



DAWID BAŁA

**Organizacja i funkcjonowanie grup producentów
rolnych w województwie wielkopolskim**

*Organization and functioning of agricultural producer groups
in Wielkopolskie voivodship*

Rozprawa doktorska napisana
w Instytucie Geografii Społeczno-Ekonomicznej
i Gospodarki Przestrzennej UAM
pod kierunkiem
prof. UAM dr hab. Anny Kołodziejczak

Poznań 2018

*Dziękuję Pani Profesor Annie Kołodziejczak
za wszechstronną pomoc i życzliwą opiekę naukową.*

*Dziękuję moim Najbliższym
za wiarę we mnie, cierpliwość i wyrozumiałość.*

*Niniejszą rozprawę dedykuję pamięci mojego Taty,
z którego praktycznych doświadczeń w zakresie
integracji producentów rolnych, jak i wielu innych,
było dane mi skorzystać.*

Spis treści

1. Wstęp.....	7
1.1. Cel i zakres pracy, główne problemy badawcze.....	9
1.2. Wykorzystana literatura i materiały źródłowe.....	11
1.3. Metody badawcze	16
1.4. Podstawowe pojęcia.....	20
2. Podstawy teoretyczne funkcjonowania grup producentów rolnych w ujęciu przestrzennym.....	22
3. Charakterystyka grup producentów rolnych w Polsce.....	31
3.1. Formy organizacyjno-prawne	31
3.2. Środki wsparcia dla rozwoju grup producentów rolnych.....	47
3.3. Grupy producentów rolnych wg branż.....	53
4. Uwarunkowania wpływające na powstanie grup producentów rolnych w województwie wielkopolskim.....	57
4.1. Uwarunkowania historyczne.....	57
4.2. Struktura agrarna i użytkowanie ziemi	60
4.3. Uwarunkowania demograficzne	64
4.4. Uwarunkowania gospodarcze	67
5. Funkcjonowanie grup producentów rolnych w województwie wielkopolskim.....	73
5.1. Stan zorganizowania grup producentów rolnych.....	73
5.2. Proces tworzenia grup producenckich, a koniunktura w rolnictwie	85
5.3. Struktura branżowa grup producentów rolnych.....	88
5.4. Formy prawne prowadzenia działalności przez wielkopolskie grupy producenckie	98
6. Absorpcja funduszy Wspólnej Polityki Rolnej przez grupy producenckie w województwie wielkopolskim.....	100
6.1. Wykorzystanie funduszy przez grupy producenckie w ramach PROW 2004-2006.	100
6.2. Wykorzystanie funduszy przez grupy producenckie w ramach PROW 2007-2013.	106

6.3. Syntetyczna ocena wykorzystania funduszy przez grupy producenckie w latach 2005-2016.	114
7. Ocena działań grup producentów rolnych w świetle badań ankietowych.	120
7.1. Ocena działań grup producentów rolnych w opinii rolników.	120
7.2. Ocena działań grup producentów rolnych w opinii ich członków	129
7.3. Ocena działań grup producentów rolnych w opinii uczniów szkół rolniczych	134
8. Funkcjonowanie grupy producentów rolnych - studia przypadków.....	138
8.1. Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro	138
8.2. Grupa Producentów Rolnych Koźmin Wlkp. Sp. z. o. o.	157
9. Zmiany struktury przestrzennej rynku rolnego województwa wielkopolskiego w wyniku działań grup producentów rolnych	167
9.1. Rynek trzody chlewnej	168
9.2. Rynek zbóż i roślin oleistych.....	172
9.3. Rynek mleka	177
9.4. Rynek bydła.....	181
9.5. Rynek dro.....	185
9.6. Pozostałe rynki.....	189
9.7. Syntetyczna ocena wpływu grup producentów rolnych na strukturę rynku rolnego województwa wielkopolskiego.....	196
10. Model konceptualny organizacji i funkcjonowania grupy producentów rolnych....	201
11. Podsumowanie.....	207
Literatura	213
Akty prawne	221
Strony internetowe.....	223
Spis rycin	224
Spis tabel.....	229
Załączniki	230

1. Wstęp

Przemiany strukturalne polskiego rolnictwa nasiliła akcesja Polski do Unii Europejskiej i objęcie tego sektora Wspólną Polityką Rolną. Wsparcie produkcji rolnej systemem dopłat bezpośrednich oraz skierowanie środków finansowych na modernizację gospodarstw rolnych wpłynęło na restrukturyzację tego sektora. W strukturze dochodów polskiego rolnictwa coraz większe znaczenie miało wsparcie unijne (Kowalski, Zegar i in. 2010, Nurzyńska 2012, Poczta 2012).

Podstawowy problem strukturalny polskiego rolnictwa jakim jest rozdrobnienie agrarne nie został zasadniczo rozwiązany, gdyż proces powiększania gospodarstw przebiegał powolnie. Średnia ogólna powierzchnia gospodarstw rolnych zarówno w województwie wielkopolskim, jak i w Polsce w I dekadzie XXI w. wzrosła nieznacznie. W 2010 r. odpowiednio 15,6 ha i 11,2 ha. Nie mniej konieczność konkurencji na jednolitym unijnym rynku rolnym, który charakteryzuje od lat nadprodukcją żywności wymaga zapewnienia odpowiedniej skali produkcji i jej jakości. Znaczenie ziemi jako czynnika warunkującego odpowiednią skalę produkcji ulega deprecjacji, nie mniej wzrost areału gospodarstw jest nadal podstawowym warunkiem poprawy konkurencyjności rolnictwa. Osiągnięcie wysokiej efektywności gospodarowania wymaga odpowiedniej skali produkcji (Chavas 2001). Podstawowym czynnikiem hamującym przepływ ziemi do gospodarstw większych, towarowych jest brak pozarolniczych miejsc pracy oraz głęboko zakorzeniona niechęć do wyzbywania się własności (Czarnecki, Kłodziński 2010).

Podstawowym czynnikiem produkcji rolniczej jest ziemia rolnicza i to od jej wielkości i żyzności zależy potencjał rolnictwa (Zegar, 2015). Ze względu na ograniczoność tego zasobu i praktycznie niemożliwą zastępowalność, wpływające na poprawę struktury agrarnej, a tym samym na zwiększanie konkurencyjności polskiego rolnictwa wiąże się z koniecznością likwidacji części gospodarstw i podejmowaniem zatrudnienia w sektorach pozarolniczych. Proces koncentracji w warunkach polskich zachodzi jednak bardzo powolnie i wszystko wskazuje na to, że dominacja małych i średnich gospodarstw rolnych w strukturze agrarnej jeszcze długo będzie cechą charakterystyczną polskiego rolnictwa. Podniesienia konkurencyjności tego typu gospodarstw można upatrywać przede wszystkim w działaniach integracyjnych, które wpisują się w ogólnoświatowe tendencje w dobie globalizacji. Należy zwrócić uwagę, że rola poza przyrodniczych czynników rozwoju rolnictwa wzrasta. To właśnie uwarunkowania organizacyjno-ekonomiczne coraz częściej decydują o intensywności i konkurencyjności produkcji rolniczej (Kołodziejczak, Kawińska, 2014). Jednocześnie

wykorzystanie integracji poziomej i pionowej producentów rolnych do zwiększenia ich przewag konkurencyjnych jest z pewnością działaniem dużo bardziej przyjaznym środowisku przyrodniczemu w stosunku bezpośredniej koncentracji ziemi i produkcji rolniczej. Ograniczone możliwości zwiększenia skali produkcji poprzez powiększenie areалу gospodarstw wskazują na potrzebę integracji producentów rolnych, która stwarza większe szanse konkurencyjności małych i średnich gospodarstw rolnych. Umiejętność kooperacji oraz współpracy rolników w ramach grup producentów rolnych jest sprawdzonym mechanizmem poprawy konkurencyjności rozdrobnionych gospodarstw rolnych (Czubak, Bajan 2016).

Pomimo stosowania mechanizmów zachęcających polskich rolników do współpracy w grupach producentów rolnych, skala integracji w Polsce jest niska, przy czym województwo wielkopolskie charakteryzowało się największym zawansowaniem procesów integracyjnych w rolnictwie, a na jego obszarze działało w 2014 r. ponad 30% ogółu zarejestrowanych grup. Upływ ponad 18 lat od uchwalenia ustawy o grupach producenckich i ich związkach w Polsce (Dz. U. 2000 nr 88 poz. 983), wydaje się być dobrym momentem do zastanowienia nad efektami przyjętych rozwiązań wspierających integrację producentów rolnych oraz wpływu działalności grup producentów rolnych na strukturę rynku rolnego i rozwój rolnictwa. Dotychczas tematykę grup producentów rolnych z obszaru woj. wielkopolskiego podejmowali: Jasiński (2013), Kacprzak (2011), Knecht (2012). Brak jest jednak pracy która, by w sposób kompleksowy obejmowała organizację i funkcjonowanie grup producentów rolnych w skali całego województwa i wszystkich branż. Zasadność podjęcia tematu jest tym większa, że zakładanie i funkcjonowanie grup producentów rolnych było współfinansowane ze środków publicznych, wobec czego istnieje potrzeba poznania racjonalności udzielania wsparcia na ten cel. Tylko od dnia wstąpienia Polski do Unii Europejskiej w ramach Wspólnej Polityki Rolnej, na wsparcie w zakresie tworzenia grup producentów rolnych przeznaczono ponad 750 mln zł. Wyniki poznawcze pracy wydają się szczególnie użyteczne z punktu widzenia kształtowania polityki rolnej w zakresie integracji producentów rolnych, gdyż dostarczą niezależnej i kompleksowej wiedzy na temat funkcjonowania grup producentów rolnych, której brakuje zarówno rolnikom, grupom producentów rolnych oraz decydentom.

1.1. Cel i zakres pracy, główne problemy badawcze

Podstawowym celem pracy było określenie i ocena wpływu działań grup producentów rolnych w województwie wielkopolskim na rozwój rolnictwa oraz na zmiany struktury przestrzennej rynku rolnego. Został on zrealizowany poprzez następujące cele szczegółowe:

1. Określenie miejsca grup producentów rolnych w ramach regionalnego systemu rolniczego.
2. Charakterystykę grup producentów rolnych w ujęciu regionalnym.
3. Określenie wykorzystania produktów rolnych przez grupy producentów rolnych, decydujące o rozwoju rolnictwa.
4. Ocenę zakresu oraz efektów działań podejmowanych przez grupy producentów rolnych.
5. Ocenę oddziaływania grup producentów rolnych na zmiany w gospodarstwach swoich członków.
6. Określenie absorpcji środków pomocowych przez grupy producentów rolnych.
7. Identyfikację obszarów, w których działania miały istotny wpływ na rozwój rynku rolnego i tych, w których takiego wpływu nie miały oraz wynikających z tego zmian przestrzennych.
8. Wskazanie działań, które mogłyby przyczynić się do rozwoju rolnictwa województwa wielkopolskiego.

Cel metodologiczny stanowiła konstrukcja modelu konceptualnego funkcjonowania i organizacji grupy producentów rolnych.

Cel aplikacyjny polegał na wskazaniu zaleceń dotyczących zasad funkcjonowania systemu wsparcia grup producentów rolnych, które mogłyby przyczynić się do rozwoju rolnictwa województwa wielkopolskiego oraz efektywniejszego wykorzystania środków pomocowych.

Wobec powyższego-postawiono następujące pytania badawcze:

1. W jakim zakresie grupy producentów rolnych wpływają na rozwój rolnictwa?
2. Czy znaczenie grup producentów rolnych dla rozwoju rolnictwa ulegało zmianom w latach 2004-2014?
3. Jak przestrzenie zróżnicowane są efekty funkcjonowania grup producentów rolnych i czy mają one trwałe charakter?
4. W których sektorach rynku rolnego wpływ grup producentów rolnych był największy?
5. Jakie są oddziaływania grup producentów rolnych na gospodarstwa ich członków?
6. Jakie powiązania mają kluczowe znaczenie dla funkcjonowania grup producentów rolnych?
7. Jakie działania mogą wpłynąć na zwiększenie znaczenia grup producentów rolnych na rynku rolnym?

Zakres przestrzenny badań objął grupy producentów rolnych zarejestrowane na obszarze województwa wielkopolskiego. Proces integracji producentów rolnych w oparciu o grupy producentów rolnych w skali kraju został zapoczątkowany na obszarze województwa wielkopolskiego i właśnie w tym regionie był on najbardziej zawansowany.

Zakres czasowy przypadł na lata 2004-2014, co pozwoliło na uwzględnienie instrumentów finansowania grup producentów rolnych w ramach dwóch okresów budżetowych Wspólnej Polityki Rolnej. Prowadzenie części analiz w ujęciu dynamicznym spowodowało wykroczenie poza główne ramy czasowe do 2001 r., w którym zarejestrowano pierwszą grupę producentów rolnych w województwie wielkopolskim. Ze względu na brak części danych dla założonego okresu czasu, w uzasadnionych przypadkach sięgnięto do Powszechnego Spisu Rolnego z 2002 r. Zakres czasowy zamyka się w pierwszym kwartale 2018 r., w którym kończono zbieranie i opracowywanie danych pierwotnych.

Zakres przedmiotowy objął grupy producentów rolnych z wyłączeniem grup działających w sektorze owocowo-warzywnym, które zostały pominięte ze względu na odmienne usankcjonowanie prawne, a przede wszystkim zasady udzielania pomocy publicznej. Takie podejście ma uzasadnienie praktyczne, wynikające choćby z prowadzenia odrębnego rejestru grup w tym sektorze i trudną porównywalnością danych. Podjęto pionierską próbę całościowego określenia wpływu grup na rozwój rolnictwa oraz strukturę przestrzenną rynku rolnego województwa wielkopolskiego przede wszystkim poprzez wskazanie udziału grup producentów rolnych w wartości podstawowych subrynków rolnych województwa wielkopolskiego.

Praca składa się z dziesięciu rozdziałów. Pierwszy rozdział zawiera cele i zakres pracy, problemy badawcze oraz przegląd wykorzystanej literatury, materiałów, źródełowych i metod badawczych. Wskazano również podstawowe pojęcia oraz stosowane skróty w pracy.

Drugi rozdział służył przedstawieniu podstaw teoretycznych funkcjonowania grup producentów rolnych w ujęciu przestrzennym. Na gruncie naukowym w Polsce dotychczas brak było szerszej analizy teoretycznej powstawania i funkcjonowania grup producentów rolnych oraz określenia ich miejsca w ramach regionalnego systemu rolniczego.

Trzeci rozdział zawiera charakterystykę grup producentów rolnych w Polsce, obejmującą w szczególności możliwości organizacyjno-prawne działania grup oraz podstawowe mechanizmy wsparcia finansowego na tworzenie i funkcjonowanie grup.

W czwartym rozdziale przedstawiono uwarunkowania wpływające na powstanie grup producentów rolnych w województwie wielkopolskim, poczynając od kontekstu historycznego, struktury agrarnej poprzez uwarunkowania demograficzne i gospodarcze.

Szczególną uwagę zwrócono na określenie stopnia towarowości wielkopolskiego rolnictwa, który ma istotne znaczenie dla potencjału integracji producentów rolnych, gdyż w sytuacji przeznaczania produkcji rolnej na samozaopatrzenie, tworzenie grup producentów rolnych nie ma racji bytu.

W piątym rozdziale dokonano charakterystyki funkcjonowania grup producentów rolnych w województwie wielkopolskim, analizując stan zorganizowania w aspekcie przestrzennym, czasowym, branżowym i organizacyjno-prawnym.

W szóstym rozdziale omówiono absorpcję środków finansowych w ramach Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004-2006 oraz Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007-2013 przeznaczonych na wspieranie tworzenia i funkcjonowania grup producentów rolnych. Dokonano syntetycznej oceny wykorzystania funduszy przez grupy w województwie wielkopolskim.

Siódmy rozdział stanowił omówienie wyników badań ankietowych przeprowadzonych wśród rolników z województwa wielkopolskiego z uwzględnieniem podziału na tych będących członkami grup producentów rolnych.

Ósmy rozdział zawiera dwa studia przypadków najstarszych grup producentów rolnych działających w województwie wielkopolskim, który pozwolił na ocenę zakresu oraz efektów podejmowanych działań w skali mikro.

Dziewiąty rozdział dotyczył określenia znaczenia grup producentów w przemianach struktury przestrzennej rynku rolnego w województwie wielkopolskim.

W dziesiątym rozdziale przedstawiono model organizacji i funkcjonowania grup producentów rolnych, który powstał na podstawie wyników badań ankietowych, studiów przypadku oraz rozważań teoretycznych.

W jedenastym rozdziale dokonano podsumowania rozprawy i przedstawienia rekomendacji dotyczących kształtowania polityki rolnej względem grup producentów rolnych ze szczególnym uwzględnieniem zasad funkcjonowania systemu wsparcia grup producentów rolnych.

1.2. Wykorzystana literatura i materiały źródłowe

Literaturę dotyczącą problematyki badawczej podzielono na trzy podstawowe grupy. Pierwsza obejmuje prace pośrednio lub bezpośrednio związane z teoretycznymi podstawami funkcjonowania grup producentów rolnych, gdyż sama idea w Polsce nie doczekała się głębszych rozważań teoretycznych, gdyż temat był raczej upowszechniany empirycznie. Ze

względu na niejednoznaczne podstawy teoretyczne działania grup producentów rolnych, możemy tu znaleźć odniesienia zarówno do koncepcji regionalnego systemu rolniczego, koncepcji klastrów czy teorii sieci, na gruncie których poszukiwano podstaw teoretycznych. Do tej grupy zaliczono m. in. publikacje: M. Adamowicz (2007), M. Baran (2008), T. Brodzicki, S. Szultka (2002), R. Chorób (2011, 2012), W. Czakon (2012), P. Dannenberg, E. Kulke (2005), R. Domański, A. Marciniak (2003), J. Ejsmont (2005), A. Fronczak, P. Fronczak (2009), E. Gálvez-Nogales (2010), B. Jeżyńska (2011), A. Kawa (2014), Ch. Ketels (2004), Ch. Ketels, G. Lindqvist, Ö. Sölvell (2008) E. Kulke (2004, 2008), J. G. Lambooy (1991), A. Lösch (1961), Porter M. E. (1998, 2001), D. Spulber 1999., T. Strykiewicz (2004), J. H. Thünen (1921), J. Turner, Maryanski A. (2003), K. Żok (2014).

Druga grupa obejmuje publikacje naukowe i czasopisma branżowe dotyczące problematyki grup producentów rolnych oraz uwarunkowań ich rozwoju. Przeprowadzony przegląd literatury pozwala stwierdzić, że na gruncie naukowym problematyka działalności grup producentów rolnych dotychczas była podejmowana pobieżnie. W publikacjach, w szczególności tych najstarszych możemy znaleźć szereg informacji dotyczących zasad tworzenia i funkcjonowania grup producentów rolnych, które z pewnością były niezwykle przydatne w środowisku doradców rolniczych, czy samych rolników. Wśród prac poświęconych grupom producentów rolnych, spora część stanowi swoiste studia przypadku konkretnych podmiotów, które przeważnie ujmują zagadnienie szczegółowo, ale jednocześnie bardzo wąsko. Nieco pełniejsze są opracowania sektorowe, dotyczące wybranych produktów lub grup produktów rolniczych ze względu na które grupa producencka powstała. Do grona najlepiej przebadanych grup producentów rolnych należą te z sektora trzody chlewnej oraz warzyw i owoców. Naukowcy chętnie podejmowali się wyznaczania barier w rozwoju grup producentów rolnych, czy określania wpływu przynależności do grupy na funkcjonowanie poszczególnych gospodarstw rolnych. Szereg publikacji zostało poświęconych absorpcji funduszy europejskich przez grupy, jednak przeważnie są one bardzo ograniczone czasowo i przestrzennie. Sporo miejsca poświęca się zagadnieniom związanym z absorpcją funduszy pomocowych przez grupy producentów rolnych, formami prawnymi funkcjonowania grup producenckich, czy barierami ich powstawania. Podstawowe prace zakwalifikowane do tej grupy to: D. Bała (2016, 2017), J. Bański (2006), J. Bański, W. Stola (2002), E. Bąk-Filipek (2014), W. Boguta (2006, 2008, 2011), W. Boguta, J. Ejsmond, M. Ochał (2002), W. Boguta, Z. Gumkowski, M. Martynowski, A. Piechowski (2014), M. G. Brodziński (2014), P. Chałupka (1998, 1999), J. P. Chavas (2001), A. Chlebicka (2013), A. Chlebicka, D. Strzębicki (2009), Z. Chojnicki (1999), P. Cooke (2002), G. Czapiewska (2013), K.

Czapiewski, B. Głębocki (2010), A. Czarnecki, M. Klodzinski (2010), W. Czubak, B. Bajan (2016). A. Czyżewski (2007), M. Dacko, A. Dacko (2014), M. Dacko, A. Płonka (2011), M. Domagalska-Grędyś (2011, 2014), A. Domagalski (2010), R. Domański, A. Marciniak (2003), J. Ejsmont, R. Milewski (2005), S. Figiel, D. Kuberska, J. Kufel (2011), S. Gburczyk (2005), B. Głębocki (2007, 2014), B. Gołaszewska (2004), I. R. Gordon I, P. McCann (2000), M. Gorynia, B. Jankowska (2008), M. Gwiaździńska-Goraj, R. Rudnicki (2015), I. Hamerska, S. Roczowska-Chmaj (2008), M. Janicki (2010), L. Jasiński (2013), E. Kacprzak (2010, 2011), E. Kacprzak, B. Głębocki (2017), H. Kałuża, A. Ginter (2014), B. Klepacki, A. Żak (2013), K. Klibisz, M. Majewska (2012), D. Knecht (2005, 2012), A. Kołodziejczak (2005), A. Kołodziejczak, M. Kawińska (2014), D. Kołodziejczyk (2009), A. Konarkowski (2013), A. Kowalski (2007), A. Kowalski, J. Zegar, Z. Floriańczyk, M. Hamulczyk, I. Szczepaniak, T. Toczyński, M. Wigier (2010), M. Krotowska (2011), Z. Kryński (2004), K. Krzyżanowska (2000, 2003a, 2003b), K. Krzyżanowska, M. Trajer (2014), R. Kulikowski (2013), I. Lipińska (2008a, 2008b), P. Łuczak (2014), W. Malska (2017), J. Małysz (1996, 1997), A. Marcysiak, A. Marcysiak (2011), C. Ménard, P. G. Klein (2004), A. Mickiewicz, B. Mickiewicz, B. M. Wawrzyniak (2014), A. Mickiewicz, B. Wawrzyniak (2011), I. Nurzyńska (2012), B. Oleszko-Kurzyna (2007), A. Pawlewicz, W. Empel (2010), B. Pieczyński (2010), W. Poczta (2012), P. Prus (2006, 2008), P. Prus, B. Wawrzyniak (2010), S. Prutis (2008), E. Pudełkiewicz (1999), P. Sajna, J. Wawrzynowicz, K. Wajszczuk (2013), A. Siuda (2016), M. Słodowa-Hełpa (2003), G. Spsychalski (2005), M. Stoma (2013), T. Stryjakiewicz, W. Dyba (2014), A. Suchoń (2013), A. Szelaż-Sikora, A. Oleksy-Gębczyk (2013), W. Szymanowski (2008), J. H. Szyrmer (1980), M. Trajer, K. Krzyżanowska (2014), J. Turski, K. Witosław (2004), A. Wiatrak (2001, 2006), M. Wigier (1997), W. Wilk (2005), K. Witosław (2004), T. Włudyka (2007), M. Woźniak (2008), R. Zarudzki, A. Przepióra, A. Futymski (2001), J. S. Zegar (2015), W. Ziętara (2014).

Trzecia grupa obejmuje publikacje związane z metodyką badań: Z. Bobowski (2004), E. Lewandowicz (2004), W. Malska (2017), M. Matejun (2011), B. Olbrych (2009), T. Pilch (1995), W. Pizło (2009), M. Przystek-Samokowa (2004), J. Racine H. Raymond 1977, M. Sobczyk (1995, 2000), A. Świerczek (2007).

Zakres prowadzonych badań wymagał wykorzystania materiałów źródłowych o charakterze wtórnym i pierwotnym. Podstawowych danych charakteryzujących grupy producentów rolnych dostarczył jawny rejestr grup prowadzony przez Oddział Regionalny ARiMR w Poznaniu. W okresie realizacji badań kompetencje nadzorcze względem grup producentów rolnych ulegały przekazywaniu pomiędzy następującymi organami

administracyjnymi: Urzędem Marszałkowskim Województwa Wielkopolskiego, Oddziałem Terenowym Agencji Rynku Rolnego oraz Oddziałem Regionalnym Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w Poznaniu. Dane dotyczące wielkości produkcji rolnej sprzedanej przez grupy producentów rolnych zarejestrowane w województwie wielkopolskim, jej wartości oraz liczby członków pozyskano częściowo z Urzędu Marszałkowskiego w Poznaniu. Zostały one uzupełnione o otrzymane w późniejszym okresie materiały źródłowe z Oddziału Regionalnego ARIMR, które obejmowały również informację w zakresie absorpcji funduszy unijnych. Z uwagi, że od początku uruchomienia wsparcia dla grup realizowanego w ramach WPR jego obsługą zajmowała się ARiMR, w przypadku rozbieżności pomiędzy danymi udostępnionymi przez UMWW, a ARiMR, które miały incydentalny charakter, przyjmowano te udostępniane przez agencję.

Cennym źródłem wiedzy na temat poszczególnych grup producentów rolnych, w szczególności tych objętych studium przypadku były sprawozdania finansowe składane w Krajowym Rejestrze Sądowym oraz analiza powiązań kapitało-osobowych wykonana na podstawie bazy podmiotów KRS. Istotne znaczenie miały dokumenty źródłowe udostępnione przez Grupę Producentów Rolnych Koźmin Wlkp. Sp. z o.o. oraz Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w Krotoszynie.

W badaniach wykorzystane zostały materiały i opracowania dostępne w Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego, w szczególności pochodzące z serii corocznych opracowań pt.: Rolnictwo w województwie wielkopolskim, które zostały wykorzystane głównie do oszacowania wartości i wielkości poszczególnych subrynków rolnych województwa wielkopolskiego. Skorzystano w szczególności z danych dotyczących produkcji rolnej, wielkości skupu oraz cen.

W pracy wykorzystano ustawę o grupach producentów rolnych i ich związkach z dnia 15 września 2000 r. (Dz. U. 2000 nr 88 poz. 983 ze zm.), która określiła status prawny grup w Polsce oraz obowiązujące i uchylone akty wykonawcze oraz towarzyszące. Sięgnięto również do ram prawnych Unii Europejskiej dotyczących funkcjonowania grup producentów rolnych bazując na Rozporządzeniu Rady (WE) nr 952/97 w sprawie grup i stowarzyszeń rolniczych.

Istotnym materiałem źródłowym były dokumenty strategiczne dotyczące rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa, służące wdrażaniu WPR takie jak: Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Programy Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004-2006, 2007-2013, oraz 2014-2020, oraz akty wykonawcze w szczególności związane z zasadami udzielania wsparcia dla grup producentów rolnych.

Realizacja celu pracy wymagała pozyskania danych o charakterze pierwotnym, poprzez przeprowadzenie sondaży diagnostycznych w grupie rolników z województwa wielkopolskiego, członków Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w Krotoszynie oraz uczniów szkół rolniczych w powiatach krotoszyńskim i ostrowskim.

Pierwszy sondaż diagnostyczny dotyczył znajomości idei grup producentów rolnych wśród uczniów szkół rolniczych, którzy biorąc pod uwagę przemiany pokoleniowe na polskiej wsi mają coraz częściej decydujący głos w kształtowaniu zmian. Badanie zrealizowano w czerwcu 2014 r. wśród uczniów dwóch szkół rolniczych z powiatów krotoszyńskiego i ostrowskiego, jedynych jakie działały na tym terenie. Dobór powiatów był celowy, gdyż oba cechują się istotnym zaawansowaniem integracji rolników, a założono że tylko w takich warunkach potencjalne szansę znalezienia ewentualnych zależności będą większe, gdyż na obszarach o małym znaczeniu grup producentów rolnych wiedza uczniów w tym zakresie może być na podobnie niskim poziomie. Badaniem objęto 9 klas kształcących w zawodach rolniczych, a dobór respondentów w obrębie poszczególnych oddziałów był losowy, na podstawie numerów z dziennika klasowego. Ostatecznie otrzymano 185 wypełnionych formularzy ankiety.

Najważniejszym badaniem był jednak sondaż diagnostyczny z wykorzystaniem techniki ankiety rozdawanej, skierowany do rolników z województwa wielkopolskiego, który został zrealizowany na próbie 300 rolników w 2017 r., a ostatnie ankiety pozyskano w styczniu 2018 r. Próba przy populacji generalnej obejmującej około 120 tys. rolników prowadzących gospodarstwa rolne powyżej 1 ha w sektorze prywatnym pozwoliła na zachowanie poziomu ufności na poziomie $\alpha = 0,92$, przy błędzie maksymalnym określonym na 5%. Procedura doboru respondentów miała dwuetapowy charakter, w pierwszym wylosowano 15 powiatów, z wyłączeniem miast na prawach powiatu, w przypadku których dotarcie do rolników byłoby utrudnione. W kolejnym etapie w wylosowanych powiatach w oparciu o dostępnych rolników, uczestniczących w przedsięwzięciach organizowanych przez Wielkopolską Izbę Rolniczą zrealizowano badanie do wyczerpania założonego limitu uczestników określonego na poziomie 20 osób w każdy powiecie. Kwestionariusz ankiety został podzielony na dwie części, pierwsza obejmująca 4 pytania była adresowana do wszystkich rolników, dalsza część składająca się z 14 pytań szczegółowych była skierowana wyłącznie, do rolników będących członkami grup producentów rolnych. Z próby badawczej wynoszącej 300 respondentów jedynie 16% było członkami grup i z tego względu wyłącznie oni wypełnili dalszą część ankiety.

Z uwagi na niski odsetek członków grup producentów rolnych wśród uczestników sondażu skierowanego do wielkopolskich rolników, koniecznym okazało się przeprowadzenie sondażu diagnostycznego członków Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w Krotoszynie, który pozwolił do szersze poznanie opinii rolników na temat współpracy w grupie producentów rolnych, z perspektywy najstarszej tego typu organizacji w województwie i kraju. W okresie od grudnia 2017 r. do końca pierwszego kwartału 2018 r. zrealizowano badanie ankietowe, którym objęto 221 członków zrzeszenia. Formularze ankiety przekazane do wszystkich członków grupy, zwróciło w wyznaczonym czasie 53,4% tj. 118 rolników. Kwestionariusz ankiety zawierał 21 pytań łącznie z metryczką charakteryzującą rolnika i jego gospodarstwo rolne.

Pozyskanie informacji jakościowych na potrzeby opracowanych studiów przypadku zostało zrealizowane na drodze wywiadów quasistandardyzowanych przeprowadzonych z kierownikiem Zrzeszenia Pro-Agro w Krotoszynie oraz prezesem GPR Koźmin Wlkp. Sp. z o. o. Pierwsza część wywiadu została zrealizowana według standaryzowanej listy pytań/zagadnień, w terminie wcześniejszym w przypadku grupy z Koźmin Wlkp. jeszcze w listopadzie 2017 r., druga część dotycząca przepływów i relacji w grupie w formie swobodniejszej podczas kolejnego spotkania przeprowadzonego w I kwartale 2018 r., którego efektem było opracowanie grafu przepływów dla organizacji.

1.3. Metody badawcze

Realizacja celu badania wymaga skorzystania z szeregu metod badawczych, gdyż dotychczas nie sprecyzowano jednolitej, kompleksowej metody analizowania grup producentów rolnych. Założono trój etapowy przebieg procesu badawczego, z których dwa pierwsze etapy dotyczyły pozyskania danych wtórnych i pierwotnych, natomiast trzeci etap objął analizę zgromadzonego materiału badawczego.

Do realizacji celu badania zostały wykorzystane następujące metody badawcze. Metody ilościowe, które umożliwią sprowadzanie badanych faktów i zjawisk do form ilościowych, informujących przede wszystkim o ich skali. Wykorzystano podstawowe metody statystyki opisowej, wnioskowania statystycznego oraz opisu tabelarycznego, który umożliwił wyciągnięcie podstawowych wniosków i uogólnień na temat zgromadzonych danych charakteryzujących grupy producentów rolnych i zmiany struktury przestrzennej rynku rolnego.

Celem wskazania związków i zależności w szczególności pomiędzy udziałem grup producentów rolnych w rynku rolnym, a średnimi cenami skupu, czy poziomem wykształcenia rolników, a przynależnością do grup oraz sprawdzenia danych wykonano analizy statystyczne. Skorzystano z testów parametrycznych - test t-Studenta dla zmiennych o rozkładzie normalnym mierzonych na skali ilościowej, a dla zmiennych niespełniających tych wymogów stosowano test niezależności chi-kwadrat. Testy nieparametryczne mogą być stosowane dla danych ilościowych i gdy ich rozkłady empiryczne odbiegają od rozkładu normalnego (Malska 2017).

Do badania współzależności zmiennych zastosowano:

1. Współczynnik V Craméra wyznaczany na podstawie następującego wzoru (Sobczyk 1995, 2000):

$$V = \sqrt{\frac{\chi^2}{n(m-1)}}$$

V – współczynnik Craméra,

χ^2 – wynik testu chi kwadrat,

n – liczba obserwacji,

m – mniejsza z liczb k i l określających liczbę wierszy i kolumn.

Współczynnik ten przyjmuje wartości z przedziału [0, 1]. Zależność rozpatrywanych cech jest tym silniejsza, im wartość jest bliższa jedności.

2. Współczynnik korelacji liniowej Pearsona wyznaczany na podstawie następującego wzoru (Bobowski 2004):

$$r^P = \frac{c(x, y)}{s(x) \cdot s(y)}$$

r^P – współczynnik korelacji liniowej Pearsona

$c(x, y)$ – kowariancja cech X i Y,

$s(x)$ – odchylenie standardowe cechy X,

$s(y)$ – odchylenie standardowe cechy Y.

Miara jest unormowana w przedziale [-1; 1] i wskazuje natężenie oraz kierunek zależności, przy czym im wartość bliższa zera tym siła korelacji słabsza. Poniżej zera korelacja ma charakter ujemny, natomiast powyżej dodatni, czyli wraz ze wzrostem jednej cech rośnie druga.

3. Współczynnik korelacji rang Spearmana wyznaczany na podstawie następującego wzoru (Bobowski 2004):

$$r^{SP} = 1 - \frac{6 \sum_i (d_{xi} - d_{yi})}{N^3 - N}$$

r^{SP} – współczynnik korelacji rang Spearmana,
 d_{xi}, d_{yi} – rangi przypisane wartościom cechy odpowiadającym i-tej jednostce,
 N – liczebność badanej zbiorowości.

W toku badań wyniki były poddawane analizie statystycznej i zgodnie z podstawowymi metodami statystyki opisowej wyznaczano według poniższych wzorów m. in.:

- Średnia arytmetyczna: $\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^N x_i}{N}$
- Odchylenie standardowe: $S(x) = \sqrt{S^2(x)}$
- Rozstęp: $R(x) = x_{\max} - x_{\min}$
- Współczynnik zmienności: $W_z(x) = \frac{s(x)}{\bar{x}}$
- Indeks średniorocznej dynamiki zmian: $\bar{i}_G = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_1}}$

W celu określenia i porównania przestrzennego zróżnicowania poziomu absorpcji środków unijnych przez grupy producentów rolnych posłużono się wskaźnikami syntetycznymi ilustrującymi zjawisko, z zastosowaniem standaryzacji wartości cech zgodnie z poniższym wzorem (Racine, Raymond 1977):

$$z_{in} = \frac{x_{in} - \bar{x}_n}{\sigma_n}$$

gdzie:

z_{in} – znormalizowana wartość cechy n w powiecie i,

x_{in} – rzeczywista wartość cechy n w obrębie i,

\bar{x}_n – średnia arytmetyczna cechy n,

σ_n – odchylenie standardowe cechy n.

Przedstawienie istotniejszych wyników analizy danych przestrzennych nastąpiło w oparciu o podstawowe ilościowe metody prezentacji kartograficznej takie jak kartodiagram, czy kartogram oraz liczne wykresy służące prezentacji wyników badań. W przypadku metody

kartogramu ważnym krokiem jest wyznaczenie odpowiednich przedziałów klasowych, w pracy zostały one określone metodą punktów charakterystycznych lub metodą ciągu geometrycznego.

Do prezentacji zdiagnozowanych przepływów jakie wystąpiły w grupach producentów rolnych w ramach zrealizowanych studiów przypadków wykorzystano grafy nieskierowane. Graf ma postać $G = (V, E)$, gdzie: V to zbiór węzłów, a E to zbiór krawędzi (Świeczek, 2007).

Istotną metodą, która pozwala na zgromadzenie danych ilościowych i częściowo jakościowych, niemożliwych do pozyskania z innych źródeł jest sondaż diagnostyczny (Pilch, 1995). Stanowił on podstawę badań i był realizowany z wykorzystaniem techniki ankiety rozdawanej na trzech grupach badawczych, rolnikach z województwa wielkopolskiego, uczniach szkół rolniczych i członkach Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro. Jak wskazuje Piróg (2010) w badaniach sondażowych warunkiem ich efektywności jest responsywność, która stanowi temat niezwykle złożony i jednocześnie niezależny od badacza.

Metody jakościowe pozwoliły na uszczegółowienie wiedzy z zakresu funkcjonowania i organizacji przestrzennej grup producentów rolnych-

Określenie wpływu działalności grup producentów rolnych w skali mikro, a przede wszystkim poznanie istotnych relacji o charakterze niematerialnym było możliwe poprzez zastosowanie metody studium przypadku. Studium przypadku wg. Pizło (2009) to projekt badawczy, w którym obiektem badań jest zazwyczaj pojedynczy przypadek bądź gdy chodzi o nauki społeczne kilku wybranych bytów społecznych, który jest kompleksowo przeanalizowany, a sama metoda case study korzysta z innych metod badawczych. Ze względu na występujące w województwie wielkopolskim zróżnicowanie przestrzenne popularności grup producentów rolnych, studium przypadku zostało zrealizowane w powiecie krotoszyńskim. To właśnie na obszarze południowej części województwa wielkopolskiego funkcjonowały najstarsze w województwie, jak i kraju grupy. Założono, że w takich warunkach ocena efektów działalności grup producentów rolnych będzie najłatwiejsza do zdiagnozowania. Na przydatność metody studium przypadku w aspekcie opisu i interpretacji złożoności organizacyjnej wskazuje (Matejun, 2011).

Miedzy innymi na potrzeby realizacji założonych studiów przypadku przeprowadzono wywiady quasistandardyzowane z przedstawicielami dwóch analizowanych grup producentów rolnych z powiatu krotoszyńskiego. Przystek-Samokowa (2004) za Głodowskim wyróżnia wywiad quasistandardyzowany jako formę pośrednią pomiędzy wywiadem swobodnym, a kwestionariuszowym standardyzowanym. Podstawową zaletą wywiadu jest duża elastyczność

w podejściu do korygowania procesu badawczego w zależności od nastawienia i umiejętności respondenta (Olbrych, 2009)

W toku badań ważnym elementem pozwalającym na wypracowanie wniosków na podstawie cech przekazu było zastosowanie metody analizy dokumentów, polegającej na jakościowym opisie i interpretacji treści zawartych w zgromadzonych dokumentach, w tym przypadku dotyczących funkcjonowania grup producentów rolnych.

1.4. Podstawowe pojęcia

W ogólnym ujęciu za grupę producentów rolnych można uznać każdą zorganizowaną działalność producentów rolnych, a sama nazwa ma charakter jedynie funkcjonalny (Ejsmont 2005, Oleszko-Kurzyna 2007). Wąskim ujęciu grupa producentów stanowi przejaw integracji poziomej łączącej producentów rolnych należących do tej samej fazy produkcyjnej (Małysz, 1996). Takie podejście należy uznać za przestarzałe, gdyż w obecnych warunkach coraz częściej uzyskanie istotnych przewag konkurencyjnych wymaga również integracji pionowej, a grupę producentów rolnych możemy uznać za organizację hybrydową. Jak zauważa Czapiewska (2013) bardzo często integracja pozioma w ramach grupy producentów rolnych, z czasem inicjuje powstanie integracji pionowej związanej z funkcją hurtu pierwotnego i wstępnego przetwórstwa.

Na potrzeby niniejszej pracy grupa producentów rolnych będzie rozumiana jako: rodzaj dobrowolnej, sformalizowanej współpracy podmiotów agrobiznesu, zajmujących się produkcją jednego lub grupy produktów rolnych, charakteryzujący się odrębną osobowością prawną, służącą realizacji wspólnych celów.

Rynek rolny możemy rozpatrywać jako rynek produktów rolnych, w szerszym znaczeniu obejmuje również rynek środków produkcji rolnej (Włudyka 2007). W niniejszych rozważaniach ograniczymy się jednak do węższego znaczenia rynku rolnego. Jak zauważa Lipińska (2008a) w prawodawstwie unijnym w ramach rynku rolnego wyróżnia się 21 rynków branżowych produktów rolnych o charakterze towarowym.

Struktura w ujęciu relacyjnym według Chojnickiego (1999) jest rozumiana jako zbiór relacji realnych wiążących obiekty oraz porządkujących je przestrzennie. Za Szyrmerem (1980) możemy przyjąć, że badając struktury przestrzenne jakiegoś zjawiska uwzględniamy cechy charakteryzujące dane zjawisko, a relacje między ich wartościami stanowią wyznacznik tej struktury. Wobec czego strukturę przestrzenną rynku rolnego możemy rozumieć jako sieć relacji występującą w ramach rynku produktów rolnych.

Wykaz ważniejszych użytych skrótów:

- GPR – grupa producentów rolnych,
- WPR – Wspólna Polityka Rolna,
- ARiMR – Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa,
- PROW 2004-2006 – Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2006-2006,
- PROW 2007-2013 – Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013,
- PROW 2014-2020 – Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020.

2. Podstawy teoretyczne funkcjonowania grup producentów rolnych w ujęciu przestrzennym

Aspekt przestrzenny działalności rolniczej jest bardziej istotny w stosunku do innych sektorów gospodarki, ze względu na charakter podstawowego czynnika produkcji rolniczej, jakim jest ziemia. Ziemia stanowi zasób ograniczony i ściśle zlokalizowany przestrzennie, który w dużej mierze determinuje produkcję rolniczą. W przypadku współczesnego rolnictwa, ze względu na postęp technologiczny w zakresie utrwalania żywności oraz rozwój transportu coraz mniejsze znaczenie mają klasyczne teorie lokalizacji. Działalność rolnicza obecnie podobnie jak większość działów gospodarki podlega globalnym trendom, a jej przestrzenny charakter daleki jest od koncepcji kręgów J. H. Thünera (1921).

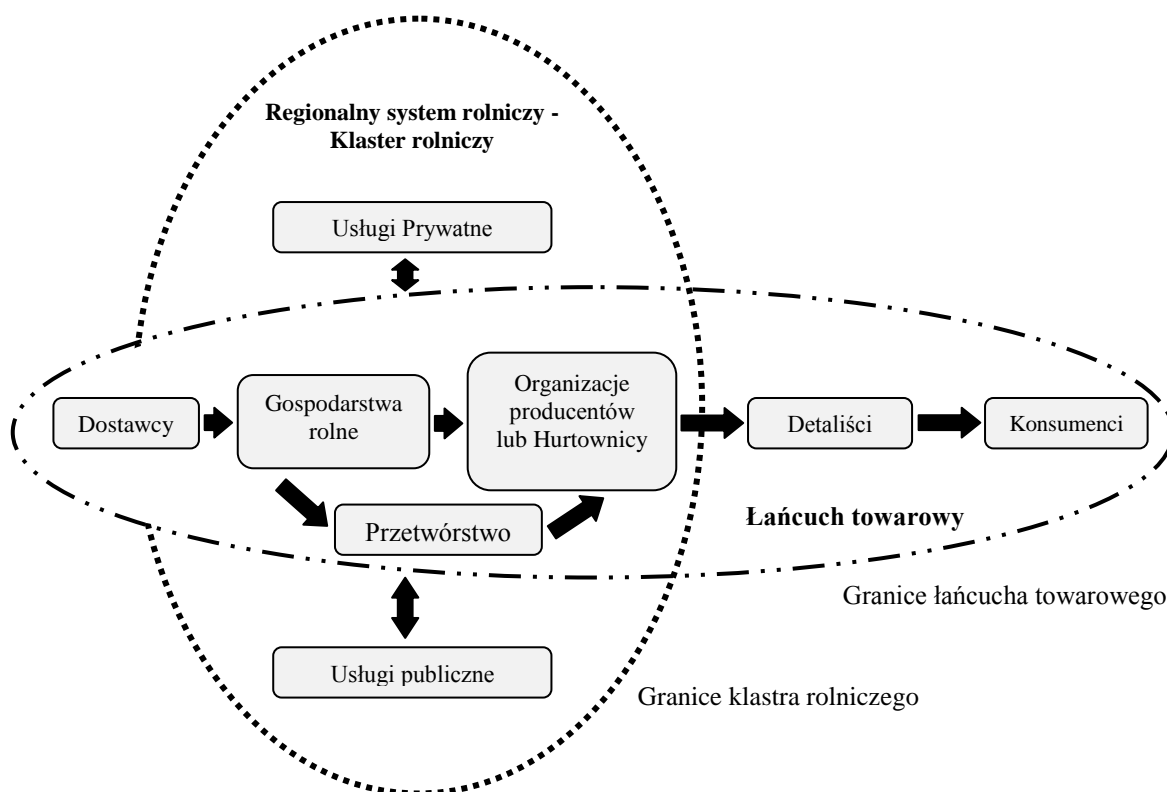
Postępująca globalizacja sprawia, że siła przetargowa pojedynczych gospodarstw rolnych staje się coraz słabsza, w stosunku do pozostałych ogniw agrobiznesu. Integracja podmiotów w rolnictwie, tak jak w innych branżach gospodarki pozwala na odniesienie korzyści skali, czy aglomeracji. Mimo upływu wielu lat, od czasu zdefiniowania przez A. Lösch (1961) pojęcia korzyści aglomeracji, rozumianej jako czynnika koncentracji przestrzennej, wydaje się, że stanowi to podstawową i ciągle aktualną przesłankę skłaniającą do kooperacji. Jak zauważa Słodowa-Hełpa (2003) dla osiągnięcia przewag konkurencyjnych w globalizującej się gospodarce kluczowe znaczenie mają powiązania sieciowe między jednostkami gospodarującymi. W ujęciu coraz bardziej popularnego paradygmatu sieciowego, podkreśla się, że rośnie znaczenie korzyści usieciowienia, a spada rola tradycyjnych korzyści wynikających z taniej siły roboczej, czy odległości od rynku zbytu (por. Domański, Marciniak 2003, Stryjakiewicz 2004, Stryjakiewicz, Dyba 2014). Procesy integracyjne zachodzące w gospodarce są częstym przedmiotem badań, jednak jak zauważa Kulke (2008) coraz częściej występuje tendencja do zaniedbywania sektora rolnego, czego przyczyną jest coraz mniejsze znaczenie rolnictwa w gospodarce krajów rozwiniętych. Jednocześnie bogate doświadczenia teoretyczne wypracowane przede wszystkim w pozarolniczych sektorach wytwórczych, mogą być implikowane w agrobiznesie.

