania i ich funkcjonowania czynnik ten byłby bardziej odczuwalny dla rolników. Tak znaczne podkreślenie przez rolników możliwości nabycia tańszych środków produkcji (zakup pasz, komponentów paszowych, nawozów) może wynikać z tego, że stanowią one główne koszty funkcjonowania gospodarstw, stąd duża wrażliwość na ich zmiany.

Oceniając cechy gospodarstw należących do grup producenckich i ich kierowników możemy odnotować, że 2/3 z tych gospodarstw jest prowadzone przez osoby w wieku 30-50 lat. Jednocześnie kierownicy tych gospodarstw mieli najczęściej wykształcenie średnie (40%). Ponadto 60% z nich użytkowało areał 15-50 ha. Może to wskazywać na względnie wyraźną charakterystykę gospodarstw należących do grup producenckich. Zastanawiające jest z kolei to, że wśród tych gospodarstw dominują gospodarstwa dzierżawiące do 5 ha (40%). Można wysunąć hipotezę, że gospodarstwa dzierżawiące relatywnie większe areały, z uwagi na wyższe koszty swojej działalności oraz skalę produkcji, nie przejawiają skłonności do integracji poziomej i tym samym do dodatkowych działań związanych z ryzykiem (koszty transakcyjne związane z założeniem grupy). Wymaga to jednak dalszej weryfikacji. Wszystkie badane gospodarstwa należące do grup producenckich korzystały z kredytów preferencyjnych – 60% z nich przynajmniej 8 razy po 1990 r. Warto zwrócić uwagę, że 53% tych gospodarstw uzyskiwało dochody wyłącznie z rolnictwa. Dane te mogą wskazywać z jednej strony na specjalizację tych gospodarstw, z drugiej zaś na relatywnie silne powiązanie z sektorem bankowym.

3. Zakończenie

Działanie rolników w ramach grup producenckich powoduje z jednej strony silniejsze powiązania z rynkiem, z drugiej zaś przyczynia się do złagodzenia działania mechanizmu rynkowego. Ponadto wpływa na względne zwiększenie udziału gospodarstw rolnych w kanale dystrybucji dochodów w gospodarce (Małysz 2001). Grupy producenckie w Polsce wciąż jednakże znajdują się w początkowej fazie rozwoju. Bariery występujące podczas ich tworzenia – mimo uzyskiwania przez rolników korzyści ekonomicznych – mogą wskazywać na znaczenie czynników kulturowych, historycznych w tym zakresie. Zbytним uproszczeniem byłoby jednak stwierdzenie, że warunkiem poprawy byłoby przeprowadzenie reform kulturowych na wsi. Wynika to z hierarchii wartości w gospodarstwach rolniczych. Najważniejsze jest wychowanie dzieci i zapewnienie im dobrej przyszłości, następnie pewność zbytu produkcji rolnej, a dopiero na czwartym miejscu maksymalizacja dochodów (Majewski, Ziętara 1997, s. 30-42). Nie bez znaczenia są także w tym wypadku pozaprodukcyjne funkcje rolnictwa. W toku badań odnotowano względnie wyraźną charakterystykę gospodarstw, które przynależą do grup producenckich. Może to prowadzić do konkluzji, że wspieranie tej formy integracji w rolnictwie w odniesieniu np. do doradztwa powinno być precyzyjniej skierowane do tej grupy gospodarstw.

Ważną rolę w rozwoju procesów integracyjnych mogą odegrać w przyszłości zakłady przetwórcze, wymuszając od rolników spełnianie norm jakościowych produktów rolnych, reżimów technologicznych oraz zapewnianie wielkości minimalnych partii surowca. Warto także zwrócić uwagę na to, że tworzenie grup producenckich może być jednym z elementów przemian strukturalnych w polskim rolnictwie (Chyłek 2001, s. 36-45), a także ważnym czynnikiem szerzenia postępu. Jednakże z uwagi na niewielkie ich znaczenie w polskim rolnictwie nie odgrywają także na tym polu istotnej roli.

Literatura

- Chyłek E., *Rozwój instytucji rynku rolnego w Polsce i ich wpływ na proces organizowania się producentów*, „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego”, 2001, nr 4.
- Domagalska-Gredys M., *Ocena szans i zagrożeń sprzedaży owoców w opinii zrzeszonych producentów Małopolski*, „Problemy Rolnictwa Światowego”, t. XI, Wyd. SGGW, Warszawa 2004.
- Majewski E., Ziętara W., *System celów rolniczych w rolniczych gospodarstwach rodzinnych*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej”, 1997, nr 6.
- Małysz J., *Rozwój agrobiznesu a procesy integracyjne (cz. I)*, „Wiś i Rolnictwo” 2001, nr 4.
- Jaworska M., *Motywy powstawania oraz szanse rozwojowe grup producenckich*, „Roczniki Naukowe SERiA”, t. IV, z. 6, Bydgoszcz 2002.
- Pondel H., *Aspekty jakościowe w działalności wielkopolskich grup producentów rolnych*, „Prace Naukowe AE we Wrocławiu”, nr 983, t. 1, Wrocław 2003.

BARRIERS OF DEVELOPMENT AND RUNNING OF PRODUCER GROUPS IN POLISH AGRICULTURE IN THE LIGHT OF THE QUESTIONNAIRE RESEARCHES

Summary

The main aim of the article is analysis of barriers and conditioning activities of producer groups in agriculture in Poland. One has stated that there is a initial phase of development of producer groups in Poland. At the same time farms which are examined show not large inclination for this form of cooperation. The respondents pointed at main advantages resulting from membership to producer groups: factors connected with the improvement of competitive position on the market. Relatively clear characterization of farms taking part in the this process has been perceived. Besides that the hypothesis has been put forward that farms renting greater acreage do not display inclination of membership to producer groups because of higher costs of these farms activities and a scale of their production.