Podstawy teoretyczne współdziałania, jakie występują w ramach grup producentów rolnych nie są jednoznaczne. Mimo, że sam termin „grupa producentów rolnych” został w Polsce wprowadzony na początku lat 90. XX wieku, próżno szukać rozważań teoretycznych w tym zakresie. Jak zauważają Ejsmont (2005), Oleszko-Kurzyna (2007), w warunkach skompromitowanej spółdzielczości lat PRLu, postanowiono wprowadzić nową nazwę funkcjonalną współpracy między rolnikami, która nie byłaby negatywnie odbierana w

środowisku wiejskim. Wyrazem skupienia uwagi, na praktycznym charakterze wprowadzonego terminu, było uchwalenie w 2000 r. Ustawy o grupach producentów rolnych, która wprowadziła pojęcie na gruncie polskiego prawa (Dz. U. 2000 nr 88 poz. 983 ze zm.). W prawodawstwie unijnym, mimo już stosunkowo długich tradycji wspierania procesów organizowania się producentów rolnych, termin został literalnie wprowadzony dopiero w 2004 r.

Za podstawę teoretyczną funkcjonowania grup producentów rolnych możemy z pewnością uznać koncepcję regionalnego systemu rolniczego, zwanego również klastrem rolniczym, która została zainspirowana koncepcją klastrów M. E. Portera (Dannenberg, Kulke 2005). Niemieccy naukowcy prowadząc badania w zakresie struktur klastrowych w rolnictwie, na terenie Polski i Niemiec stwierdzili, że klastry w tym sektorze funkcjonują na podobnych zasadach, co w działalności pozarolniczej (Dannenberg, Kulke 2005, Dannenberg 2007, Kulke 2008). Koncepcja klastrów rolniczych opiera się na sieci współpracujących ze sobą gospodarstw rolnych, które powiązane są relacjami zarówno z podmiotami łańcucha towarowego niższego, jak i wyższego szczebla oraz szeroko rozumianego sektora usług (ryc. 1.).

Ryc. 1. Koncepcja regionalnego systemu rolniczego



Źródło: Zaadaptowano na podstawie Dannenberg i Kulke. 2005.

Autorzy koncepcji zamiennie stosują nazwy klastr rolniczy i regionalny system rolniczy. Łańcuch towarowy, inaczej zwany żywnościowym obejmuje kolejne ogniwa realizacji dostaw „od pola do stołu”. Szymanowski (2008) definiuje łańcuch żywnościowy jako sekwencję etapów i procesów mających miejsce w produkcji, przetwórstwie, dystrybucji, magazynowaniu i postępowaniu z żywnością oraz jej składnikami, począwszy od produkcji pierwotnej aż do konsumpcji. Gospodarstwa rolne zaopatrywane są w niezbędne środki do produkcji rolnej przez różnego rodzaju dostawców, natomiast modelowa droga produktów rolniczych do konsumenta odbywa się zasadniczo poprzez dwa alternatywne kierunki. Produkty nie wymagające przetwórstwa trafiają do hurtowników, pozostałe dodatkowo do zakładów przetwórczych, by być dalej dystrybuowane przez handel hurtowy i detaliczny konsumentowi.

Odpowiedzią na postępujące wydłużanie się łańcuchów żywnościowych jest tworzenie organizacji producentów, które zastępują hurtowników, jak również mogą prowadzić wstępne przetwórstwo. Ogniwa łańcucha towarowego za wyjątkiem handlu detalicznego i rozproszonych konsumentów, mogą być skoncentrowane przestrzennie tworząc klastr rolniczy, dla którego działalności niezbędne jest otoczenie usługowe, obejmujące sektor prywatny, jaki i publiczny. O istocie powodzenia działalności klastra decydują głównie czynniki niematerialne, takie jak przepływ informacji i zaufanie. Uzasadnieniem powstania klastrów rolniczych są dysproporcje w sile przetargowej poszczególnych ogniw łańcucha towarowego (Kulke, 2004, 2008). Istotnym elementem klastra rolniczego jest organizacja producentów pozwalająca na uzyskanie przede wszystkim wartości dodanej przez producentów rolnych poprzez przejęcie korzyści uzyskiwanych przez hurtowników. Jak zauważa Banaszak (2009) rywalem pośredników i handlarzy mogą być grupy producentów rolnych, które zapobiegają podwójnej marginalizacji producentów rolnych. Nie wątpliwie grupy producentów rolnych pełniące funkcje organizacji producentów mogą mieć charakter organizacji klastrowej.

Badania prowadzone przez Dannenberga i Kulke (2005) były prowadzone na obszarze powiatów pyrzyckiego w Polsce i Elbe- Elster w Niemczech. W tych przypadkach powiaty były traktowane jako regionalne systemy rolnicze. Zwrócono uwagę, że występują powiązania ponadlokalne i regionalne, a największa konkurencyjność gospodarstw rolnych i pozostałych interesariuszy klastra występuje w sytuacji, gdy podmioty są zintegrowane na wielu szczeblach (Dannenberga, Kulke 2005). Na konkurencyjność klastra z pewnością wpływa różnorodność form powiązań, a kluczowe znaczenie wydaje się, że coraz częściej mają relacje niematerialne, a zwłaszcza przepływ wiedzy.

Występowanie klastrów rolniczych w północno-zachodnich regionach Niemiec specjalizujących się w produkcji trzody chlewnej zauważają również Deimel i in. (2009).

Koncepcja tworzenia klastrów ma zastosowanie w kreowaniu konkurencyjności różnych dziedzin gospodarki, zarówno w skali lokalnej jak i ponadlokalnej, w tym również rolnictwa (Adamowicz, 2007).

Tworzenie powiązań sieciowych o charakterze klastrów stanowi najbardziej skuteczny środek podnoszenia konkurencyjności sektora rolniczego. Działalność klastra opiera się na występowaniu powiązań:

- poziomych między producentami rolnymi,
- pionowych między dostawcami surowców i materiałów do produkcji, producentami rolnymi oraz przetwórcami i handlem,

- oraz relacjami z otoczeniem usługowym, które wzmacnia jakość i skuteczność klastra (Gálvez-Nogales 2010, za Alvarez 2006¹). Wydaje się, że relacje poziome wewnątrz klastra rolniczego nie ograniczają się, wyłącznie do producentów rolnych, powinny one występować również pomiędzy pozostałymi podmiotami z tego samego ogniwa łańcucha produkcyjnego. Według Jeżyńskiej (2011) grupy producenckie ze względu na cele jakie realizują i zasady funkcjonowania są szczególnie przydatne do współdziałania w ramach klastrów. Ujmowanie grupy producenckiej jako uczestnika klastra, nie jest jedynym poglądem występującym w literaturze. Odmienne stanowisko reprezentuje Chorób (2011), który wyróżnia następujące formy integracji w agrobiznesie:

- kontraktacja,
- grupy producenckie,
- działalność spółdzielcza,
- giełdy towarowe i rynki hurtowe,
- klastry.

Wymienione formy stanowią niejako, kolejne stadia zawansowania działań integracyjnych, w których klastry stanowią najwyższy stopień integracji. Wobec czego można przyjąć, że grupa producentów rolnych, sama w sobie jest klastrem tyle, że w bardzo pierwotnym stadium. Hierarcha wyróżnionych form integracji, wzbudza jednak wątpliwości i wydaje się, że właściwszym byłoby uznanie działalności grup producenckich, jako bezpośredniego etapu poprzedzającego funkcjonowanie klastra. Działalność spółdzielcza stanowi formę integracji

¹ Alvarez G.2006. Sustainable Agriculture and Value Networks: An Opportunity for Small Growers to Export Successfully? International Trade Centre UNCTAD/WTO. Geneva.

trudno porównywalną z innymi, gdyż w pozostałych przypadkach zawsze mamy do czynienia z niezależnymi podmiotami.

Chorób (2011, 2012) zauważa, że dla działalności klastra kluczowe znaczenie ma innowacyjność, która wpływa na międzynarodową konkurencyjność. Relacje występujące między światem nauki, a pozostałymi podmiotami, wyróżniają klastry w stosunku do tradycyjnych systemów produkcyjnych. M. E. Porter (2001) za jedną z istotniejszych korzyści funkcjonowania klastrów uznaje możliwość odniesienia wyższej konkurencyjności wynikającej z udziału w tej strukturze, która jest związana z występowaniem knowledge spillover, czyli dyfuzji wiedzy. Traktowanie działalności rolniczej jako innowacyjnej, może wydawać się mało realistyczne. Z pewnością, nie mamy tu do czynienia z innowacyjnością o skali, jaka występuje w przemyśle wysokich technologii. Według Jeżyńskiej (2011) w produkcji rolniczej innowacyjność ma głównie charakter ekologicznej innowacji, która zmierza do ograniczenia oddziaływania na środowisko, czy lepszego wykorzystania zasobów środowiska przyrodniczego.

Występują duże wątpliwości w ujmowaniu grupy producenckiej jako klastra. W tym względzie kluczowym wydaje się, odniesienie do definicji klastra, którą wprowadził na początku lat 90. XX w. M. E. Porter w pracy pt.: *The Competitive Advantage of Nations* (Żok, 2014). Według Portera (1998) klastr to „geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (np. uniwersytetów, jednostek standaryzujących i stowarzyszeń branżowych), reprezentujących określone dziedziny, konkurujących między sobą, ale również współpracujących”. Ze względu na popularność klasteringu, próby zdefiniowania klastrów podejmowało wielu badaczy. Istotnym elementem tworzonych definicji jest akcentowanie geograficznej koncentracji czy skupiska podmiotów (Brodzicki, Szultka 2002, Cooke 2002, Rosenfeld 1997). Wobec czego grupę producentów rolnych jako rzeczywisty podmiot prawny, trudno uznać za klastr, należy raczej przyjąć, że może być ona istotnym organizatorem integracji klastra. Jak zauważają badacze terminy takie jak klastr, inicjatywa klastrowa czy organizacja klastrowa nie stanowią synonimów (por. Jeżyńska 2011, Ketels, Lindqvist, Sölvell 2008, Strykiewicz, Dyba 2014). Według Strykiewicza i Dyby (2014) inicjatywa klastrowa „to wszelkie zorganizowane wysiłki i sformalizowane działania na rzecz tworzenia, rozwoju lub poprawy funkcjonowania klastra gospodarczego, którego podstawową cechą jest współpraca znajdujących się w geograficznym sąsiedztwie przedsiębiorstw (o podobnym profilu branżowym) i instytucji”. Organizacja klastrowa jest rozumiana jako „rodzaj sformalizowanej

współpracy części lub wszystkich przedsiębiorstw wchodzących w skład klastra gospodarczego, charakteryzujący się odrębną osobowością prawną służącą wyłącznie realizacji celów statutowych tego klastra. Przytoczone definicje skłaniają do uznania grup producentów rolnych za organizację klastrową ze względu na sformalizowany charakter współpracy, bowiem mając osobowość prawną mogą być przedmiotem praw i obowiązków. Zgodnie z definicją nie wszystkie podmioty muszą posiadać sformalizowane relacje z organizacją klastrową, w przypadku pełnienia tej roli przez grupy producentów rolnych taki charakter muszą mieć z pewnością gospodarstwa rolne stanowiące rdzeń klastra rolnego.

Do najważniejszych atrybutów istnienia klastrów można zaliczyć (Gorynia, Jankowska 2008, Ketels 2004):

- bliskość geograficzną, która umożliwia wystąpienie efektu przenikania,
- powiązania, podmioty muszą posiadać wspólny cel,
- interakcje, które zachodzą między podmiotami,
- liczebność, wystąpienie pewnej masy krytycznej, która gwarantuje powodzenie.

Ze względu na specyfikę sektora rolnego, klastry w tej branży według klasyfikacji OECD należy zaliczyć do grupy tych, które są uzależnione od dostawców (Baran, 2008). Jednak jak zwraca uwagę Adamowicz (2007) sama koncentracja przestrzenna podmiotów nie przesądza o powodzeniu klastrów, to zależy w dużej mierze od zdolności do organizowania relacji partnerskich i od umiejętności zarządzania układem kooperacja-konkurencja. Wystąpienie kooperacji i konkurencji determinuje powstanie specyficznej dla klastrów relacji jaką jest koopetycja, czyli jednoczesne rywalizowanie i współpraca między podmiotami (Figiel i in. 2011). Ważną cechą koopetycji jest wymiana o charakterze ekonomicznym i poza-ekonomicznym.

W przypadku klastrów rolniczych, które mogą powstać nawet na peryferyjnych obszarach wiejskich, najtrudniej zapewnić właściwe relacje z ośrodkami badawczo-rozwojowymi, które koncentrują się głównie w dużych miastach. Postęp w zakresie komunikacji, sugeruje jednak że działalność klastrów rolniczych może opierać się na współpracy z nawet odległymi placówkami B+R, które mają charakter satelity w stosunku do zasadniczego obszaru koncentracji pozostałych podmiotów klastra.

Możliwości rozwoju klastrów rolniczych są niewątpliwie determinowane regionalnym zróżnicowaniem rolnictwa, tradycyjna specjalizacja poszczególnych regionów z pewnością ułatwia podejmowanie działań klastrowych. Można przyjąć, że rozdrobniona struktura agrarna wymaga dużo większych wysiłków w zebraniu odpowiedniej masy krytycznej,

umożliwiającej powstanie klastra, a jednocześnie zapewnienie kooperacji między bardzo liczną grupą podmiotów może sprawiać trudności organizacyjne.

Interwencjonizm poszczególnych państw oraz Unii Europejskiej w zakresie wspierania tworzenia i funkcjonowania grup producenckich sugeruje, że w początkowym etapie mamy do czynienia z inicjatywami klastrowymi, które z czasem mogą przekształcić się w organizacje klastrowe. Jednoznaczne uznanie, że każda grupa producentów rolnych stanowi organizację klastrową, wydaje się być błędnym założeniem. Samo przyjęcie formy prawnej, która jest niezbędna do uzyskania środków pomocowych nie czyni grupy producenckiej organizacją klastrową.

Warto podkreślić, że grupy producentów rolnych podobnie jak klastry stanowią strukturę dynamiczną, która ulega przeobrażeniom w czasie. Cykl życia klastrów, inicjatywy klastrowych oraz organizacji klastrowych obejmuje 4 fazy:

- początkowa, w której klastry powstają dzięki innowacji i pomysłowości lub nawiązaniu współpracy przez istniejących i rosnących w siłę liderów branży,
- wzrostu, w której powiększający się rynek przyciąga naśladowców i konkurentów, a firmy starają się jednocześnie budować i utrzymywać ze sobą relacje; w tej fazie często dołączają się firmy z branż pokrewnych i wspierających,
- dojrzałości, w której pojawia się coraz więcej firm - naśladowców i współpraca wewnątrz porozumienia staje się głównym źródłem przewagi konkurencyjnej,
- schyłkowa, w której produkt klastra staje się w pełni zastępowalny, uczestnicy klastra powinni poszukiwać nowych produktów i nowych ścieżek rozwoju (Stryjakiewicz, Dyba 2014).

W przypadku struktur klastrowych występujących w branży rolniczej, trudno zgodzić się założeniami fazy schyłkowej i koniecznością poszukiwania nowych produktów. Znalezienie nowych produktów w tej branży, wydaje się być trudne, raczej można zastanawiać się nad poprawą jakości produkcji rolniczej, sposobami przetwórstwa, czy metodami produkcji rolniczej.

Niewątpliwie funkcjonowanie grup producentów rolnych może stanowić, ważny element polityki klasteringu, której znaczenie zyskuje coraz więcej zwolenników w gospodarce. Adaptacja koncepcji klastrów z sektora usług i przemysłu jest możliwa również w rolnictwie. Struktury klastrowe mogą przybierać w różnych lokalizacjach różne formy, zależne od regionalnych uwarunkowań rolnictwa.

Według wielu badaczy koncepcją pokrewną klastrom są sieci (Gordon, McCann 2000, Brodzicki, Szultka 2002). Rosenfeld (1997) do najważniejszych różnic jakie występują

między klastrami i siecią zalicza: występowanie ograniczeń członkostwa, bazowanie na formalnych umowach, kooperacja i koncentrowanie się na wspólnych celach biznesowych ma miejsce w przypadku sieci. Klastry opierają się natomiast na kooperacji połączonej z konkurencją, wartościach społecznych, zaufaniu, charakteryzują się otwartością na nowych członków oraz posiadaniem wspólnej wizji. Niewątpliwie jak już wcześniej powiedziano trudno każdą grupę producencką ujmować jako klaster. Jednocześnie bez względu na stopień zawansowania grupy producenckiej jest ona organizacją w obrębie, której występują powiązania o charakterze sieciowym. Przyjmując za Kawą (2014), że sieć to zbiór aktorów połączonych zbiorem więzi można stwierdzić, że grupa producencka stanowi sieć. O istocie sieci świadczą, jednak relacje zachodzące między uczestnikami gry ekonomicznej. Trzy podstawowe typy relacji sieciowych, jakie wyróżnia Lambooy (1991) to: konkurencja, kooperacja i kontrola. Tego typu relacje możemy zdiagnozować w przypadku grup producenckich. Do charakterystycznych cech sieci według Wilka (2005) należy zaliczyć powtarzalność i względną trwałość interakcji. W przypadku grup producenckich powtarzalność interakcji jest m. in. naturalną konsekwencją cyklu wegetacyjnego w rolnictwie.

Aktor w sieci może być indywidualny (np. przedsiębiorstwo), jak i zbiorowy w postaci organizacji czy zespołu (Turner, Maryanski 2003, Czakon 2012). Zachowując analogię do analizy sieci biznesowych (Ratajczak-Mrozek 2010) można podjąć próbę identyfikacji różnych poziomów sieci w agrobiznesie.

Zróznicowana skala wzajemnych wpływów i możliwość występowania aktorów indywidualnych oraz zbiorowych sugeruje występowanie w obrębie agrobiznesu co najmniej dwóch poziomów sieci.

Pierwszy obejmuje poszczególne grupy producentów rolnych w ramach, których aktorami są poszczególne gospodarstwa rolne członków. W obrębie grupy producenckiej, która integruje producentów rolnych, możemy wyróżnić głównie relacje poziome zachodzące pomiędzy jej członkami. Członkowie grupy producenckiej współpracują prowadząc wspólną sprzedaż produktów rolnych, a jednocześnie konkurują o ziemię. Nieodzownym dla prawidłowego funkcjonowania grupy jest kontrolowanie jakości produkcji, aby zapewnić jednolitość partii dostaw, czy też przestrzegania planów dostaw. Najbardziej jednak widocznym przejawem relacji kontrolnych jest działalność rad nadzorczych czy komisji rewizyjnych, które kontrolują władze grupy. Działalność grupy producenckiej nie ogranicza się do relacji poziomych łączących podmioty należące do tej samej fazy produkcyjnej, coraz częściej w przypadku rozwiniętych grup producenckich możemy zaobserwować rozbudowane

relacje pionowe obejmujące trwałą współpracę z dostawcami, przetwórcami, albo wręcz przejmowanie ich funkcji przez grupę. Jak zauważa Czapiewska (2013) bardzo często integracja pozioma w ramach grupy producenckiej, z czasem inicjuje powstanie integracji pionowej związanej z funkcją hurtu pierwotnego i wstępnego przetwórstwa.

Na poziomie wyższym podstawowymi aktorami nie są już gospodarstwa rolne, a same grupy producenckie oraz pozostałe ogniwa regionalnego systemu rolniczego. Zdiagnozowanie relacji zachodzących na tym poziomie jest zadaniem dużo trudniejszym, ze względu na zidentyfikowanie granic badanej sieci. Jak zauważa A. i P. Fronczak (2009) podczas analizy sieci społecznych mogą pojawić się trudności wynikające z płynności granic. Przesłanką wskazującą na istnienie sieci na wyższych poziomach w odniesieniu do grup producenckich są zawiązywane chociażby związki grup producentów rolnych, których tworzenie dopuszcza Ustawa o grupach producentów rolnych z dnia 15 września 2000 r. (Dz. U. 2000 nr 88 poz. 983 ze zm.).

Wykorzystanie analizy sieci społecznych na gruncie grup producenckich, wydaje się być cennym narzędziem badawczym, mogącym poszerzyć wiedzę o grupach producentów rolnych pod kątem ich funkcjonowania, kształtu i dynamiki specyficznych dla niej sieci relacji. Ilościowy charakter analizy sieciowej może pozwolić skwantyfikować wiele zjawisk charakterystycznych dla funkcjonowania grup producentów rolnych, które są trudno zauważalne.

3. Charakterystyka grup producentów rolnych w Polsce

3.1. Formy organizacyjno-prawne

Potrzeba usankcjonowania statusu grup producentów rolnych w krajach Unii Europejskiej, jest związana z kryzysem nadwyżek żywności w sektorze owocowo-warzywnym, jaki wystąpił w latach 70. XX wieku, wówczas władze wspólnotowe zaczęły nadawać organizacją zrzeszającym producentów rolnych specjalne funkcje. Pierwotnie stosunek Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej do organizowania się rolników był raczej neutralny gdyż uważano, że nie należy ingerować w swobodę konkurencji (Wigier, 1997). Jednocześnie zarówno rolnicy Europy Zachodniej, jak i Stanów Zjednoczonych już od dawna byli świadomi konieczności konsolidacji. Przejawem tego były różnego rodzaju inicjatywy integrujące, jak spółdzielnie kredytowe w Niemczech, czy zespoły maszynowe we Francji. Dominującą tendencją w rolnictwie ostatniego stulecia była koncentracja i integracja producentów rolnych (Ménard, Klein, 2004).

Pierwszym wspólnotowym aktem prawnym regulującym funkcjonowanie rynku rolnego, było Rozporządzenie EWG nr 1035/72, które dotyczyło bezpośrednio organizacji rynku owoców i warzyw. Jak wskazuje Prus i Wawrzyniak (2010) potrzeba integracji w sektorze owocowo-warzywnym wynikała ze stosunkowo niskiej trwałości tej produkcji przy jednocześnie kłopotliwym i kosztownym jej przechowywaniu z punktu widzenia pojedynczego gospodarstwa rolnego.

Słabnąca siła przetargowa producentów rolnych również w innych sektorach rolniczych była zauważana przez władze wspólnotowe, które opowiadały się za coraz szerszym rozwojem grup producenckich. Konsekwencją tego było przyjęcie w 1997 r. Rozporządzenia Rady (WE) nr 952/97 w sprawie grup i stowarzyszeń rolniczych, które porządkowało dotychczasowe zasady funkcjonowania grup producenckich. Zasadniczym celem działalności grup miało być dostosowanie produkcji rolniczej do podaży oraz stabilizacja jej cen. Jak zauważa Mickiewicz i Wawrzyniak (2011) organizacje producentów miały stać się podstawowym elementem wspólnego rynku, przy zachowaniu ich zdecentralizowanego systemu pozostającego w gestii krajów członkowskich UE. W rozporządzeniu dość swobodnie zdefiniowano grupę producencką, jako dobrowolne zrzeszenie producentów, mające osobowość prawną, powołane z ich inicjatywy w celu zwiększenia efektywności gospodarstw. Najważniejszym elementem wspierającym rozwój grup na mocy powyższego rozporządzenia, była możliwość skorzystania ze wsparcia finansowego, które można było

uzyskać po przedłożeniu planu działania. Początkowo zamierzano wspierać organizacje zrzeszające producentów ściśle ustalonej grupy produktów działające wyłącznie na określonym terytorium, które obejmowało w całości lub częściowo 9 z 15 państw członkowskich UE. Istotną kwestią podnoszoną w niniejszym rozporządzeniu była konieczność otwartości grupy. Zapisy statusu nie mogły dyskryminować nowych członków. Określono również minimalną liczbę członków, którzy mogą utworzyć grupę oraz wielkość produkcji.

Kolejnym istotnym aktem prawnym dotyczącym grup producenckich było Rozporządzenie Rady (WE) NR 1257/1999 z dnia 17 maja 1999 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich z Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej, w którym zwrócono uwagę, że w sytuacji udzielania pomocy grupom producentów w kilku wspólnych organizacjach rynku, nie jest uzasadnionym aby kontynuować udzielanie wsparcia w ramach rozwoju rolnictwa. Rezygnacja ze specjalnie wydzielonego programu wsparcia dla grup producenckich, nie oznaczała jednak odwrotu od wspierania procesów integracyjnych w rolnictwie, pomoc skierowano m. in. na przedsięwzięcia służące racjonalizacji kanałów wprowadzających produkty rolne do obrotu oraz procedur przetwórczych.

Przystąpienie do UE nowych krajów członkowskich w 2004 r. wymusiło przyjęcie Rozporządzenia Komisji (WE) nr 141/2004 z dnia 28 stycznia 2004 r., które wprowadzało szereg możliwości uzyskania wsparcia dla rolników z nowo przyjętych państw, w tym dla nowopowstałych grup producenckich. Zgodnie z zapisami art. 33 d ust. 1 działalność grup producenckich ma mieć na celu:

- przystosowanie produkcji producentów, którzy są członkami takich grup i jej wielkości do wymogów rynku;
- wspólne wprowadzanie produktów na rynek, w tym przygotowanie do sprzedaży, centralizację sprzedaży i dostawę do odbiorców hurtowych;
- ustanowienie wspólnych zasad w sprawie informacji o produkcji, w szczególności o zbiorach i jej dostępności.

Określono formę, maksymalną wysokość wsparcia oraz generalne zasady jego dystrybucji, pozostawiając w kompetencjach władz poszczególnych krajów członkowskich prawo uznawania organizacji producentów za grupę. Przyjęcie nowelizacji było podstawą do wyznaczenia kierunków udzielania pomocy grupom producenckim w ramach Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006 (2004).

Na gruncie prawodawstwa krajowego za pierwszy akt regulujący kwestie dobrowolnej integracji producentów rolnych możemy uznać, Uchwałę Rady Ministrów nr 209 z 30

września 1974 r. w sprawie pomocy państwa dla zespolonej gospodarki w rolnictwie, na mocy której można było tworzyć zespoły rolników indywidualnych. Zespół mogło utworzyć minimum trzech rolników, którzy posiadali odrębne nieruchomości rolne, zamieszkiwali w danej lub sąsiedniej miejscowości, a także osobiście pracowali w tym zespole. Wymagano, aby umowa o utworzeniu zespołu była zarejestrowana w urzędzie gminy, a zespół podjął współpracę w zakresie produkcji rolnej z jednostkami uspołecznionymi. Zrzeszeni w zespole rolnicy, mogli korzystać z szeregu przywilejów w postaci częściowo umarzanych kredytów, ulg w podatkach, czy pomocy ze strony służb doradztwa rolniczego (M.P. 1974 nr 31 poz. 185).

Działania integracyjne w polskim rolnictwie były w pewien sposób wspierane Ustawą o społeczno-zawodowych organizacjach rolników z 8 października 1982 r. (Dz.U. 1982 nr 32 poz. 217). Usankcjonowana w poprzednim ustroju społeczno-gospodarczym forma współpracy producentów rolnych jaką jest zrzeszenie rolnicze, może być współcześnie wykorzystywana w integracji rolników. Jak zauważa Janicki, (2010) zrzeszenie ze względu na stricte branżowy charakter jest formą prawną najbliższą koncepcji grup producentów rolnych.

Przełomowym krokiem, który stworzył podstawy prawne zrzeszania się polskich rolników przystające do współczesnej rzeczywistości, było uchwalenie ustawy z 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach (Dz.U. 2000 nr 88 poz. 983 ze zm.). Przyjęcie tej ustawy było konsekwencją konieczności dostosowania polskiego rolnictwa i prawodawstwa do standardów unijnych (Lipińska, 2008a).

Na gruncie tej ustawy po raz pierwszy zdefiniowano pojęcie grupy producentów rolnych, według niej to podmiot posiadający osobowość prawną, prowadzący działalność jako przedsiębiorca, który:

- został utworzony przez producentów produktu rolnego lub grupy produktów 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 i ochrony środowiska przyrodniczego;
- działa na podstawie statutu lub umowy;
- składa się z członków, z których żaden nie może mieć więcej niż 20% głosów na walnym zgromadzeniu lub zgromadzeniu wspólników;
- przychody ze sprzedaży produktów lub grup produktów wytworzonych w gospodarstwach członków grupy stanowią więcej niż połowę przychodów grupy ze sprzedaży produktów lub grup produktów, dla których grupa została utworzona;

- określi obowiązujące członków grupy zasady produkcji, w tym dotyczące jakości i ilości produkcji oraz sposoby przygotowania produktów do sprzedaży.

Ustawowa definicja grupy producenckiej precyzyjnie, a jednocześnie dość wąsko formułuje, co można uznać za grupę producentów rolnych. Przesłanką do bardzo konkretnego określenia katalogu definicyjnych wymogów, stawianych podmiotom zrzeszających rolników chcących otrzymać status grupy producenckiej, była chęć zawężenia kręgu podmiotów, które mogłyby się stać beneficjentami publicznej pomocy przeznaczonej na tworzenie i funkcjonowanie grup.

Na gruncie literatury pojęcie grupy producenckiej nie jest już tak jednoznaczne. W ogólnym ujęciu za grupę producencką uznaje się każdą zorganizowaną działalność producentów rolnych, a sama nazwa ma charakter jedynie funkcjonalny (Ejsmont 2005, Oleszko-Kurzyna 2007). Wprowadzenie tego terminu na początku lat 90. XX wieku miało umożliwić odcięcie się od skompromitowanego w świadomości rolników, w czasach PRLu, ruchu spółdzielczego. Elementem podkreślanym w wielu definicjach grupy producenckiej jest jej oddolny i dobrowolny charakter (Chałupka, 1998, Krzyżanowska, 2003a, Małysz, 1997, Wiatrak, 2006). Bardzo często wskazuje się, że grupy są organizacjami powołanymi w celu ułatwienia zbytu produkcji swoich członków. Jak to trafnie określają Kryński (2004) i Boguta (2006) grupa powinna być „przedłużeniem” gospodarstw członków, w taki sposób, że umożliwia podejmowanie działań, których pojedynczy producent nie jest sam w stanie zrealizować. Według części badaczy istotną rolę organizacji zrzeszających producentów rolnych jest możliwość obniżenia kosztów produkcyjno-marketingowych, które wpływają na efektywność gospodarstw członków (Szelaż-Sikora, Oleksy-Gębczyk 2013, Chlebicka, Strzębicki 2009). O dużej swobodzie w definiowaniu grupy producentów rolnych może świadczyć klasyfikacja Międzynarodowego Związku Producentów Rolnych, który tym mianem określał: grupy marketingowe producentów rolnych, związki, federacje, zrzeszenia i stowarzyszenia rolników, spółdzielnie rolnicze, a nawet izby rolnicze (Towards self-supporting ..., 1992). Trudno jednak uznać, powyższe podejście za właściwe, gdyż uznawanie prawie każdej organizacji rolniczej za grupę producencką jest zbyt ogólne. Z drugiej zaś strony, pojawiają się stanowiska, które określeń takich jak grupa producencka, zespół producencki, grupa marketingowa, producencka grupa marketingowa nie traktują jako synonimów. Według Małysza (1996) między grupą producencką, a zespołem producenckim występuje zasadnicza różnica, gdyż grupa stanowi przejaw integracji poziomej łączącej producentów rolnych należącej do tej samej fazy produkcyjnej, którzy prowadzą wspólne działania zmierzające do uzyskania przewagi konkurencyjnej na rynku. Zespół producencki

stanowi przykład integracji pionowej wstecznej, który powstaje w celu wspólnego zbywania surowców do konkretnego przetwórcy. Elementem wyróżniającym grupę producentów rolnych zdaniem Pudełkiewicza (1999) jest współpraca obejmująca cztery obszary rolniczej działalności tj. zaopatrzenie w środki do produkcji, produkcję, marketing oraz wspólne użytkowanie maszyn. W ocenie autora jeżeli grupa zajmuje się wyłącznie produkcją poszerzona o szeroko rozumiany marketing to wówczas mamy do czynienia z producencką grupą marketingową. Różnice występujące między grupą producentów rolnych, a marketingową są stosunkowo niewielkie. Jak twierdzi Boguta (1997) podstawowa różnica dotyczy zasięgu oddziaływania podmiotu, grupa marketingowa powstaje w sytuacji, gdy jej działalność wykracza poza rynek pierwotny.

Na istotny aspekt działalności grup producenckich zwraca uwagę Spulber (1999), dla którego grupa stanowi podmiot pośredniczący w kontaktach handlowych między rolnikami, a podmiotami skupującymi produkty i oferującymi środki do produkcji rolniczej. Powstanie grupy producenckiej jest przejawem pewnej innowacyjności organizacyjnej wynikającej z możliwości uzyskania wyższych zysków w przypadku handlu za pośrednictwem grupy w stosunku do bezpośredniej wymiany handlowej pomiędzy gospodarstwem, a innymi uczestnikami wymiany rynkowej.

Ze względu na to, że współpraca może dotyczyć różnych etapów produkcji i dystrybucji w obrębie grupy producenckiej może dochodzić do zintegrowania pionowego, co może mieć przede wszystkim miejsce w przypadku znacznego poziomu zawansowania działalności grupowej. Grupa producencka może zastąpić jedno z ogniw łańcucha żywnościowego, co pozwala jak pisze Stoma (2013) podnieść siłę ekonomiczną gospodarstw i wzmocnić ich pozycję konkurencyjną.

Niezależnie od występujących różnic w ujmowaniu grupy producenckiej należy podkreślić, że jest to organizacja, której działalność ma się przyczynić do poprawy statusu ekonomicznego pojedynczych gospodarstw rolnych. Na pewno nie jest to jednorazowe zrzeszenie osób, które epizodycznie podejmują doraźną współpracę w celu uzyskania chwilowo lepszych warunków cenowych. O potrzebie trwałości może świadczyć, zapisany w art. 4 ustawy o grupach producenckich warunek dotyczący minimalnego czasu wypowiedzenia członkostwa w grupie, który wynosi minimum 12 miesięcy od końca roku obrachunkowego (Dz. U. 2000 nr 88 poz. 983 ze zm.). Ustawowe wymagania stawiane grupom mają charakter porządkowy, który wydaje się dawać stosunkowo dużo swobody, jak choćby w przypadku formy prawnej, która została określona pośrednio, poprzez obowiązek wybrania takiej, która zapewnia osobowość prawną. Zapewne duże zróżnicowanie regionalne

potencjału rolnictwa skłoniły ustawodawcę do przekazania ministrowi właściwemu ds. rolnictwa kompetencji w zakresie określania wykazu produktów i grup produktów ze względu na które można zarejestrować grupę, minimalną roczną wielkość produkcji towarowej oraz minimalną liczbę członków grupy.

W ustawie o grupach producentów rolnych i ich związkach określono zasady rejestracji grupy, której pierwotnie dokonywał wojewoda, a od 1 września 2017 r. dyrektor oddziału regionalnego Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, na wniosek zainteresowanego. Zadaniem dyrektora oddziału regionalnego ARiMR oprócz rejestracji grup producenckich jest sprawowanie nad nimi nadzoru, który upoważnia do przeprowadzania kontroli pod względem spełniania ustawowych warunków określonych dla grup producenckich. Kompetencje nadzoru nad grupami w przeszłości były przekazywane między różnymi organami administracyjnymi jak marszałek województwa czy dyrektor oddziału terenowego Agencji Rynku Rolnego.

Na mocy ustawy grupy producenckie mają prawo do tworzenia związków grup producentów rolnych reprezentujących interesy grup, które podlegają rejestracji u ministra właściwego ds. rolnictwa. Związki grup mogą być powoływane dla celów:

- organizowania i koordynowania zaopatrzenia w środki produkcji,
- organizacji i koordynacji zbywania produktów lub grupy produktów, będących przedmiotem działalności gospodarczej grup,
- przechowywania i przygotowywania do obrotu produktów lub grupy produktów oraz ich wstępnego przetwarzania,
- reprezentowania zrzeszonych grup wobec organów samorządowych i organów administracji państwowej,
- promowania efektywnych metod produkcji i jakości oraz dostosowania produkcji do wymogów rynku przez informowanie oraz doradzanie grupom i ich członkom,
- promowania technologii produkcji korzystnych dla środowiska,
- prowadzenia analiz rynku oraz szkolenia producentów,
- prowadzenia, za zgodą grup, ich obsługi prawnej i księgowej (Dz. U. 2000 nr 88 poz. 983 ze zm.).

Bardzo istotnym elementem pierwotnej wersji ustawy, było określenie zasad udzielania ryczałtowej pomocy finansowej dla grup producenckich na ich założenie i funkcjonowanie w okresie pierwszych pięciu lat. Grupy mogły również na mocy ustawy korzystać z preferencyjnych kredytów. Artykuły dotyczące wsparcia publicznego dla grup zostały jednak na mocy nowelizacji ustawy z 28 listopada 2003 r. o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich

ze środków pochodzących z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej uchylone, gdyż po akcesji Polski do UE uzyskanie pomocy było możliwe ze środków unijnych (Dz.U. 2003 nr 229 poz. 2273).

Do kolejnej nowelizacji ustawy doszło 18 czerwca 2004 r., jej podstawowym celem było wprowadzenie możliwości członkostwa osób prawnych w grupie, co było podyktowane słabym postępem integracji (Dz.U. 2004 nr 162 poz. 1694)

Zmiany wprowadzone w 2005 r. miały charakter formalny, gdyż dotyczyły przeniesienia kompetencji w zakresie rejestracji i nadzoru grup z wojewodów na marszałków województw (Dz.U. 2005 nr 175 poz. 1462).

Kluczowe zmiany wskazujące na preferowany kierunek w zakresie rozwoju grup producenckich przyniosła nowelizacja ustawy z 15 grudnia 2006 r., która umożliwiała spółdzielnię prowadzić działalność na zasadzie grupy producenckiej. Ważnym elementem przyjętych wówczas zmian, było wprowadzenie zwolnień podatkowych w odniesieniu do budynków i budowli wykorzystywanych na działalność grupową, oraz w zakresie zwolnienia z podatku dochodowego od sprzedaży produktów lub grupy produktów, dla których grupa została zarejestrowana (Dz.U. 2006 nr 251 poz. 1847).

Zmiana ustawy pochodząca z 9 maja 2008 r. zniósła możliwość korzystania z preferencyjnych kredytów przez grupy producenckie, jednak jej pozytywnym akcentem było uzyskanie prawa pierwokupu przez nie akcji i udziałów rynków hurtowych i giełd rolnych zbywanych przez państwo (Dz.U. 2008 nr 98 poz. 634).

Pod koniec 2015 r. weszła w życie nowelizacja ustawy, która w bardziej szczegółowy sposób reguluje zasady funkcjonowania grup poprzez nałożenie obowiązku sporządzania planu biznesowego, wprowadzenie ograniczenia sprzedaży produktów przez członków poza grupę do 20% produkcji, czy zakazu tzw. koncentracji udziałów, który uniemożliwi członkostwo jednego podmiotu w wielu grupach producentów rolnych z tym samym asortymentem (Dz. U. 2015 poz. 1888).

Zmiany wprowadzone w 2017 r. dotyczyły zasadniczo przekazania kompetencji nadzorczych nad grupami z Agencji Rynku Rolnego do Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (Dz.U. 2017 poz. 624).

Nowelizowana siedmiokrotnie ustawa z całą pewnością nie wyczerpuje oczekiwań grup producentów rolnych, z drugiej strony często wprowadzane zmiany wymuszają na rolnikach i grupach systematyczne ich śledzenie i wdrażanie. Jednak jak uczy doświadczenie, choćby w 2014 r., w którym w sytuacji braku jednoznacznych uregulowań w zakresie zasad dystrybucji wsparcia dla grup z okresu finansowania 2014-2020 liczba rejestrowanych grup drastycznie

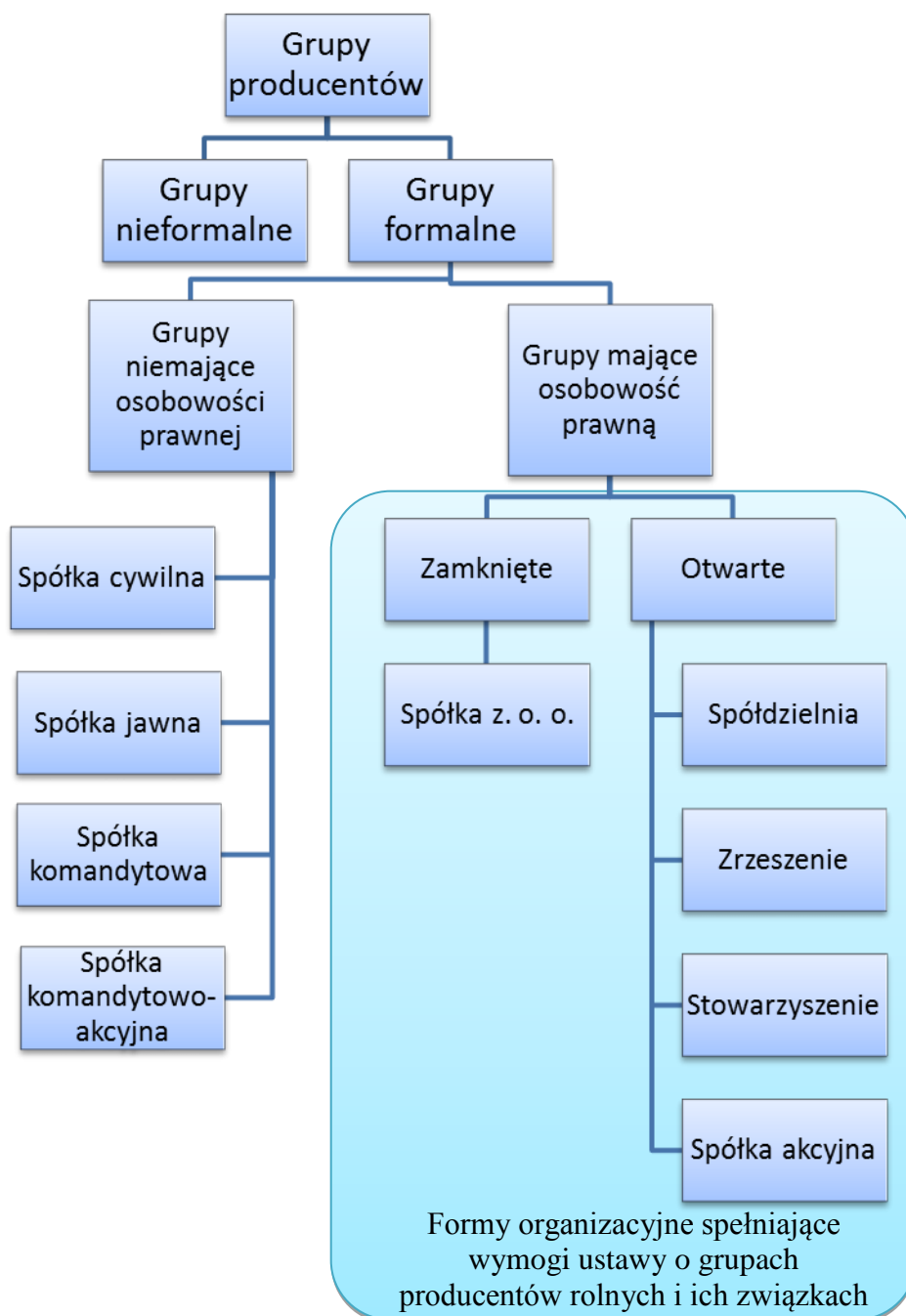
spadła. Należałoby zwrócić uwagę, że rzeczą nie służącą rozwojowi grup producentów rolnych w Polsce może być niestabilność prawna.

Na gruncie teorii, organizacja definiowana jest jako „pewien rodzaj całości ze względu na stosunek do niej jej własnych elementów, mianowicie taka całość, której wszystkie składniki współprzyczyniają się do powodzenia całości” (Kotarbiński, 1958). Bardzo prostą definicję organizacji podaje Puchalski (2008), wg którego „organizacje są otwartymi systemami społeczno-technicznymi, zorientowanymi celowo i mającymi określoną strukturę. W odniesieniu do grup producenckich dyskusyjna może być kwestia otwartości organizacji. Zasadniczo w momencie zawiązywania się grupy producenckiej powinna być ona organizacją otwartą na potencjalnych członków, jednak w dalszym etapie działalności grupa może zdecydować na nie poszerzanie swych szeregów. Jak zauważa Krzyżanowska (2003a) na zamknięcie się grupy wpływa konieczność dokonania zmian w dokumentach rejestracyjnych w przypadku wystąpienia zmian w składzie osobowym organizacji, co dotyczy grup działających jako spółki prawa handlowego (ryc. 2).

Integracja pozioma rolników w najprostszej formie może mieć charakter nieformalny. Producenci rolni mogą kooperować pomiędzy sobą na podstawie ustnych umów czy uzgodnień. Taka forma działalności grupowej jest jednak mało wiarygodna dla kontrahentów i uniemożliwia korzystanie z szeregu przywilejów, jakie posiadają grupy posiadające osobowość prawną. Prutis (2008) do prostych form kooperacji producentów rolnych zalicza współpracę producentów rolnych polegającą na wspólnym użytkowaniu maszyn czy urządzeń. Do najważniejszych zalet nieformalnych grup należy zaliczyć: prostotę i sprawność działania, niskie koszty, niepodleganie obowiązkom podatkowym i rachunkowym. Jak zauważają Ejsmont i Milewski (2005) atrakcyjność nieformalnej współpracy wśród rolników na polskiej wsi wynika przede wszystkim z głębokiej niechęci do biurokracji, której wymagają grupy formalne. Działalność nieformalnych grup nie zapewnia stabilności i przewidywalności postępowania, gdyż wyegzekwowanie odpowiedzialności za ewentualne zobowiązania wynikające z ustnych umów między samymi członkami, jak i grupą a kontrahentami jest w rzeczywistości bardzo trudne. Prowadzenie działalności na szerszą skalę bez jej sformalizowania jest praktycznie niemożliwe, gdyż znalezienie poważnego kooperanta i wejście w długofalową współpracę wymaga dokumentacji gwarantującej bezpieczeństwo partnerów handlowych. Niewątpliwie działalność w tak prymitywnej grupie pozwala jej członkom na zdobycie doświadczenia i jest dobrym punktem wyjścia do utworzenia pełnoprawnej grupy producenckiej.

W celu sformalizowania swojej działalności producenci rolni mogą zawierać między sobą umowy cywilnoprawne. Działanie grupy producentów rolnych jest możliwe w formie spółki cywilnej, jawnej czy komandytowej, jednak aby w świetle art. 3 obowiązującej ustawy o grupach producentów rolnych stać się grupą producentów należy posiadać osobowość prawną, czego nie spełniają przywołane formy działalności gospodarczej (Dz.U. 2000 nr 88 poz. 983 ze zm.).

Ryc. 2. Formy organizacyjno-prawne prowadzenia działalności grupowej przez rolników.



Źródło: opracowanie własne na podstawie W. Hasiński 2013.

Działalność w formach nie dających osobowości prawnej oprócz uniemożliwienia korzystania z pomocy publicznej, stwarza szereg trudności organizacyjnych jak choćby konieczność podpisywania się na wszelkich dokumentach wszystkich członków (Ejsmont, Milewski, 2005). Jednocześnie należy zaznaczyć, że zgodnie z orzeczeniem Trybunału Sprawiedliwości z 24 lutego 1988 r. nieposiadanie sprecyzowanego typu osobowości prawnej nie powinno pozbawiać prawa do uzyskania pomocy z strony Wspólnoty Europejskiej (Wigier, 1997). W rzeczywistości uzyskanie pomocy publicznej przez podmioty nieposiadające osobowości prawnej, na gruncie krajowego prawa jest niemożliwe.

Grupa producentów rolnych stanowi pewien specyficzny podmiot społeczno-gospodarczy, który jednak musi przyjąć jedną z pięciu dostępnych form prowadzenia działalności gospodarczej. Ustawodawca ograniczył katalog form prawnych prowadzenia przedsiębiorstwa do takich, które zapewniają posiadanie przez grupę osobowości prawnej. Organizując grupę producentów rolnych, która ma spełniać wymogi ustawowe, producenci rolni mają do wyboru jedną z poniższych form prawnych:

- spółdzielnia,
- zrzeszenie,
- stowarzyszenie,
- spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
- spółka akcyjna.

Wybór formy prawnej powinien stanowić głęboko przemyślaną decyzję, gdyż ma istotny wpływ na dalsze funkcjonowanie grupy. Teoretycznie możliwa reorganizacja formy organizacyjno-prawnej grupy, nie jest procesem łatwym, a przede wszystkim wiąże się z poniesieniem dodatkowych kosztów. Podstawową kwestią przy wyborze formy organizacyjno-prawnej jest określenie celu, zakresu i skali organizacji (por. Boguta i in. 2002, Pieczyński 2010, Knecht, 2012). Dostępne formy umożliwią realizację wielofunkcyjnej działalności, jednak w zależności od dominującego charakteru podejmowanych działań w pewnych formach łatwiej jest realizować np. cele o charakterze gospodarczym. Jak wskazuje Chałupka (1999) rolnicy przy wyborze formy organizacyjno-prawnej często kierują się zasłyszonymi opiniami, czy własnymi doświadczeniami, które nie zawsze są dobre.

Niewątpliwie do negatywnie odbieranych form organizacyjno-prawnych wśród producentów rolnych należy spółdzielnia. Niewłaściwe pojmowanie spółdzielczości z okresu PRLu, które dla większości spółdzielni zakończyło się dramatycznie po 1989 r., spowodowało zakorzenienie się niechęci, do tej formy współpracy wśród rolników. Znajomość mechanizmów działania i zarządzania spółdzielnią z systemu centralnej, może być

cennym doświadczeniem przy zakładaniu grupy producentów rolnych. Należy jednak podkreślić, że struktura działania grupy powinna być przede wszystkim prosta i zrozumiała dla członków. Mimo, że ruch spółdzielczy na polskiej wsi liczy już blisko 200 lat, nie jest preferowaną formą prawną grup producenckich, zaledwie nieco ponad 30% grup działało w Polsce w 2014 r. jako spółdzielnia. W skali Unii Europejskiej spółdzielnia jest bardzo popularną formą współdziałania rolników, udział spółdzielni w przetwórstwie i wprowadzaniu na rynek produktów rolnych wynosi ponad 60% (Boguta, 2011).

Dwoisty charakter spółdzielni dobrze oddaje definicja zawarta w Deklaracji Spółdzielczej Tożsamości, (1995) według której „spółdzielnia jest autonomicznym zrzeszeniem osób, które zjednoczyły się dobrowolnie w celu zaspokojenia swoich wspólnych aspiracji i potrzeb ekonomicznych, społecznych i kulturalnych poprzez współposiadane i demokratycznie kontrolowane przedsiębiorstwo. Działalność grupy producenckiej w formie spółdzielni umożliwia dobrą realizację funkcji gospodarczych, z zasady celem funkcjonowania spółdzielni nie powinno być pomnażanie kapitału, a realizacja celów społeczno-kulturalnych.

Spółdzielnie działają w oparciu o ustawę Prawo spółdzielcze z 16 września 1982 r., w której spółdzielnie definiuje się jako dobrowolne zrzeszenie nieograniczonej liczby osób, o zmiennym składzie osobowym i funduszu udziałowym, które w interesie swoich członków prowadzi wspólną działalność gospodarczą (Dz.U. 1982 nr 30 poz. 210 z późn. zm.). Jak słusznie zauważają Zarudzki, Przepióra, Futymski i in. (2001) już na wstępie ustawy podkreśla się, że spółdzielnia ma działać w interesie członków, którzy powinni zwiększać swoje dochody, a sama spółdzielnia nie musi generować zysków. Spółdzielnie mogą prowadzić działalność społeczną i oświatowo-kulturalną na rzecz członków i ich środowiska. Powołanie spółdzielni następuje poprzez uchwalenie statutu i dokonanie wpisu do Krajowego Rejestru Sadowego. Założycielami spółdzielni mogą być zarówno osoby prawne jak i fizyczne. W przypadku zakładania spółdzielni w celu organizowania się w grupę producentów rolnych w rozumieniu ustawowym minimalna liczba członków założycieli nie może być mniejsza niż 5. Obniżenie wymagania minimalnej liczby członków z 10 do 5 stanowi niewątpliwy ukłon, w stronę producentów rolnych, implementacja zapisów ustawy o grupach producentów rolnych w prawie spółdzielczym wyraźnie wskazuje na chęć preferowania przez ustawodawcę właśnie tej formy prawnej. Pomimo obniżenia minimalnej liczby członków, popularność tej formy organizacyjnej nie uległa wzrostowi.

Spółdzielnia stanowi jedną z najbardziej demokratycznych form wspólnego gospodarowania, gdyż przeważnie każdy z członków posiada jeden głos. Zasada taka sprawdza się, w sytuacji, gdy wielkość udziałów jest równa i gdy członkowie w podobnym

zakresie korzystają z oferty spółdzielni. W sytuacji, gdy wysokość udziałów jest zróżnicowana, rolnicy wolą wybrać inną formę prawną, która daje im większy wpływ na decydowanie o działalności podmiotu, a tym samym pozwala lepiej zabezpieczyć ich interesy. Członkowie nie odpowiadają za zobowiązania spółdzielni i uczestniczą w pokrywaniu ewentualnych strat tylko do wysokości wniesionych udziałów. Z uwagi na fakt, że spółdzielnia jest przedsiębiorstwem użytkowników, a nie kapitału ważną zaletą jest brak określenia minimalnego kapitału założycielskiego. Jak zauważa Boguta (2008) to sami członkowie określają wysokość potrzebnego kapitału do uruchomienia działalności, oraz podziału ewentualnej nadwyżki. Spółdzielnia należy do form otwartych na ewentualnych nowych członków, których przyjęcie nie stwarza konieczności dokonywania zmian w dokumentach rejestracyjnych. Prawo spółdzielcze jasno określa zasady wykluczania czy wykreślenia z członkostwa, które szczegółowo powinien określać statut. Członek może zostać wykluczony przede wszystkim w sytuacji naruszenia postanowień statutu umyślnie lub w wyniku rażącego niedbalstwa. Naruszenie dobrych obyczajów może również spowodować wykluczenie z szeregów spółdzielni. Usuwany członek ma jednak prawo do złożenia odwołania do walnego zgromadzenia lub sądu. Istotną zaletą spółdzielczej formy działalności grupy producenckiej jest możliwość określenia warunków członkostwa, które mogą zostać precyzyjnie ustalone (Boguta, 2008). Określenie wymogów względem wielkości czy jakości produkcji, jakie musi spełnić kandydat na członka, pozwala na celowe kreowanie profilu spółdzielni.

Organami spółdzielni są zarząd, rada nadzorcza oraz walne zgromadzenie członków, które stanowi najwyższą władzę. Do kompetencji zarządu należy kierowanie działalnością spółdzielni i reprezentowanie jej na zewnątrz, natomiast rada nadzorcza pełni rolę nadzorczą-kontrolną w stosunku do zarządu.

Elementem ograniczającym popularność spółdzielni, szczególnie w przypadku gdy jest niewielkim podmiotem może być konieczność poddawania się odpłatnej lustracji co trzy lata. Przeprowadzenie lustracji umożliwia dogłębną kontrolę gospodarności, celowości i rzetelności realizacji przez spółdzielnię jej celów ekonomicznych, socjalnych oraz kulturalnych i zgodności podejmowanych działań z przepisami prawa. Jednak w przypadku mniej licznych spółdzielni o małej skali działalności, stosunek kosztów procedury wydaje się przewyższać potencjalne zyski z ujawnionej wiedzy, gdyż działająca systematycznie rada nadzorcza ma doskonałą wiedzę na temat spółdzielni.

Niedocenianą zaletą spółdzielni jest możliwość realizacji celów społeczno-kulturalnych, które mogą być finansowane z działalności gospodarczej, z tego też względu spółdzielnie mogą bardzo pozytywnie oddziaływać na lokalną społeczność.

Specyficznym typem formy organizacyjno-prawnej grupy producentów rolnych są zrzeszenia branżowe, które działają w oparciu o nieco przestarzałą Ustawę o społeczno-zawodowych organizacjach rolników z 8 października 1982 roku (Dz.U. 1982 nr 32 poz. 217 z późn. zm.). Zrzeszenie stanowi pośrednią formę organizacyjną między formami o charakterze gospodarczym jak spółka z o. o., a stowarzyszeniami które służą realizacji celów społecznych. Ustawodawca określił, że zrzeszenia mają skupiać na zasadzie dobrowolności rolników, członków ich rodzin, oraz osoby związane zawodowo z rolnictwem. Zrzeszenia to organizacje o charakterze społeczno-zawodowym, których celem ma być ochrona interesów rolników indywidualnych. Ustawa o społeczno-zawodowych organizacjach rolników daje podmiotom działającym na jej podstawie szereg uprawnień, które jednak po transformacji gospodarczej w systemie wolnorynkowym są niemożliwe lub trudne do wyegzekwowania. Trudno sobie wyobrazić, aby zrzeszenia uczestniczyły w ustalaniu cen na środki do produkcji rolnej, czy przeprowadzały kontrole ich jakości. Ważnym uprawnieniem wynikającym z ustawy jest prawo organizowania akcji protestacyjnych. Zakres działalności społeczno-kulturalnej zrzeszeń został w ustawie szczegółowo sprecyzowany i stanowi on podstawowy cel ich działalności. Jednocześnie ustawa daje uprawnienie do podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej w zakresie jaki zostanie określony w statucie danego zrzeszenia. Jak zauważa Janicki (2010) zrzeszenie ze względu na stricte branżowy charakter jest formą najbliższą koncepcji grup producenckich, które są tworzone ze względu na jeden rodzaj lub grupę produktów. Z inicjatywą utworzenia zrzeszenia musi wystąpić, co najmniej dziesięć osób, w tym co najmniej osiem osób prowadzących gospodarstwa rolne jako ich właściciele, posiadacze lub użytkownicy. Cechą charakterystyczną grup producenckich działających w formie zrzeszeń jest ich bardzo duża liczebność, przekraczająca nawet 1000 członków. Krąg osób uprawnionych do członkostwa został zawężony wyłącznie do osób fizycznych. Popularność zrzeszeń jest mała, gdyż zaledwie 3,4% grup działało w tej formie. Zrzeszenia są jednak dobrze zakorzenione w tradycji polskiego rolnictwa, gdyż pierwsze tego typu organizacje na ziemiach polskich zostały założone ponad 120 lat temu. Właśnie ta forma cieszy się dużym zainteresowaniem producentów tytoniu, którzy chętnie przekształcali istniejące od lat 80. XX w. zrzeszenia działające przy zakładach skupujących tytoń.

Ważną zaletą zrzeszenia, która wynika z jego społeczno-zawodowego charakteru jest brak konieczności zgromadzenia kapitału założycielskiego, a udział finansowy członków ogranicza

się do płacenia składek członkowskich. Członkowie nie odpowiadają za zobowiązania zrzeszenia, a każdy z nich ma tylko jeden głos. Spośród innych form organizacyjno-prawnych zrzeszenie wyróżnia się ograniczeniem terenu działania do granic Rzeczypospolitej Polskiej, przytoczona wada jednak nie ma raczej większego znaczenia w warunkach integracji poziomej rolników w Polsce, gdyż większość grup działa w skali lokalnej.

Dopuszczalną formą organizacyjno-prawną, która zapewnia posiadanie osobowości prawnej jest stowarzyszenie. Ustawa prawo o stowarzyszeniach z dnia 7 kwietnia 1989 r. definiuje stowarzyszenie jako trwałe, samorządne i dobrowolne zrzeszenie osób o celach niezarobkowych (Dz.U. 1989 nr 20 poz. 104 z późn. zm.). Działalność stowarzyszenia opiera się z zasady na pracy społecznej członków, jednak dopuszcza się możliwość zatrudniania pracowników. Stowarzyszenie stanowi idealną formę w sytuacji, gdy celem organizacji ma być działalność społeczna, jednak w przypadku grup producenckich oprócz reprezentowania rolników, w dalszych etapach współpracy nieuniknionym jest podejmowanie działań gospodarczych. Dodatkowo w przypadku prowadzenia współpracy obejmującej wspólne przygotowanie produktów czy ich magazynowanie, w sytuacji gdy grupa wypracuje wspólny majątek pojawiają się ograniczenia w swobodnym dysponowaniu nim. W okolicznościach rozwiązania stowarzyszenia wspólny majątek nie może zostać rozdysponowany między członków, a musi być przeznaczony na cel określony w statucie, a w przypadku niedookreślenia celu sąd ma prawo przekazania majątku na określony cel społeczny. Pomimo, że ustawodawca dopuszcza możliwość prowadzenia przez stowarzyszenie działalności gospodarczej jej podjęcie na większą skalę jest mało opłacalne z punktu widzenia członków, gdyż ze względu na typowo społeczny charakter, ewentualne zyski nie mogą być przeznaczone do podziału między członków. Dochód stowarzyszenia musi zostać przekazany na cele statutowe. Do wad stowarzyszenia należał wymóg stosunkowo dużej liczby członków założycieli, który wynosił min 15 osób. Członkami stowarzyszenia oprócz osób fizycznych mogą być osoby prawne, jednak wyłącznie w charakterze członków wspierających. Podobnie jak w przypadku zrzeszeń założenie stowarzyszenia nie wiąże się z koniecznością zgromadzenia funduszy, członkowie są zobowiązani jednak do zaangażowania się finansowego poprzez opłacanie składek członkowskich. Udział stowarzyszeń w stosunku do innych form organizacyjno-prawnych jest marginalny, gdyż w 2013 r. wynosił zaledwie 0,6%, a popularność tej formy stopniowo spada.

Najchętniej wybieraną formą organizacyjno-prawną wśród polskich rolników są spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, które umożliwiają realizowanie dowolnych celów, jednak z zasady są nastawione na osiągnięcie zysków. Popularność właśnie tej formy prawnej grup

producentkich znacząco wzrosła po dokonanej w październiku 2008 r. nowelizacji ustawy „Kodeks spółek handlowych” z 15.09.2000 r., dzięki której obniżono minimalną wysokość kapitału zakładowego z 50000 zł do 5000 zł (Dz.U. 2000 nr 94 poz. 1037 z późn. zm.). Wykonana obniżka pozwoliła na likwidację istotnej bariery finansowej, która była dość poważną przeszkodą w przypadku mniej licznych grup, w przypadku których pojedynczy producenci musieli już na wstępnym etapie tworzenia grupy ponosić stosunkowo duże koszty. Ważną zaletą spółek działających w oparciu o Kodeks handlowy jest możliwość ich zakładania już przez pojedynczą osobę, co w przypadku grup producentkich oznacza podjęcie współpracy zaledwie przez 5 udziałowców. Zaangażowanie finansowe udziałowców może być zróżnicowane, jednak musi wynosić jeden udział o wartości min 50 zł. Członkami mogą być zarówno osoby fizyczne jak i prawne, które odpowiadają za zobowiązania spółki jedynie do wysokości posiadanych udziałów. Ponoszenie różnego ryzyka wynikającego z wielkości posiadanych udziałów ma zabezpieczenie w postaci korzystnego systemu podejmowania decyzji, które są podejmowane liczbą posiadanych udziałów. W przypadku spółek, których kapitał zakładowy przewyższa kwotę 500000 złotych, a wspólników jest więcej niż dwudziestu pięciu, powinna być ustanowiona rada nadzorcza lub komisja rewizyjna. Charakterystyczną cechą spółek z. o. o. jest brak otwarcia na nowych członków, co wynika z obowiązku dokonywania modyfikacji w krajowym rejestrze sądowym w przypadku zmian w składzie osobowym organizacji. Zmiany są możliwe, jednak ze względu na dość skomplikowaną procedurę i związane z tym koszty raczej się ich unika. Wydaje się jednak, że ważniejszą przyczyną zmian w strukturze udziałowców jest konieczność uzyskania zgody pozostałych udziałowców na sprzedaż czy kupno udziałów przez osoby z zewnątrz. Ważną zaletą spółki w stosunku do innych form organizacyjnych jest możliwość podziału majątku spółki między udziałowców.

Dopuszczalną formą organizacyjno-prawną pozwalającą spełnić wymóg posiadania osobowości prawnej przez grupę producentką jest spółka akcyjna, która działa również w oparciu o Kodeks spółek handlowych, a charakter jej działalności jest zbliżony do spółek z. o. o. Zasadnicza różnica dotyczy zakresu i skali podejmowanych działań, która jest determinowana choćby ze względu na wymóg zgromadzenia kapitału zakładowego w wysokości min 100000 zł przy nominalnej wartości akcji wynoszącej 1 grosz.

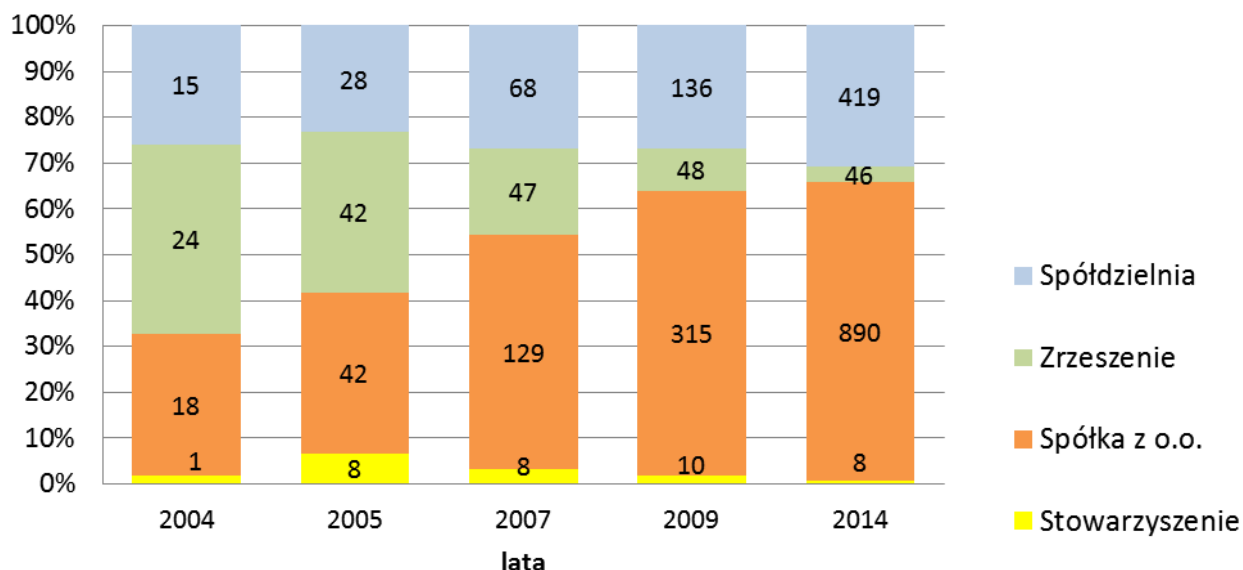
Dotychczasowe doświadczenia pokazują, że działalność w formie spółek z. o. o. stwarza wystarczające możliwości do realizacji funkcji gospodarczych przez grupy producentów. Większe wymogi proceduralne i wysokość kapitału zakładowego skutecznie odstraszyła od wyboru tej formy organizacyjnej przez jakąkolwiek grupę producentką. Z drugiej strony

należy podkreślić, że idea grup producenckich jest w Polsce, w praktyce, wdrażana zaledwie od kilku lat i skala działalności poszczególnych grup w przyszłości prawdopodobnie ulegnie zwiększeniu. Możliwość notowania akcji na giełdzie stwarza warunki do bardzo swobodnej zmiany właścicieli, co w przypadku grup producenckich jest poważną wadą, która wydaje się być sprzeczną z ideą grup producenckich.

Wybór formy prawnej z dość szerokiego katalogu dostępnych możliwości może nastroczać dylematów w momencie zawiązywania grupy, gdyż precyzyjne określenie celów i zakresu działalności w przypadku pojedynczych producentów nastrocza problemów, a co dopiero gdy mamy do czynienia z grupą kilku czy kilkunastu rolników, którzy nie zawsze się dobrze znają. Dodatkowo duża zmienność koniunktury w polskim rolnictwie nie ułatwia zadania. Nawet wykonanie rzetelnej analizy nie gwarantuje sukcesu, podobne jak bezmyślne naśladowanie innych grup, które już funkcjonują. Nie mniej analiza statystyk popularności form w dłuższej perspektywie pozwala nam zauważyć pewne tendencje w ich wyborze, które mogą pomóc w zawężeniu katalogu, do tych które poddamy dogłębniejszej analizie.

Nie wątpliwie w latach 2004-2014, od momentu wejścia w życie ustawy o grupach rolnych w 2000 r., marginalizacji uległy zrzeszenia oraz stowarzyszenia (ryc. 3).

Ryc. 3. Struktura grup producentów rolnych wg formy organizacyjno-prawnej w Polsce w latach 2004-2014.



Źródło: opracowanie własne na podstawie wykazu GPR na dzień 10.07.2014 r.

Jednak to właśnie w początkowym okresie organizowania się grup producenckich dominowały zrzeszenia, których popularność po części wynikała z organizowania się producentów tytoniu, którzy zostali zachęcenie do tworzenia grup, gdyż tylko za ich pośrednictwem mogli uzyskać dopłaty do produkcji. Ponad 85% branży tytoniowej zrzeszyło się w 8 grupach producentów (Domagalski, 2010). Liczba grup działających w formie stowarzyszeń utrzymuje się od lat na stabilnym poziomie, ze względu społeczny charakter nowopowstające grupy rzadko decydują się na działanie właśnie w tej formie.

Należy zaznaczyć, że już ustawodawca wskazał w art. 3 ustawy o grupach producentów rolnych, że grupy prowadzą działalność jako przedsiębiorcy, tym samym działanie w formie stowarzyszenia nastawionego na realizację celów społecznych, należy uznawać za sytuację wyjątkową (Dz. U. 2000 nr 88 poz. 983 ze zm.). Zainteresowanie działaniem grupy w formie spółki z o. o. znacząco wzrosło po nowelizacji Kodeksu spółek handlowych dotyczącej obniżenia minimalnego kapitału założycielskiego, która weszła w życie w styczniu 2009 r.

Preferowaną formą organizacyjno-prawną grup producentów rolnych w warunkach dużego rozdrobnienia gospodarstw rolnych, jakie występuje w polskim rolnictwie powinna być forma spółdzielcza jako bardzo demokratyczny sposób współdziałania, który umożliwi realizację funkcji społeczno-socjalnych w połączeniu z celami gospodarczymi. Zastanawiającym jest, że w krajach Europy Zachodniej o znacznie lepiej rozwiniętym rolnictwie, producenci organizują się najczęściej w formie spółdzielni (ponad 65% rynku produktów rolnych i ich przetwórstwa), kierując się chęcią długookresowej współpracy, a nie maksymalizacji zysków (Domagalski 2010).

3.2. Środki wsparcia dla rozwoju grup producentów rolnych

Działaniem komplementarnym warunków prawnych umożliwiających powstanie i funkcjonowanie grupy producenckiej jest po pierwsze przygotowanie mechanizmu wspierającego grupę producencką w fazie organizacji. Nie mniej istotny jest aspekt zachęcenia rolników do integracji poprzez bezpośrednią i wymierną korzyść finansową. W warunkach polskich, gdzie idea spółdzielczości przez szereg lat była wypaczana rolnicy z uzasadnioną ostrożnością podchodzili do angażowania własnych środków we wspólną działalność. Pomimo, że korzyści współpracy w ramach grupy były dość oczywiste, rolnicy wykazywali niechęć do zrzeszania, szczególnie w początkowym okresie po uchwaleniu ustawy o grupach producentów rolnych w 2000 r. (Dz. U. 2000 nr 88 poz. 983 ze zm.). Ustawodawca od początku miał świadomość, że ograniczenie się do działalności promocyjnej

i szkoleniowej będzie mało skuteczne, dlatego przewidziano stworzenie mechanizmu wsparcia powstających grup producenckich.

Pierwszą formą pomocy dostępną od 2001 r. była możliwość zwolnienia grupy z podatku od nieruchomości w okresie pierwszych 5 lat od momentu wpisania grupy do rejestru. Pierwotnie zwolnieniem były objęte wyłącznie budynki i budowle nowo wybudowane lub zmodernizowane, od 2007 r. dotyczy to wszystkich budynków. Wprowadzona nowelizacja ustawy w 2006 r. uprzywilejowała grupy w zakresie podatku dochodowego (Dz.U. 2006 nr 251 poz. 1847). Dochody pochodzące ze sprzedaży produktów, dla których grupa została utworzona, wyprodukowanych w gospodarstwach jej członków w części wydatkowanej na rzecz członków podlegają zwolnieniu, jeżeli zostaną przeznaczone na zakup środków do produkcji przekazanych członkom grupy lub ich szkolenie.

Przyjęta w 2000 r. ustawa o grupach producentów rolnych stwarzała możliwość skorzystania przez grupy z preferencyjnych kredytów inwestycyjnych o rocznym oprocentowaniu w wysokości 0,25 stopy redyskontowej weksli oraz kredytów obrotowych na zasadach ogólnych (Dz. U. 2000 nr 88 poz. 983 ze zm.). Pomoc w formie atrakcyjnych kredytów dla grup producenckich jest kontynuowana w kolejnych latach. Zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 22 stycznia 2009 r. w sprawie realizacji niektórych zadań Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (Dz. U. 2009 Nr 22, poz. 121, z późn. zm.) dokonano wyodrębnienia linii kredytowej o symbolu nGP w ramach, której dopuszczono możliwość zakupu akcji lub udziałów. Umożliwiło to m. in. przejęcie przez 27 grup producenckich 75% udziałów w Zakładach Mięsnych Salus w woj. wielkopolskim. Od 2015 r. grupy mogły korzystać z preferencyjnych kredytów linii PR, które powinny być głównie przeznaczone na inwestycje w przetwórstwo produktów rolnych.

Najkorzystniejszym środkiem wsparcia była jednak ryczałtowa pomoc finansowa wypłacana przez okres pierwszych 5 lat, która miała być przeznaczona na działalność administracyjną grupy. Wsparcie to było finansowane ze środków krajowych i stanowiło procent od wartości rocznych przychodów ze sprzedaży produktów ze względu, na które grupa została zawiązana. W pierwszym roku pomoc mogła wynieść do 5% przychodów ze sprzedaży i corocznie spadała do 1% w piątym roku od przyznania wsparcia. Wysokość pomocy była jednak limitowana i tak w pierwszym roku grupa mogła otrzymać do 80-krotności przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia, ulegając obniżeniu do 64-krotności, 48-krotności, 32-krotności oraz 16-krotności w kolejnych latach. Biorąc przeciętne wynagrodzenie za 2001 r. grupa w pierwszym roku działalności mogła liczyć na maksymalną pomoc wynoszącą nieco ponad 164 tys. zł. Jak podaje Lipińska (2008b) do końca kwietnia

2004 r. powstało zaledwie 60 grup producenckich, wobec czego można stwierdzić, że realizacja wsparcia miała charakter pilotażowy, zarówno dla grup producenckich, jak i ARiMR, która zajmowała się obsługą pomocy. Akcesja Polski do Unii Europejskiej pozwoliła na objęcie polskich rolników Wspólną Polityką Rolną w ramach, której wspiera się również grupy producenckie. Wsparcie ryczałtowe dla grup producenckich wypłacane w okresie pierwszych 5 lat od rejestracji finansowane dotąd ze środków krajowych zostało kontynuowane w ramach Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004-2006. Propozycja skierowana dla organizujących się grup producenckich, była jednak dużo intratniejsza, gdyż podwyższono wartość procentową wypłacanego ryczałtu, a maksymalna wysokość pomocy wzrosła do 100 tys. EUR (tab. 1). Pierwotnie zaplanowany budżet działania Grupy producentów rolnych wynosił ponad 25 mln EUR, jednak mała popularność integracji producentów rolnych w początkowym okresie wdrażania PROWu, skłoniła decydentów do znacznej relokacji środków (Bała 2016).

Działanie Grupy producentów rolnych było kontynuowane w podobnej formie w okresie budżetowym 2007-2013. Istotną modyfikacją wpływającą na popularność tego mechanizmu wsparcia było wprowadzenie możliwości ubiegania się o wyprzedzające finansowanie, gdyż dotychczasowa zasada wypłaty pomocy dopiero po zakończeniu pierwszego roku działalności stanowiła pewne ograniczenie. Doprecyzowanie zakresu, na jaki może zostać przeznaczone wsparcie o wydatki inwestycyjne, stanowiło korzystną decyzję dla funkcjonowania grup producenckich, gdyż pozwoliło rozwijać wspólne zaplecze techniczne. Dopuszczenie członkostwa osób prawnych w połączeniu z atrakcyjnością wsparcia doprowadziło do zawiązywania grup, dla których prawdopodobnie zasadniczym celem było pozyskiwanie wsparcia, gdyż trudno racjonalnie wytłumaczyć podziały spółek na potrzeby zawiązywania grup producentów rolnych. Nieprawidłowości w dystrybucji środków dostrzegł Europejski Trybunał Obrachunkowy analizując budżet UE w 2013 r., wątpliwości budził m. in. sposób powoływania grup (Siuda, 2016). Uzasadnione podejrzenia nadużyć spowodowały nałożenie obostrzeń w stosunku do członków grup ubiegających się o pomoc finansową z działania *Tworzenie grup i organizacji producentów* w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020 (2014). Mimo, że z pomocy mogą skorzystać grupy producentów rolnych zarejestrowane po 1 stycznia 2014 r., opóźnienia we wdrażaniu tego działania skutkują otwarciem pierwszego naboru wniosków dopiero w IV kwartale 2016 r.

Tab. 1. Podstawowe formy wsparcia grup producentów rolnych w Polsce w latach 2004-2020.

Wyszczególnienie	Wsparcie finansowane ze środków krajowych 2000-2004	Wsparcie finansowane w ramach Wspólnej Polityki Rolnej		
		PROW 2004-2006	PROW 2007-2013	PROW 2014-2020
Nazwa działania		Grupy producentów rolnych	Grupy producentów rolnych	Tworzenie grup i organizacji producentów
Budżet działania	Określany corocznie w ustawie budżetowej	6,38 mln EUR	182,5 mln EUR	402,99 mln EUR
Zasady naboru wniosków	Nabór ciągły 11 listopada 2000 r. 30 kwietnia 2004 r.	Nabór ciągły 15 grudnia 2004 r. 31 grudnia 2007 r.	Nabór ciągły 16 lipca 2007 r. 31 grudnia 2013 r.	Nabór terminowy Dla grup zarejestrowanych po 1 stycznia 2014 r.
Forma wsparcia	Ryczałtowe płatności realizowane w okresie 5 lat od uzyskania statusu GPR stanowiącej procent przychodów ze sprzedaży produktów ze względu na które powstała grupa (tj. (tj. 5%, 4%, 3%, 2% i 1%) do wysokości 80-krotności przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w pierwszym roku, do 64-krotności, 48-krotności, 32-krotności oraz 16-krotności w kolejnych latach	Ryczałtowe płatności realizowane w okresie 5 lat od uzyskania statusu GPR stanowiącej procent rocznej wartości sprzedaży netto (tj. 5%, 5%, 4%, 3% i 2% wartości produkcji do sumy 1 mln EUR w kolejnych latach i odpowiednio 2,5%, 2,5%, 2%, 1,5% i 1,5% nadwyżki ponad 1 mln EUR	Ryczałtowe płatności realizowane w okresie 5 lat od uzyskania statusu GPR stanowiącej procent rocznej wartości sprzedaży netto (tj. 5%, 5%, 4%, 3% i 2% wartości produkcji do sumy 1 mln EUR w kolejnych latach i odpowiednio 2,5%, 2,5%, 2%, 1,5% i 1,5% nadwyżki ponad 1 mln EUR Od maja 2010 r. grupy mogły ubiegać się o tzw. wsparcie wyprzedzające	Ryczałtowe płatności realizowane w okresie 5 lat od uzyskania statusu GPR stanowiącej procent rocznej wartości sprzedaży netto (tj. 10%, 8%, 6%, 5%, 4% wartości produkcji). Możliwość uzyskania finansowania wyprzedzającego w wysokości 50 tys. zł
Max roczna wysokość pomocy	80-krotność przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia tj. ok. 164 tys. zł	100 tys. EUR	100 tys. EUR	100 tys. EUR
Zakładana liczba beneficjentów	Nie sprecyzowana Powstało 60 grup	Nie sprecyzowana Przy max poziomach wsparcia ok. 65	350	1 809
Zakres pomocy	Koszty administracyjne założenia i funkcjonowania GPR	Koszty administracyjne założenia i funkcjonowania GPR	Koszty administracyjne założenia i funkcjonowania GPR oraz inwestycyjne	Koszty administracyjne założenia i funkcjonowania GPR oraz inwestycyjne

Źródło: opracowanie własne.

Beneficjentami pomocy może być grupa składająca się wyłącznie z osób fizycznych, którzy nie byli członkami grupy producentów, wstępnie uznanej grupy producentów lub organizacji producentów, utworzonej ze względu na ten sam produkt, której przyznano i wypłacono pomoc na rozpoczęcie działalności ze środków Unii Europejskiej po dniu 1 maja 2004 r., w celu utworzenia i przeznaczenia jej na działalność administracyjną lub inwestycyjną w ramach:

1. Działań:

- "Grupy producentów rolnych" PROW 2004-2006,
- "Grupy producentów rolnych" PROW 2007-2013,
- "Tworzenie grup producentów i organizacji producentów" PROW 2014-2020,
- "Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw" PROW 2007-2013,
- "Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej" PROW 2007-2013,

2. Mechanizmów pomocy finansowej udzielanej:

- wstępnie uznanym grupom producentów owoców i warzyw,
- uznanym organizacjom producentów owoców i warzyw. Podwojono wysokość wartości procentowej przyznawanego ryczału, chcąc zwiększyć atrakcyjność wsparcia przy zachowaniu dotychczasowej maksymalnej wysokości pomocy, gdyż ustalony limit jest na tyle wysoki, że nie stanowił dotychczas ograniczenia dla funkcjonujących grup. Przychylnono się do propozycji premiowania grup liczniejszych, do czego zachęcała m. in. Chlebicka (2013). W ramach opracowanych kryteriów ustalających kolejność przyznawania wsparcia premiuje się grupy skupiające powyżej 10 członków, a za każdego dodatkowego partnera można otrzymać 0,2 pkt. Niska popularność idei grup producentów rolnych w regionach o złej strukturze agrarnej zadecydowała o preferowaniu grup mających siedzibę w powiatach o wysokim rozdrobnieniu agrarnym. Istotnym wykluczeniem jest uniemożliwienie korzystania ze wsparcia grupom utworzonym w kategorii produktu: drób żywy, mięso lub jadalne podroby drobiowe oraz owoce i warzywa. W ocenie decydentów integracja producentów w ramach tych branż jest najbardziej zawansowana i nie wymaga szczególnego wsparcia.

Poddziałaniem dedykowanym grupom producenckim w ramach PROW 2014-2020 (2014) jest „*Wsparcie działań informacyjnych i promocyjnych realizowanych przez grupy producentów na rynku wewnętrznym*” dla którego zaplanowany limit środków wyniósł 15 mln zł. Promocja produktów rolniczych jest obecnie działalnością nierozzerwalnie związaną z organizacją sprzedaży tych produktów, a grupy producenckie są naturalnym partnerem mogącym zajmować się taką działalnością. Dotychczas sfera promocji produktów rolniczych przez grupy producenckie miała marginalne znaczenie, gdyż te młode organizacje były

skupione głównie na organizacji prostych łańcuchów sprzedaży i realizacji inwestycji służących przechowywaniu i wstępnemu przygotowaniu produktów rolniczych. Nieliczne grupy producentów rolnych jak np. Grupa Producentów Rolnych Koźmina Wlkp. podejmowały się współorganizacji imprez promocyjnych współfinansowanych w ramach Funduszy Promocji Produktów Rolno-Spożywczych. Beneficjentem pomocy oraz głównym organizatorem w takich sytuacjach był jednak Krajowy Związek Grup Producentów Rolnych – Izba Gospodarcza. Wyodrębnienie specjalnego poddziałania stwarza nowe możliwości przed grupami producenckimi, ale jest też dużym wyzwaniem organizacyjnym. Wsparcie według Rozporządzenia MRiRW z dnia 7 lipca 2016 r. ma formę refundacji do 70% kosztów kwalifikowalnych, których wysokość nie może przekroczyć 2,5 mln zł na operację (Dz. U. 2016 poz. 1080). Celem działania jest poprawa rozpoznawalności produktów rolnych, w szczególności tych objętych systemami jakości. Przedsięwzięcia promocyjne realizowane w ramach poddziałania powinny dotyczyć produktów:

- a) których nazwy zostały wpisane do rejestru gwarantowanych tradycyjnych specjalności,
- b) objętych systemem rolnictwa ekologicznego,
- c) objętych systemem ochrony oznaczeń geograficznych napojów spirytusowych,
- d) objętych systemem ochrony oznaczeń geograficznych aromatyzowanych produktów sektora wina,
- e) objętych systemem ochrony nazw pochodzenia i oznaczeń geograficznych wyrobów winiarskich,
- f) objętych systemem integrowanej produkcji roślin w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 8 marca 2013 r. o środkach ochrony roślin (Dz. U. 2013 poz. 455),
- g) wytwarzanych zgodnie ze specyfikacją i standardami systemu „Jakość Tradycja”,
- h) wytwarzanych zgodnie ze specyfikacją i standardami systemu „Quality Meat Program”,
- i) wytwarzanych zgodnie ze specyfikacją i standardami systemu „Pork Quality System”,
- j) wytwarzanych zgodnie ze specyfikacją i standardami systemu „Quality Assurance for Food Products” – „Tuszki, elementy i mięso z kurczaka, indyka i młodej polskiej gęsi owsianej”,
- k) wytwarzanych zgodnie ze specyfikacją i standardami systemu „Quality Assurance for Food Products” – „Kulinarne mięso wieprzowe”,
- l) wytwarzanych zgodnie ze specyfikacją i standardami systemu „Quality Assurance for Food Products” – „Wędliny”.

Istotnym warunkiem ograniczającym krąg potencjalnych beneficjentów jest wymóg, aby członkowie niewytwarzający produktów rolnych w ramach systemów jakości stanowili nie więcej niż 20% ogółu członków grupy.

Wypracowany mechanizm wsparcia dla grup producenckich można uznać za w miarę stabilny. Podstawowe środki pomocowe skierowane na rozwój grup producenckich ewoluują w kierunku jakości i trwałości wspieranych podmiotów. Kilkuletnie doświadczenia pozwoliły zrozumieć, że koncentrowanie się przede wszystkim na liczbie wytworzonych grup w dłuższej perspektywie jest nie celowe, gdyż grupy o niewielkim potencjale produkcyjnym lub nastawione głównie na pozyskanie dofinansowania ulegają szybkiemu rozwiązaniu. W ramach dostępnego katalogu środków wsparcia grup producentów rolnych możemy wyróżnić działania:

- podatkowe,
- kredytowe,
- pomocowe dedykowane grupom producentów rolnych,
- pomocowe dla przedsiębiorców.

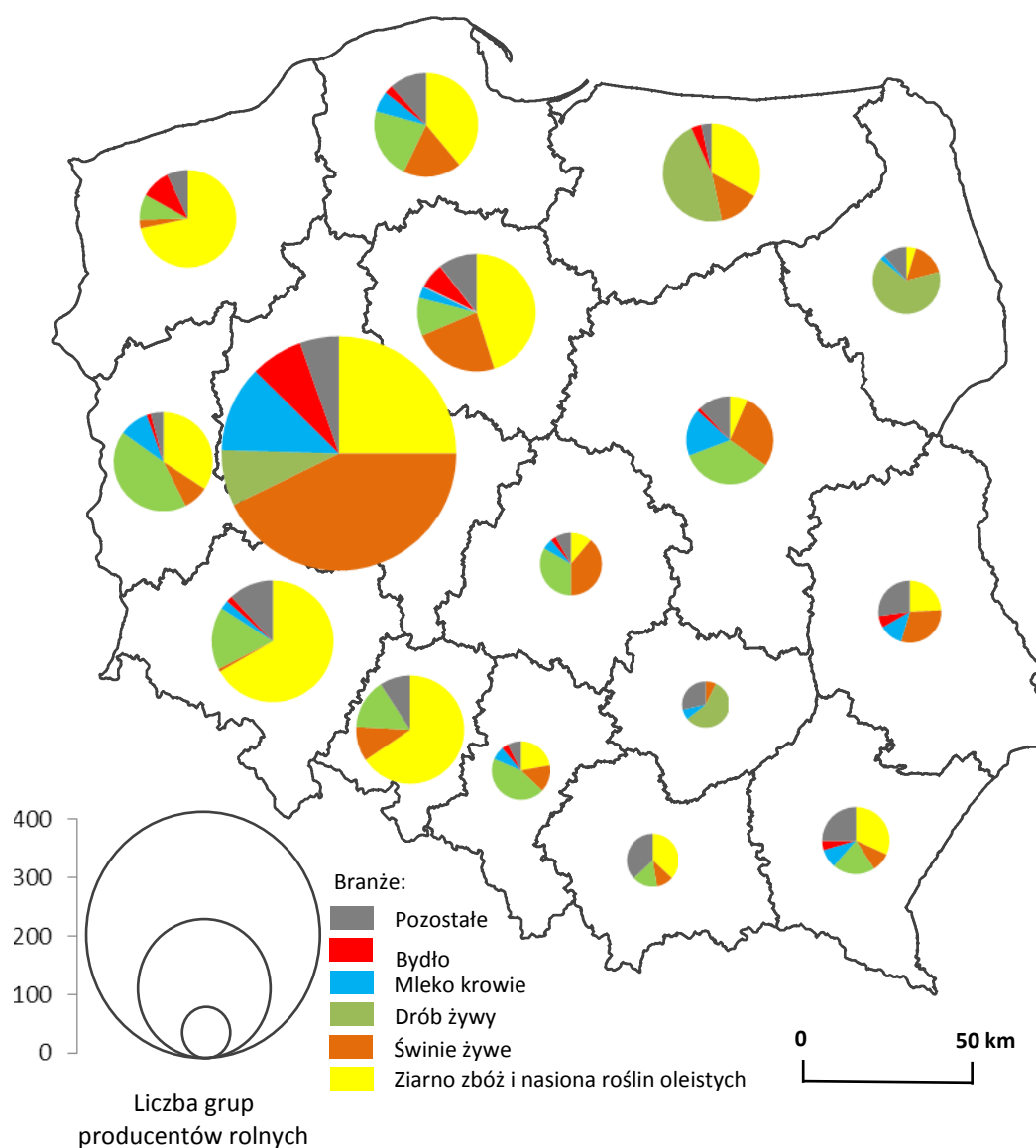
Grupy producentów rolnych jako podmioty gospodarcze, mogą korzystać z form wsparcia przewidzianych dla firm. Ze względu na dużo większą konkurencję w pozyskiwaniu środków pomocowych w ramach działań skierowanych dla przedsiębiorstw, grupy raczej nie decydowały się na sięganie po takie wsparcie. Ugruntowanie ich pozycji i ograniczenia w dostępie do działań pomocowych dedykowanych grupom w ramach części branż może wymusić zainteresowanie alternatywnymi możliwościami pozyskania funduszy na rozwój działalności grupowej. Niedocenianą możliwością jest szansa uzyskania preferencyjnych kredytów, które dla grup funkcjonujących powyżej 5 lat była stabilną i dobrze dostępną formą wsparcia działań inwestycyjnych.

3.3. Grupy producentów rolnych wg branż

W województwie wielkopolskim w 2014 r. funkcjonowało ponad 30% grup producentów rolnych zarejestrowanych w Polsce. Poziom zorganizowania rolników w pozostałych województwach był znacząco niższy i nie przekroczył 130 powołanych organizacji. Spośród pozostałych województw, najwięcej grup zarejestrowali rolnicy w dolnośląskim, kujawsko-pomorskim, opolskim, warmińsko-mazurskim i mazowieckim (ryc. 4).

produkcji określonych produktów, naturalnie sprzyja powstawaniu grup producenckich, gdyż obniża koszty działalności takich organizacji oraz stwarza lepsze warunki do oferowania jednolitych partii towarów. Ma to szczególne znaczenie w przypadku produkcji roślinnej, której jakość nadal w dużej mierze zależy od warunków agrotechnicznych. W skali kraju w 2014 r. zdecydowanie najczęściej grup działało w branży roślin zbożowych i oleistych ponad 35% (ryc. 5). Wysoki udział grup z tej branży jest naturalną konsekwencją dominacji zbóż w strukturze produkcji roślinnej, przy czym poziom udziału tych grup w strukturze branżowej dla poszczególnych województw jest silnie zróżnicowany przestrzennie.

Ryc. 5. Struktura branżowa grup producentów rolnych w Polsce w 2014 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MRiRW.

Grupy z branży roślin zbożowych i oleistych dominowały w strukturze dla województw: zachodniopomorskiego (71,8%), dolnośląskiego (66,7%) i opolskiego (65,5%). Ze względu na fakt, że podstawową rośliną oleistą w Polsce jest rzepak, a najważniejszym zbożem konsumpcyjnym pszenica, czyli rośliny o dużych wymaganiach agroklimatycznych stąd grupy zbożowo-oleiste były zawiązywane w regionach o najlepszej jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej. W województwie świętokrzyskim brak jest grup z tej branży, a najmniejszy udział w strukturze występuje dla województw podlaskiego (4,7%) i mazowieckiego (6,7%). Dużym udziałem w strukturze grup producentów rolnych w Polsce charakteryzowały się grupy z branży trzody chlewnej, których udział wyniósł 22,8 %. Najwięcej grup z tej branży działa na terenie województwa wielkopolskiego przy udziale w strukturze na poziomie 41,8%. Wysoki udział grup z branży trzody chlewnej jest generalnie związany z regionami o wysokim pogłowie trzody chlewnej jak woj. wielkopolskie, łódzkie czy mazowieckie. Wyjątkiem jest województwo kujawsko-pomorskie na obszarze, którego pomimo dużej produkcji trzody chlewnej producenci byli słabo zorganizowani w stosunku do pogłowia. Branża trzody chlewnej ma najmniejszy udział w województwach: dolnośląskim (0,8%), zachodniopomorskim (2,8%) i świętokrzyskim (7,1%). Słabe zorganizowanie producentów trzody chlewnej dotyczyło obszarów o niskim pogłowie, oraz tych z wielkofermowym chowem gdzie, w pojedynczych gospodarstwach utrzymuje się po kilkanaście tysięcy zwierząt, w związku, z czym potrzeba tworzenia grup była tam ograniczona. W strukturze branżowej grup silną pozycję na poziomie 20,4% posiadała branża drobiarska. Największym udziałem tej branży charakteryzowały się takie województwa jak: podlaskie (65,1%), świętokrzyskie (57,1%), warmińsko-mazurskie (46,6%), śląskie (44,4%), czy lubuskie (42,5%). Grupy skupiające producentów drobiu posiadały największy udział w strukturze branżowej tych województw, w których ogólny poziom zorganizowania rolników był niski lub średni. Specyfika produkcji drobiarskiej polega na tym, że drób jest utrzymywany głównie w dużych, prywatnych przedsiębiorstwach drobiarskich specjalizujących się wyłącznie w takiej produkcji.

4. Uwarunkowania wpływające na powstanie grup producentów rolnych w województwie wielkopolskim

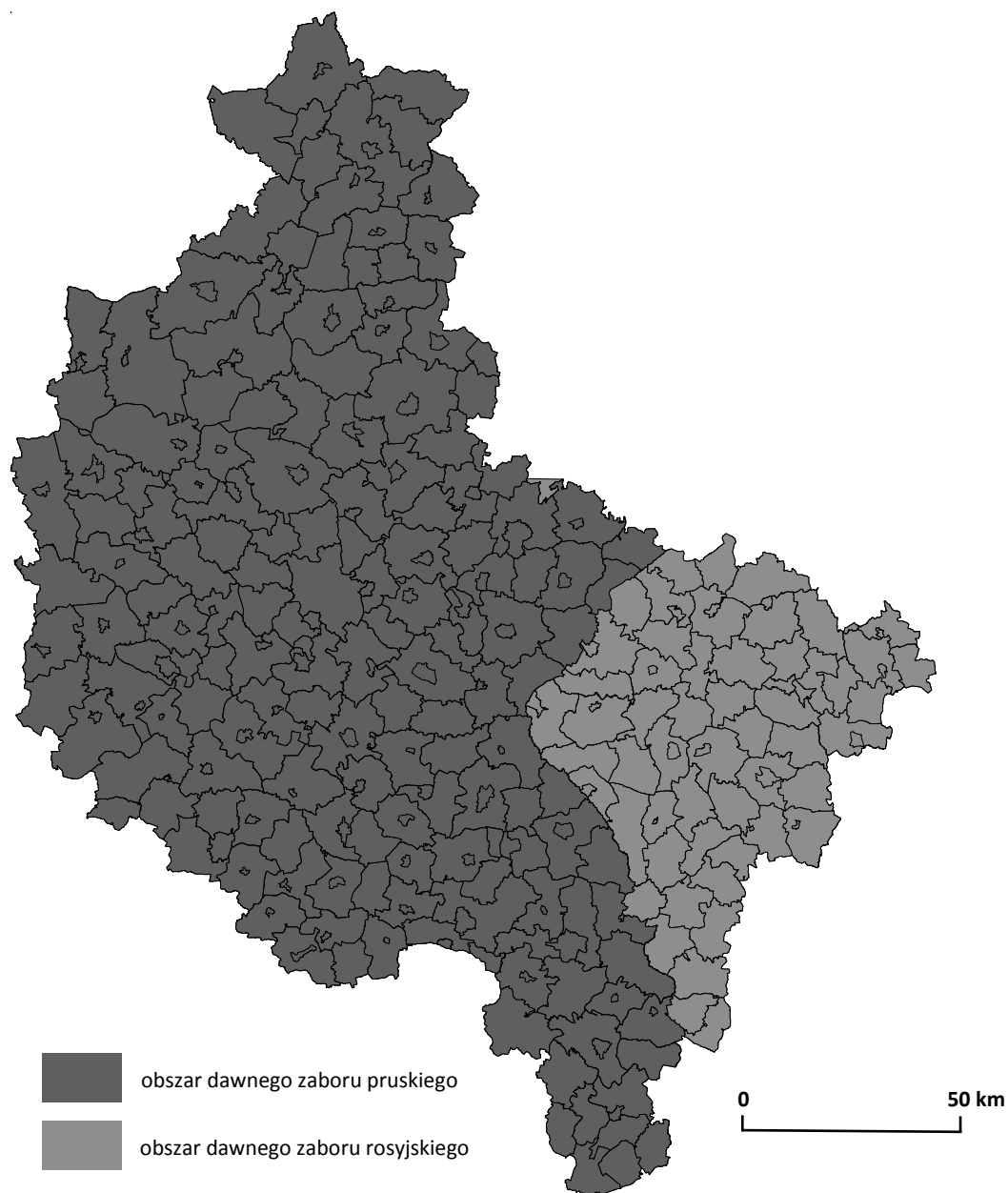
4.1. Uwarunkowania historyczne

Struktura przestrzenna rolnictwa województwa wielkopolskiego stanowi rezultat różnorodnych procesów społeczno-ekonomicznych zachodzących w dłuższych okresach czasu. Utworzone w 1999 r. województwo wielkopolskie stanowi konglomerat 8 województw funkcjonujących w poprzednim podziale administracyjnym. Zaszłości historyczne sięgają jednak czasów bardziej odległych, które wpłynęły na zróżnicowanie poziomu rozwoju rolnictwa. Za najważniejszą przyczynę zróżnicowania przestrzennego rolnictwa, a w konsekwencji uwarunkowań powstania grup producenckich w woj. wielkopolskim należy uznać okres zaborów. Najszybszy rozwój rolnictwa towarowego miał miejsce w granicach zaboru pruskiego. Również tradycje spółdzielczości wiejskiej są na tych terenach największe, gdyż wprowadzenie w 1867 r. przez parlament pruski nowoczesnego na ówczesne czasy prawa spółdzielczego, zachęcało do zrzeszania. Szczególnie popularną formą, która przetrwała do czasów współczesnych są banki spółdzielcze.

Zasadnicza część gmin województwa wielkopolskiego przed 1918 r. należała do zaboru pruskiego. Niespełna 19,5% obszaru województwa wielkopolskiego wynoszącego ponad 2,9 mln ha stanowią tereny będące w przeszłości w zasięgu zaboru rosyjskiego. Tereny dawnego zaboru rosyjskiego leżą we wschodniej części regionu i obejmują część gmin subregionu kaliskiego i konińskiego (ryc. 6). Jak zauważa Głębocki (2007) rolnictwo na terenie zaboru rosyjskiego charakteryzowało się dużo niższą towarowością i borykało z przeludnieniem agrarnym. Istotnym elementem różnicującym te dwie części województwa jest problem szachownicy gruntów, którego uciążliwość na obszarze dawnego zaboru rosyjskiego jest dużo większa i ma inne podłoże. Na obszarze dawnego zaboru rosyjskiego niekorzystna struktura agrarna została ukształtowana w wyniku wielopokoleniowej tradycji dzielenia gospodarstw pomiędzy potomstwo (Kacprzak, Głębocki 2017). Pozostałością okresu zaborów są z pewnością różnice mentalnościowe, ukształtowane kontynuowaną tradycją podziałów gospodarstw, działaniem zupełnie przeciwnym do integrowania się w obrębie grupy producenckiej. Organizowanie się rolników w dawnym zaborze rosyjskim było utrudniane skomplikowaniem procedur rejestracyjnych spółdzielczości wiejskiej, co skutecznie zniechęcało potencjalnych zainteresowanych. Wdrażanie idei spółdzielczości na tym obszarze nie było jednak niemożliwe, czego doskonałym przykładem jest podkaliska wieś Lisków,

która w okresie międzywojennym, w krótkim czasie stała się wzorcową wsią spółdzielczą. Przebudowa wsi w sferze społecznej i materialnej zapoczątkowana przez miejscowego proboszcza w 1900 r. nastąpiła w oparciu o ruch spółdzielczy. Niewątpliwie obecność liderów umięających organizować lokalną społeczność oraz przekazywanie tych umiejętności mogą mieć istotne znaczenie dla zawiązywania grup producenckich. Trwałość uwarunkowań historycznych nie przypadkowo obrazuje zupełny brak grup producenckich na obszarze powiatu tureckiego naznaczonego istnieniem zaboru rosyjskiego.

Ryc. 6. Gminy woj. wielkopolskiego w ujęciu dawnych zaborów.



Źródło: opracowanie własne na podstawie Atlasu historycznego, 2002.

Tradycje ruchu spółdzielczego dającego podstawy idei grup producenckich na obszarze województwa wielkopolskiego były silne w okresie PRLu. Jak zauważa Brodziński (2014) woj. wielkopolskie charakteryzowało się największą liczbą spółdzielni wiejskich, co miało swoje podłoże w uwarunkowaniach historycznych i wysokiej kulturze rolnej.

W okresie PRLu spółdzielczość wiejska miała duże znaczenie dla rozwoju obszarów wiejskich w Polsce i obejmowała szeroki wachlarz działalności. Za najważniejsze z nich można uznać: spółdzielnie mleczarskie, rolnicze spółdzielnie produkcyjne, spółdzielnie ogrodniczo-pszczelarskie, spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu, spółdzielnie kółek rolniczych, banki spółdzielcze.

Mleczarnie są jedną z lepiej funkcjonujących branż polskiej spółdzielczości wiejskiej. Specyfika produkcji mleka wymagała stabilnego powiązania produkcji z przetwórstwem, a około 75% produkowanego mleka jest przerabiane w spółdzielniach mleczarskich należących do rolników.

Rolnicze spółdzielnie produkcyjne w ramach, których dochodzi do trwałej integracji gospodarstw członków, w pewnym sensie stanowiły idealną formę integracji producentów rolnych. W polskich realiach ich związanie nie było procesem w pełni dobrowolnym i oddolnym, a utrata parasola ochronnego ze strony państwa w 1989 r., spowodowała, że miały one duże trudności w dostosowaniu się do nowej sytuacji rynkowej. W konsekwencji czego następował systematyczny regres tej formy gospodarowania na polskiej wsi. Liczba spółdzielni produkcji rolniczej działających w województwie wielkopolskim w 2002 r. wynosiła 236, natomiast do 2010 r. nastąpił ich spadek do 185 podmiotów (Mickiewicz i in., 2014). Szczególna popularność tej formy gospodarowania w regionie wynikała z organizowania jej w oparciu o majątki ziemskie rozdysponowane pomiędzy dawnych robotników folwarcznych, którzy tworzyli zgrane zespoły.

Znaczenie spółdzielni ogrodniczo-pszczelarskich po 1989 r. uległo znacznej marginalizacji, a jak podaje Boguta i in. (2014) udział spółdzielni w skupie owoców i warzyw, spadł w latach 1989-2014 z ponad 60% do poniżej 2% .

Najważniejszym przykładem spółdzielni zaopatrzenia i zbytu są Gminne Spółdzielnie „Samopomoc Chłopska”. Charakter ich działalności po 1989 r. uległ dużemu przeobrażeniu, zredukowano działalność na rzecz rolnictwa, koncentrując się na usługach dla ludności i handlu detalicznym.

Spółdzielnie Kółek Rolniczych ze względu na rosnącą konkurencję ze strony rolników prowadzących działalność usługową przeżywały poważny kryzys. Systematycznie spadała

liczba funkcjonujących spółdzielni, a te w dobrej kondycji finansowej przebranżowiły się z usług mechanizacyjnych w kierunku handlowym i produkcyjnym.

Banki spółdzielcze stanowią dziś silną strukturę finansowania polskiej wsi, przede wszystkim ze względu na ich dostępność oraz wzajemne zaufanie klientów. Przemiany gospodarcze spowodowały konieczność ich konsolidacji, ale nadal są oparte o polski kapitał.

Doświadczenia zdobyte w ramach ruchu spółdzielczego mogły być wykorzystane z powodzeniem przy organizacji grup producenckich, które są w stanie funkcjonować jako spółdzielnie. Niestety postępująca destrukcja w większości podmiotów spółdzielczych na polskiej wsi jaka miała miejsce w latach 90. XX w. może istotnie zniechęcać rolników do integracji. W świadomości rolników utrwaliły się na ogół najgorsze scenariusze związane z nieudolnie prowadzoną restrukturyzacją i likwidacją podmiotów spółdzielczych, dlatego nieoceniona jest rola promocji spółdzielni, które odniosły rynkowy sukces.

4.2. Struktura agrarna i użytkowanie ziemi

Niekorzystna struktura agrarna od lat stanowi podstawowy problem polskiego rolnictwa (Bański, Stola 2002, Czapiewski, Głębocki 2010, Klepacki, Żak 2013, Dacko, Dacko 2014). Umiejętność kooperacji oraz współpracy rolników w ramach grup producenckich stwarza szanse poprawy konkurencyjności polskiego sektora rolnego, która jest niska w głównej mierze ze względu na niekorzystną strukturę agrarną (Dacko, Płonka 2011, Czubak, Bajan 2016). Możliwości wykorzystania grup producenckich do niwelowania problemów wynikających z niekorzystnej struktury agrarnej nie są jednak nieograniczone, gdyż jak zauważa Dacko i Płonka (2011) w warunkach skrajnego rozdrobnienia agrarnego jakie występuje w Polsce południowo-wschodniej brak jest powodzenia w stosowaniu tego rodzaju form współpracy. Warunkiem brzegowym członkostwa w grupie producenckiej jest produkowanie na rynek i dysponowanie pewnym zasobem kapitału możliwym do wykorzystania w działalności grupowej.

Struktura agrarna województwa wielkopolskiego na tle kraju wypada lepiej. W 2010 r. na obszarze regionu funkcjonowało 123,9 tys. gospodarstw rolnych powyżej 1 ha, co stanowiło ponad 7,9% ogółu gospodarstw w Polsce. Wielkopolskie rolnictwo oparte jest o sektor prywatny, a dominującą formą gospodarowania podobnie jak w całej Polsce są indywidualne gospodarstwa rolne, których było 123,3 tys. (tab. 2). W ramach sektora prywatnego obok gospodarstwa indywidualnych mamy gospodarstwa należące do osób prawnych, w szczególności spółek, kościołów oraz spółdzielni produkcji rolniczej, łącznie 520. Struktura

własnościowa gospodarstw rolnych województwa wielkopolskiego, wyróżniała się większym udziałem gospodarstw osób prawnych sektora prywatnego (0,4%), w przypadku kraju udział w sektorze prywatnym wynosił 0,2%. Specyfiką regionu była popularność rolniczych spółdzielni produkcyjnych, ta forma gospodarowania jednak od 1989 r. systematycznie traci na znaczeniu, gdyż ma trudności w dostosowaniu się do funkcjonowania w warunkach systemu rynkowego. W 2010 r. funkcjonowało 185 spółdzielni produkcji rolniczej, co stanowiło ponad 22% ogółu spółdzielni w Polsce, a ubytek w stosunku do 2002 r. wyniósł 51 podmiotów. Sektor publiczny w woj. wielkopolskim obejmuje 111 gospodarstw rolnych, głównie spółek Skarbu Państwa o strategicznym znaczeniu dla kształtowania postępu rolniczego, które gospodarowały na zaledwie 69,5 tys. ha.

Tab. 2. Gospodarstwa rolne powyżej 1 ha według form własności w 2010 r.

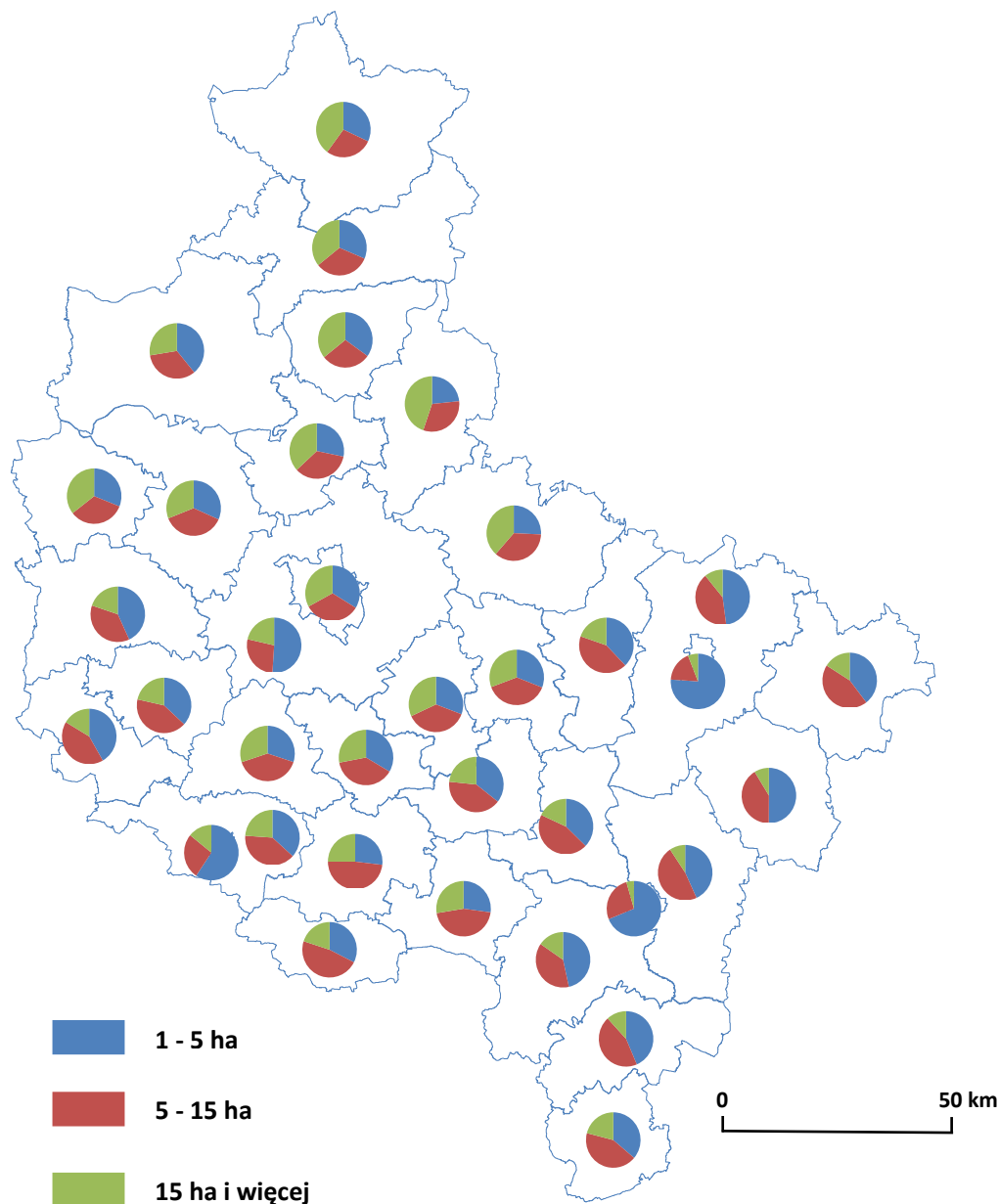
Rodzaj właściciela	Polska		województwo wielkopolskie	
	Liczba gospodarstw	Powierzchnia UR w ha	Liczba gospodarstw	Powierzchnia UR w tys. ha
Sektor prywatny -gospodarstwa indywidualne	1558413	13404,1	123284	1485,3
Sektor prywatny - pozostałe	3409	1275,7	520	223,7
Sektor prywatny - razem	1561822	14679,8	123804	1709,0
Sektor publiczny	920	566,9	111	69,5
Razem	1562742	15246,7	123915	1778,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie PSR 2010 GUS.

W województwie wielkopolskim w 2010 r. najwięcej było gospodarstw średniej wielkości w przedziale 5-15 ha (ponad 49 tys.). W skali kraju jednak gospodarstwa małe (1-5ha), które stanowiły ponad 55%, a w przypadku województwa wielkopolskiego ich udział wynosił nieco ponad 38%. Atutem województwa wielkopolskiego był prawie dwukrotnie większy udział gospodarstw dużych powyżej 15 ha, których było ponad 26 tys. (21,5%). Wydaje się, że to właśnie gospodarstwa średnie i duże stanowiły największy potencjał dla podejmowania działalności grupowej, a w ich przypadku z pewnością nie mamy do czynienia z produkcją o charakterze samozaopatrzeniowym. Wymagania w zakresie minimalnej wielkości produkcji stawiane dla powstających grup producenckich określone w rozporządzeniach Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi (Dz. U. 2001 nr 26 poz. 292 zm.), nie są wygórowane w odniesieniu do średniej wielkości gospodarstw. Spełnienie tych warunków w przypadku mniejszych gospodarstw o wielokierunkowej produkcji może stwarzać ograniczenie i wymuszać poszukiwania większej liczby członków do zawiązania grupy. Struktura wielkościowa gospodarstw rolnych w regionie jest silnie zróżnicowana przestrzennie. W 2010

r. gospodarstwa duże największy udział miały w północnych rejonach województwa tj. w powiatach: wągrowieckim (44,7%), złotowskim (39,8%), gnieźnieńskim (38,5%), obornickim (36,8%), pilskim (35,8%; ryc. 7).

Ryc. 7. Struktura wielkościowa gospodarstw rolnych w woj. wielkopolskim w 2010 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie PSR.

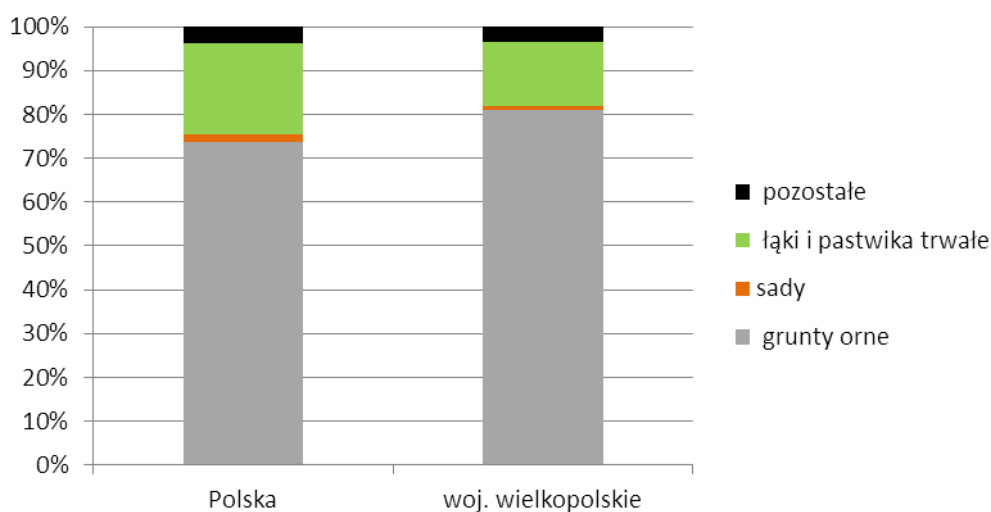
Z drugiej strony gospodarstwa małe koncentrowały się w powiatach grodzkich, a w tym przypadku znaczenie rolnictwa miało charakter marginalny, oraz w południowo-wschodniej części województwa, gdzie bardzo często przeżywały w strukturze: powiaty koniński (50%), turecki (47,9%), ostrowski (46,5%). Największym udziałem gospodarstw średnich

charakteryzowały się powiaty w centrum regionu, o dobrej jakości gleb i wysokiej intensywności produkcji zwierzęcej (gostyński, rawicki, krotoszyński, pleszewski).

Województwo wielkopolskie charakteryzowało się wyższą średnią powierzchnią ogólną gospodarstwa rolnego wynoszącą 15,6 ha w 2010 r., w stosunku do średniej krajowej wynoszącej 11,2 ha. Przeciętna wielkość gospodarstwa w woj. wielkopolskim była silnie zróżnicowana przestrzennie, od 4 ha w gminie miejskiej Turek do 70 ha w gminie Brodnica. Gospodarstwa rolne o większym areale występowały przede wszystkim w północnych i zachodnich rejonach województwa wielkopolskiego, głównie w gminach na obszarze których działały w przeszłości gospodarstwa państwowe lub spółdzielcze. Najniższą średnią powierzchnią gospodarstw rolnych charakteryzowały się gminy z terenów dawnego zaboru rosyjskiego w powiatach: konińskim, kolskim, tureckim i kaliskim. Regionalne dysproporcje w potencjale produkcyjnym gospodarstw rolnych dobrze obrazuje porównanie średniej powierzchni gospodarstw pomiędzy gminami, których przeszłość jest związana z zaborem rosyjskim dla których wskaźnik wynosił 9,3 ha i był ponad dwukrotnie mniejszy w stosunku do pozostałych gmin województwa (19 ha).

Użytki rolne obejmujące 1,94 mln ha (ponad 65,3%) w 2010 r. stanowiły dominującą formę użytkowania ziemi w województwie wielkopolskim, przy czym ich udział był większy niż w skali kraju, gdzie obejmowały 60,5% powierzchni ogólnej. W strukturze użytków rolnych największą rolę odgrywały grunty orne, które zajmowały prawie 81% ich ogólnej powierzchni w województwie (ryc. 8.).

Ryc. 8. Struktura użytków rolnych w woj. wielkopolskim na tle Polski w 2010 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

To właśnie na gruntach ornych odbywa się zasadnicza część produkcji roślinnej, a ich produktywność jest wyższa w stosunku do użytków zielonych. Wobec czego potencjał produkcyjny gospodarstw i struktura branżowa produkcji w takich warunkach jest większa, co może stanowić ułatwienie przy tworzeniu grupy.

Wyższy odsetek gruntów rolnych w województwie wielkopolskim stosunku do kraju (73,8%) wynikał raczej z wysokiej kultury rolnej niż z warunków agroekologicznych, które nie są najlepsze. Jak zauważa Kołodziejczyk (2009) ponad połowa powierzchni użytków rolnych województwa wielkopolskiego charakteryzuje się niekorzystnymi warunkami produkcji rolnej. Znaczenie sadów w strukturze użytkowania gruntów rolniczych było niewielkie i podobnie jak w skali kraju obejmowało jedynie 1% ogółu użytków rolnych. Konsekwencją wyższego udziału gruntów ornych było ograniczenie powierzchni łąk i pastwisk trwałych, które stanowiły 14,8% powierzchni użytków rolnych. Pozostałe użytki rolne obejmujące grunty zabudowane, pod stawami, rowami oraz ugory i odłogi zajmowały zaledwie 3,4%. Rolnicy z woj. wielkopolskiego znanego z oszczędności, bardzo racjonalnie gospodarują użytkami rolniczymi, dlatego też udział gruntów odłogowanych i ugorowanych był marginalny.

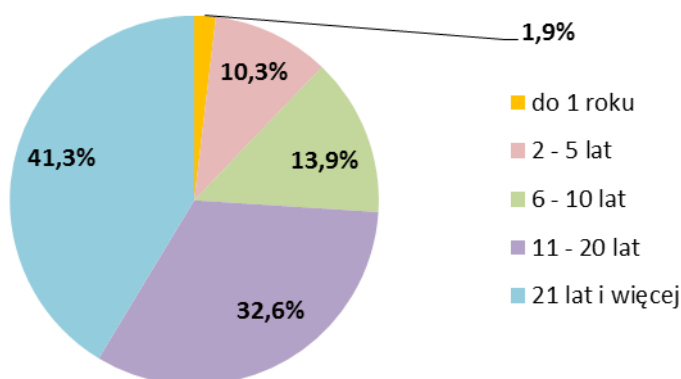
4.3. Uwarunkowania demograficzne

Rolnictwo jest rodzajem działalności wymagającej specyficznej wiedzy przede wszystkim o charakterze praktycznym. Z uwagi na długość cyklu wegetacyjnego proces uczenia się w rolnictwie w oparciu o własne błędy może być bardzo kosztowny, a jednocześnie długotrwały. Najlepsze wyniki ekonomiczne osiągają gospodarstwa kierowane przez osoby w wieku 40-50 lat, które z jednej strony nabyły już pewne doświadczenie w prowadzeniu gospodarstwa, z drugiej są jeszcze otwarte na postęp techniczny i innowacje (Marcysiak, Marcysiak 2011).

W województwie wielkopolskim w 2010 r. 68,9% osób kierujących gospodarstwami było w wieku 40-64 lat. Zmiana pokoleniowa w wielkopolskim rolnictwie postępuje nieco szybciej niż w skali ogólnopolskiej, gdyż wśród prowadzących gospodarstwa rolne osób w wieku 65 lat i więcej było 6,1%, natomiast w Polsce ten udział wynosił 9,6%. Jednocześnie ¼ funkcjonujących gospodarstw w regionie prowadzona była przez młodych rolników tj. w wieku do 40 lat, w skali kraju sytuacja było mniej korzystna, gdyż 23% kierowników jest w tej grupie wiekowej. Poziom otwartości na zmiany jest również skorelowany z wiekiem, gdyż osoby młode z natury rzeczy mają większą skłonność do podejmowania ryzyka (Kołoszko-

Chomentowska, 2008). Wyższy udział gospodarstw zarządzanych przez osoby młode może sprzyjać tworzeniu grup producenckich. Jednocześnie w indywidualnych gospodarstwach rolnych jakie dominują w Polsce, w warunkach wielopokoleniowych rodzin wiek osoby prowadzącej gospodarstwo bardzo często bezpośrednio nie przekłada się na długość stażu pracy w samodzielnym zarządzaniu gospodarstwem, gdyż gospodarstwa przekazywane są dość późno i bardzo często młodzi następcy w początkowym okresie pracują w gospodarstwie rolnym jako domownicy. W strukturze osób kierujących gospodarstwami rolnymi w województwie wielkopolskim w 2010 r. największy udział miały osoby ze stażem w prowadzeniu gospodarstwa wynoszącym 21 i więcej lat (41%: ryc. 9). W kolejnym przedziale długości stażu pracy mamy kierowników zarządzających przez 11 do 20 lat (33%). Biorąc pod uwagę, że 75% kierowników jest w wieku powyżej 40 lat, stażem w kierowaniu gospodarstwem wynoszącym powyżej 11 lat legitymuje się zaledwie 74% ogółu rolników. W porównaniu ze strukturą kierowników gospodarstw rolnych w Polsce, w województwie wielkopolskim mamy dwukrotnie większy udział osób zarządzających gospodarstwami do 1 roku, co świadczy o szybszym tempie wymiany pokoleniowej w wielkopolskim rolnictwie.

Ryc. 9. Struktura kierowników gospodarstw rolnych wg stażu w woj. wielkopolskim w 2010 r.

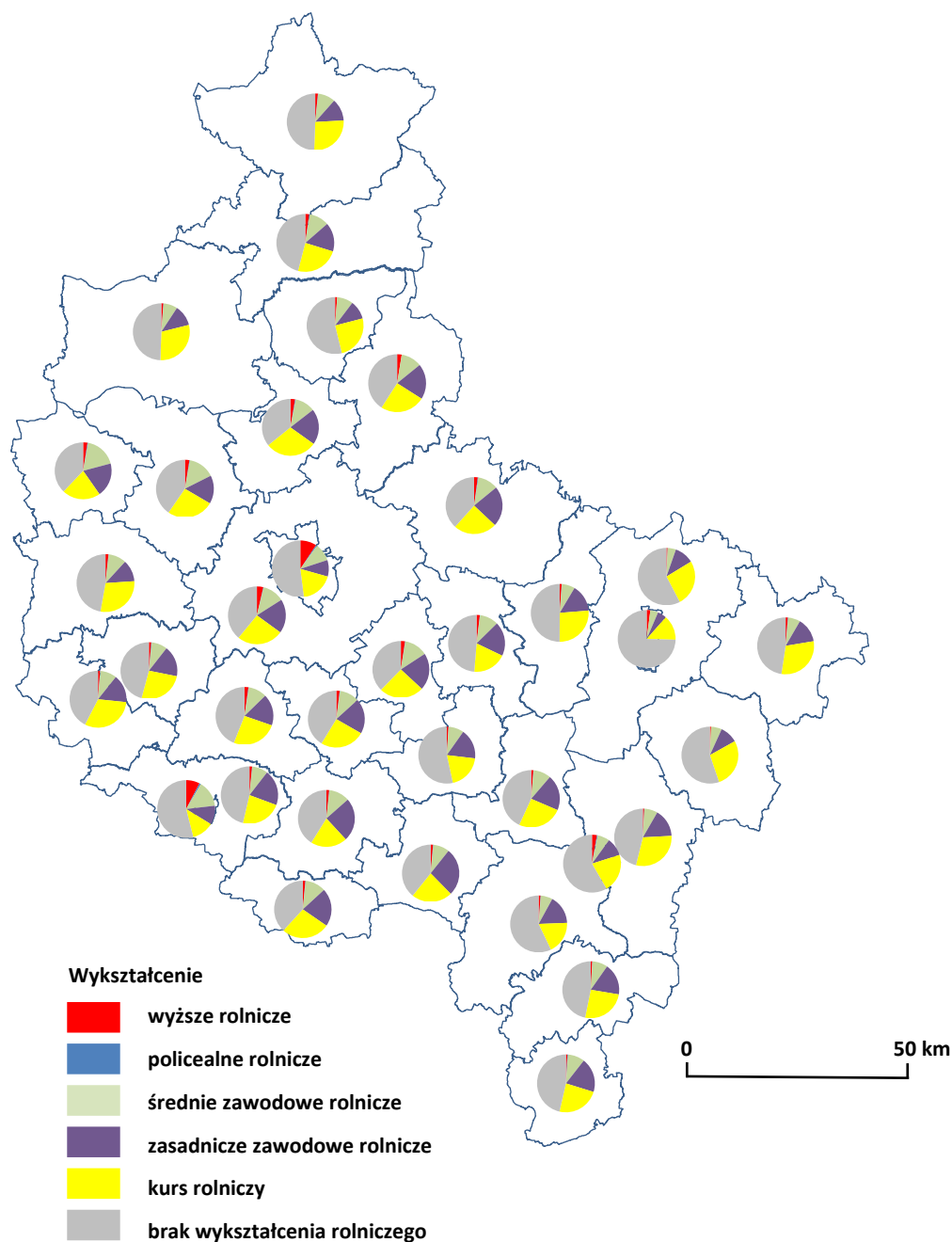


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PSR.

Obok wieku rolników podstawowym czynnikiem wpływającym na efektywność gospodarowania w odniesieniu do cech demograficznych jest wykształcenie. Badania Krzyżanowskiej (2000) potwierdzają, że rolnicy lepiej wykształceni i młodszy chętniej podejmują współpracę w grupie producenckiej. Wyniki spisów rolnych wskazują na mniej korzystną strukturę wykształcenia ludności rolniczej w porównaniu z innymi grupami ludności nie związanymi z rolnictwem (Marcysiak, Marcysiak 2011). Nie dość, że ludność rolnicza jest na ogół słabiej wykształcona, to w przypadku rolnictwa odnotowano się duży udział osób, które bez kwalifikacji rolniczych prowadzą gospodarstwa, w 2002 r. w

województwie wielkopolskim było to ponad 47%. W gronie prowadzących gospodarstwa rolne z wykształceniem rolniczym największy udział miały osoby po kursie rolniczym (48,1%). Zaledwie 3,3% kierowników gospodarstw posiadało najwyższe kwalifikacje tj. wykształcenie policealne lub wyższe rolnicze, co może stwarzać pewną barierę w kwestii znalezienia kompetentnych liderów grup rolniczych. Poziom wykształcenia był silnie zróżnicowany regionalnie (ryc. 10).

Ryc. 10. Struktura wykształcenia rolników wg powiatów w województwie wielkopolskim w 2002 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PSR.

Motywacją do podnoszenia kwalifikacji mogły być preferencje przy udzielaniu wsparcia, chociażby w ramach działania „Ułatwienie startu młodym rolnikom” PROW 2007-2013. Jednak istotne zmiany wymagają czasu i są związane z naturalnym procesem wymiany pokoleniowej na wielkopolskiej wsi, gdyż to rolnicy młodzi są przeważnie lepiej wykształceni.

4.4. Uwarunkowania gospodarcze

Działalność rolnicza powinna stanowić podstawowe źródło dochodu rolników prowadzących gospodarstwa rolne. Według Spychalskiego (2005) gospodarstwa rolne uzyskują dochody z: typowej produkcji rolnej, działów specjalnych, dochodów kredytowych i pożyczkowych, gospodarczej działalności pozarolniczej (np. agroturystyka, rzemiosło), pracy poza gospodarstwem oraz szarej strefy gospodarczej.

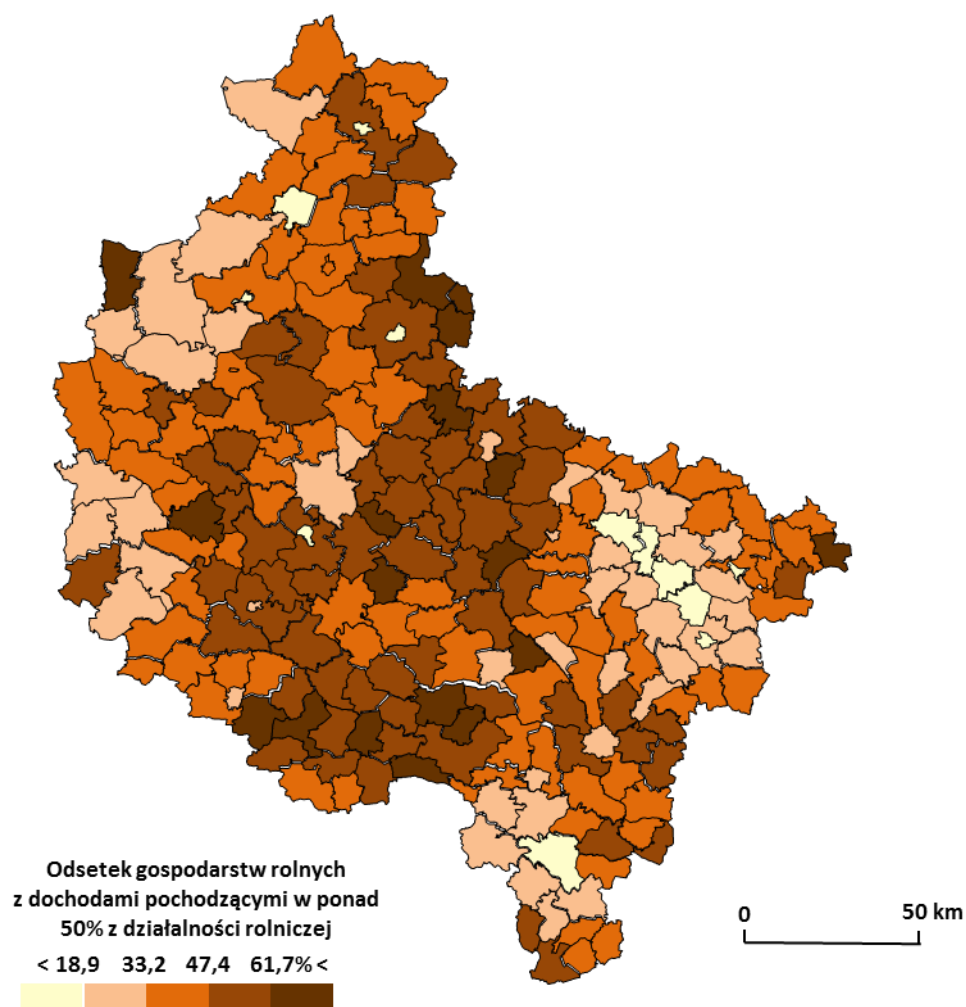
Ważnym elementem dochodów gospodarstw rolnych w Polsce są renty i emerytury, w przypadku województwa wielkopolskiego ich znaczenie nie jest szczególnie istotne, gdyż według PSR 2010 dla zaledwie 12,4% gospodarstw dochody z tych źródeł stanowiły więcej niż 50%.

Niestety niska dochodowość rolnictwa względem innych działów gospodarki spowodowała, że od lat w krajach Unii Europejskiej rolnictwo jest subsydiowane w ramach Wspólnej Polityki Rolnej. Szansą poprawy dochodów w rolnictwie oprócz różnego rodzaju dopłat do produkcji, może być dywersyfikacja dochodów w oparciu o rozwijanie działalności pozarolniczej, ściśle związanej z koncepcją wielofunkcyjności rolnictwa oraz modelu wielofunkcyjnego rozwoju wsi. Dywersyfikacja może być utożsamiana z potrzebą lepszego wykorzystania czynników produkcji lub potrzebą ograniczania ryzyka prowadzonej produkcji (Woźniak, 2008). Organizowanie się rolników w ramach grup producenckich powinno służyć poprawie siły przetargowej rolników i lepszemu wykorzystaniu czynników produkcji, a w konsekwencji zwiększaniu dochodowości gospodarstw.

Jak zauważa Kołodziejczak (2005) dochodowość polskiego rolnictwa jest silnie zróżnicowana regionalnie, przy czym województwo wielkopolskie charakteryzuje się jednym z najwyższych udziałów rolnictwa w tworzeniu wartości dodanej brutto, który jest konsekwencją dużej towarowości oraz intensywności produkcji rolniczej. Grupy producentów rolnych stwarzają szansę poprawy dochodowości gospodarstw rolnych, ich powstanie wymaga jednak zasobu produkcyjnego o pewnej minimalnej wielkości i określonym standardzie. Możliwości tworzenia grup producenckich dotyczą przede wszystkim typowej

produkcji rolnej, z tego też względu z liczby gospodarstw prowadzących działalność rolniczą największe znaczenie mają te zajmujące się produkcją towarową, dla których podstawowym źródłem dochodu jest działalność rolnicza. W województwie wielkopolskim wg PSR 2010 ponad 41,8% gospodarstw rolnych posiadało dochody rolnicze stanowiące powyżej 50% ogółu dochodów. Na tle kraju udział takich gospodarstw jest wysoki, gdyż w skali ogólnopolskiej stanowią one zaledwie 27% ogółu gospodarstw prowadzących działalność rolniczą w Polsce. Udział gospodarstw z przewagą dochodów rolniczych jest zróżnicowany przestrzennie (ryc. 11). Najwyższy poziom udziału dochodów pochodzenia rolniczego osiągały gospodarstwa z gmin: Wapno, Kleszczewo, Rozdrażew.

Ryc. 11. Gospodarstwa prowadzące działalność rolniczą z dochodami pochodzącymi w ponad 50% z działalności rolniczej w woj. wielkopolskim w 2010 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PSR.

Największe skupisko gmin o przewadze takich gospodarstw występowało w powiecie wągrowieckim, gdzie w przypadku gmin Wapno, Gołańcz i Damasławek ponad 75%

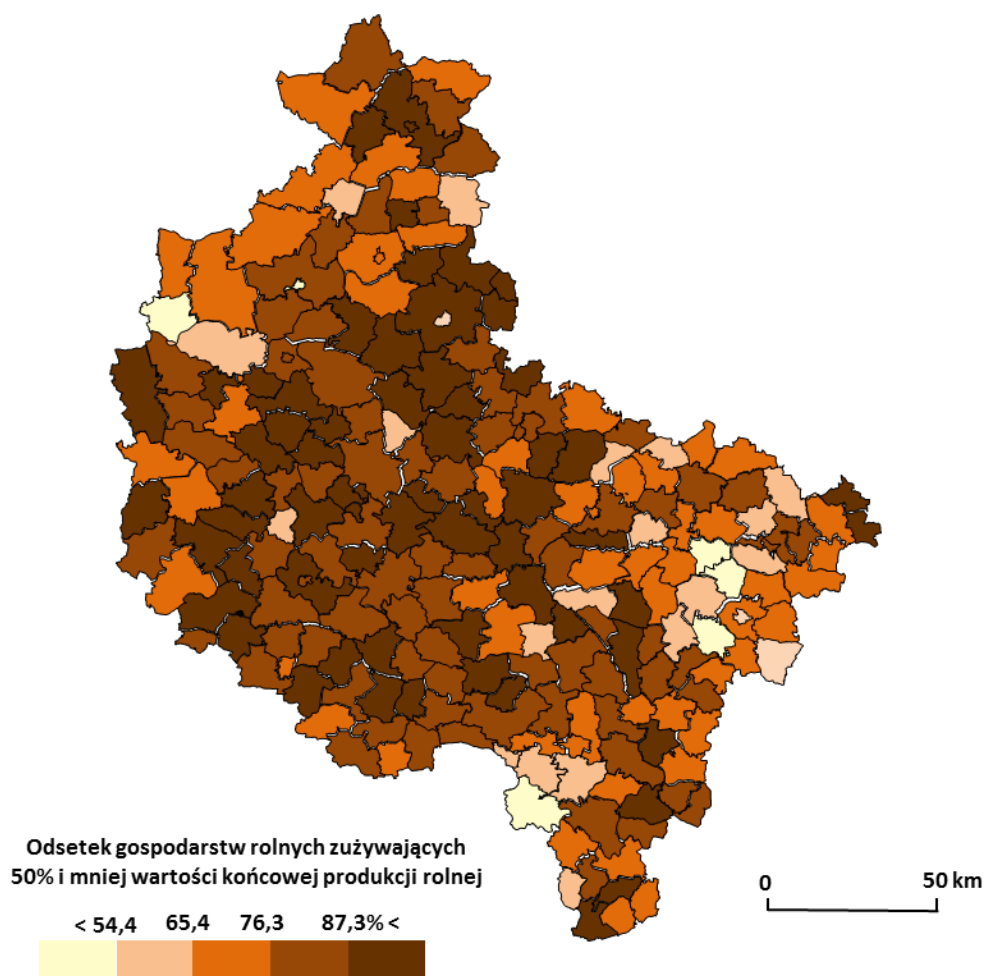
gospodarstw posiadało przeważające dochody rolnicze. Przede wszystkim za sprawą korzystnej struktury agrarnej. Grupa gmin z przewagą gospodarstw posiadających głównie dochody rolnicze dochodów rolniczych jest wewnątrznie zróżnicowana, z jednej strony mamy tu gminy o wysokiej jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej i intensywności produkcji jak gminy Rozdrażew czy Koźmin Wlkp. w powiecie krotoszyńskim, a z drugiej strony mamy gminy o wyjątkowo korzystnej strukturze agrarnej jak Kleszczewo w powiecie poznańskim, gdzie średnia powierzchnia gospodarstwa rolnego przekraczała 51 ha. W 80 gminach województwa wielkopolskiego udział takich gospodarstw przekraczał ponad 50%, najkorzystniejsza sytuacja występowała w powiatach: krotoszyńskim, gostyńskim w południowej części województwa oraz wągrowieckim, gnieźnieńskim i obornickim na północy regionu.

Najniższym udziałem dochodów rolniczych charakteryzowało się gospodarstwa z obszaru miasta Turek na poziomie zaledwie 4,7%, oraz pozostałych gmin miejskich w przypadku, których rolnictwo miało marginalne znaczenie, a gospodarstwa były prowadzone zazwyczaj przez chłoporobotników. Na obszarze województwa możemy wyróżnić cztery skupiska gmin o niskim i bardzo niskim udziale gospodarstw posiadających dochody rolnicze poniżej 33,2%. Pod względem zasięgu największa koncentracja takich gmin występowała na obszarze powiatów: konińskiego i tureckiego, gdzie w warunkach dużego rozdrobnienia agrarnego przy jednocześnie trudnych warunkach agrotechnicznych, rolnicy mają lepsze możliwości podniesienia swoich dochodów poprzez pracę najemną. Słaba jakość użytków rolniczych bezpośrednio wpływa na niski udział dochodów pochodzenia rolniczego w gospodarstwach, gdyż skupiska takich gmin koncentrowały się na terenie powiatów: ostrzeszowskiego, kępińskiego, międzychodzkiego, grodziskiego, czarnkowsko-trzcianeckiego, gdzie jakość użytków rolnych należy do najsłabszych w województwie.

Zdecydowanie największe możliwości integracji producentów rolnych poprzez grupy producenckie dotyczy gospodarstw o przeważającym udziale dochodów z rolnictwa, gdyż biorąc pod uwagę przeciętną powierzchnię gospodarstw i udział dochodów pochodzenia rolniczego rzędu zaledwie kilku procent, prawdopodobnie mamy do czynienia z gospodarstwami samozaopatrzeniowymi lub ich skala produkcji jest na tyle niska, że mogą wystąpić trudności organizacyjne z osiągnięciem minimalnej wielkości produkcji przewidzianej dla danego rodzaju grup producenckich. Z tego też względu istotne jest określenie towarowości rolnictwa w gminach województwa. Pod pojęciem produkcji towarowej za Kulikowskim (2013) możemy przyjąć wartość produkcji rolniczej zbywanej poza gospodarstwo, czyli tej najbardziej istotnej z punktu widzenia funkcjonowania grupy

producentkiej. Towarowość rolnictwa może być określana odsetkiem gospodarstw produkujących głównie na rynek, czyli takich które na własne potrzeby zużywają 50 i mniej wartości końcowej produkcji rolnej. Gospodarstwa produkujące głównie na rynek w województwie wielkopolskim stanowiły ponad 78,5%, przy czym udział gospodarstw nie prowadzących produkcji towarowej należy do jednego najniższych w kraju i wynosi zaledwie nieco ponad 10%, przy średniej ogólnopolskiej wynoszącej 24%. Najwyższym udziałem gospodarstw zużywających 50% i mniej wartości końcowej produkcji rolnej charakteryzowały się gminy Brodnica (98,2%), Szamotuły (97,5%) i Krzemieniewo (97,4: ryc. 12). Gminy produkujące głównie na rynek pokrywały się w dużej mierze z gminami o przewadze dochodów pochodzenia rolniczego.

Ryc. 12. Gospodarstwa rolne zużywające 50% i mniej wartości końcowej produkcji rolnej w woj. wielkopolskim w 2010 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PSR.

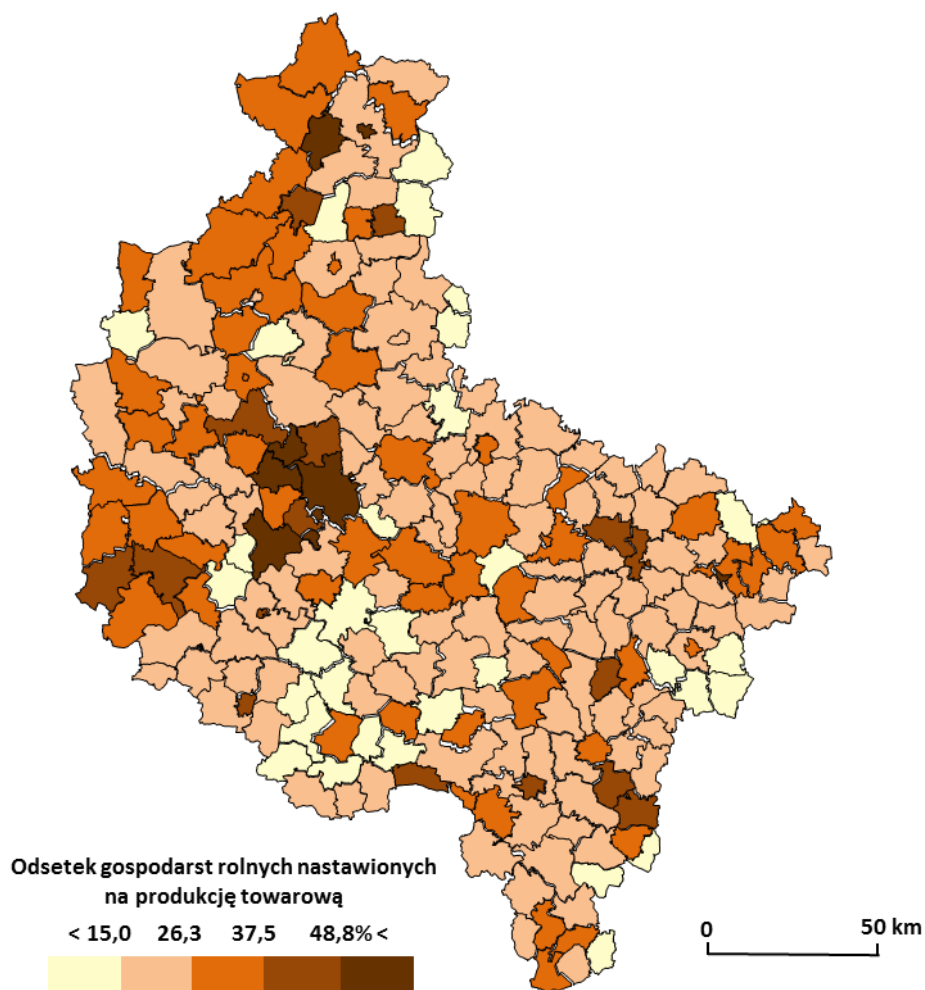
Bardzo wysokim udziałem gospodarstw o przewadze produkcji rynkowej, przekraczającym 87,3% charakteryzowały się 63 gminy. Były one położone głównie w południowo-

zachodniej, centralnej oraz północno-wschodniej części regionu. Jedynie w przypadku trzech gmin tj. Czarnków (gmina miejska), Drawsko i Krzymów udział gospodarstw produkujących głównie na rynek wynosił poniżej 50%. Największe skupisko gmin charakteryzujących się największym zużyciem produkcji na samozaopatrzenie występuje na granicy powiatów konińskiego i tureckiego. Przede wszystkim za sprawą dominacji gospodarstw o niewielkiej sile ekonomicznej, które dodatkowo gospodarują w niekorzystnych warunkach środowiskowych. Rozdrobnienie agrarne wyraźnie wpływa na towarowość gospodarstw, gdyż obszar dawnego zaboru rosyjskiego cechuje zdecydowanie mniejszy udział gospodarstw produkujących w przewadze na rynek. Drugim skupiskiem gmin o słabej towarowości jest obszar trzech gmin południowej Wielkopolski tj. Przygodzice, Sośnie oraz Odolanów, czego przyczyny należy upatrywać oprócz nie nienajlepszej struktury agrarnej, również w małym udziale użytków rolnych, które ustępują miejsca terenom leśnym, oraz stawom hodowlanym.

Wśród grupy gospodarstw zużywających 50% i mniej wartości końcowej produkcji rolnej, można wyróżnić te, które produkują wyłącznie na sprzedaż, wobec czego są nastawione typowo na produkcję towarową. Z punktu widzenia organizowania grup producentów rolnych, właśnie te gospodarstwa mają największe znaczenie, a jednocześnie właściciele takich gospodarstw teoretycznie powinni być najbardziej zainteresowani integracją, gdyż stwarza ona większe możliwości sprzedaży produkcji rolnej. W 2010 r. w skali kraju stanowiły one 17,6% gospodarstw, natomiast ich udział w województwie wielkopolskim był znacznie wyższy, gdyż wynosił 30,5%.

Odsetek gospodarstw produkujących wyłącznie na rynek był silnie zróżnicowany regionalnie w układzie gminnym (ryc. 13). Wartość wskaźnika wahała się od 3,8% dla gminy Kołaczkowo do 60% dla miasta Luboń. Wyraźna koncentracja gmin o udziale gospodarstw towarowych przekraczającym 48,8% występowała w aglomeracji poznańskiej. Dużym i bardzo dużym odsetkiem gospodarstw towarowych charakteryzowały się gminy miejskie, przede wszystkim te na obszarze, których jest niewiele gospodarstw prowadzących działalność rolniczą. Prawdopodobnie marginalizacja funkcji rolniczej, przy dużej atrakcyjności działalności nierolniczej powoduje, że działalnością rolniczą trudnią się nieliczne, wyspecjalizowane gospodarstwa. Znaczący udział gospodarstw towarowych występuje w północnej i zachodniej części województwa, w gminach o dużej przeciętnej powierzchni gospodarstw i jednocześnie słabej jakości użytków rolnych. Wzrost powierzchni gospodarstw przekłada się na stopień towarowości, gdyż zagospodarowanie na cele samozaopatrzeniowe, produkcji z kilkudziesięciorgo hektarowego gospodarstwa jest nieracjonalne.

Ryc. 13. Gospodarstwa rolne nastawione wyłącznie na produkcję towarową w woj. wielkopolskim w 2010 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PSR.

Najmniejszy udział gospodarstw towarowych dotyczy zarówno gmin o intensywnej organizacji produkcji rolniczej z południowej części regionu, jak i gmin o niekorzystnej strukturze agrarnej i warunkach gospodarowania, które są typowe dla gmin dawnego zaboru rosyjskiego we wschodniej części województwa wielkopolskiego. Prawdopodobnie na duże zróżnicowanie stopnia towarowości, mają wpływ również obrane kierunki produkcji, gdyż część upraw obejmująca, np. rośliny przemysłowe ma ściśle towarowy charakter. Z punktu widzenia tworzenia grupy producenckiej obecność gospodarstw towarowych, najczęściej wyspecjalizowanych w określonej produkcji ma podstawowe znaczenie. Zawiązywanie w takich warunkach grupy producenckiej z pewnością jest dużo łatwiejsze, a potencjał grup producenckich skupiających duże i wyspecjalizowane gospodarstwa dużo większy.

5. Funkcjonowanie grup producentów rolnych w województwie wielkopolskim

5.1. Stan zorganizowania grup producentów rolnych

Województwo wielkopolskie od lat charakteryzuje się najwyższym poziomem zorganizowania rolników (Domagalski 2010, Krotowska 2011, Knecht 2012). Od momentu uchwalenia Ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach ((Dz. U. 2000 nr 88 poz. 983) w Polsce w 2014 r. zarejestrowano 1351 grup z czego ponad 30% w województwie wielkopolskim.

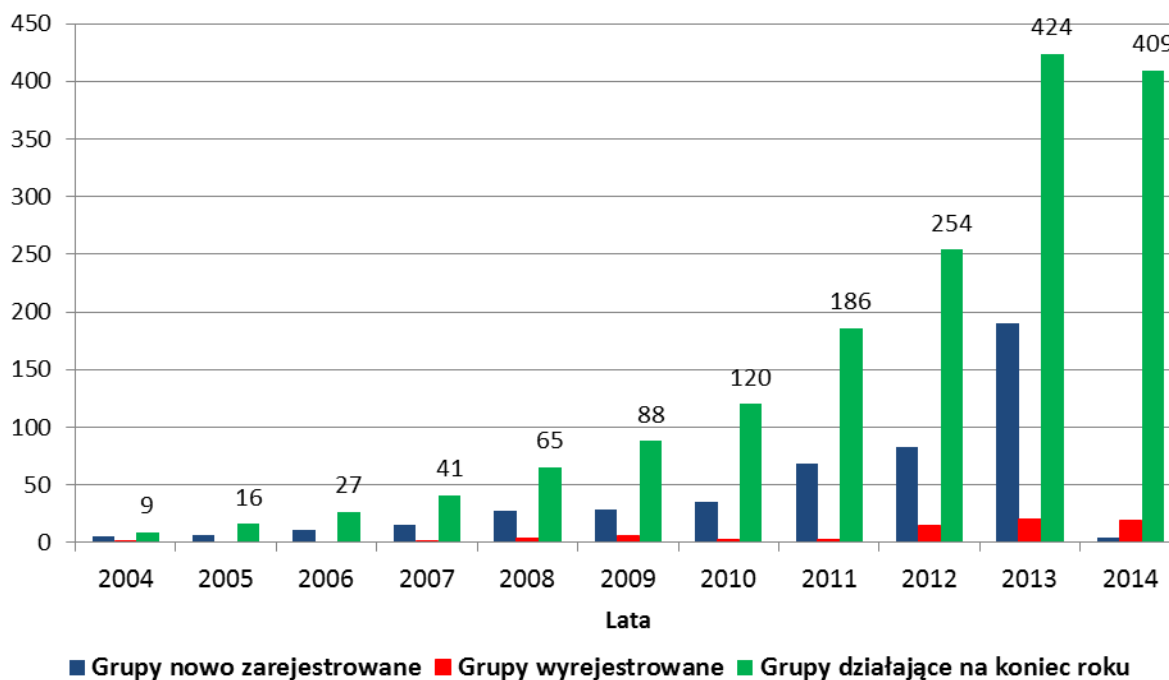
Początkowo bardzo sceptyczne podejście rolników do integracji zaczęło przełamywać w południowej części województwa wielkopolskiego, gdzie zarejestrowano pierwszą grupę producencką w kraju. Na bazie dawnej GS „Samopomoc Chłopska” w 1999 r. powołano Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej "PROAGRO" w Krotoszynie, które 13.09.2001 r. zostało wpisane jako pierwsze do rejestru grup producenckich. Współpraca gospodarcza wśród rolników z pewnością nie zaczęła się w momencie uchwalenia ustawy, rolnicze zrzeszenia czy spółdzielnie istniały dotychczas. Podstawową różnicą pomiędzy grupami, a wcześniejszymi formami współpracy była zupełna dobrowolność w przynależności i oddolność powstawania.

Początek XXI w. to czas wprowadzania idei grup producenckich na obszarze województwa wielkopolskiego. Integracja objęła przede wszystkim producentów trzody chlewnej, znajdujących się w stosunkowo najgorszej sytuacji finansowej. Wieść o zawiązaniu krotoszyńskiego zrzeszenia prawdopodobnie była istotnym argumentem dla innych rolników, dlatego też do 2004 r. spośród 9 zarejestrowanych grup 8 zajmowało się obrotem trzody chlewnej. Można wyróżnić dwa podstawowe skupiska wprowadzania idei grup producenckich w województwie. Pierwsze powstało się w południowej części regionu, obejmując swym zasięgiem cztery sąsiadujące gminy tj. Krotoszyn, Koźmin Wlkp. z powiatu krotoszyńskiego, Jarocin z powiatu jarocińskiego oraz Dobrzyce z powiatu pleszewskiego. Drugie skupisko tworzyły trzy gminy z pogranicza powiatów: nowotomyskiego, poznańskiego i szamotulskiego tj. Nowy Tomyśl, Buk i Duszniki. W latach 2000-2004 powstały również grupy producenckie w gminach Czemiń i Koźminek.

Akcesja Polski do Unii Europejskiej to czas głębokich zmian w wielkopolskim rolnictwie, pojawiające się od 2004 r. fundusze na modernizację oraz dopłaty obszarowe poprawiają koniunkturę, a rolnicy w pierwszej kolejności myślą o inwestycjach we własnych gospodarstwach. Integracja gospodarstwa w oparciu o grupy producenckie postępowała

stabilnie, wzrost zarejestrowanych grup w 2005 r. w stosunku do okresu 2000-2004 wyniósł ponad 177%, jednak pomimo podniesienia atrakcyjności wsparcia na założenie i funkcjonowanie grup w latach 2005-2010 trudno mówić o szerszym wdrożeniu tej idei (ryc. 14). Zdecydowana większość utworzonych grup w latach 2004-2011 była zdolna do prowadzenia działalności, do której została powołana, zaledwie 18 (tj. 8,7% zarejestrowanych grup w tym okresie) grup zostało wykreślonych z rejestru, nie wypełniając nałożonych zobowiązań lub ulegając likwidacji z woli członków. Rolnicy największą aktywność w zakresie tworzenia grup producenckich wykazywali w latach 2011-2013, w którym zarejestrowano 190 podmiotów, a w konsekwencji na koniec 2013 r. działały 424 grupy (ryc.14).

Ryc. 14. Liczba zarejestrowanych grup producentów rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2004-2014.



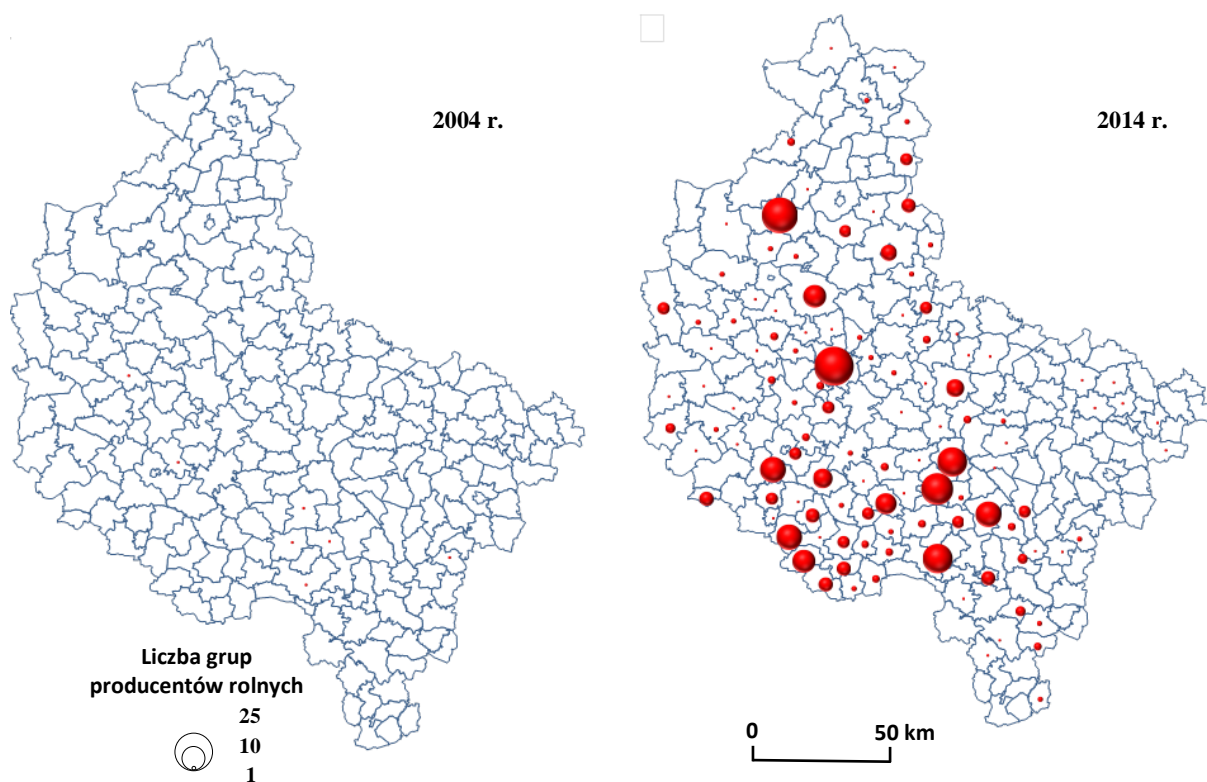
Źródło: opracowanie własne na podstawie Rejestru grup producentów rolnych województwa wielkopolskiego.

Szczególna mobilizacja w 2013 r. prawdopodobnie była podyktowana chęcią skorzystania z puli wsparcia w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007-2013. Rozszerzenie finansowania wydatków bieżących założenia i funkcjonowania grup o koszty inwestycyjne, umożliwiło realizację wspólnych przedsięwzięć służących tworzeniu zaplecza technicznego grupy. Motywacją do podjęcia działań integracyjnych były również coraz liczniejsze przykłady grup osiągających sukces rynkowy i zadziałał tutaj mechanizm naśladownictwa. W pierwszej kolejności członkowie zintegrowani w oparciu o jedną grupę produktów, bardzo

często skłaniali się do tworzenia grup zajmujących się innego rodzaju produkcją występującą w gospodarstwie. Niewątpliwie istotnym argumentem powoływania nowych podmiotów była możliwość uzyskania pełnego limitu wsparcia, gdyż przyjmowanie nowych członków do istniejących grup nie powodowało zwiększenia środków pomocowych. Ukierunkowanie na maksymalizację absorpcji środków pomocowych było widoczne m. in. poprzez narastającą w tych latach liczbę wyrejestrowanych grup i tak w 2013 r. zlikwidowano najwięcej w dotychczasowej historii wielkopolskich grup, bo 20 podmiotów.

Upływ 5-letniego okresu subsydiowania działalności grupy jest dla wielu organizacji, argumentem za samorozwiązaniem, gdyż cel jakim było zdobycie środków finansowych został osiągnięty. Podobna tendencja utrzymała się w 2014 r., w którym wykreślono 19 grup, a jednocześnie zarejestrowano zaledwie 4, czyli mniej niż w 2004 r. W 2014 r. na obszarze województwa wielkopolskiego funkcjonowało 428 grup producenckich, z czego na skutek likwidacji na koniec tego roku w rejestrze pozostawało 409 grup. Imponujący jest przyrost funkcjonujących grup w okresie 11-letnim tj. 2004-2014, który wyniósł 4544,4%. Zmiany ilościowe, jakie wystąpiły w analizowanym okresie można bezsprzecznie ocenić jako korzystne, jednak obszar województwa jest silnie zróżnicowany przestrzennie w zakresie stanu zorganizowania grup producentów rolnych (ryc. 15).

Ryc. 15. Grupy producentów rolnych w województwie wielkopolskim w latach 2004 i 2014.



Źródło: opracowanie własne na podstawie Rejestru grup producentów rolnych województwa wielkopolskiego.

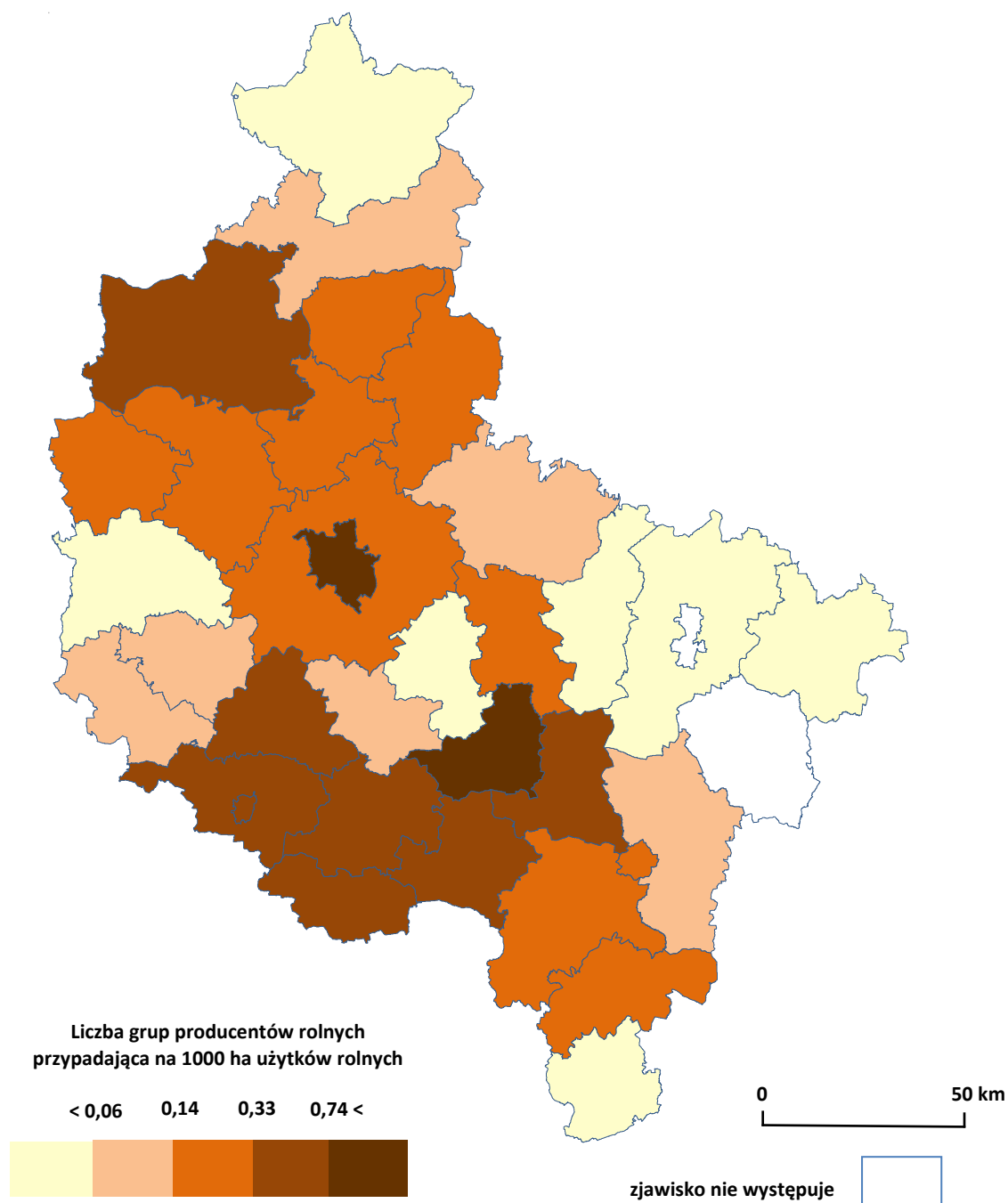
Intensywny wzrost liczby funkcjonujących grup wystąpił w południowej części, obejmując powiaty: jarociński, leszczyński, kościański, rawicki, gostyński, krotoszyński i pleszewski.

Inicjatywa rolników z gmin Krotoszyn i Jarocin została przyjęta z dużym zainteresowaniem, w przeciwieństwie do tej zapoczątkowanej we zachodniej części województwa z pogranicza powiatów: nowotomyskiego, poznańskiego i szamotulskiego. Gminy o największej liczbie zarejestrowanych grup występują zarówno na obszarach o najstarszej tradycji wspólnej działalności, w gronie tym najważniejszym ośrodkiem jest gmina Jarocin z 18 grupami funkcjonującymi w 2014 r., gminy Krotoszyn i Żerków po 16 podmiotów. Statystycznie największym ośrodkiem pod względem liczby zarejestrowanych grup był Poznań (26), znaczącą liczbę grup zarejestrowano w gminie Czarnków (22). Poziom integracji rolników z Poznania mierzony liczbą zarejestrowanych grup jest zawyżony ze względu, że część grup z województwa jako swoje siedziby podaje lokalizację biur świadczących obsługę rachunkowo-prawną. W przypadku gminy Czarnków w oparciu o członków miejscowej Spółdzielni Mleczarskiej w latach 2012-2013 utworzono 18 grup, co znacząco wpłynęło na poprawę statystyki, bowiem mamy tutaj podwójne powiązanie przeważnie tych samych rolników, którzy zazwyczaj są równocześnie członkami spółdzielni mleczarskiej, która sama w sobie mogłaby być grupą producencką. Przeciwwagą do gmin o dużej liczbie grup producenckich jest 112 (49,5%) gmin województwa wielkopolskiego na obszarze, których w 2014 r. nie funkcjonowała ani jedna grupa. Zdecydowanie słabiej integrują się rolnicy z południowo-wschodniej części województwa, należącej w przeszłości do zaboru rosyjskiego. Żadna grupa nie została zawiązana w gminach powiatu tureckiego oraz w mieście Koninie. Ze względu na marginalne znaczenie rolnictwa, w dużych miastach za wyjątkiem Poznania grup producenckich było bardzo mało. Niewiele grup zarejestrowano w zachodniej i północnej części województwa za wyjątkiem nielicznych gmin jak: Czarnków, Wągrowiec, Gołańcz, Wyrzysk, Międzychód i Budzyń. Nieliczne grupy producenckie funkcjonowały w południowych krańcach województwa, o trudnych niekorzystnych warunkach gospodarowania w powiatach ostrzeszowskim i kępińskim. Grup powstałych w oparciu o ustawę z 2000 r. jest mniej lub nie ma w ogóle na obszarach wyspecjalizowanych w produkcji warzyw i owoców jak powiaty średzki czy kaliski. Funkcjonują tam grupy uznane i wstępnie uznane skupiające producentów warzyw, owoców lub grzybów, które działają na odrębnych zasadach.

Na dużo lepszy stan zorganizowania wielkopolskich rolników w grupy producenckie w stosunku do sytuacji ogólnopolskiej wskazuje prawie trzykrotnie wyższa liczba grup producenckich przypadająca na 1000 ha użytków rolnych, w 2014 r. dla województwa

wskaźnik wyniósł 0,22. Najwyższą wartość na poziomie 1,68 osiągnął dla Poznania, najniższą dla powiatu konińskiego 0,03 (ryc. 16).

Ryc. 16. Wskaźnik poziomu grup producentów rolnych w woj. wielkopolskim w 2014 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie Rejestru grup producentów rolnych województwa wielkopolskiego oraz danych BDL GUS.

Ze względu, że wszelkie dane dla Poznania są nienaturalnie zawyżone, to powiat jarociński z liczbą grup 0,88 na 1000 ha użytków rolnych był liderem. Wyraźne skupisko o wysokim poziomie wskaźnika powyżej 0,33, obejmujące powiaty: rawicki, leszczyński, kościański, gostyński, m. Leszno, krotoszyński i pleszewski występowało w południowej części regionu.

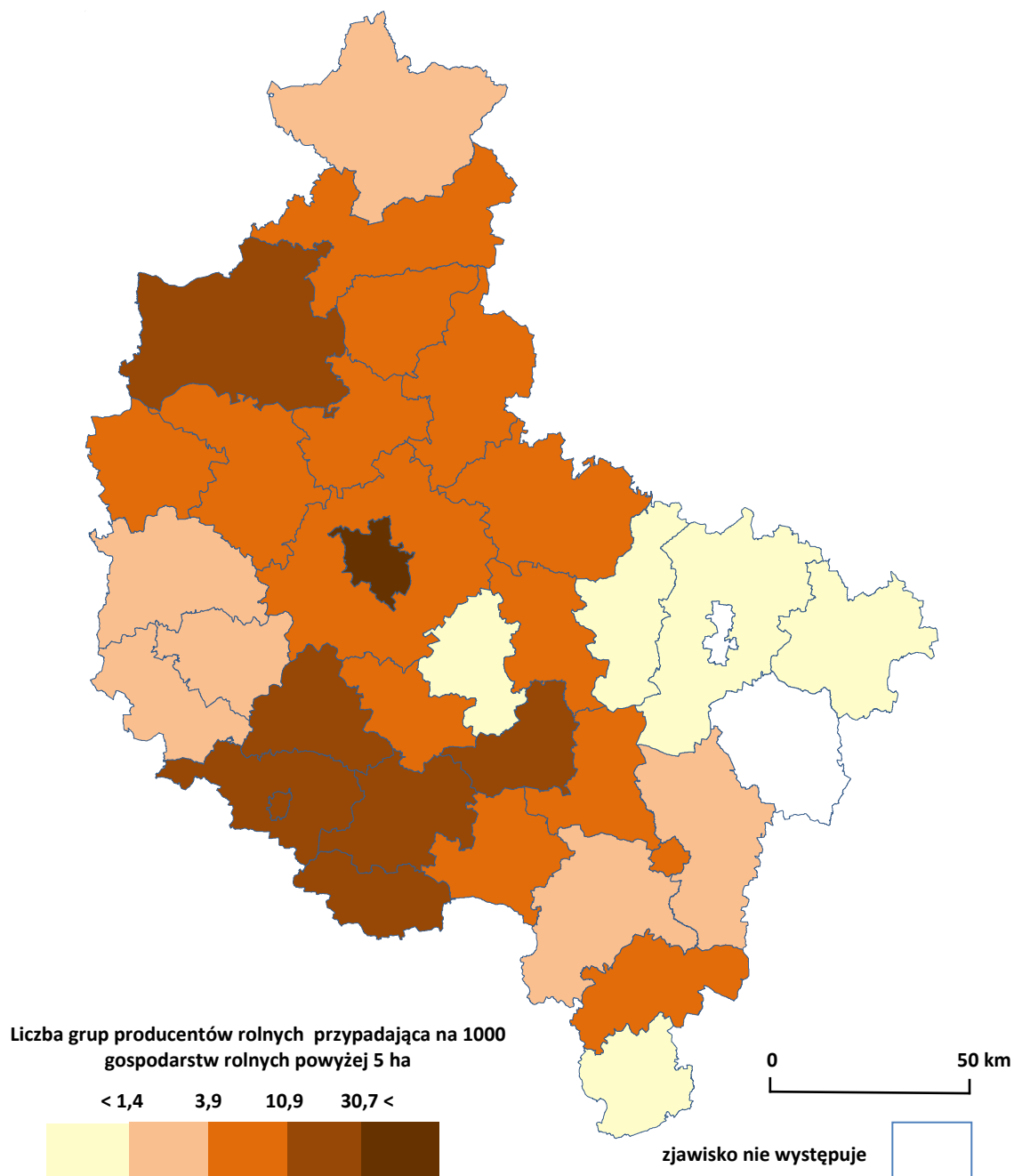
Wskaźnik dla 10 powiatów z północnej, centralnej i południowej części województwa przyjmował wartości przeciętne od 0,14 do 0,33. Niską i bardzo niską liczbą grup w przeliczeniu na użytki rolne charakteryzowało się 13 powiatów, przede wszystkim te położone na krańcach regionu oraz powiaty średzki i śremski w centralnej jego części.

Ze względu na regionalne zróżnicowane struktury wielkościowej gospodarstw rolnych wydaje się, że dużo istotniejszy jest stosunek liczby gospodarstw do liczby grup producenckich, gdyż teoretycznie wraz ze wzrostem rozdrobnienia gospodarstw rolnych potrzeby ich integracji są wyższe. Biorąc pod uwagę gospodarstwa rolne powyżej 1 ha użytków rolnych w województwie wielkopolskim na 1000 gospodarstw średnio przypadało 3,47 grupy producenckiej, natomiast w Polsce zaledwie 0,87. Znaczenie gospodarstw małych i bardzo małych do 5 ha, z punktu widzenia towarowości polskiego rolnictwa, jest niewielkie.

Priorytetem są gospodarstwa średniej wielkości, dla których grupy producenckie stanowią potencjał rozwojowy. Najwięcej, bo ponad 10,98 grup producenckich przypadało na 1000 gospodarstw rolnych powyżej 5 ha użytków rolnych w Poznaniu, w 6 powiatach południowej części województwa tj. jarocińskim, leszczyńskim, kościańskim, rawickim, m. Leszno oraz powiecie czarnkowsko-trzcianeckim w północno-zachodniej części regionu (ryc. 17). Przeciętnym wskaźnikiem grup producenckich przypadających na 1000 gospodarstw, w przedziale od 3,9 do 10,9, charakteryzowało się 14 powiatów położonych w pasie od Ostrzeszowa po Piłę. Obszar powiatów ze wschodniej części województwa, czyli z terenu dawnego zaboru rosyjskiego wyróżniał się najniższą wartością wskaźnika poniżej 1,4, pomimo, że gospodarstw średnich i dużych było tam mniej niż w innych częściach regionu. Istotne skupisko o niskim poziomie integracji mierzonym liczbą grup producentów rolnych przypadających na 1000 gospodarstw powyżej 5 ha użytków rolnych były powiaty: grodziski, wolsztyński i nowotomyski, dla których wskaźnik przyjmował wartości poniżej 1,4. W środkowej części województwa takim obszarem był powiat średzki, który otoczony był przez powiaty o dużo wyższym poziomie integracji rolników.

Jednym z podstawowych celów funkcjonowania grup producenckich jest poprawa pozycji przetargowej rolników na rynku rolnym. W polskich warunkach część gospodarstw rolnych produkuje wyłącznie na samozaopatrzenie lub znaczną część produkcji przeznaczają na ten cel, wobec czego z oczywistych względów integracja takich gospodarstw jest nie celowa lub trudna ze względu na małą skalę produkcji. Podstawowe znaczenie dla organizacji grup producenckich ma produkcja towarowa, która może być zbywana poprzez grupę.

Ryc. 17. Liczba grup producentów rolnych przypadająca na 1000 gospodarstw rolnych powyżej 5 ha UR w województwie wielkopolskim w 2014 r.

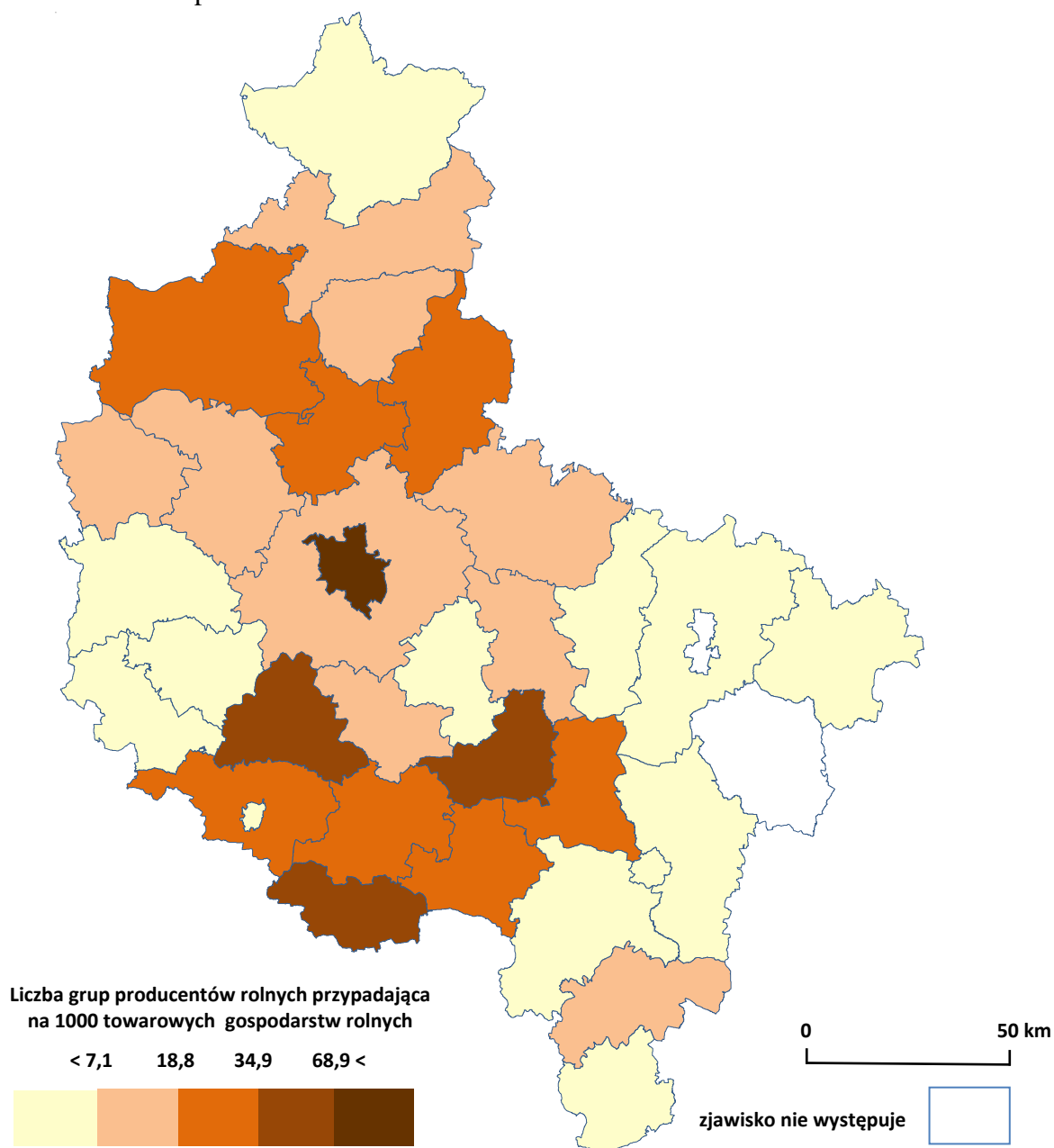


Źródło: opracowanie własne na podstawie Rejestru grup producentów rolnych województwa wielkopolskiego oraz danych BDL GUS.

W tym kontekście jako najistotniejszy wskaźnik stopnia zorganizowania grup w regionie można przyjąć liczbę grup przypadających na 1000 towarowych gospodarstw rolnych, w 2014 r. dla województwa wielkopolskiego wskaźnik ten wyniósł 4,6. W znacznej części krajów Unii Europejskiej producenci rolni są silnie zorganizowani w wyspecjalizowane, wielofunkcyjne spółdzielnie rolnicze, które jak wskazuje Knecht (2012) w takich krajach jak

Francja, Belgia, Finlandia, Szwecja, Włochy, Holandia czy Dania dominują w obrocie produktami rolnymi. Ze względu na nieliczną grupę gospodarstw towarowych na terenie Poznania, która jest mniejsza od liczby zarejestrowanych tam grup producenckich, wskaźnik dla miasta jest nienaturalnie zawyżony i wynosił on 3125. Wysoką liczbą grup producenckich w stosunku do liczby gospodarstw towarowych charakteryzowały się trzy powiaty z południowej części województwa wielkopolskiego tj. jarociński, rawicki i kościański, dla których wartość wskaźnika przekraczała 34,9 (ryc. 18).

Ryc. 18. Liczba grup producenckich na 1000 towarowych gospodarstw rolnych w województwie wielkopolskim w 2014 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie Rejestru grup producentów rolnych woj. wielkopolskiego oraz danych BDL GUS.

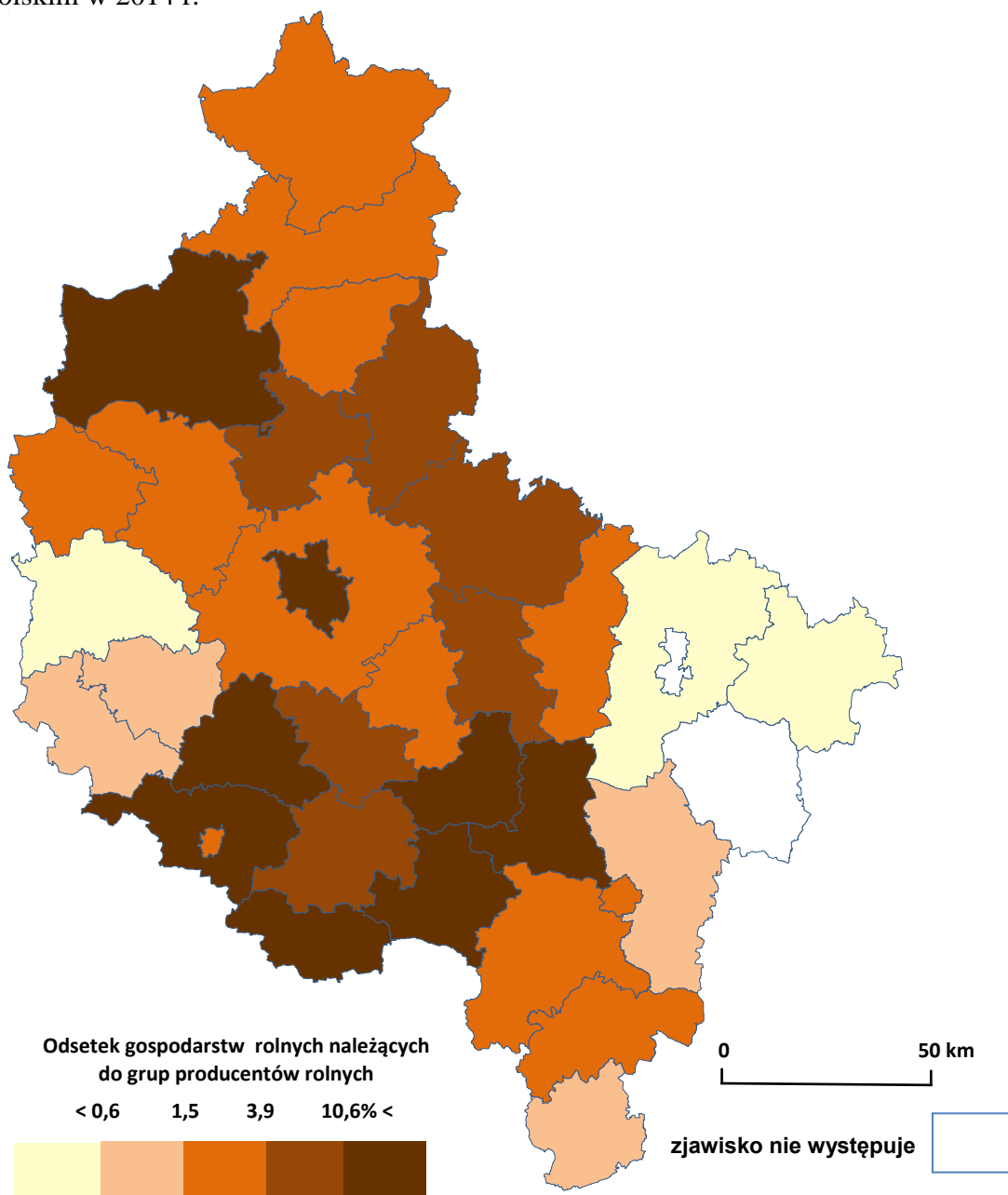
Za satysfakcjonujący można uznać również wynik czterech powiatów tj. leszczyńskiego, gostyńskiego, krotoszyńskiego, pleszewskiego oraz trzech z północy regionu – wągrowieckiego, obornickiego oraz czarnkowsko-trzcianeckiego, na terenie których na 1000 gospodarstw przypadało powyżej 18,8 grup producenckich. Najniższy poziom integracji występował głównie w powiatach o dużym rozdrobieniu agrarnym i mniejszej przeciętnej powierzchni gospodarstw rolnych, a niższy udział gospodarstw towarowych w strukturze obszarowej nie przekłada się na ich wyższy stopień integracji, gdyż wskaźnik ten osiąga w tym przypadku najniższe wartości. Najniższym udziałem grup producenckich na 1000 gospodarstw towarowych charakteryzowały się powiaty: koniński, kolski i słupecki z południowo-wschodniej części regionu. Niskie wartości wskaźnika były również charakterystyczne dla powiatów: ostrowskiego, kępińskiego, złotowskiego, średzkiego, nowotomyskiego, grodziskiego oraz wolsztyńskiego.

Według Domagalskiego (2010) trudno mówić, że proces organizowania się rolników w Polsce jest zaawansowany, jeżeli tylko około 2% producentów rolnych, głównie produkujących na większą skalę, jest członkami grup producentów rolnych. W krajach Europy Zachodniej większość rolników jest członkami organizacji producenckich. W 2014 r. wielkopolskie grupy producentów rolnych skupiały ponad 5,6 tys. rolników, a w stosunku do liczby funkcjonujących gospodarstw rolnych powyżej 1 ha użytków rolnych udział ten wyniósł 4,6%. Imponujący wynik województwa na tle kraju może stanowić powód do dumy wielkopolskich rolników, biorąc jednak pod uwagę powszechność przynależności rolników do organizacji producenckich w krajach zachodnich, region jest na początku drogi do integracji producentów rolnych. W początkowym okresie przed 2004 r., członkami grup producenckich mogli zostać wyłącznie rolnicy prowadzący indywidualne gospodarstwa rolne, natomiast nowelizacja ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach (Dz. U. 2000 nr 88 poz. 983) umożliwiła członkostwo osobom prawnym prowadzącym gospodarstwa rolne. W 2014 r. członkami wielkopolskich grup producenckich w zdecydowanej większości byli rolnicy indywidualni 95,5%. Udział osób prawnych stanowił, 3,85%, a innych jednostek organizacyjnych zaledwie 0,62%. Umożliwienie włączenia do współpracy gospodarstw spółdzielczych oraz spółek należy uznać za działanie prawidłowe i sprzyjające integracji producentów rolnych. Taka możliwość może jednak stać się źródłem nadużyć, których przyczyny należy upatrywać w chęci wykorzystania środków pomocowych, poprzez wtórny podział osób prawnych w celu utworzenia grupy, która faktycznie wcześniej stanowiła jeden podmiot. Skala takiej działalności w województwie wielkopolskim jest marginalna, ale weryfikując udziałowców osób prawnych tworzących grupy występują uzasadnione

podstawy, że przynajmniej kilka grup zostało utworzonych w ten sposób. Wielkość tego zjawiska zostanie ujawniona w momencie zakończenia 5 letnich okresów dotowania działalności grupy, wówczas istnieje duże prawdopodobieństwo, że takie podmioty ulegną rozwiązaniu.

Popularność przynależności rolników do grup producenckich jest silnie zróżnicowana przestrzennie (ryc. 19).

Ryc. 19. Liczba gospodarstw rolnych należących do grup producentów rolnych w woj. wielkopolskim w 2014 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie Rejestru grup producentów rolnych województwa wielkopolskiego oraz danych BDL GUS.

Największa poza Poznaniem, dla którego wartości są zawyżone z przytoczonych wcześniej względów, występuje w powiatach: krotoszyńskim, jarocińskim, kościańskim, pleszewskim, leszczyńskim, rawickim w południowej części regionu oraz w czarnkowsko-trzcianeckim na północy dla których udział przekracza wartość 10,6%. Przy czym, jak na polskie warunki znaczny poziom zorganizowania rolników w grupy występuje w powiatach krotoszyńskim i jarocińskim, w których blisko 20% gospodarstw należy do grup producenckich. Uczestnictwo rolników w działalności grupowej jest największe w południowej części regionu o intensywnej produkcji rolniczej, w szczególności dotyczy gospodarstw zajmujących się chowem trzody chlewnej. Najpopularniejsze są właśnie grupy z branży trzody chlewnej, w gronie których szczególnie te najstarsze zrzeszają nawet po kilkudziesięciu członków. Przynależnością na dość wysokim poziomie powyżej 3,9% charakteryzowało się również 6 powiatów tj. gostyński i śremski z południa województwa oraz wągrowiecki, obornicki, wrzesiński, gnieźnieński położone w środkowej części regionu. Północne tereny cechowały się przeciętnym poziomem członkostwa rolników w grupach, który przekraczał 1,5%.

Najniższym odsetkiem gospodarstw rolnych należących do grup charakteryzował się obszar południowo-wschodniej części województwa, gdzie dla pięciu powiatów nie przekraczał 1,5%.

Drugim skupiskiem o słabej popularności grupowej współpracy były powiaty nowotomyski, grodziski i wolsztyński. Niekorzystnym poziomem integracji wyróżniał się powiat kępiński, na terenie którego poniżej 1,5% rolników należało do grup. Rzeczywisty poziom przynależności rolników do grup producenckich był z pewnością nieco niższy od wyznaczonego, gdyż istnieje pewna grupa rolników, którzy należą do więcej niż jednej grupy producenckiej ze względu na zróżnicowanie prowadzonej produkcji, co zostało ujawnione między in. na etapie badania ankietowego rolników. Dodatkowo należy, mieć świadomość że nie zawsze członkami grupy z danego powiatu są wyłącznie miejscowi rolnicy, gdyż zdarzają się przypadki w których gospodarstwo należy do grupy z innego powiatu niż siedziba gospodarstwa, czy nawet członkami wielkopolskich grup są rolnicy z poza województwa.

Ze względu, że zdolności produkcyjne przeciętnego gospodarstwa w województwie nie są zbyt duże, celowym jest aby tworzyć silne grupy, którym łatwiej odnaleźć się na rynku. O ile wzrost liczby funkcjonujących grup w województwie wielkopolskim w latach 2004-2014 był zjawiskiem pozytywnym, to wielkość tworzonych grup może budzić obawy co do ich efektywności. W początkowych latach rolnicy zawiązywali dużo liczniejsze organizacje producenckie. W 2004 r. wszystkie grupy skupiały powyżej 9 członków, w tym 3 z 9 istniejących grup liczyły więcej niż 100 członków (tab. 3).

Tab. 3. Liczba grup producenckich w zależności od liczby członków w woj. wielkopolskim w latach 2004 i 2014.

Liczba członków GPR	Liczba GPR w 2004 r.	% GPR	Liczba GPR w 2014 r.	% GPR
5	0	0	159	37,15
6-9	0	0	127	29,67
10-19	1	11,11	67	15,66
20-49	3	33,33	56	13,08
50-100	2	22,22	16	3,74
>100	3	33,33	3	0,70
Razem	9	100	428	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rejestru grup producentów rolnych województwa wielkopolskiego.

Z biegiem lat grupy coraz bardziej się atomizowały, czego konsekwencją był nikły udział grup bardzo dużych liczących powyżej 100 członków, który wynosił w 2014 r. zaledwie 0,7%. Zdecydowana większość grup zakładanych w latach późniejszych to mikro grupy skupiające minimalną liczbę rolników tj. 5, w 2014 r. stanowiły 37,2%. Łączny udział grup średniej wielkości, dużych i bardzo dużych powyżej 19 członków wynosił zaledwie 17,5%. Jednocześnie należy zauważyć, że grupy największe to w zdecydowanej większości te, które powstały, w początkowym okresie. Zakładane bez korzystniejszego wsparcia unijnego potrafiły skupić po kilkudziesięciu rolników. Prawdopodobnie chęć maksymalizacji absorpcji środków finansowych wygrywała ze współpracą między rolnikami, która powinna stanowić podstawę funkcjonowania grupy. Nie bez przyczyny pozostaje też mentalność członków, gdyż w dużej organizacji stają się bardziej anonimowi, a odpowiedzialność za zobowiązania ulega rozmyciu, co może skłaniać do braku lojalności względem grupy. Zarządzanie dużymi grupami tak jak każdą organizacją wymaga biurokracji, do której rolnicy z natury rzeczy mają negatywny stosunek. Wyrazem ograniczonego zaufania rolników względem siebie może być bardzo częsty model wieloosobowych zarządów organizacji, w której wszyscy członkowie zasiadali w organie. Analiza osób uprawnionych do reprezentacji grup pokazuje, że bardzo często grupy duże są zarządzane przez jednoosobowe czy dwuosobowe zarządy, w przeciwieństwie do tych najmniej licznych. Z pewnością obok nastawienia na maksymalizację absorpcji środków pomocowych przez grupy, niechęć do tworzenia większych zrzeszeń była uwarunkowana obawą przed wewnętrznymi konfliktami, których dostarczać mogły choćby różnice w potencjale produkcyjnym gospodarstw poszczególnych członków.

Zatrzymanie tego niekorzystnego trendu, pogłębianego odpływem członków z grup na skutek likwidacji gospodarstw rolnych i specjalizacji produkcji stanowi wyzwanie polityki

rolnej, która musi położyć większy nacisk na tworzenie liczniejszych grup o większym potencjale produkcyjnym. Podstawowym mechanizmem powinna być kategoryzacja środków pomocowych w zależności od liczebności grup.

W funkcjonowaniu wielkopolskich grup producenckich ze względu na dynamikę procesu integracji rolników możemy wyróżnić cztery fazy:

1. Faza wprowadzenia – lata 2001-2004, tj. okres zawiązywania pionierskich grup producenckich, charakteryzujących się dużą liczebnością grup oraz mało atrakcyjnymi formami pomocy dla grup producenckich. Powstawały wówczas głównie grupy skupiające hodowców trzody chlewnej, którzy upatrywali w integracji szanse poprawy rentowności tej bardzo słabo opłacalnej produkcji.

2. Faza zachęcenia – lata 2005-2010, tj. okres stabilnego wzrostu liczby zawiązywanych grup producenckich, korzystających z doświadczeń grup powstałych wcześniej, oraz podniesienia atrakcyjności pomocy finansowej dla tworzonych grup ze środków WPR, dużo korzystniejszej w stosunku do dotychczasowego wsparcia krajowego.

3. Faza popularyzacji – lata 2011-2013, tj. okres dynamicznego wzrostu liczby zawiązywanych grup, bardzo często skupiających minimalną liczbę członków, którzy chcą maksymalnie wykorzystać możliwości wsparcia w ramach PROW 2007-2013, który umożliwił wydatkowanie środków na cele inwestycyjne.

4. Faza stagnacji – od 2014 r., tj. okres wyraźnego wyhamowania tworzenia nowych grup producenckich, w sytuacji zakończenia możliwości pozyskiwania dotacji przez nowe podmioty ramach PROW 2007-2013 oraz niepewności co do sposobów wspierania grup z budżetu WPR na lata 2014-2020. Jednocześnie grupy producenckie, dla których podstawowym celem było pozyskanie funduszy w związku z upływem 5-letniego okresu funkcjonowania coraz częściej ulegały likwidacji.

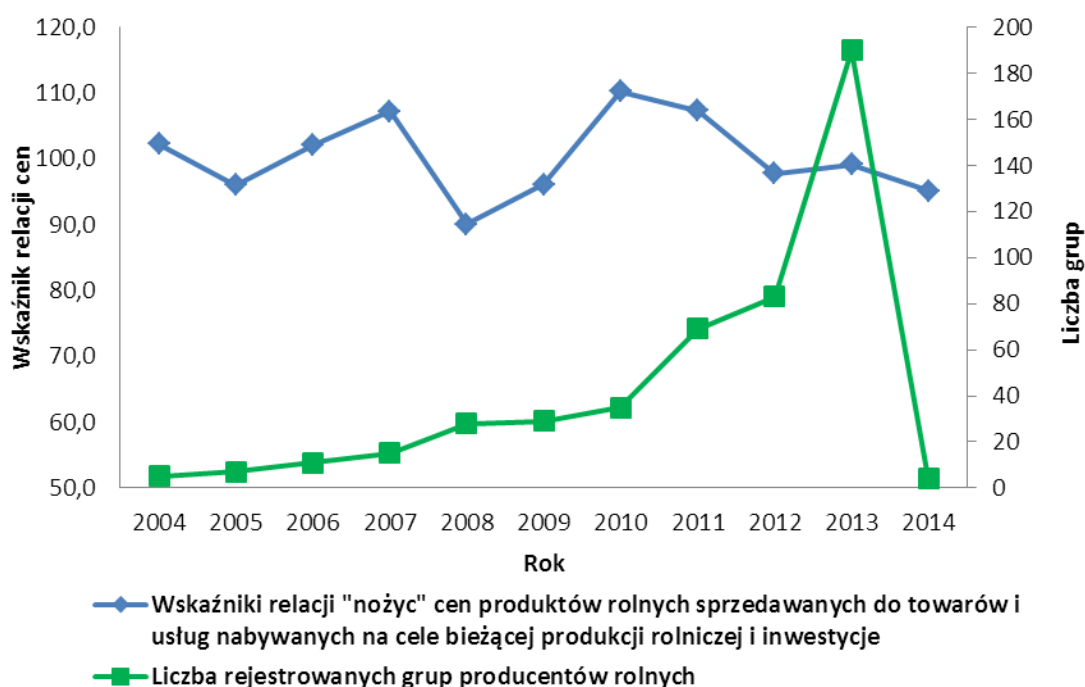
5.2. Proces tworzenia grup producenckich, a koniunktura w rolnictwie

U podstaw zawiązywania grup producenckich leży poprawa rentowności produkcji rolniczej, poprzez wzmocnienie pozycji pojedynczych gospodarstw rolnych w negocjacjach handlowych. Jak zauważa Czyżewski (2007) wahania koniunkturalne w rolnictwie są oprócz uwarunkowań ogólnogospodarczych kształtowane przez warunki pogodowe oraz niską elastyczność produkcji rolniczej. Przyczyną tworzenia grup producenckich nie powinna być możliwość uzyskania pomocy publicznej, a potencjalna korzyść ekonomiczna gospodarstw członkowskich wynikająca ze współpracy. Grupy producentów rolnych mają przede

wszystkim stwarzać szansę podnoszenia elastyczności produkcji rolniczej. Wydają się, że najłatwiej korzyści z przynależności do grupy producenckiej dostrzec w momencie dekonjunktury w rolnictwie. Zważywszy na niewielką rentowność tej działalności gospodarczej, w warunkach krytycznych grupa ma większe szansę zapewnić choć minimalną opłacalność produkcji.

Pierwsze grupy producenckie w województwie wielkopolskim, tworzone na początku XXI wieku były odpowiedzią producentów trzody chlewnej na ich katastrofalną sytuację. Wobec tej trudnej sytuacji ekonomicznej oprócz protestów organizowanych przez środowisko rolnicze, część podjęła się współpracy i zawiązała grupy, czego najlepszym przykładem jest najstarsza organizacja producencka w województwie. Według Domagalskiej Grędyś (2014) nie istnieje jednak istotna zależność pomiędzy koniunkturą gospodarki, a powstawaniem grup producenckich. Analizując wskaźnik relacji cen produktów rolnych sprzedawanych do towarów i usług nabywanych na cele bieżącej produkcji rolniczej i inwestycje w stosunku do liczby rejestrowanych grup producenckich w latach 2004-2014, występuje słaba dodatnia korelacja, dla której współczynnik korelacji Spearmana przyjmuje wartość 0,24 (ryc. 20).

Ryc. 20. Wskaźnik relacji cen w rolnictwie a liczba rejestrowanych grup producentów rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2004-2014.

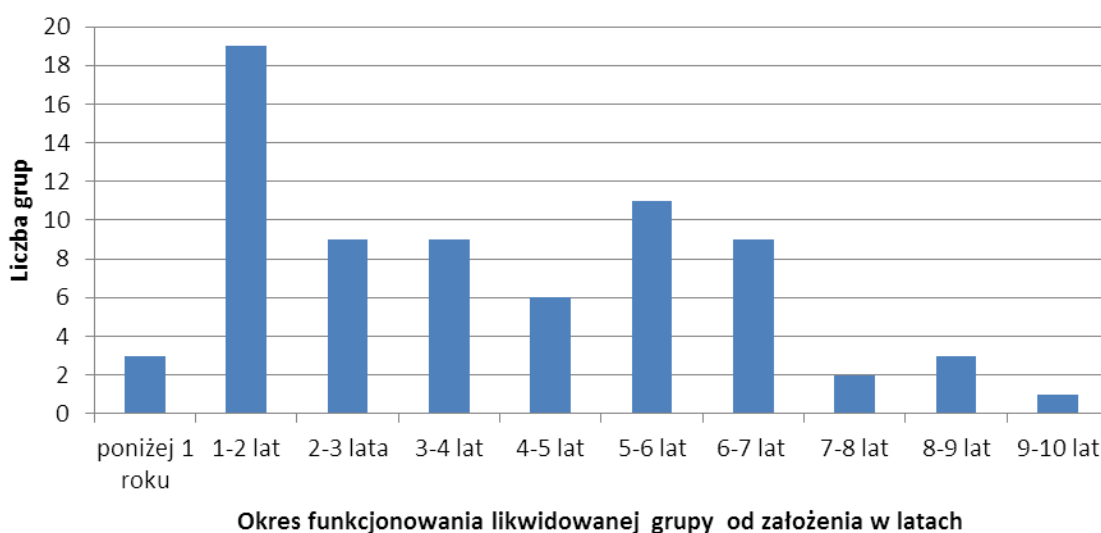


Źródło: opracowanie własne na podstawie Rejestru grup producentów rolnych województwa wielkopolskiego oraz BDL GUS.

Nie zawsze znaczącemu pogorszeniu relacji cen sprzedawanych produktów do cen środków nabywanych przez rolników towarzyszyło nasilenie procesów integracyjnych, spadek z 107,2 w 2007 r. do 90,1 w 2008 r. nie przełożył się na znaczący wzrost liczby grup w 2008 r. Niewielkie pogorszenie koniunktury w rolnictwie w 2013 r. w stosunku do 2012 r. szło w parze z największą aktywnością rolników w zakresie tworzenia grup producentów rolnych w analizowanym okresie. Prawdopodobnie lepsza sytuacja gospodarcza może skłaniać rolników do „inwestycji” w grupę producencką, która dla sporej części stanowi jeszcze innowację. Pomimo, że na założenie i funkcjonowanie grupy można uzyskać wsparcie, koniecznym jest zgromadzenie pewnego kapitału już na etapie organizowania, o który dużo trudniej w obliczu pogorszenia koniunktury. Nie mniej drastyczny spadek liczby rejestrowanych organizacji w 2014 r., jednoznacznie wskazuje że brak możliwości uzyskania wsparcia ma podstawowe znaczenie dla zawiązywania grup.

Zakończenie naboru wniosków na działanie Grupy producentów rolnych w ramach PROW 2007-2013 w grudniu 2013 r. doprowadziło, do likwidacji części grup założonych w tym roku, które nie zdarzyły aplikować o środki. Pierwszy rok funkcjonowania grupy dla wielu organizacji ma kluczowe znaczenie, gdyż w tym okresie najwięcej podmiotów ulegało rozwiązaniu (ryc. 21).

Ryc. 21. Liczba grup producentów rolnych w woj. wielkopolskim zlikwidowanych w latach 2004-2014 według długości okresu funkcjonowania od założenia.



Źródło: opracowanie własne na podstawie Rejestru grup producentów rolnych województwa wielkopolskiego.

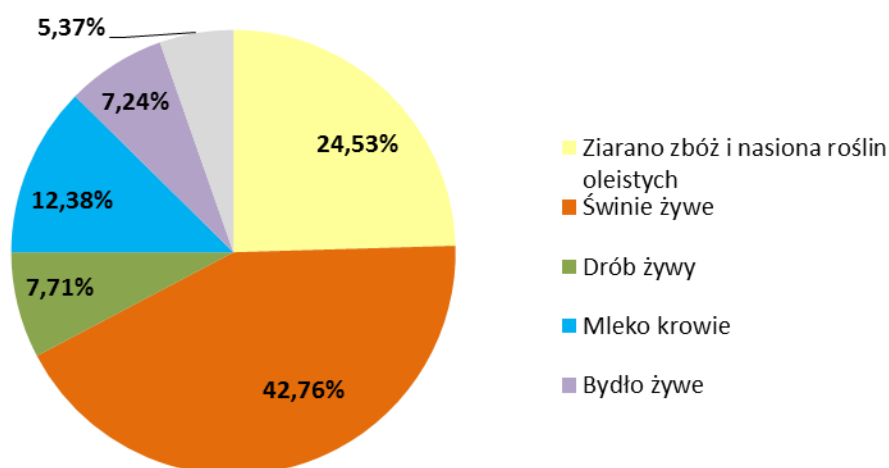
Spośród 72 grup producenckich zlikwidowanych w województwie wielkopolskim w latach 2004-2014 ponad 30,5% ulegało rozwiązaniu w okresie do 2 lat działalności. Z czego część

stanowiły grupy z 2013 r., które nie zdążyły z pozyskaniem wsparcia, z drugiej strony mamy jednak grupy, które z innych przyczyn zlikwidowano. W analizowanym okresie trzy organizacje zaprzestały działalności jeszcze w roku założenia, co wskazuje że prawdopodobnie decyzja o ich powstaniu była pochopna. Likwidowanie grupy krótko po upływie 5-letniego okresu objętego wsparciem publicznym, w okresie od 5 do 7 roku działalności występowało dość często, a prawie 27,8% zlikwidowanych grup posiadało taki staż. Zdecydowana większość grup, bo ponad 79,1% została zlikwidowana w okresie do 6 roku działalności. Przetrvanie pierwszego roku bez wsparcia publicznego na ogół jest testem efektywności grupy producenckiej, po upływie którego zazwyczaj działalność jest prowadzona. Podjęcie decyzji o rozwiązaniu grupy na ogół nie miało związku z koniunkturą w rolnictwie, gdyż rolnicy decydowali się o zaprzestaniu współpracy w podobnej skali zarówno w latach o korzystnym wskaźniku relacji „nożyc” cenowych jak w 2013 r., czy w nieco gorszej koniunkturze jak w 2014 r.

5.3. Struktura branżowa grup producentów rolnych

W przypadku województwa wielkopolskiego grup zrzeszających producentów zbóż i roślin oleistych było nieco mniej w stosunku do sytuacji ogólnopolskiej, stanowiły jednak aż 25% ogółu (ryc. 22). Uprawy zbożowe dominują w strukturze zasiewów zarówno polskich, jak i wielkopolskich rolników, co przekłada się na integrację producentów tych produktów.

Ryc. 22. Struktura branżowa grup producenckich w województwie wielkopolskim w 2014 r.

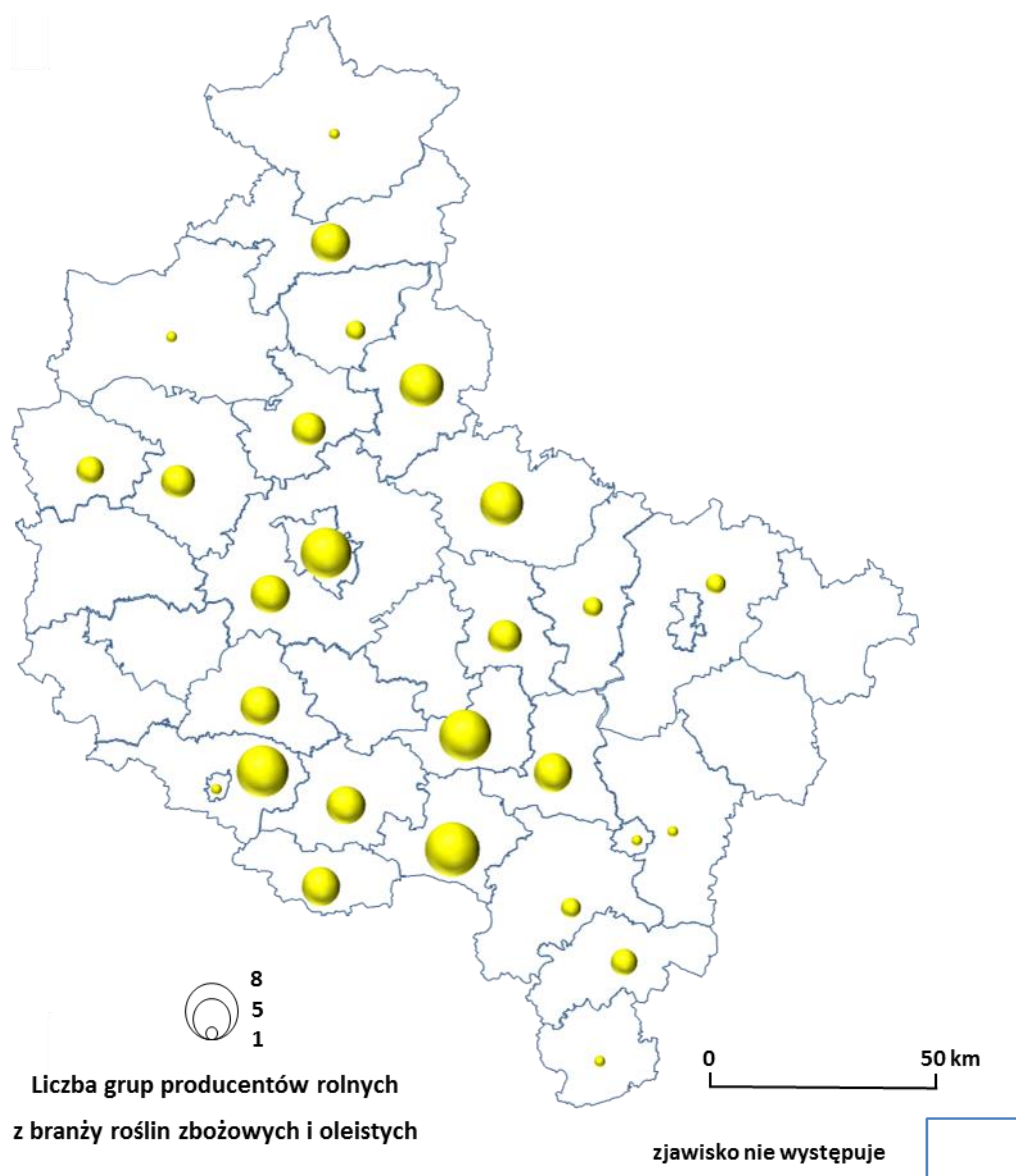


Źródło: opracowanie własne na podstawie Rejestru grup producentów rolnych województwa wielkopolskiego.

W gronie grup z tej branży 18 podmiotów zostało powołanych wyłącznie w celu obrotu roślinami oleistymi, w warunkach województwa wielkopolskiego głównie rzepaku. Zmiany

legislacyjne, umożliwiające powoływanie grup do łącznego obrotu zarówno zbożami jak i roślinami oleistymi spowodowało, że wielkopolscy rolnicy zazwyczaj nie zawężają profilu grupy do jednej grupy roślin, a z uwagi że podstawowym zbożem konsumpcyjnym jest pszenica uprawiana bardzo często w płodozmianie z rzepakiem, takie rozwiązanie jest jak najbardziej uzasadnione. Integracja producentów roślin zbożowych i oleistych na obszarze województwa jest dość równomierna, gdyż takie grupy funkcjonowały w 27 z 35 powiatów (ryc. 23).

Ryc. 23. Grupy producentów rolnych z branży roślin zbożowych i oleistych w woj. wielkopolskim w 2014 r.



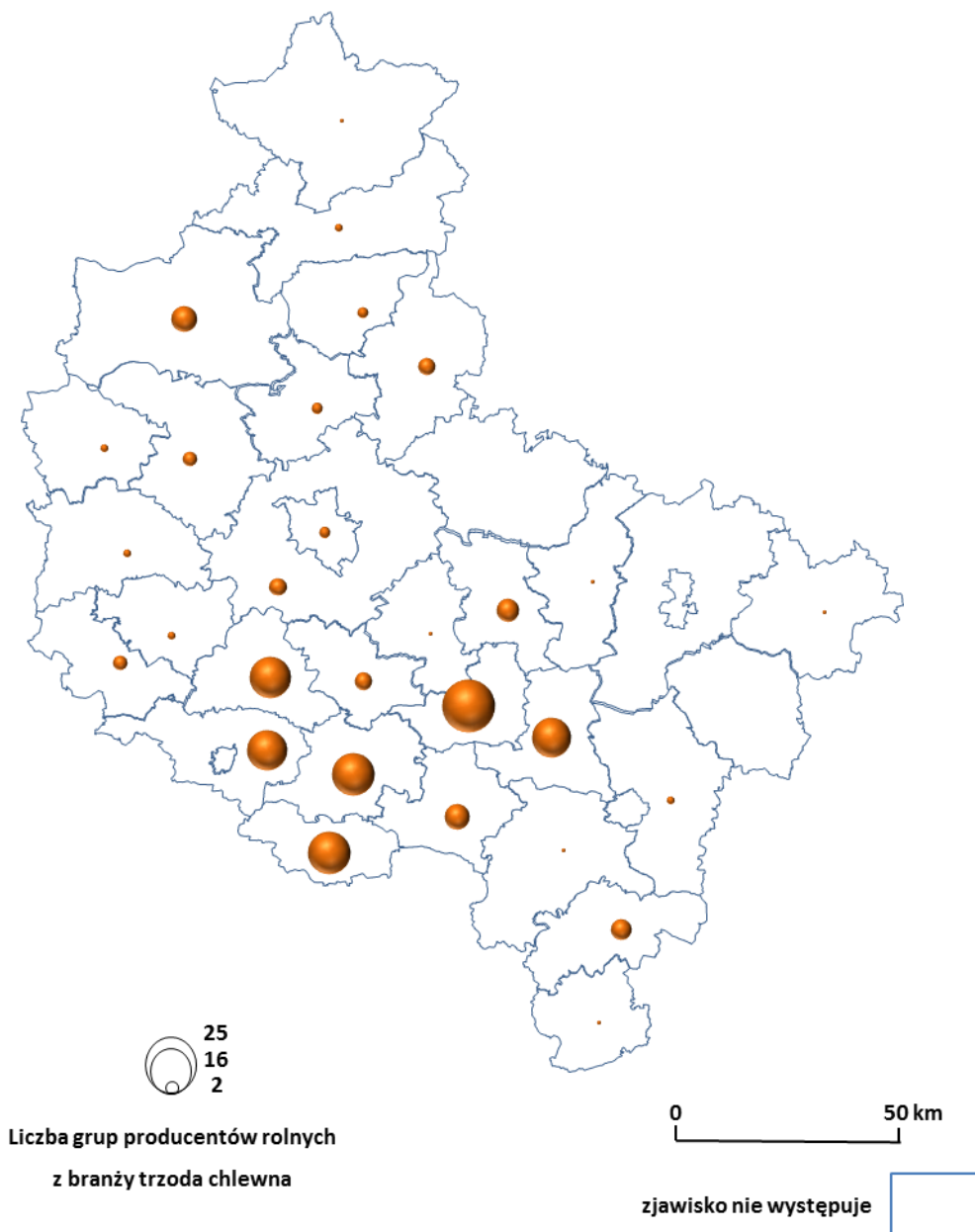
Źródło: opracowanie własne na podstawie Rejestru grup producentów rolnych województwa wielkopolskiego.

Najwięcej grup zbożowo-oleistych było w południowej części regionu w powiatach: krotoszyńskim, leszczyńskim, jarocińskim, rawickim, pleszewskim, kościańskim, oraz m. Poznań i na północ od Poznania w powiatach: wągrowieckim, gnieźnieńskim, pilskim, szamotulskim i obornickim. Przy czym na południu regionu duża liczba grup z tej branży jest konsekwencją bardzo intensywnie prowadzonej produkcji rolnej w korzystnych warunkach przyrodniczych, natomiast na północy regionu wynika raczej z lokalizacji większej liczby dużych gospodarstw, które bardzo często nie prowadzą intensywnej produkcji zwierzęcej. Ze względu, że najczęściej przedmiotem obrotu jest ziarno konsumpcyjne, grup producenckich z tej branży było mniej lub zupełnie nie występowały w rejonach o słabej jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej, brak było takich grup w 8 powiatach, tworzących 3 skupiska w zachodniej, środkowej i wschodniej części województwa.

Grupy z branży roślin zbożowych i oleistych na obszarze 8 powiatów miały udział powyżej 50% wszystkich funkcjonujących grup, w Kaliszu i Lesznie były jedynymi zarejestrowanymi grupami producentów rolnych.

Zdecydowanie najlepiej zorganizowaną branżą byli producenci trzody chlewnej, takie grupy stanowiły w 2014 r. 42,8% ogółu grup producentów rolnych województwa (ryc.24). Integracja producentów rolnych zasadniczo rozpoczęła się właśnie od tych gospodarstw, a w pierwszych latach grupy zajmujące się chowem trzody chlewnej dominowały w strukturze branżowej grup. Wysoki stan zorganizowania tej branży nie jest dziełem przypadku, a raczej wynikał z konieczności szukania rozwiązań ograniczających niepewność tej produkcji związanej z cyklicznymi wahaniami tzw. świńskiej gorątki. Jak wskazuje Knecht (2005) powszechnie występujące trudności na rynku trzody chlewnej mogły być elementem łączącym działania podmiotów reprezentujących hodowców i producentów trzody, co pozwalało na partnerstwo zorganizowanego producenta i umacniającego się przetwórcy. Jednocześnie duże znaczenie ma potencjał produkcyjny trzody chlewnej w produkcji, której województwo wielkopolskie było liderem. Najlepiej zorganizowani byli producenci trzody z południowej części województwa wielkopolskiego, która wyróżnia się najwyższą obsadą trzody chlewnej. Najwięcej grup trzody chlewnej w 2014 r. funkcjonowało w powiecie jarocińskim (25). Pomimo, że powiat jarociński, nie cechował się najwyższą obsadą trzody chlewnej w województwie, to dzięki zapałowi grupy lokalnych liderów w gminie Jarocin udało się w oparciu o doświadczenie miejscowej Spółdzielni Kółek Rolniczych stworzyć kilkanaście grup producenckich, głównie skupiających hodowców świń. Grupy z branży trzody chlewnej funkcjonowały na obszarze 29 powiatów, przy czym najliczniej w powiatach: rawickim, gostyńskim, leszczyńskim, kościańskim, pleszewskim, krotoszyńskim.

Ryc. 24. Grupy producentów rolnych z branży trzoda chlewna w woj. wielkopolskim w 2014 r.



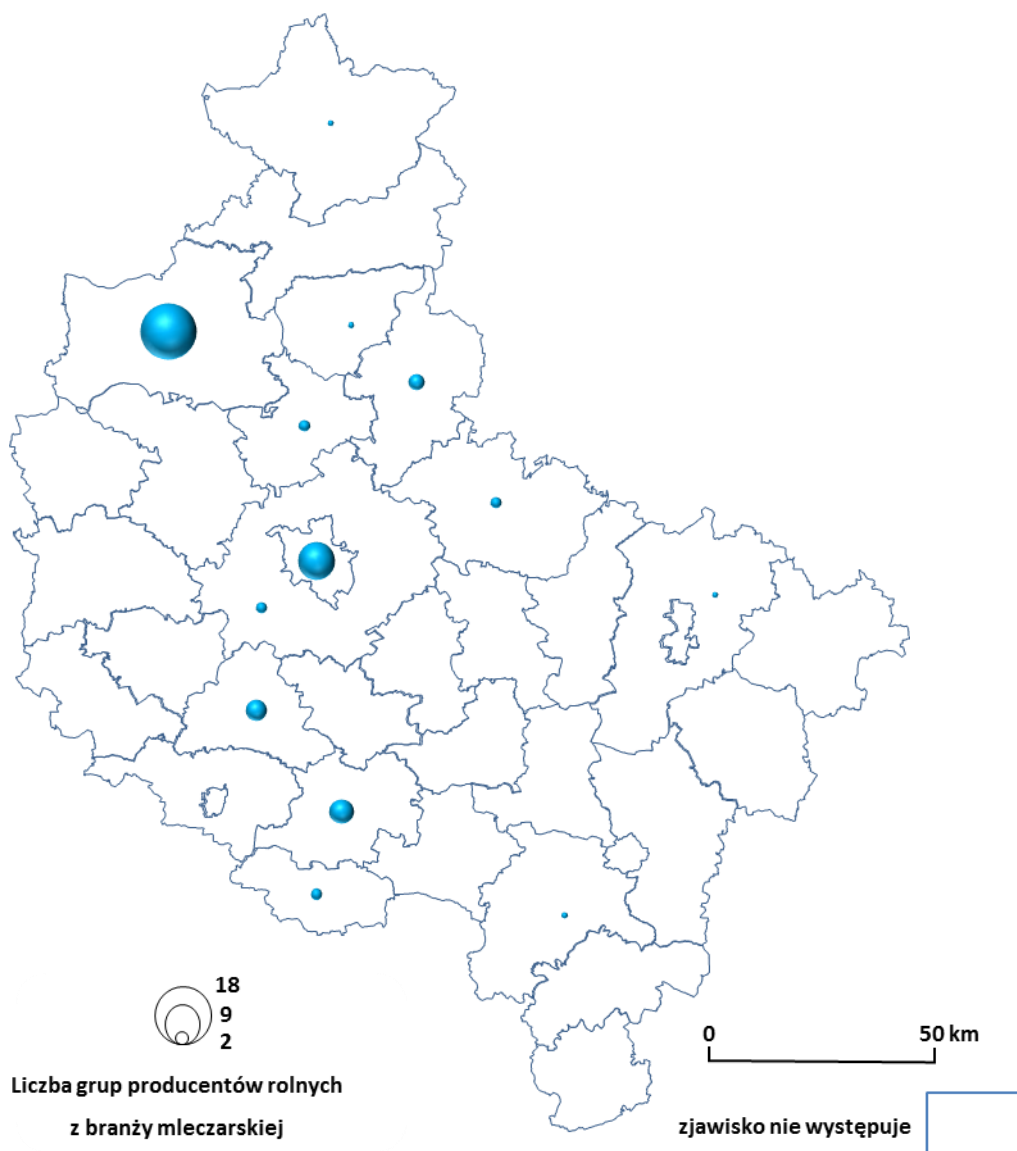
Źródło: opracowanie własne na podstawie Rejestru grup producentów rolnych województwa wielkopolskiego.

Nieco mniejsza liczba grup producentów trzody chlewnej w powiecie krotoszyńskim była konsekwencją działalności na tym obszarze dwóch dużych grup, powstałych w pierwszych latach obowiązywania ustawy o grupach producenckich, które zrzeszały w 2014 r. ponad 300 producentów trzody chlewnej. Większa liczba grup zajmujących się chowem trzody chlewnej była zarejestrowana w powiatach czarnkowsko-trzcianeckim, ostrzeszowskim oraz wągrowieckim.

w województwie. Obszar ten charakteryzuje się największą obsadą drobiu, a chów tych zwierząt ma tu długie tradycje. Grupy drobiarskie stanowiły ponad 50% ogółu grup właśnie w powiatach ostrowskim i kaliskim. Najwięcej, bo siedem grup drobiarskich prowadziło działalność na terenie powiatu poznańskiego, gdzie chów drobiu rozwija się za sprawą bliskości rynku zbytu jakim jest Poznań.

Jedną z lepiej zorganizowanych branż było mleczarstwo, udział grup zajmujących się obrotem mleka krowiego wyniósł 11,9%, a biorąc pod uwagę że większość mleka jest skupowana przez spółdzielnie mleczarskie, których udziałowcami są rolnicy poziom zorganizowania tej branży jest istotny. W 2014 r. najwięcej, bo 18 grup skupiających producentów mleka było w powiecie czarnkowsko-trzcianeckim (ryc. 26).

Ryc. 26. Grupy producentów rolnych z branży mleczarskiej w woj. wielkopolskim w 2014 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie Rejestru grup producentów rolnych województwa wielkopolskiego.

Zostały one utworzone na bazie członków miejscowej spółdzielni mleczarskiej, co może budzić obawę czy nie lepiej było przekształcić całą spółdzielnię w grupę producencką, albo stworzyć jedną dużą organizację. Na terenie Poznania było zarejestrowanych 9 grup z tej branży, przy czym członkami grup musieli być zapewne rolnicy z innych rejonów, gdyż mleczarstwo na terenie miasta ma niewielką skalę produkcji.

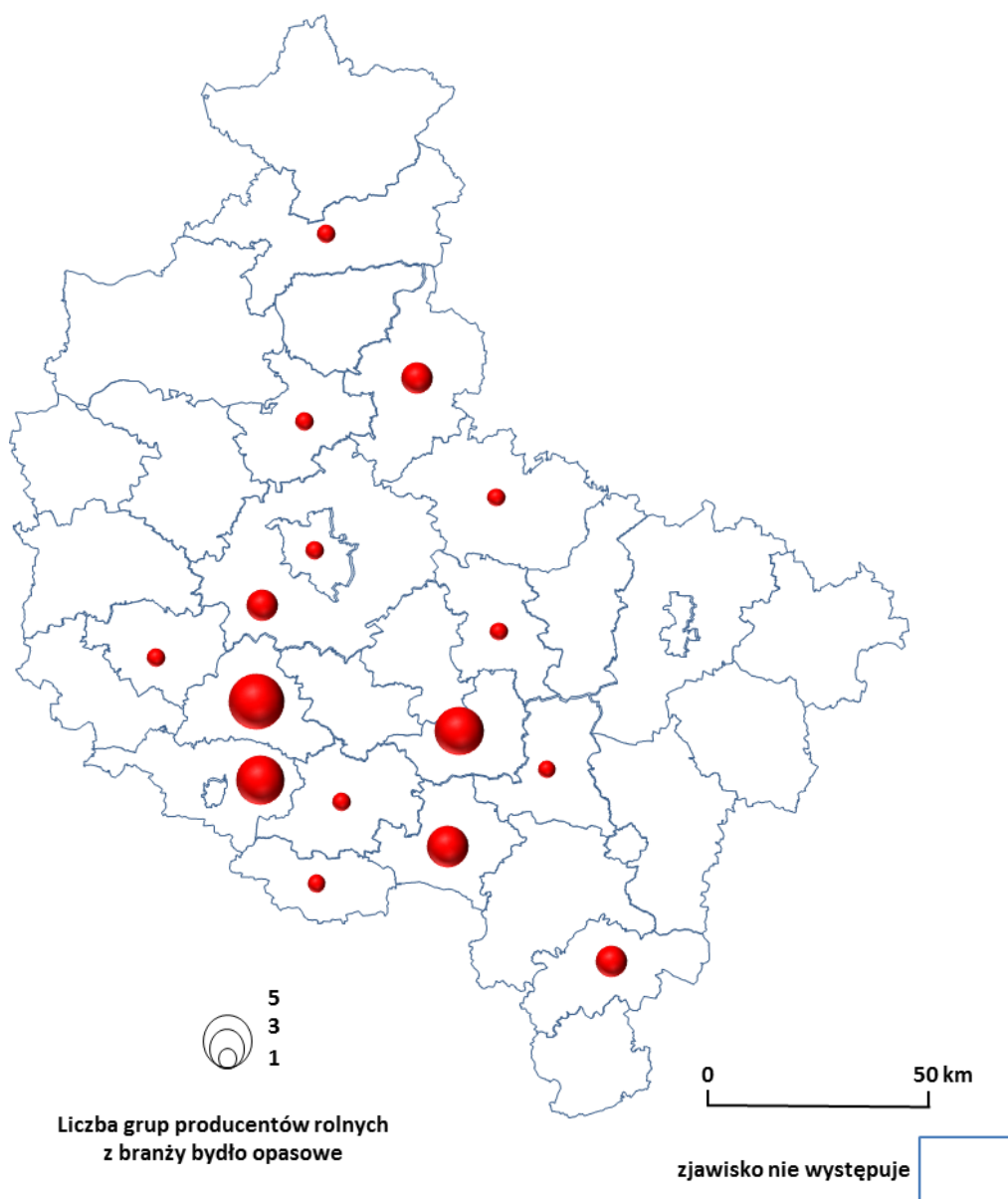
Grupy mleczarskie występowały głównie w rejonach o wysokim potencjale produkcji mleka, na południu województwa, ale również w powiatach wągrowieckim czy gnieźnieńskim. Wysoka skala produkcji nie zawsze przekładała się na zorganizowanie rolników, gdyż przykładowo w sąsiadujących powiatach o podobnym potencjale produkcyjnym jak krotoszyński i gostyński, a niekorzyść tego pierwszego nie zarejestrowano żadnej grupy w branży mleczarskiej pomimo, że integracja producentów innych branż w powiecie krotoszyńskim stała na wysokim poziomie. Prawdopodobnie na obszarach, gdzie działające spółdzielnie mleczarskie spełniały oczekiwania rolników związanie grup producenckich było ograniczone, chyba że inicjatorem tworzenia grup była sama mleczarnia.

Z produkcją mleka pośredni związek ma produkcja wołowiny, gdyż na ogół w polskich warunkach utrzymywane bydło opasowe to materiał pochodzący z brakowania stad bydła mlecznego. Dominującym kierunkiem użytkowania bydła w województwie wielkopolskim był mięsno-mleczny (Głębocki 2014).

Grupy skupiające producentów wołowiny stanowiły 7,2% ogółu grup w województwie i działały w 16 powiatach (ryc. 27). Najwięcej grup było w rejonach o wysokiej obsadzie bydła, liderem był powiat kościański, na terenie którego działało 5 grup. Obszarami największej liczby grup skupiających hodowców bydła opasowego były powiaty leszczyński, jarociński i krotoszyński. Udział grup skupiających producentów wołowiny w strukturze branżowej żadnego powiatu nie miał dominującego znaczenia, największym wskaźnikiem charakteryzował się powiat kościański.

Spośród 35 grup produktów ze względu, na które mogą być zawiązywane grupy producenckie, w województwie wielkopolskim w 2014 r. funkcjonowało 14 rodzajów. Pięć podstawowych branż skupiało 94,63% ogółu zarejestrowanych organizacji. W grupie pozostałych branż mamy do czynienia zarówno z wysoce specjalistycznymi pojedynczymi zrzeszeniami, powołanymi do obrotu materiałem siewnym, produktami ekologicznymi, produktami uprawianymi na cele energetyczne czy roślinami zielarskim lub farmaceutycznymi.

Ryc. 27. Grupy producentów rolnych z branży bydło opasowe w woj. wielkopolskim w 2014 r.

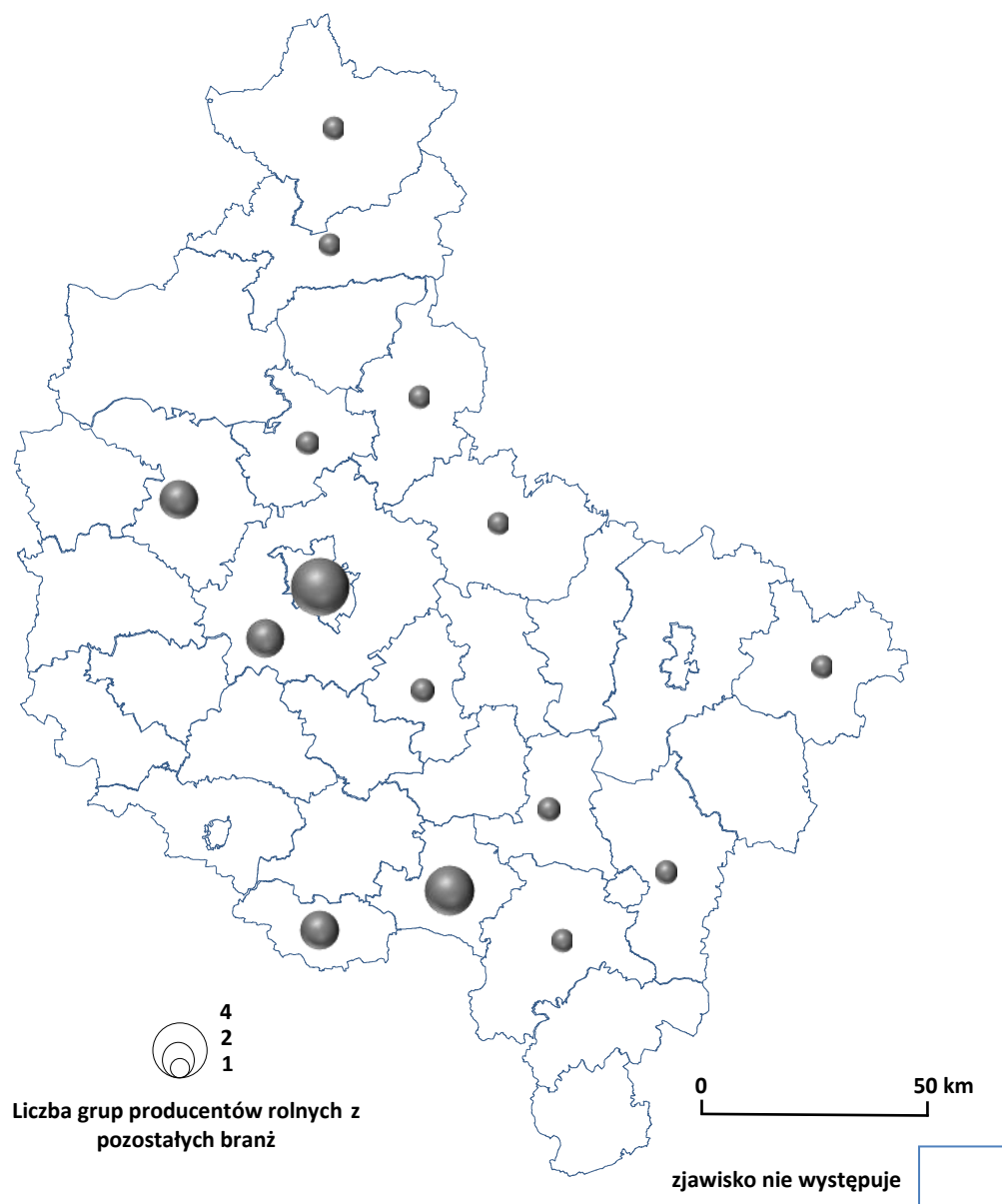


Źródło: opracowanie własne na podstawie Rejestru grup producentów rolnych województwa wielkopolskiego.

W 2014 r. w pozostałych branżach działały 23 grupy producenckie (ryc. 28). Producenci jaj byli skupieni w dwóch grupach, podobnie jak rolnicy produkujący surowce energetyczne. W południowej części regionu w powiecie krotoszyńskim działały dwie grupy skupiające producentów królików, będące jedynymi na obszarze kraju. W gronie pozostałych branż liczniejsze przedstawicielstwo miały grupy skupiające producentów buraka cukrowego (6), oraz ziemniaków (7). Należy zauważyć, że lokalizacja grup z branży buraka cukrowego nie jest powiązana z rejonami o największej intensywności uprawy, a występuje na obszarze

powiatu poznańskiego oraz miasta Poznania. Powstanie grup ziemniaczanych dotyczy bardziej tych uprawianych na cele konsumpcyjne, niż przemysłowe gdyż na obszarze trzech gmin (Strzałkowo, Trzemeszno, Piła) gdzie są zlokalizowane zakłady skrobiowe funkcjonujące w województwie nie zawiązano grup.

Ryc. 28. Grupy producentów rolnych z pozostałych branż w woj. wielkopolskim w 2014 r.

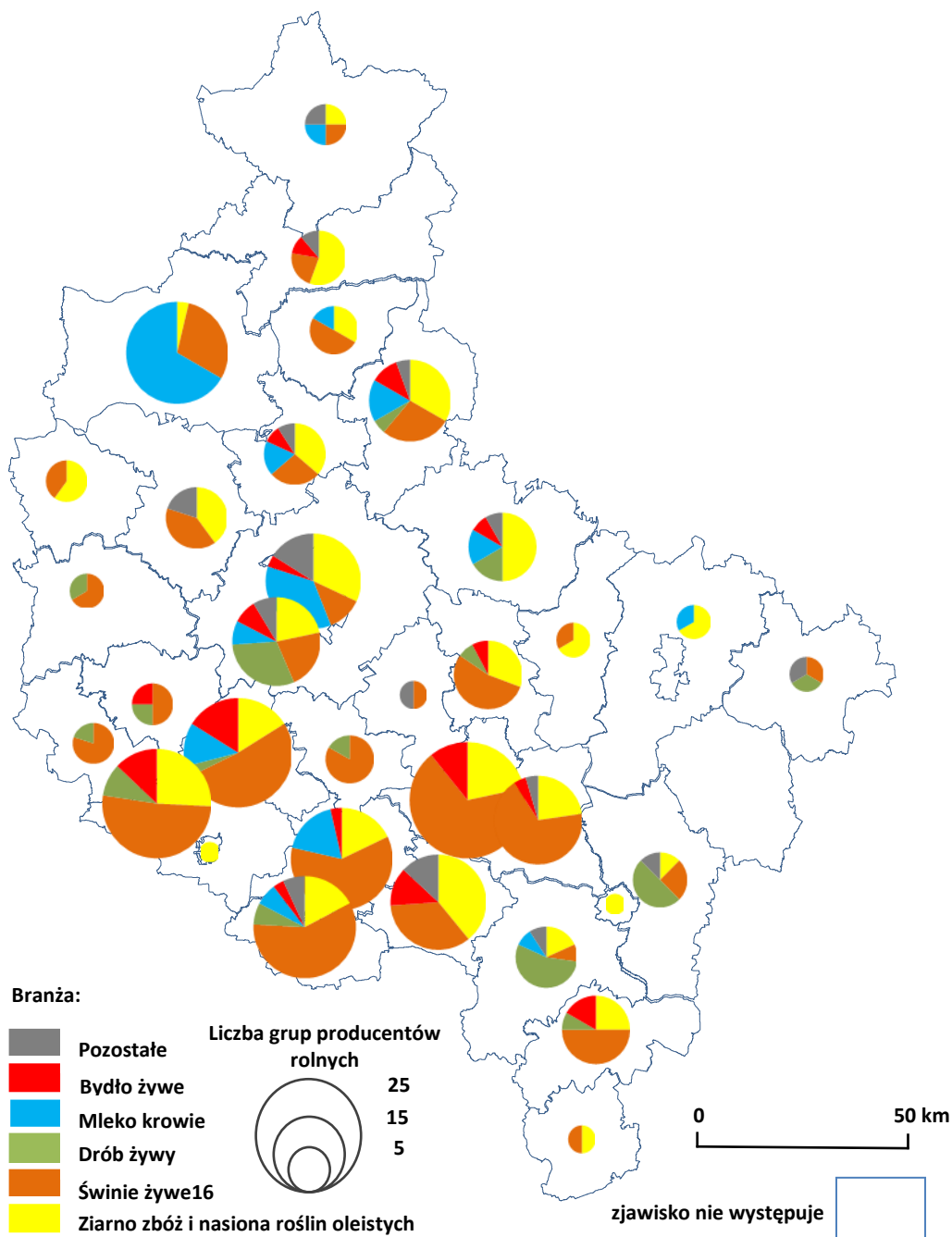


Źródło: opracowanie własne na podstawie Rejestru grup producentów rolnych województwa wielkopolskiego.

Wielkopolskie grupy producenckie w 2014 r. charakteryzowały się dużym zróżnicowaniem branżowym w obrębie poszczególnych powiatów (ryc. 29). Największą różnorodnością działających grup producenckich charakteryzowały się powiaty poznański, rawicki i m. Poznań na obszarze, których funkcjonowały grupy w ramach 7 branż.

Największą liczbą grup z pozostałych branż, często o niszowym charakterze, charakteryzowało się m. Poznań i powiat krotoszyński.

Ryc. 29. Struktura branżowa i wielkościowa grup producenckich w woj. wielkopolskim w 2014 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie Rejestru grup producentów rolnych województwa wielkopolskiego.

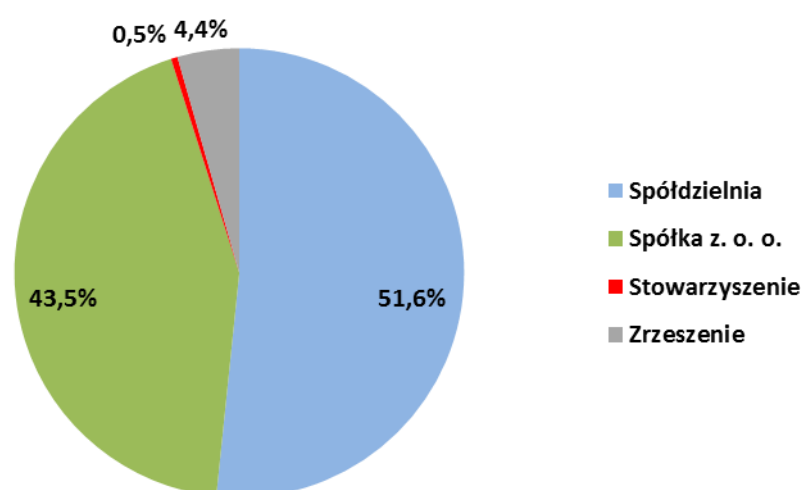
W strukturze branżowej grup producentów rolnych województwa wielkopolskiego największe znaczenie mają grupy związane z trzodą chlewną, które zlokalizowane były w południowo-zachodniej części regionu. Grupy z branży roślin zbożowych i oleistych były

równomiernie rozłożone – na obszarze województwa. Te dwie podstawowe branże skupiały ponad 67,8% ogółu działających grup w województwie i to właśnie one mogą mieć największe znaczenie w kształtowaniu rynków rolnych.

5.4. Formy prawne prowadzenia działalności przez wielkopolskie grupy producenckie

Rolnicy organizujący się w grupę producencką mają możliwość wybrania jednej z 5 dostępnych form prawnych prowadzenia wspólnej działalności. Każda z form posiada pewne zalety i wady, z czego najbardziej specyficzną są zrzeszenia branżowe, które zostały usankcjonowane właśnie dla branży rolniczej. W początkowym okresie wdrażania idei grup producentów rolnych właśnie zrzeszenia (55,5%), były najchętniej wybieraną formą prawną. Wielkopolscy rolnicy tą formę prawną znali jeszcze dość dobrze z czasów PRLu, a niskie koszty zawiązywania i funkcjonowania organizacji tego typu miały kluczowe znaczenie dla jej popularności. Należy zaznaczyć, że pierwsze wielkopolskie grupy producenckie były organizacjami bardzo licznymi skupiającymi nawet po kilkaset rolników. Rozwijające się grupy producenckie gromadziły majątek, a jego podział w przypadku stowarzyszeń czy zrzeszeń między członków jest niemożliwy. Prawdopodobnie, z tego też względu ta forma traciła w kolejnych latach na znaczeniu, w 2014 r. zaledwie 4,4% grup funkcjonowało jako zrzeszenie (ryc. 30).

Ryc. 30. Struktura grup producentów rolnych wg. formy prawnej w woj. wielkopolskim w 2014 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie Rejestru grup producentów rolnych województwa wielkopolskiego.

Potrzeba przejścia od wspólnych zakupów czy pośrednictwa w sprzedaży, do wstępnego przygotowania produktów wymaga inwestycji, dlatego też grupy producenckie musiały uzyskać silniejsze powiązanie ze swoimi członkami, co gwarantują bardziej zaawansowane formy prawne jak spółki czy spółdzielnie.

W województwie wielkopolskim duże tradycje spółdzielczości wiejskiej przełożyły się na popularność tej formy, którą przyjęło 51,6% grup w 2014 r. Niewątpliwie przy dużych dysproporcjach pomiędzy członkami grup korzystnym rozwiązaniem jest przyjęcie spółdzielczej formy współpracy, której istotną zaletą są ograniczone możliwości zdominowania organizacji przez największych udziałowców. Takie ryzyko dotyczyło popularnych spółek z o.o., które w skali ogólnopolskiej są najpopularniejszą formą prawną, a w województwie wielkopolskim stanowiły one 43,5% grup. Ukierunkowanie na cele ekonomiczne do jakich zostały stworzone spółki stoją nieco w sprzeczności z ideą grup producenckich, w której to gospodarstwo członkowskie ma odnosić korzyści gospodarcze, a sama grupa nie koniecznie bezpośrednio musi być nastawiona na zysk. Praktycznie w zaniku są grupy producenckie działające jako stowarzyszenia (0,5%), gdyż jest to przestarzała forma prowadzenia działalności, która ogranicza efektywność grupy. Zgodnie z założeniami wspólnej polityki rolnej preferowaną formą są spółdzielnie. Pod względem wyboru formy prawnej wielkopolskie grupy producentów rolnych należy ocenić pozytywnie, przy czym utrzymanie tego kierunku wymaga utrzymania preferencji dla formy spółdzielczej, jako najbardziej demokratycznej i odpowiedniej dla tych grup.

6. Absorpcja funduszy Wspólnej Polityki Rolnej przez grupy producenckie w województwie wielkopolskim.

6.1. Wykorzystanie funduszy przez grupy producenckie w ramach PROW 2004-2006.

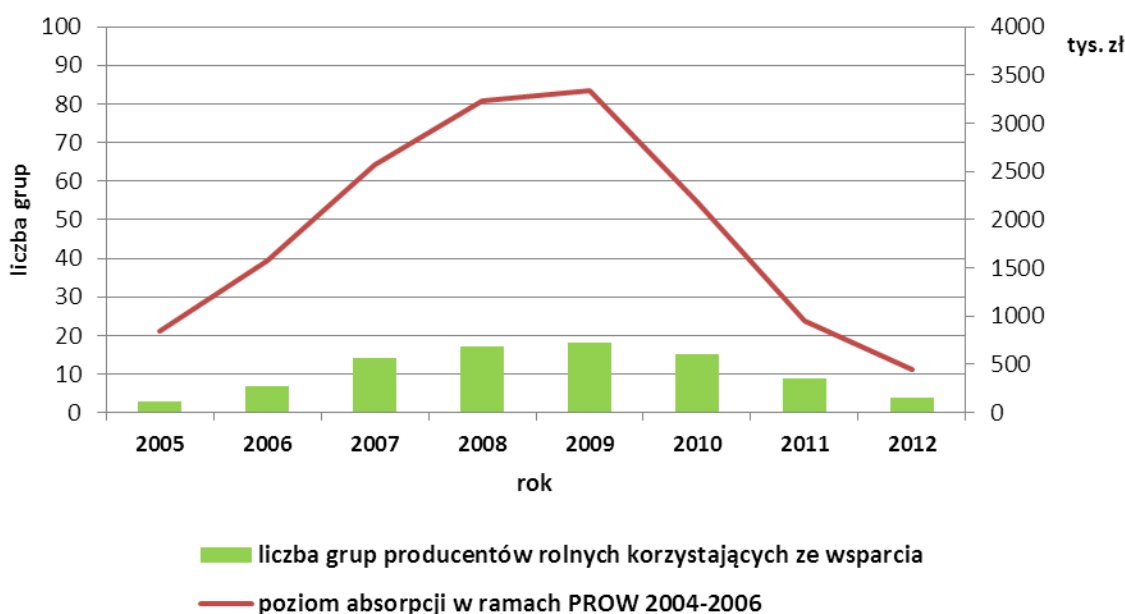
Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006 (2004) stanowił pierwszy mechanizm realizacji Wspólnej Polityki Rolnej w Polsce współfinansowany ze środków unijnych, w ramach którego wyodrębniono specjalne działanie dedykowane grupom producentów rolnych. Wspieranie działalności grup producentów rolnych jest istotnym elementem restrukturyzacji sektora rolnego w państwach Unii Europejskiej od wielu lat (Krzyżanowska, Trajer 2014). Uwzględnienie potrzeby wsparcia integracji producentów rolnych było uzasadnione przede wszystkim dysproporcjami w stopniu zorganizowania rolników w krajach Unii Europejskiej, gdzie przeciętnie 40% rolników przynależy do grup producenckich, w stosunku do Polski o nikłym odsetku zorganizowanych rolników. Jak wskazywali Turski i Witosław (2004) przy realizacji założeń Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004-2006 oraz Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007-2013 oczekiwanym rezultatem miała być integracja na poziomie 5% producentów rolnych.

Wsparcie miało postać zryczałtowanej pomocy wypłacanej przez okres pierwszych 5 lat od uznania grupy producenckiej i mogło zostać przydzielone każdej grupie tylko jeden raz. Ryczałtowe płatności stanowiły procent rocznej wartości sprzedaży netto grup i miały charakter degresywny od 5% do 2% wartości produkcji do sumy 1 mln euro, oraz od 2,5% do 1,5% nadwyżki ponad 1 mln euro. Przy czym w pierwszych dwóch latach procentowa stawka wsparcia jest równa. Roczny limit pomocy dla grupy ustalono na poziomie 100 tys. euro w pierwszym i drugim roku działalności, co przy kursie z pierwszego roku płatności, jakie zrealizowano w 2005 r. w województwie wielkopolskim wyniósł 420 tys. zł. W kolejnych latach limit określono odpowiednio na 80, 60 i 50 tys. euro. Maksymalnie na założenie i funkcjonowanie grupy w okresie pierwszych pięciu lat można było uzyskać 390 tys. euro, tj. przy średnim kursie ok. 1,6 mln zł. Dana grupa mogła otrzymać wsparcie tylko jeden raz w ciągu swojej działalności. Jak wskazuje Kacprzak (2011) grupy producenckie z województwa wielkopolskiego pozyskały znaczącą część budżetu zaplanowanego dla Działania „Grupy producentów rolnych” w Polsce, który opiewał na 6,38 mln EUR. Nabór wniosków miał charakter ciągły i był prowadzony w okresie od 15 grudnia 2004 r. do 31 grudnia 2007 r. Zasady realizacji wsparcia zostały przybliżone w rozdziale 3, a środki w ramach działania rozliczono zgodnie z zasadą n+2 do końca 2008 r, przy czym część zobowiązań zawarty w

ramach okresu finansowania 2004-2006 przechodziła do nowego okresu budżetowego. Celem działania była poprawa jakości produkcji na rynku, podniesienie dochodów rolniczych, koncentracja dostaw oraz lepsze dostosowanie produkcji do rynku (Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006, 2004).

Liczba korzystających ze wsparcia grup oraz poziom absorpcji systematycznie wzrastał w okresie 2005-2009 (ryc. 31). Wraz z upływem pięcioletniego okresu dotowania grup, od 2009 r. następował naturalny spadek pozyskiwanego wsparcia oraz liczby z niego korzystających grup, i tak w 2012 r. 4 grupy otrzymały nieco ponad 450 tys. zł. Należy zauważyć, że spadek poziomu absorpcji cechował się wyższą dynamiką zmian w stosunku do okresu jego wzrostu.

Ryc. 31. Poziom absorpcji i liczba grup producentów rolnych w woj. wielkopolskim objętych wsparciem w ramach działania „Grupy producentów rolnych” PROW 2004-2006 w latach 2005-2012.

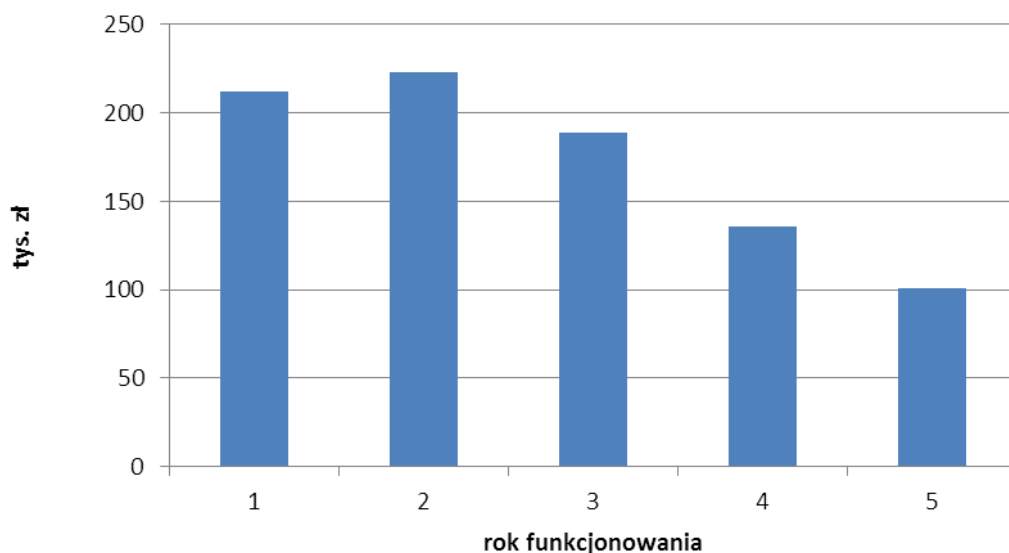


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARIMR.

Na poziom uzyskanych funduszy przez grupy producenckie pewien wpływ miały limity maksymalnego rocznego wsparcia. Pomimo, że przeciętnie grupy pozyskiwały średnio od ponad 200 tys. zł w pierwszym i drugim roku działalności, do nieco ponad 100 tys. zł w piątym roku działalności tj. kwoty dużo niższe od założonych maksymalnych limitów, to zdarzały się podmioty o wartości produkcji na tyle dużej, że wykorzystywały maksymalny limit (ryc. 32). Wysokość rocznego wsparcia uzyskanego przez grupę wahała się od 36,1 tys. zł do ponad 414 tys. zł. Najwyższe kwoty uzyskiwano w drugim roku działalności, co

wskazuje na rozwój korzystających ze wsparcia grup, ponieważ w drugim roku stawka ryczałtu oraz limit pomocy pozostawały na poziomie z pierwszego roku działalności. W analizowanym okresie jedynie roczna płatność dla trzech grup przekroczyła kwotę 300 tys. zł. Najwyższe kwoty wsparcia odnotowano dla: Jarocińskiego Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej JAR-PEK (1 529 597,00 zł), AGALA Spółdzielczej Grupy Producentów Mleka (1 325 960,00 zł), Spółdzielni Producentów Trzody "SALUS"(1 235 487,44 zł). To właśnie w przypadku tych podmiotów skala sprzedaży okazała się na tyle duża, że dla części lat limity dostępnej pomocy zostały wykorzystane w 100%.

Ryc. 32. Średnia wysokość zrealizowanej płatności w ramach działania „Grupy producentów rolnych” PROW 2004-2006 w woj. wielkopolskim wg roku funkcjonowania grupy producentów rolnych.

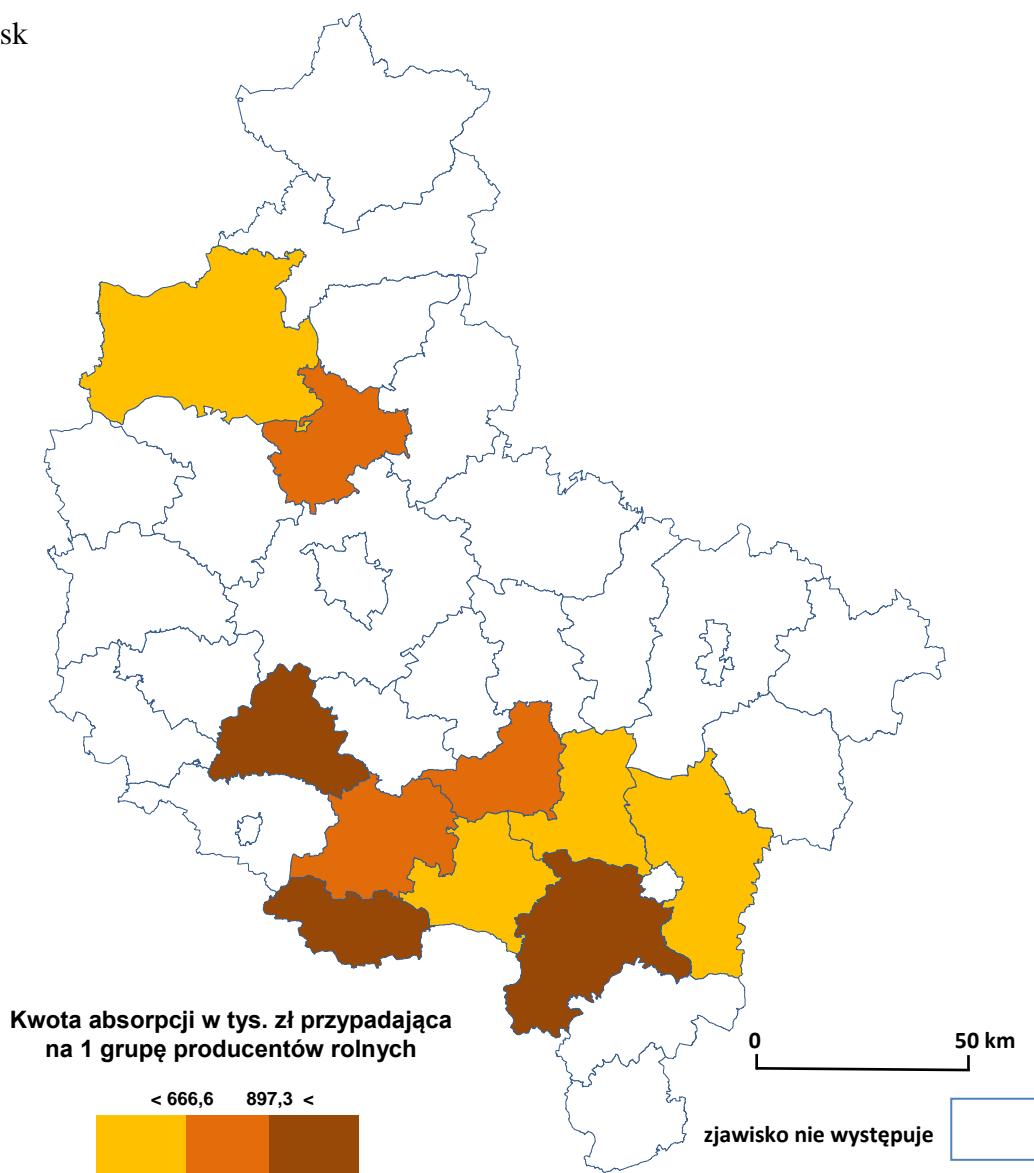


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARIMR.

Należy zauważyć, że były to grupy funkcjonujące na rynkach produktów pochodzenia zwierzęcego, gdzie obroty są wyższe w stosunku do produkcji roślinnej. Wysokość pozyskanych funduszy przez grupy różnicują się nie tylko branżowo, ale również przestrzennie. Najwyższym wskaźnikiem absorpcji w przeliczeniu na jedną grupę charakteryzowały się trzy powiaty: ostrowski, kościański, rawicki, w których ten wskaźnik przekroczył 897,3 tys. zł (ryc. 33). Przeciętnym poziomem absorpcji charakteryzowały się powiaty jarociński, gostyński i obornicki, natomiast niskim poniżej 666,6 tys. zł powiaty krotoszyński, pleszewski, kaliski i czarnkowsko-trzcianecki. Istotnym jest, że zaledwie grupy

producenckie z terenu 10 powiatów korzystały ze wsparcia, tworząc dwa skupiska powiatów z obszaru, których grupy pozyskiwały fundusze na działalność.

Ryc. 33. Wysokość zrealizowanych płatności w ramach działania „Grupy producentów rolnych” PROW 2004-2006 przypadająca na grupę producentów rolnych w woj. wielkopolsk



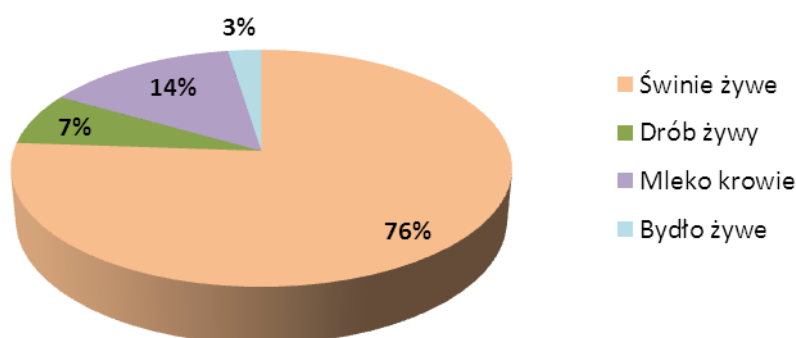
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARIMR.

Przy czym skupisko w południowej części województwa było zdecydowanie efektywniejsze w ubieganiu się o wsparcie w stosunku do północnego. W okresie wdrażania działania w województwie wielkopolskim funkcjonowało 41 grup, z czego prawie 44% korzystało z dostępnego wsparcia. Pozostałe grup większości były wykluczone ze względu na otrzymanie funduszy ze wcześniejszych programów krajowych.

Ze wsparcia w analizowanym okresie korzystały wyłącznie grupy producenckie z założone dla obrotu produktami pochodzenia zwierzęcego, z czego zdecydowanie dominowała branża trzody chlewnej i to właśnie grupy te grupy pozyskały 76% środków wydatkowanych w województwie wielkopolskim (ryc. 34). Drugie miejsce (14%) przypadło branży mleczarskiej, skupiającej zaledwie 2 grup, przy czym skala produkcji Spółdzielczej Grupy Producentów Mleka Agala była nieporównywalnie większa w stosunku do drugiej grupy z branży. Trzecią branżą pod względem poziomu absorpcji było drobiarstwo z dwiema grupami, które pozyskały 7% budżetu działania wydatkowanego w województwie wielkopolskim. Przy czym udział branży drobiarskiej w skali województwa wielkopolskiego był znacząco niższy, w stosunku do sytuacji ogólnopolskiej gdzie właśnie ta branża się dobrze organizowała.

Ryc. 34. Struktura branżowa absorpcji w ramach działania „Grupy producentów rolnych”

PROW 2004-2006 w woj. wielkopolskim



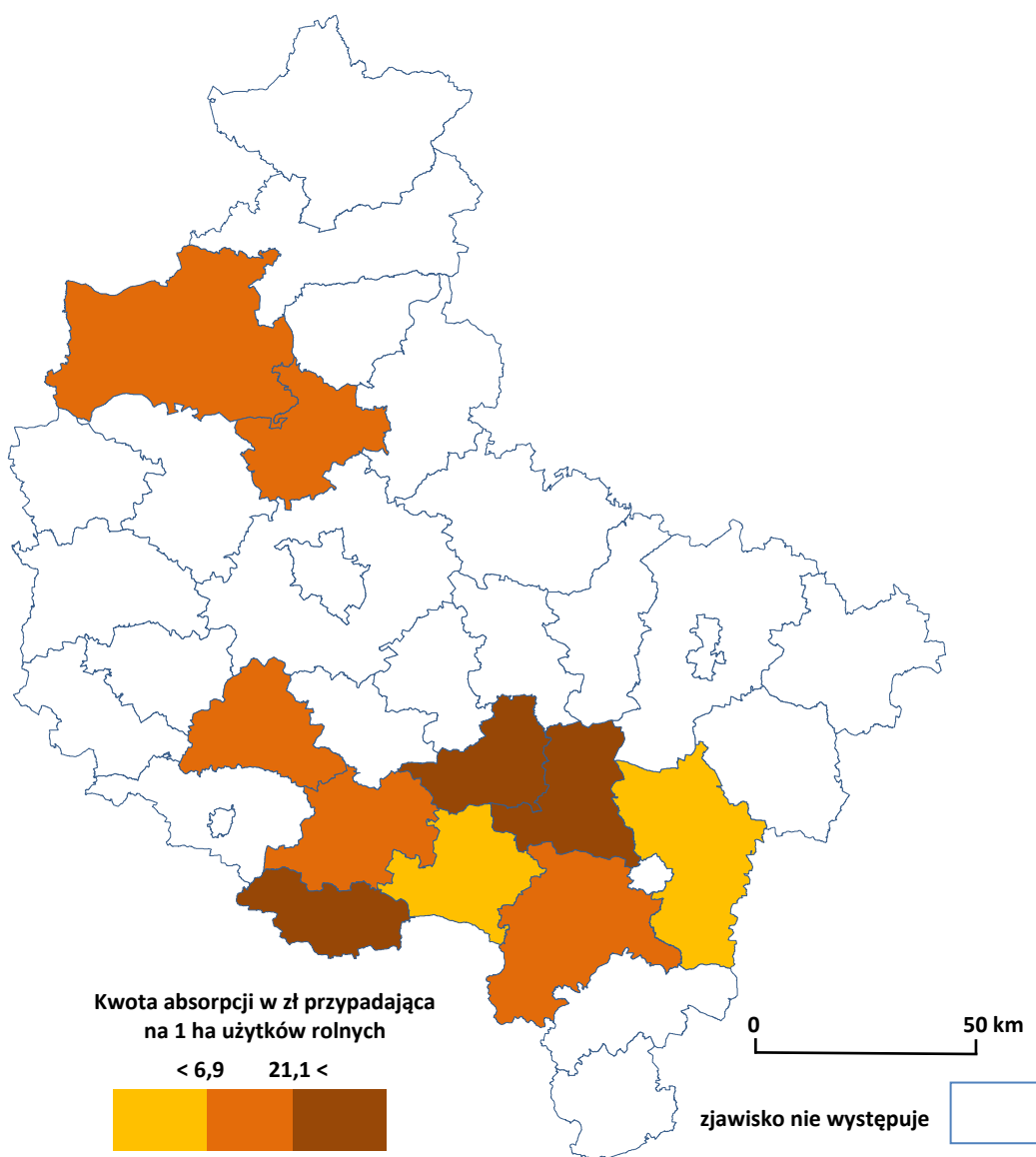
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARIMR.

Istotnym ograniczeniem dla wsparcia pozyskiwanego przez grupy w ramach PROW 2004-2006 była konieczność przeznaczania go na cele administracyjno-organizacyjne. Biorąc pod uwagę przeciętną skalę grupy producenckiej oraz średni poziom wsparcia dla części podmiotów pozyskane środki mogłyby być wykorzystane na cele inwestycyjne, gdyż koszty obsługi administracyjno-biurowej grupy rosną skokowo, a nie liniowo.

Grupa producentów rolnych powinna być przedłużeniem gospodarstw członkowskich, dlatego pomoc grupie faktycznie stanowi wsparcie dla gospodarstw członkowskich, które

poprzez taki mechanizm z założenia powinno być efektywniejsze. Pozyskanie funduszy przez grupę pozwalało w okresie jej rozruchu zaoszczędzić środków pochodzących z budżetów gospodarstw członkowskich, gdyż trudno oczekiwać, aby nowopowstała grupa z dnia na dzień potrafiła się samofinansować. Z punktu widzenia gospodarstw członkowskich uzyskanie wsparcia przez grupę stanowiło pośrednią formę pomocy dla samych gospodarstw, które mogły zaoszczędzić własne środki. Z tego względu istotny może być poziom absorpcji w przeliczeniu na powierzchnię użytków rolnych, które stanowią podstawowy zasób w produkcji rolniczej (ryc. 35). Przeciętnie wielkopolskie grupy w ramach PROW 2004-2006 na każdy hektar użytków rolnych w województwie pozyskały 7,76 zł.

Ryc. 35. Wysokość zrealizowanych płatności w ramach działania „Grupy producentów rolnych” PROW 2004-2006 przypadająca na 1 ha użytków rolnych w woj. wielkopolskim.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARIMR.

W rzeczywistości wsparcie było jednak bardziej skoncentrowane, gdyż grupy zaledwie 10 powiatów aplikowały o środki. Średni poziom absorpcji dla tych 10 powiatów wyniósł 25,44 zł. Wysokość zrealizowanych płatności na rzecz grup była zdecydowanie zróżnicowana przestrzennie od 6,74 zł dla powiatu kaliskiego do 85,09 zł dla jarocińskiego. Analizując rozkład przestrzenny wskaźnika, należy zwrócić uwagę na kumulację powiatów o najwyższym poziomie absorpcji na 1 ha użytków rolnych w południowej części województwa. Dla powiatów jarocińskiego, rawickiego i pleszewskiego zanotowano najwyższy poziom przekraczający 21,1 zł, natomiast przeciętnym poziomem powyżej 6,9 zł charakteryzowały się powiaty: ostrowski, gostyński i kościański, oraz czarnkowsko-trzcianecki i obornicki z północy regionu. Najniższym poziomem absorpcji charakteryzowały się powiaty krotoszyński i kaliski, przy czym ten pierwszy na swym obszarze koncentrował dwie duże grupy powstałe w pierwszych latach obowiązywania ustawy o grupach producentów rolnych, które były już wykluczone ze wsparcia. W województwie wielkopolskim jednemu wnioskodawcy odmówiono możliwości przyznania wsparcia, oraz wydano dwie decyzje odmawiające przyznania płatności wobec nie dopełnienia zobowiązań przez beneficjenta. O efektywności grup producentów rolnych z województwa wielkopolskiego najlepiej przemawia fakt, że pozyskały one ponad 62% budżetu działania „Grupy producentów rolnych” w ramach PROW 2004-2006.

Aktywność wielkopolskich grup w zakresie absorpcji środków z perspektywy ogólnopolskiej należy ocenić pozytywnie, jednak znaczące zróżnicowanie po między poszczególnymi powiatami, oraz pozyskanie funduszy przez zaledwie grupy z obszaru 10 powiatów wskazuje na bardzo słaby poziom integracji producentów rolnych, gdyż o dostępne środki nie miał kto aplikować, gdyż grup było mało w stosunku do liczby gospodarstw.

6.2. Wykorzystanie funduszy przez grupy producenckie w ramach PROW 2007-2013.

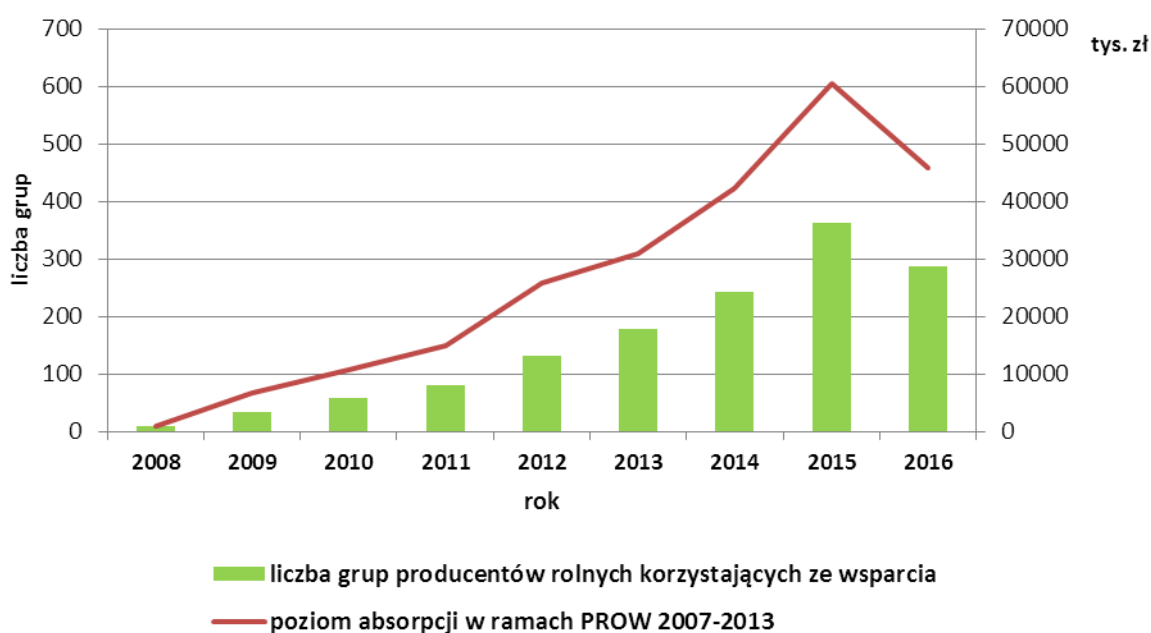
Problemu słabej integracji producentów rolnych nie udało się rozwiązać poprzez wsparcie w ramach PROW 2004-2006, z uwagi na jego aktualność postanowiono je kontynuować w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, w ramach którego w zakresie osi priorytetowej nr 1 postanowiono wyodrębnić działanie pod identyczną nazwą jak w poprzednim okresie budżetowym. Celem działania 142 „Grupy producentów rolnych” miało być wzmocnienie struktury instytucjonalnej w sektorze pierwotnej produkcji rolnej w celu wsparcia funkcjonowania producentów rolnych poprzez zachęcanie ich do tworzenia grup producentów rolnych i współpracy (Program rozwoju

obszarów..., 2016). Grupy producentów rolnych na powszechnych zasadach mogły korzystać z pozostałych działań przewidzianych w PROW 2007-2013, w szczególności w zakresie rozwoju mikroprzedsiębiorstw, uczestnictwa w systemach jakości czy zwiększania wartości dodanej produkcji jak wskazuje Kacprzak (2010) grupy najczęściej jednak korzystały z wyłącznie z dedykowanego im działania nr 142. Niewątpliwie korzystna forma wsparcia w postaci ryczałtu, która wyróżnia działanie „Grupy producentów rolnych” w stosunku do innych realizowanych w ramach programu wpłynęła, na niewielkie zainteresowanie innymi działaniami. Zawężenie grona potencjalnych beneficjentów tego działania wyłącznie do grup producentów rolnych sprawiło, że nie było potrzeby konkurowania pomiędzy beneficjentami jak ma to miejsce w przypadku innych działań w ramach PROW 2007-2013, gdzie bardzo często pula środków nie wystarczała na pokrycie zapotrzebowania wnioskodawców. Forma, warunki i tryb udzielania wsparcia dla grup w ramach okresu budżetowego 2007-2013 zasadniczo zostały zachowane w jak w ramach PROW 2004-2006. Najistotniejszą zmianą jaką wprowadzono było umożliwienie przeznaczania pozyskanych funduszy na cele inwestycyjne o co zabiegało środowisko rolnicze. Zmiana miała wpłynąć na lepsze wykorzystanie środków i zwiększenie trwałości grupy, poprzez wspólne inwestycje. Na poziom absorpcji środków mogło mieć wpływ wprowadzenie od 2010 r. możliwości wypłaty wsparcia wyprzedzającego, gdyż do tej pory ryczałt był wypłacany dopiero po pierwszym roku prowadzenia działalności. Budżet działania w skali kraju zaplanowano na poziomie 182,5 mln euro, ostatecznie na rzecz grup zrealizowano płatności na poziomie ponad 805,42 mln zł, z czego ponad 50,25 mln zł wydatkowano na zobowiązania z poprzedniego okresu budżetowego. Zwiększenie budżetu funduszy na rzecz grup producenckich, pomimo niskiego zainteresowania ze strony beneficjentów w poprzednim okresie budżetowym było wyrazem stanowczego utrzymania rolniczej integracji jako podstawowego mechanizmu działającego na rynku rolnym, który jak wskazuje Krzyżanowska (2003) sprawdził się w praktyce w krajach Europy Zachodniej.

Nabór wniosków miał charakter ciągły i był prowadzony w okresie od 16 lipca 2007 r. do 31 grudnia 2013 r. Grupy producentów z obszaru województwa wielkopolskiego złożyły łącznie w ramach działania 1244 wniosków o płatność tj. ponad 28% ogółu wniosków w Polsce. W latach realizacji płatności w ramach działania tj. 2008-2016 aktywność wielkopolskich grup w zakresie pozyskiwania funduszy systematycznie wzrastała do 2015 r. Ogólna wartość pozyskanego wsparcia w województwie wahała się od 989,25 tys. zł w 2008 r. do 60,56 mln zł w 2015 r. Środki przekazane w grupom w 2016 pochodziły z budżetu PROW 2014-2020, ale dotyczyły zobowiązań wynikających z umów zawartych w

poprzednim okresie budżetowym. Wsparcie w ramach działania realizowane w latach 2008-2016 otrzymało 370 grup z terenu województwa wielkopolskiego (ryc. 36). Grupy korzystające z działania do końca 2016 r. pozyskały łącznie ponad 238,48 mln zł, w tym 37,72 mln zł wypłacone z nowego budżetu. Przeciętnie grupa producentów rolnych w latach 2008-2016 w ramach działania otrzymała ponad 644 tys. zł.

Ryc. 36. Poziom absorpcji i liczba grup producentów rolnych w woj. wielkopolskim objętych wsparciem w ramach działania „Grupy producentów rolnych” PROW 2007-2013 w latach 2008-2016.

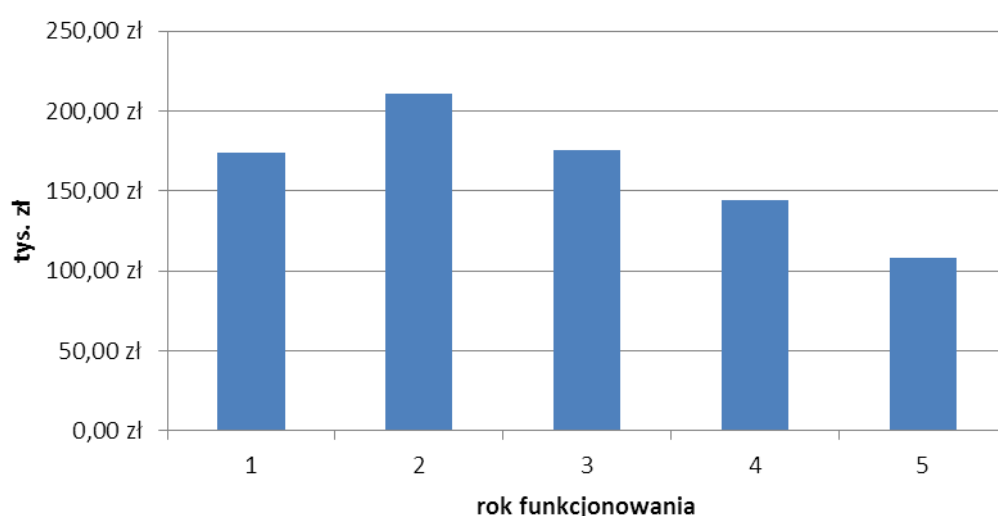


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARIMR.

W dalszych analizach z uwagi na ograniczony zakres udostępnianych danych nie ujęto wsparcia realizowanego z budżetu PROW 2014-2020. Zakończenie naboru wniosków w grudniu 2013 r. wraz z upływem 5-letniego okresu wsparcia przełożyło się na zmniejszenie liczby dotowanych grup oraz wielkości udzielanego wsparcia w 2016 r. o prawie 25% w stosunku do roku wcześniejszego. Najwyższy roczny przyrost liczby grup korzystających ze wsparcia oraz wartości pozyskanych środków odnotowano w 2015 r. gdy płatność otrzymały wyjątkowo licznie zarejestrowane grupy tuż przed upływem naboru wniosków o przyznanie pomocy w grudniu 2013 r. tj. okresie o największej liczbie zarejestrowanych grup od początku ich tworzenia w Polsce.

Przeciętna wysokość rocznych płatności w ramach działania kształtowała się na poziomie zbliżonym do okresu realizacji PROW 2004-2006, jednak nieco niższym. Zanotowano wartości wskaźnika od 108,35 tys. zł w piątym roku działalności, do 210,47 tys. zł w drugim roku (ryc. 37). Proporcje pomiędzy wielkościami pozyskanych środków w poszczególnych latach funkcjonowania grup zostały zachowane w stosunku do realizacji działania w ramach wcześniejszego okresu programowania.

Ryc. 37. Średnia wysokość zrealizowanej płatności w ramach działania „Grupy producentów rolnych” PROW 2007-2013 w woj. wielkopolskim wg roku funkcjonowania grupy producentów rolnych.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARIMR.

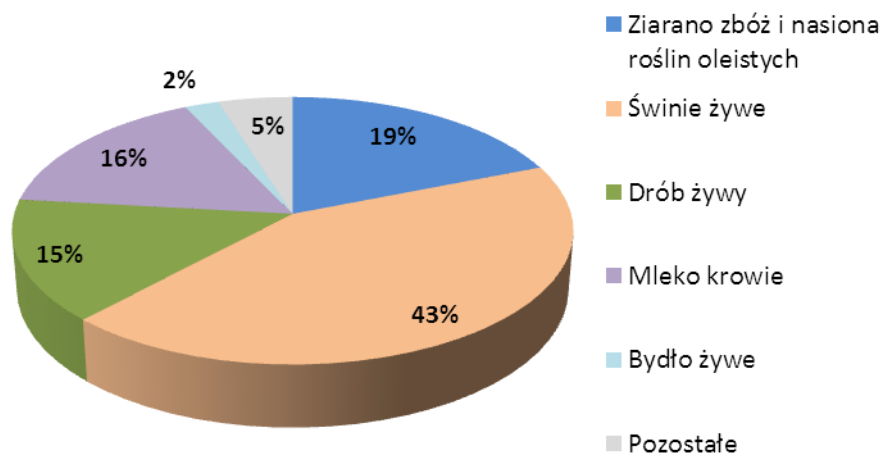
Podobnie jak w poprzedniej edycji programu następował spadek absorpcji w trzecim, czwartym i piątym roku wynikający na ogół z założonych zasad udzielania wsparcia. Istotną zmianą w stosunku do poprzedniej edycji działania była rosnąca różnica pomiędzy wartościami wsparcia w pierwszym i drugim roku funkcjonowania grupy.

W ramach PROW 2007-2013 przeciętne wsparcie w pierwszym roku było o ponad 17,8% niższe do poprzedniej edycji, co wskazuje na niższy potencjał produkcyjny grup korzystających ze wsparcia. Analiza rejestru grup producenckich z okresu obowiązywania PROW 2007-2013 wskazuje na dużą liczbę grup z tej samej branży, o bardzo często minimalnej liczbie członków, które były rejestrowane w identycznych lokalizacjach. Prawdopodobnie rolnicy mając świadomość rocznego limitowania wsparcia tworzyli mniejsze grupy kierując się chęcią pozyskania wyższego wsparcia. Taki proceder jest jednak trudny do potwierdzenia nawet na etapie anonimowych badań ankietowych, gdyż rolnicy i

osoby zarządzające grupami mając świadomość tworzenia sztucznych warunków w celu pozyskania pomocy finansowej odmawiali informacji lub w żadnym wypadku się nie przyznawali do takiej działalności, mając zapewne świadomość ewentualnej odpowiedzialności karnej. Roczna kwota pomocy dla grupy wahała się od niewiele ponad 5,6 tys. zł do 445,8 tys. zł w przypadku 14 płatności. Ograniczenie limitem 100 tys. euro na rok spowodowało redukcję 44 płatności w stosunku do wartości wynikającej ze stawki procentowej wsparcia. Przy czym zmniejszenie do maksymalnego limitu dotyczyło głównie płatności dla grup z branży produktów pochodzenia zwierzęcego (17 drób żywy, 7 świnie żywe, 6 mleko, 14 pozostałe branże). Zważywszy na, że w ramach realizacji działania w analizowanym okresie wykonano 1134 płatności na rzecz grup, a udział objętych zmniejszeniem w wyniku przekroczenia rocznych limitów wyniósł zaledwie 3,8%, można ocenić że skala limitu pomocy odpowiadała zdecydowanej większości grup producentów rolnych. Duże nożyce realizowanych płatności pomiędzy poszczególnymi grupami w województwie sugerują, aby zróżnicować limity w obrębie poszczególnych branż. Największa część wsparcia w regionie, bo 43% trafiła do grup z branży trzoda chlewna (ryc. 38).

Ryc. 38. Struktura branżowa absorpcji w ramach działania „Grupy producentów rolnych”

PROW 2007-2013 w woj. wielkopolskim.



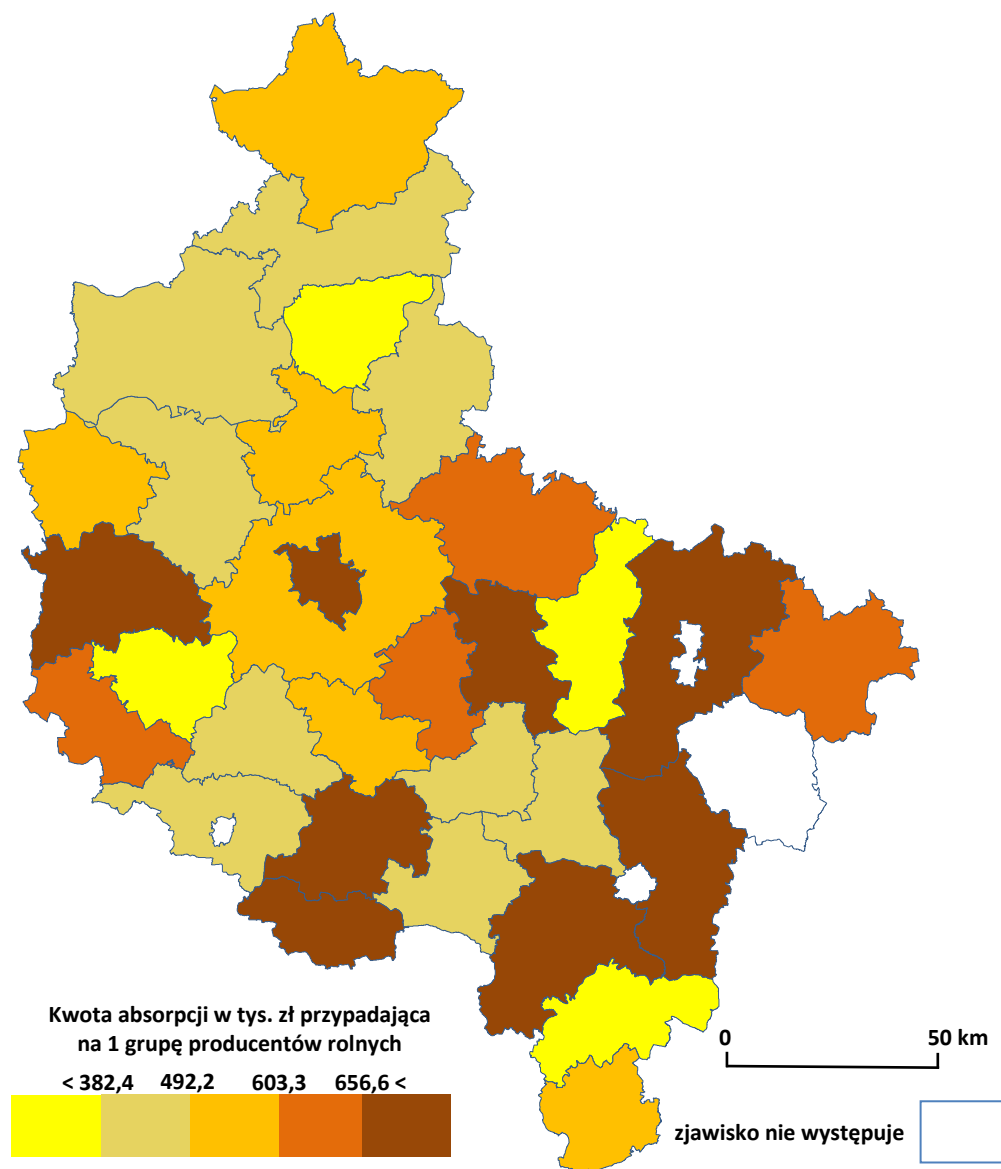
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARIMR.

W ramach PROW 2007-2013 pomoc otrzymały grupy działające na rynku produktów pochodzenia roślinnego, największym udziałem charakteryzowały grupy z branży roślin oleistych i zbożowych (19%). Jednymi z wyższych poziomów absorpcji charakteryzowały się

grupy skupiające producentów mleka (16%) oraz hodowców drobiu (15%). Limity dotyczące rocznej wielkości pomocy okazały się najbardziej uciążliwe dla grup drobiarskich, które z uwagi na wielkofermowy charakter produkcji skupiały dużych i bardzo dużych producentów, którzy dominują na rynku, a obroty takich grup należą do jednych z najwyższych. Ze wsparcia skorzystały grupy działające w zakresie 12 branż na 35 jakie dopuszcza rozporządzenie (Dz. U. 2016 poz. 577).

Wysokość pozyskanych środków przez grupy jest silnie zróżnicowana przestrzennie (ryc. 39).

Ryc. 39. Wysokość zrealizowanych płatności w ramach działania „Grupy producentów rolnych” PROW 2007-2013 przypadająca na grupę producentów rolnych w woj. wielkopolskim.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARIMR.

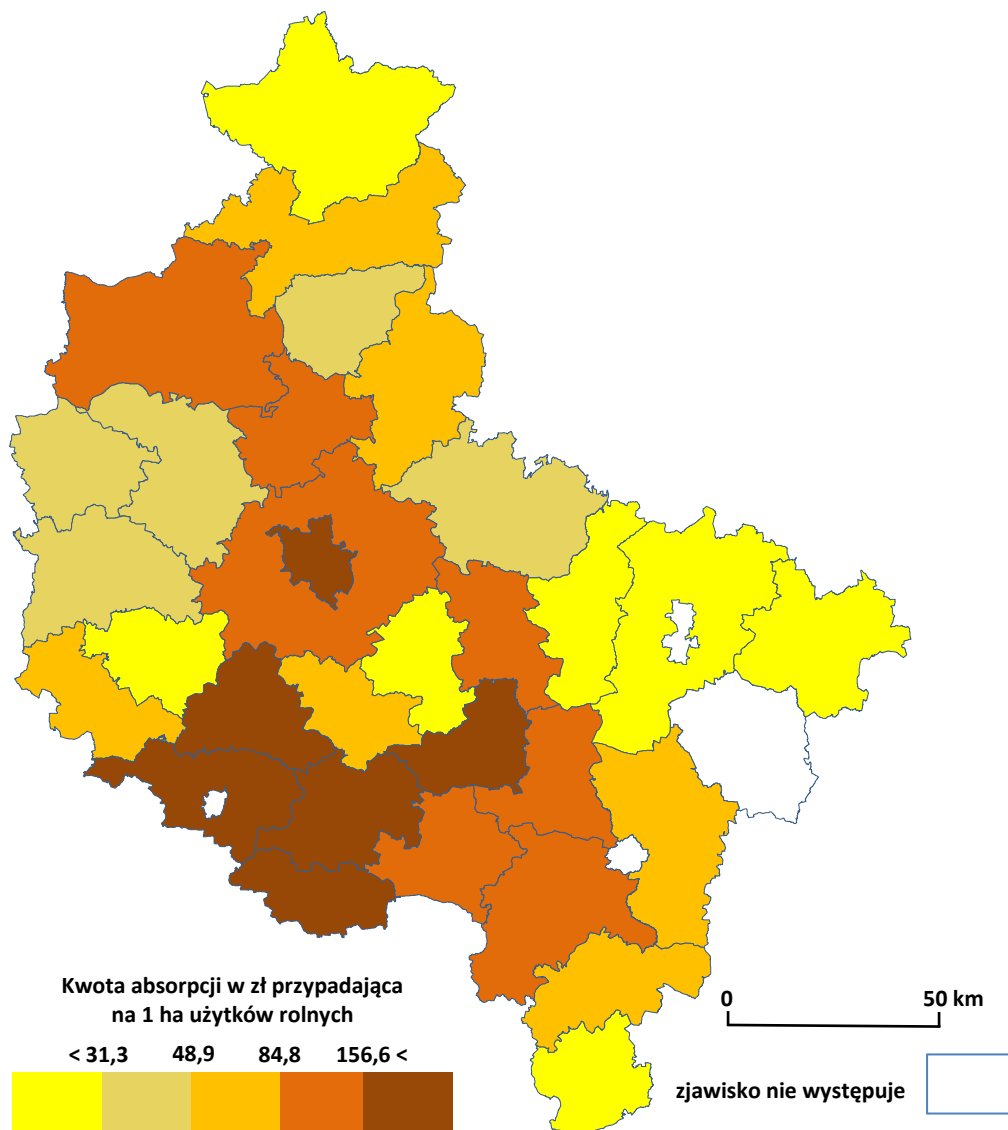
Najwyższym wskaźnikiem absorpcji w przeliczeniu na jedną grupę charakteryzowało się osiem powiatów dla których wskaźniki przekroczył 656,6 tys. zł. Przy czym z jednej strony wysoki poziom absorpcji na jedną grupę wystąpił w powiatach o słabym poziomie integracji jak: kaliski, koniński, wrzesiński, nowotomyski czy ostrowski, gdzie był wynikiem funkcjonowania niewielkiej liczby grup, które przeważnie skupiają większą liczbę producentów. Z drugiej dotyczył powiatów o dużej aktywności rolników w zakresie tworzenia grup jak powiaty rawicki, gostyński czy m. Poznań. Południowo-wschodnia część województwa o dużo niższym zawansowaniu integracji producentów rolnych, charakteryzowała się przeciętnie wyższym poziomem wsparcia przypadającym na grupę, w stosunku do południowej części o największej liczbie funkcjonujących grup i najdłuższych tradycjach jak powiaty: krotoszyński, jarociński, pleszewski, kościański czy leszczyński, w przypadku, których wsparcie nie przekroczyło 492,2 tys. zł na grupę. Najniższym poziomem pozyskanych środków przypadających na grupę poniżej 382,4 tys. zł cechowały się powiaty: słupecki, ostrzeszowski, grodziski i chodzieski, które za wyjątkiem ostatniego charakteryzują się trudnymi warunkami do prowadzenia produkcji rolniczej. Żadna grupa nie była w analizowanym okresie zarejestrowana w powiecie tureckim, natomiast grupy z Kalisza i Leszna nie otrzymywały wsparcia.

Na terenie Konina w 2013 r. zarejestrowano grupę, została ona jednak zlikwidowana i nie otrzymała pomocy finansowej. Przeciętną wysokość pomocy pozyskanej przez grupy producentów rolnych przypadająca na 1 ha użytków rolnych w ramach PROW 2007-2013 wyniosła 102,93 zł. Wysokość zrealizowanych płatności na rzecz grup wahała się 8,06 zł w powiecie złotowskim do 1123,20 zł dla m. Poznań (ryc. 40). Przy czym wartość wskaźnika dla Poznania jest nienaturalnie zawyżona z uwagi na lokalizowanie tam siedzib grup producentów prowadzących działalność na terenie innych powiatów.

Skupisko powiatów o najwyższym poziomie wsparcia przypadającego na 1 ha użytków rolnych tworzyły powiaty z południowo-zachodniej części województwa: jarociński, rawicki, leszczyński, kościański i leszczyński, dla których wskaźnik wynosił powyżej 156,6 zł. Ten obszar intensywnego rolnictwa łącznie z powiatami: krotoszyńskim, pleszewskim, ostrowskim, wrzesińskim, poznańskim, obornickim i czarnkowsko-trzcianeckim o absorpcji powyżej 84,8 zł na 1 ha użytków rolnych decydował o skali pozyskanych środków w województwie wielkopolskim oraz stanie zawansowania integracji producentów rolnych. Najniższe wartości wskaźnika poniżej 31,3 zł odnotowano dla 7 powiatów, głównie południowo wschodniej części województwa tj. powiatów: konińskiego, słupeckiego, kolskiego, kępińskiego, oraz peryferyjnie położonych złotowskiego i grodzkiego. W grupie

o najniższym poziomie absorpcji znalazł się również powiat średzki, który ze względu na specjalizację warzywniczą ma niższy potencjał integracyjny w oparciu o główne zasady tworzenia i wspierania grup producenckich, ze względu, że produkcja warzywnicza podlega odrębnym regulacjom w zakresie organizacji producenckich, które nie są przedmiotem niniejszej pracy.

Ryc. 40. Wysokość zrealizowanych płatności w ramach działania „Grupy producentów rolnych” PROW 2007-2013 przypadająca na 1 ha użytków rolnych w woj. wielkopolskim.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARIMR.

Okres realizacji wsparcia dla grup producentów rolnych w ramach PROW 2007-2013 był czasem znaczącego wzrostu liczby grup producenckich oraz pozyskiwanych przez nie funduszy. Nastąpiło upowszechnienie mechanizmu pomocowego dla grup, a wartość

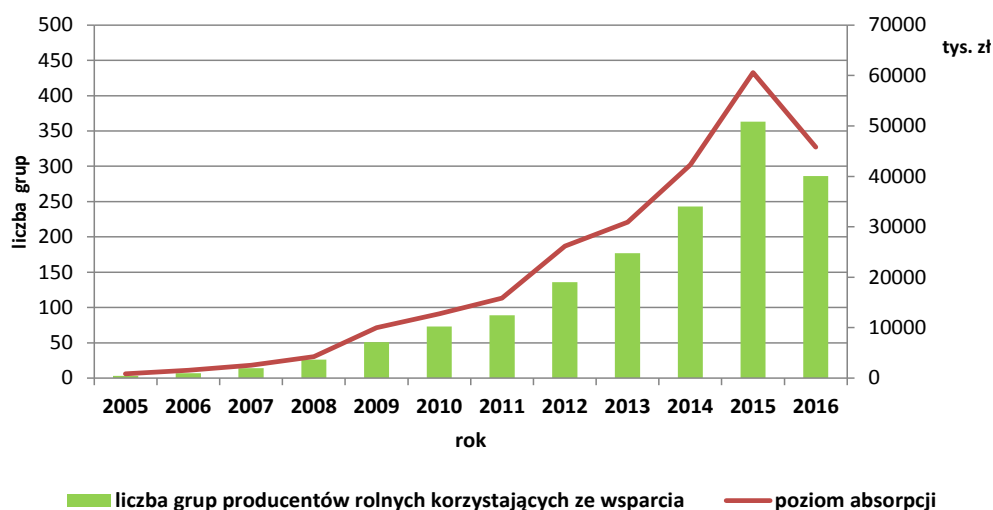
pozyskanych środków na 1 ha UR wzrosła o 1326% z 7,76 zł do 102,93 zł. O znaczącej roli wielkopolskich grup producenckich i stanie zawansowania integracji producentów rolnych wyraźnie świadczy 29,6% budżetu działania przekazanego na rzecz wielkopolskich grup producentów rolnych w analizowany okresie.

6.3. Syntetyczna ocena wykorzystania funduszy przez grupy producenckie w latach

2005-2016.

Grupy producentów rolnych funkcjonujące na obszarze województwa wielkopolskiego w latach 2005-2016 pozyskały łącznie 215,90 mln zł w ramach działania „Grupy producentów rolnych” realizowanego z Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004-2006 i Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007-2013. Ze wsparcia rocznie korzystało od 3 do 363 grup w 2015 r. (ryc. 41). Zarówno liczba korzystających grup z pomocy jak i poziom absorpcji w latach 2005-2015 systematycznie wzrastały, przy czym największa zwyżka absorpcji nastąpiła w latach 2013-2015.

Ryc. 41. Poziom absorpcji i liczba grup producentów rolnych w woj. wielkopolskim objętych wsparciem w ramach działania „Grupy producentów rolnych” w latach 2005-2016.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARIMR.

Sukcesy w realizacji współpracy, a przede wszystkim skutecznie pozyskane środki skłoniły rolników do większej aktywności w tworzeniu grup, której maksymalny poziom

przypada na 2013 r., a z uwagi że najwyższy poziom absorpcji najczęściej występuje w pierwszym i drugim roku funkcjonowania grup, przełożyło się to na maksymalną realizację płatności w 2015 r. W kolejnym roku skala pomocy ulegała zmniejszeniu głównie na skutek wychodzenia z programu najstarszych grup, a jednocześnie zasady wspierania grup w kolejnym okresie budżetowym uległy zmianie, m. in. poprzez rezygnację z prowadzenia ciągłych naborów wniosków.

W analizowanym okresie wsparciem było objętych 77,6% zarejestrowanych grup producentów w województwie (tab. 4). W powiatach średzkim, śremskim i kępińskim wszystkie grupy korzystały z pomocy finansowej. Mniejszym odsetkiem charakteryzowały się przede wszystkim powiaty o najdłuższej tradycji funkcjonowania grup producenckich oraz te na obszarze, których idea grup producenckich była dopiero inicjowana i spotykała się z problemami organizacyjnymi. Przeciętnie w analizowanych latach grupy pozyskały po 556,44 tys. zł, przy czym grupy funkcjonujące na terenach o słabszym poziomie rozwoju rolnictwa tj. głównie powiatach należących w przeszłości do zaboru rosyjskiego uzyskiwały średnio 787,83 tys. zł. Na tych obszarach rolnicy dużo rzadziej współpracują ze sobą (20 grup), ale jeśli już się organizują w grupę to jej potencjał jest większy, mimo gorszej struktury agrarnej i jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej. Poziom absorpcji w tej części województwa w przeliczeniu na powierzchnię użytków rolnych był jednak najniższy, wyniósł zaledwie 25,31 zł. Prawdopodobnie integrują się wyłącznie duże wyspecjalizowane gospodarstwa, na co wskazuje dużo wyższy poziom absorpcji na terenach o najwyższym udziale gospodarstw towarowych powyżej 29,8%, gdzie średnio na każdy hektar użytków rolnych pozyskano 197,48 zł.

Zarówno koncentracja gospodarstw towarowych jak i wyrównana struktura agrarna sprzyjają integracji producentów rolnych i pozyskiwaniu środków, gdyż obszar południowej części województwa charakteryzujący się intensywnym rolnictwem prowadzonym przez średniej wielkości gospodarstwa sprzyjał integracji. W przypadku współpracy gospodarstw rolnych o porównywalnym potencjale produkcyjnym istnieje mniejsze ryzyko zdominowania grupy przez jednego lub kilku największych udziałowców.

Jakość rolniczej przestrzeni produkcyjnej wpływała pozytywnie na powstawanie grup producentów rolnych, oraz skalę pozyskiwanych środków przez grupy z tych obszarów. Dla powiatów o najlepszych warunkach produkcyjnych, poziom absorpcji na 1 ha użytków rolnych był przeciętnie ponad 2 krotnie wyższy niż średnia dla województwa i wyniósł 222,48 zł.

Tab. 4. Absorpcja środków w ramach działania „Grupy producentów rolnych” przez grupy producentów rolnych z woj. wielkopolskiego w latach 2005-2016.

Powiat	Liczba GPR		Procent grup korzystających z pomocy finansowej [%]	Wartość wsparcia			Poziom absorpcji - średnia znormalizowana
	Zarejestrowanych	Korzystających z pomocy finansowej		Ogółem w zł	W zł na 1ha UR	W zł na 1 GPR korzystającą z pomocy	
chodzieski	7	4	57,14	1529813,52	43,50	382453,38	-0,758
czarnkowsko-trzcianecki	30	30	100,00	13542128,35	166,55	451404,28	1,205
gnieźnieński	16	6	37,50	3881287,01	40,49	646881,17	-0,374
gostyński	31	20	64,52	15494871,14	263,53	774743,56	1,524
grodziski	5	4	80,00	1482718,45	31,28	370679,61	-0,766
jarociński	42	40	95,24	18439157,81	437,13	460978,95	2,006
kaliski	10	8	80,00	7544554,63	89,56	943069,33	0,225
kępiński	2	2	100,00	1149119,11	26,29	574559,56	-0,820
kolski	3	2	66,67	1275045,20	16,29	637522,60	-0,800
koniński	3	1	33,33	902136,20	8,39	902136,20	-0,861
kościański	37	33	89,19	16459963,40	269,87	498786,77	1,682
krotoszyński	25	20	80,00	8921612,62	163,48	446080,63	0,450
leszczyński	36	31	86,11	14526322,44	267,37	468591,05	1,366
międzychodzki	7	3	42,86	1629152,45	48,29	543050,82	-0,742
nowotomyski	4	3	75,00	2446901,27	48,85	815633,76	-0,608
obornicki	12	10	83,33	6092824,90	153,89	609282,49	-0,012
ostrowski	12	11	91,67	8244467,30	117,29	749497,03	0,339
ostrzeszowski	12	11	91,67	3342843,41	68,19	303894,86	-0,462
pilski	12	9	75,00	4429761,83	55,13	492195,76	-0,284
pleszewski	25	20	80,00	8853285,38	165,64	442664,27	0,439
poznański	30	22	73,33	12530514,31	101,82	569568,83	1,040
rawicki	41	28	68,29	19672401,26	395,31	702585,76	2,207
śłupecki	3	2	66,67	520069,24	8,44	260034,62	-0,923
szamotulski	12	7	58,33	2934099,82	46,39	419157,12	-0,529
średzki	2	2	100,00	1246283,77	28,62	623141,89	-0,805
śremski	6	6	100,00	3620050,13	79,42	603341,69	-0,417
turecki	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	-1,008
wągrowiecki	20	14	70,00	5955467,33	84,79	425390,52	-0,035
wolsztyński	6	4	66,67	2626239,04	61,73	656559,76	-0,579
wrzesiński	16	11	68,75	9283924,61	141,68	843993,15	0,509
złotowski	4	1	25,00	598724,78	8,06	598724,78	-0,910
Kalisz	1	0	0,00	0,00	0,00	0,00	-1,008
Konin	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	-1,008
Leszno	1	0	0,00	0,00	0,00	0,00	-1,008
m. Poznań	27	23	85,19	16723227,07	1123,20	727096,83	1,725
Województwo	500	388	77,60	215898967,78	110,70	556440,64	-

Powiat	Liczba GPR		Procent grup korzystających z pomocy finansowej [%]	Wartość wsparcia			Poziom absorpcji - średnia znormalizowana	
	Zarejestrowanych	Korzystających z pomocy finansowej		Ogółem w zł	W zł na 1ha UR	W zł na 1 GPR korzystającą z pomocy		
Z uwzględnieniem podziału powiatów według uwarunkowań*								
Przyrodnicze	1	83	69	83,13	35412800,65	60,91	513228,99	-
	2	270	199	73,70	118236462	108,56	594153,08	-
	3	147	120	81,63	62249705	222,48	518747,54	-
Historyczne	1	20	13	65,00	10241805	25,31	787831,17	-
	2	480	375	78,13	205657163	133,05	548419,10	-
Gospodarcze	1	188	147	78,19	76949940	160,59	523468,98	-
	2	254	196	77,11	109695287	82,91	559669,83	-
	3	58	45	77,59	29253741	197,48	650083,14	-
Urbanizacyjne	1	331	265	80,06	140042760	113,31	528463,24	-
	2	62	45	72,58	23724380	71,91	527208,45	-
	3	107	78	72,90	52131828	135,58	668356,77	-

* Według uwarunkowań przyrodniczych: 1 – niekorzystne (wjrpp poniżej 60pkt); 2 – średnio korzystne (wjrpp od 60 do 70 pkt); 3 – korzystne (wjrpp powyżej 70 pkt).

* Według uwarunkowań historycznych: 1 – tereny dawnego zaboru rosyjskiego; 2 – tereny dawnego zaboru pruskiego.

* Według uwarunkowań gospodarczych: 1 - o udziale gospodarstw towarowych poniżej 20,77%, 2 - o udziale gospodarstw towarowych od 20,77-29,78%, 3 - o udziale gospodarstw towarowych powyżej 29,78%.

* Według uwarunkowań urbanizacyjnych: 1– obszary o przewadze ludności wiejskiej; 2 – obszary o przewadze ludności miejskiej poza obszarami metropolitalnymi; 3 – obszary metropolitalne.

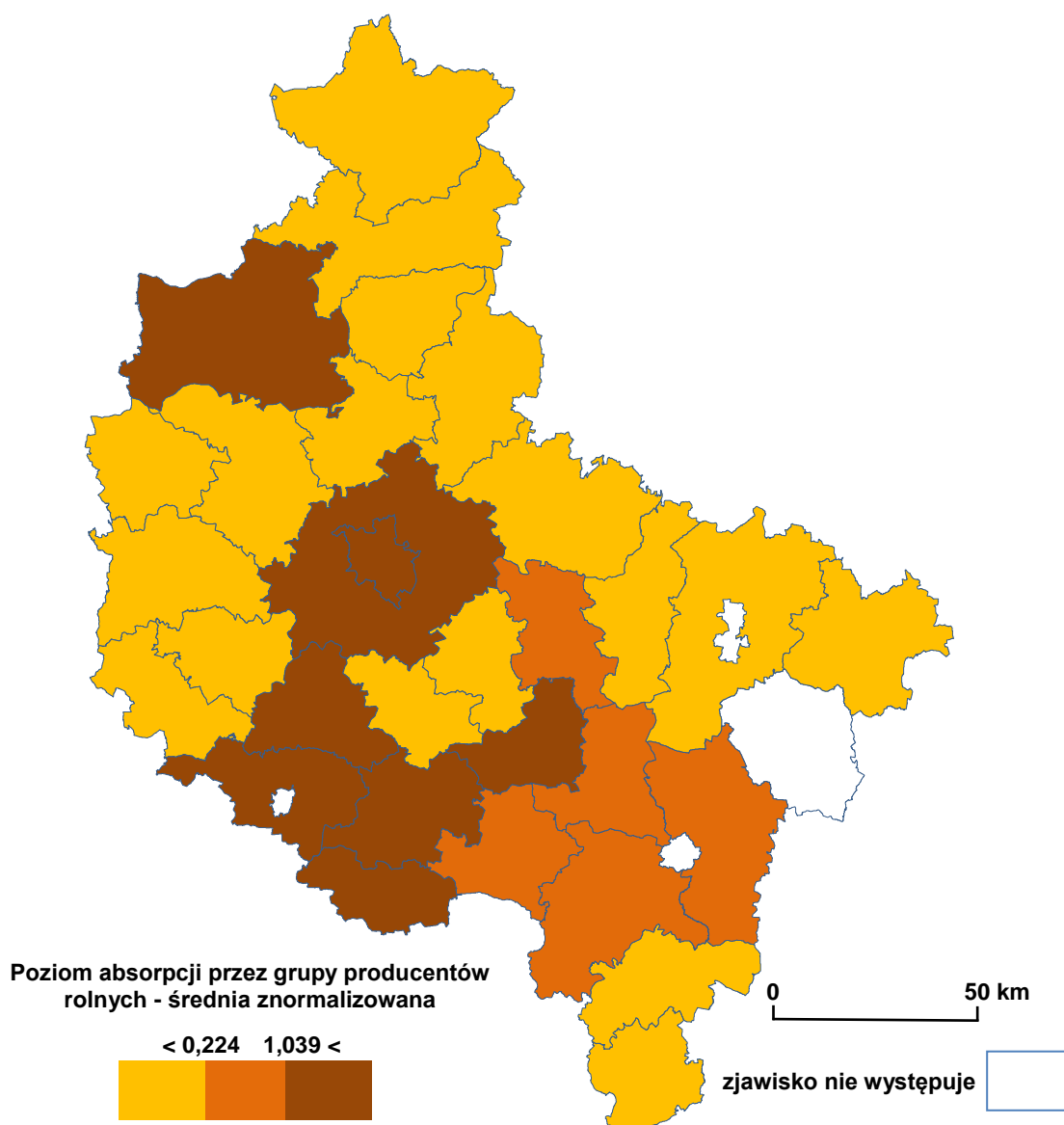
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: ARIMR, GUS, oraz IUNiG (wjrpp).

Trudno natomiast mówić o zależności po między poziomem absorpcji grupy, a miejscem prowadzenia działalności z punktu widzenia kryterium urbanizacyjnego, gdyż przeciętny poziom absorpcji zarówno dla grup zarejestrowanych na obszarach typowo wiejskich jak i w obszarze metropolitalnym był zbliżony, nie mniej to właśnie na tym obszarze grupy przeciętny poziom absorpcji przez grupę był najwyższy. Niewątpliwie wybieranie Poznania jako siedziby grup producentów rolnych, było podyktowane wygodą prowadzenia obsługi administracyjno-finansowej, natomiast faktyczna działalność merytoryczna była prowadzona w innych lokalizacjach. Grupy najczęściej jednak działalność prowadziły na obszarach wiejskich, zaledwie 12,4% grup było zarejestrowanych na obszarach o przewadze ludności miejskiej poza obszarami metropolitalnymi.

Biorąc pod uwagę znormalizowany wskaźnik absorpcji najwięcej środków pozyskano w ośmiu powiatach: rawickim, jarocińskim, kościańskim, gostyńskim i leszczyńskim w południowej części województwa, w Poznaniu i powiecie poznańskim, oraz na północy

regionu w powiecie czarnkowsko-trzcianeckim za sprawą dobrej organizacji producentów mleka (ryc. 42).

Ryc. 42. Średnia znormalizowana absorpcja środków pozyskanych przez grupy producentów rolnych w ramach działania „Grupy producentów rolnych” w województwie wielkopolskim w latach 2005-2016.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARIMR.

Południowa część województwa ze swoją wysoką intensywnością produkcji naturalnie sprzyjała integracji, szczególnie ze względu, że największym zainteresowaniem współpraca cieszyła się wśród producentów trzody chlewnej, w której ta część regionu się specjalizuje. Średnim poziomem absorpcji charakteryzowało się pięć powiatów zgrupowanych w

południowo-wschodniej części województwa tj. wrzesiński, krotoszyński, pleszewski, ostrowski i kaliski. W gronie tych powiatów wyróżniają się krotoszyński i pleszewski, na terenie których funkcjonowały duże grupy skupiające producentów rolnych, zawiązane w pierwszych latach usankcjonowania grup producentów rolnych, które były wykluczone ze wsparcia ze względu na swój staż działalności. Pozostała część województwa charakteryzowała się niskim poziomem absorpcji, dla których średnia znormalizowana przyjmowała wartości poniżej 0,224. Obszary, na których aktywność w pozyskiwaniu środków była niska w perspektywie ogólnopolskiej wypadają jednak całkiem przyzwoicie. Należy zwrócić uwagę na powiat turecki, na terenie którego rolnicy nie zorganizowali się w grupę producencką, a przez to ograniczyli swoje możliwości przetargowe na rynku rolnym, zważywszy że gospodarują w jednych z najmniej korzystnych warunków jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej. Pozyskanie środków przez grupy producentów rolnych stanowiło pośrednie źródło wsparcia budżetów gospodarstw członkowskich, gdyż po pierwsze nie musieli wydatkować własnych środków na organizację współpracy, a po drugie funkcjonowanie w grupie mogło przynieść im profity wynikające ze wspólnej działalności, które stanowią o sensie istnienia grupy producentów rolnych.

7. Ocena działań grup producentów rolnych w świetle badań ankietowych.

7.1. Ocena działań grup producentów rolnych w opinii rolników.

Grupy producentów rolnych są z założenia dobrowolnym związkiem rolników. Ich powstanie i funkcjonowanie jak wskazuje Pawlewicz i Empel (2010) jest uzależnione od wielu czynników. Niezależnie jednak od katalogu diagnozowanych szans i barier integracji poziomej, to od samych rolników zależy czy podejmą się współpracy w oparciu o grupę producentów rolnych. System szeregu preferencji dostępnych dla grup producentów rolnych miał od początku XXI wieku przekonać rolników do integracji. Ostateczna decyzja zależy od rolnika, który posiada pełną niezależność. Biorąc pod uwagę, że podstawowym celem działalności rolniczej jak każdej innej działalności gospodarczej powinno być osiągnięcie korzyści materialnych, przystąpienie do grupy jest procesem racjonalnym, gdyż z założenia służy poprawie rentowności prowadzonego gospodarstwa rolnego. Znaczenie czynników ekonomicznych dla procesu organizowania się rolników w grupy producenckie podkreśla Prus (2006). W sytuacji dość jednoznacznych przesłanek ekonomicznych przemawiających za integracją, duża niechęć do współpracy wśród polskich rolników wskazuje na potrzebę poznania innych przesłanek, które wpływają na ograniczone zainteresowanie integracją. Wobec czego celowym jest poznanie opinii samych rolników w zakresie funkcjonowania grup producentów rolnych.

W latach 2017-2018 zrealizowano sondaż diagnostyczny, którym objęto 300 rolników z województwa wielkopolskiego. W pierwszym etapie dwustopniowej procedury doboru próby losowo wybrano 15 powiatów. Z badania wyłączono powiaty grodzkie ze względu na marginalne znaczenie rolnictwa na terenie tych powiatów i problem z dotarciem do respondentów. Na terenie wylosowanych jednostek w oparciu o dostępność badanych uczestniczących w szczególności w przedsięwzięciach organizowanych przez Wielkopolską Izbę Rolniczą dobrano nielosowo rolników, realizując badanie do wyczerpania limitu respondentów określonego na poziomie 20 osób w każdym powiecie. Kwestionariusz ankiety został podzielony na dwie części, ogólną dotyczącą wszystkich rolników, która zawierała 4 pytania oraz szczegółową adresowaną dla tych, którzy są członkami grupy producentów rolnych.

Zaledwie 16% respondentów należało do grupy producentów rolnych, przy czym najwięcej z powiatu wrzesińskiego (55%), gostyńskiego (30%) oraz kościańskiego (25%). Na badanym obszarze 15 powiatów, w aż trzech jednostkach tj. konińskim, kaliskim i kolskim

nie było respondentów będących członkami grup producentów rolnych. Ponad przeciętna reprezentacja członków grup producenckich jaka wystąpiła w powiecie wrzesińskim ma charakter losowy, gdyż zarówno pod względem liczby członków jak i zarejestrowanych grup powiat ten nie jest szczególnie zawansowany w zakresie organizacji rolników. Należy mieć świadomość, że realizacja badania wśród rolników obecnych na różnego rodzaju zebraniach/szkoleniach może powodować, że wyniki są korzystniejsze w stosunku do ogółu populacji, gdyż w takich przedsięwzięciach częściej uczestniczą rolnicy aktywniejsi, bardziej otwarci na innowacje i nowości. W ocenie Nowak (2011) współdziałanie w grupie producenckiej można traktować jako przejaw innowacyjnego działania, prowadzącego do poprawy pozycji konkurencyjnej. Jednocześnie dużo słabszy poziom zorganizowania rolników w powiatach dawnego zaboru rosyjskiego przełożył się na brak reprezentacji członków grup producenckich dla tych jednostek. Przy niewielkim odsetku rolników należących do grup, prawdopodobieństwo udziału takich rolników w badaniu było małe.

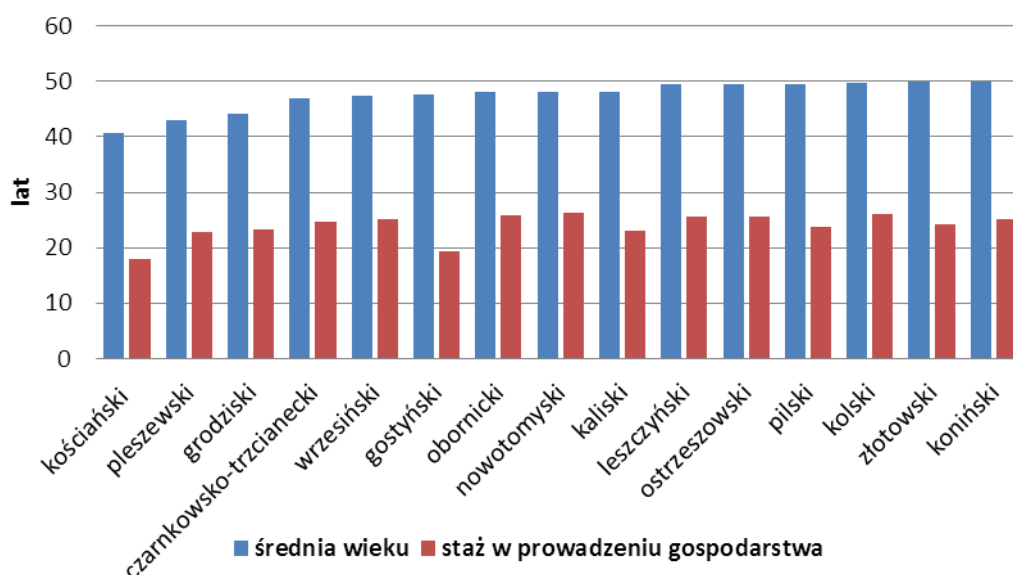
Ze względu, że współpracę grupową rolników można uznać za przejaw innowacji organizacyjnych w gospodarstwach rolnych istotnym zagadnieniem jest wiek i wykształcenie kierowników gospodarstw rolnych. Na priorytetowe znaczenie czynnika ludzkiego w kształtowaniu warunków innowacyjności grup i gospodarstw rolnych wskazuje Domagalska-Grędyś (2011). Również w ocenie Krzyżanowskiej (2000) to właśnie rolnicy młodsi i o wyższych kwalifikacjach chętniej podejmują się współpracy w grupie producentów rolnych.

Przeciętny wiek rolników w badanych gospodarstwach wyniósł 47 lat, wiek osób prowadzących gospodarstwa należące do grup producentów rolnych był istotnie niższy, zaledwie 44 lata. Biorąc pod uwagę, że za młodych rolników w świetle WPR uznaje się osoby w wieku do 40 lat, można przyjąć że to właśnie oni są byli bardziej otwarci na współpracę. Udział rolników w wieku powyżej 55 lat stanowił zaledwie 12,5% ogółu gospodarstw należących do grup, natomiast wśród pozostałych respondentów ta grupa wiekowa stanowiła prawie 27,4%. Współczynnik V-Cramera obliczony dla trzech grup wiekowych tj. poniżej 40 lat, od 40 do 55, oraz powyżej 55 lat wskazuje jednak na słabą zależność pomiędzy wiekiem, a przynależnością do grup producentów rolnych, gdyż wyniósł 0,16. Grupa rolników zrzeszonych jest silniej zróżnicowana wiekowo w stosunku do pozostałych respondentów, na co wskazuje współczynnik zmienności, który wyniósł odpowiednio 23,98% i 21,03%. Nieco słabsze zaangażowanie w integrację, wśród najmłodszej grupy wiekowej może być konsekwencją niesamodzielnosci w zarządzaniu gospodarstwami wśród najmłodszych rolników, gdyż dość często tylko formalnie zarządzają oni gospodarstwem, a realnie decyzje podejmowane są przez dotychczasowego kierownika. W warunkach polskiego rolnictwa

opartego o gospodarstwa rodzinne, przekazywane z pokolenia na pokolenie, na problem niezależności decyzyjnej młodych rolników wskazują Hamerska i Roczowska-Chmaj (2008), w ich opinii często najmłodszy rolnicy tylko nominalnie są właścicielami gospodarstwa, ale właściwy kształt gospodarowania jest wciąż wyznaczany przez rodziców. Jednoznacznie można wskazać, że najstarsi rolnicy powyżej 55 roku życia są istotnie słabiej zaangażowani w integrację producentów rolnych.

Średnia wieku jest zróżnicowana przestrzennie od nieco ponad 40 lat w przypadku powiatu kościańskiego do prawie 50 lat w konińskim (ryc. 43).

Ryc. 43. Staż w prowadzeniu gospodarstw rolnych oraz wiek ankietowanych rolników w wybranych powiatach woj. wielkopolskiego w latach 2017-2018.



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

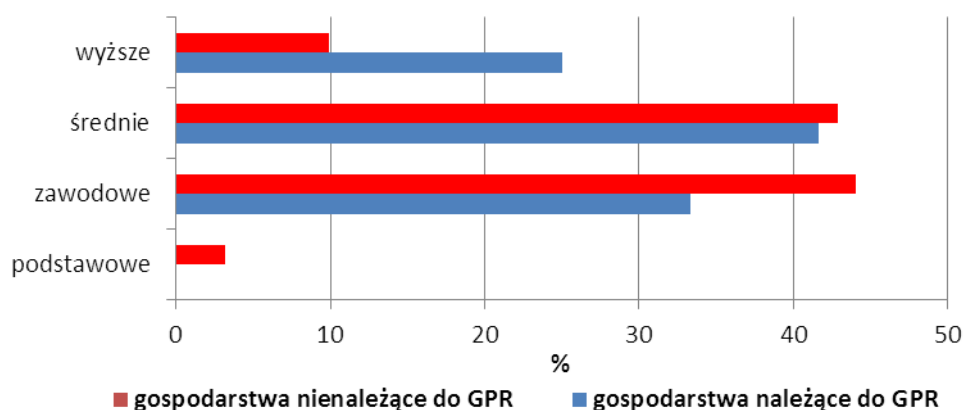
Młodszy rolnicy kierują gospodarstwami w zachodnich rejonach województwa, przede wszystkim w powiatach o wyższej przeciętnej powierzchni gospodarstw lub intensywniejszej organizacji produkcji. Młodszy rolnicy poniżej 40 lat stanowili ponad 35% respondentów wśród gospodarstw będących członkami grup producentów rolnych, w grupie pozostałych gospodarstw zaledwie nieco ponad 19%. Jak zauważa Hamerska i Roczowska-Chmaj (2008) starsi gospodarze nie są już tak otwarci na innowacje i niejednokrotnie prowadzą gospodarstwo według „tradycji” rodzinnej, a również złe doświadczenia związane ze spółdzielczością wiejską lat PRLu mogą ich skutecznie zniechęcać do współpracy.

Bezpośrednio z wiekiem rolnika wiąże się staż w prowadzeniu gospodarstwa rolnego który średnio wyniósł 24 lata, dla członków grup producenckich był niższy o 4 lata. Przeciętny staż pracy wskazuje na duże doświadczenie rolników w prowadzeniu gospodarstw, lecz nie

sprzyja ono współpracy. W gronie rolników, których gospodarstwa przynależą do grup producentów rolnych udział prowadzących działalność rolniczą od ponad 20 lat był poniżej 44%. W niezrzeszony odsetek był znacznie wyższy i wyniósł powyżej 63%. Nie mniej respondenci należący do grup producentów rolnych stanowili grono osób silnie zróżnicowane stażem w prowadzeniu gospodarstwa, gdyż współczynnik zmienności dla tej grupy wyniósł 57,4%, a dla pozostałych rolników 42,6%. Staż w prowadzeniu gospodarstwa dla rolników zrzeszonych wahał się od 1 roku do 45 lat, natomiast w grupie niezrzeszonych pomimo dużo liczniejszej reprezentacji rozstęp wyniósł 40 lat.

Objęci badaniem rolnicy charakteryzowali się w przeważającej większości wykształceniem rolniczym, udział osób o kwalifikacjach innych niż rolnicze wyniósł 23,7%, co wskazuje na dużo lepsze przygotowanie do prowadzenia gospodarstwa rolnego w stosunku do całej populacji, gdyż jeszcze w 2002 roku według danych GUS ponad 47% osób kierujących gospodarstwami w województwie wielkopolskim nie posiadało branżowego wykształcenia. Jeszcze niższym udziałem rolników bez rolniczych kwalifikacji na poziomie 20,8% charakteryzowała się grupa obejmująca gospodarstwa współpracujące w grupach producentów rolnych. Związek pomiędzy wykształceniem branżowym a zaangażowaniem we współpracę grupową jest trudno zauważalny, gdyż obie grupy objęte badaniem charakteryzowały się podobnym odsetkiem osób o kwalifikacjach rolniczych. Widoczny jest jednak związek pomiędzy poziomem wykształcenia, a członkostwem w grupie producentów rolnych. Zależność ta jest jednak dość słaba, gdyż wskaźnik V- Cramera wyniósł 0,18. Ponad dwukrotnie większy udział rolników z wyższym wykształceniem oraz brak osób legitymujących się najniższymi kwalifikacjami w grupie gospodarstw należących do grup producentów rolnych potwierdza związek pomiędzy jakością kapitału ludzkiego, a zaangażowaniem w integrację producentów rolnych (ryc. 44). W gronie respondentów o wykształceniu niższym niż wyższe przeważają ci nienależący do grup producentów rolnych. Nie mniej rosnący poziom wykształcenia wielkopolskich rolników jest konsekwencją wymiany pokoleniowej na polskiej wsi, a podnoszenie kwalifikacji z jednej strony jest związane z preferencją rolników o wyższych kwalifikacjach w różnego rodzaju programach pomocowych realizowanych w ramach WPR oraz ogólnospołecznego trendu do podnoszenia wykształcenia.

Ryc. 44. Poziom wykształcenia ankietowanych rolników w woj. wielkopolskim w latach 2017-2018.



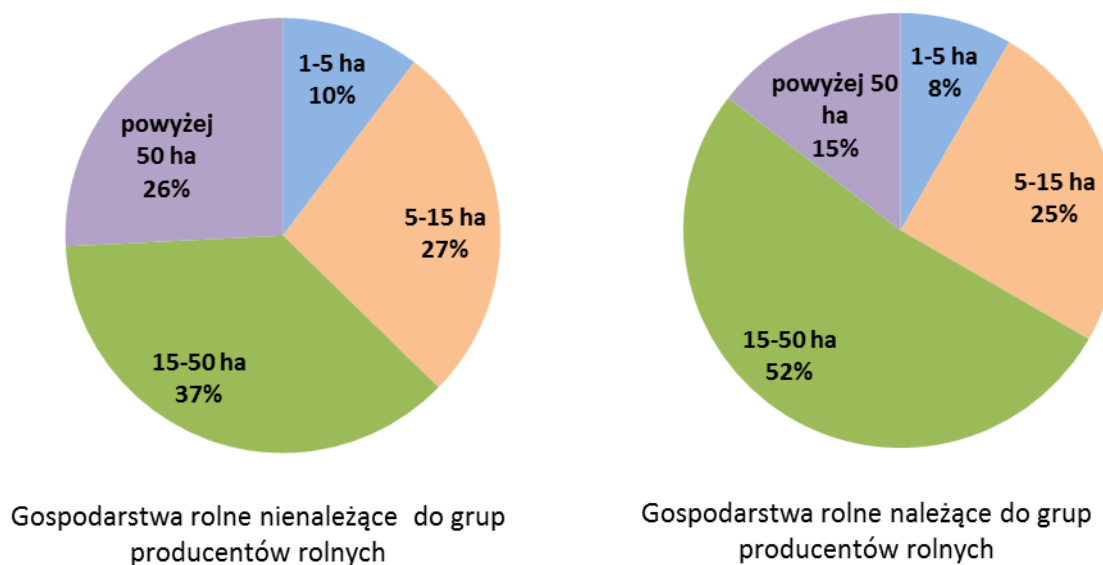
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Ze względu na powierzchnię obszarową gospodarstw należy stwierdzić że objęci badaniem rolnicy reprezentowali przeciętnie gospodarstwa dużo większej powierzchni, 66% respondentów twierdziło że prowadzi gospodarstwa w przedziale od 5 do 50 ha użytków rolnych. Nieliczną grupę stanowiły gospodarstwa małe poniżej 5 ha tj. 10% ogółu. Biorąc pod uwagę strukturę obszarową gospodarstw w podziale na te zrzeszone w grupach i pozostałych, należy stwierdzić, że najistotniejszymi interesariuszami grup producentów rolnych są gospodarstwa duże od 15 do 50 ha, których udział odpowiednio wyniósł 52% oraz 37% (ryc. 45).

Jednocześnie gospodarstwa bardzo duże dużo słabiej były zaangażowane w działalność grupową, gdyż wśród ogółu gospodarstw członkowskich stanowiły 15%, zaś wśród pozostałych aż 26%. Największe gospodarstwa z jednej strony są niechętne, gdyż już samodzielnie posiadają dużo lepsze możliwości konkurowania na rynku w stosunku do mniejszych jednostek, a jednocześnie ich niewielki udział w strukturze obszarowej gospodarstw w województwie wielkopolskim powoduje, że znalezienie partnera o podobnej skali produkcji i w niedalekiej lokalizacji jest trudne. Można przypuszczać, że funkcjonowanie grup o dużych dysproporcjach w skali produkcji rolnych zgodnie z jedną ze zgłoszonych opinii nie cieszy się popularnością, gdyż rolnicy obawiają się zdominowania organizacji, przez jednego lub grupę największych producentów. Niezależnie od przynależności do grupy lub jej braku najmniej respondentów prowadziło gospodarstwa o powierzchni do 5 ha. Ze względu na preferowanie przez wielkopolskich rolników małych grup zrzeszających 5 członków osiągnięcie nałożonych wymagań w zakresie skali produkcji

przez najmniejsze gospodarstwa, przy utrzymaniu minimalnej liczby członków dla części produktów dla których można powołać grupę jest niemożliwe. Założenie grupy wydaje się, być szczególnie istotne z perspektywy gospodarstw średniej wielkości od 5 do 15 ha, dla których współpraca stwarza istotne szanse na podniesienie ich konkurencyjności, a jednocześnie właśnie takich gospodarstw w województwie wielkopolskim było najwięcej. To właśnie produkcja tej grupy obszarowej w przeważającej wielkości ma już charakter towarowy, a jednocześnie skala produkcji jest na tyle mała, że szanse negocjacyjne z kontrahentami są niewielkie. Ograniczone możliwości powiększenia areалу przez te gospodarstwa rolne, a tym samym niewielkie szansę zmiany skali produkcji wskazują na szczególną przydatność grup producenckich w podnoszeniu ich konkurencyjności.

Ryc. 45. Struktura obszarowa ankietowanych gospodarstw rolnych w województwie wielkopolskim w latach 2017-2018.



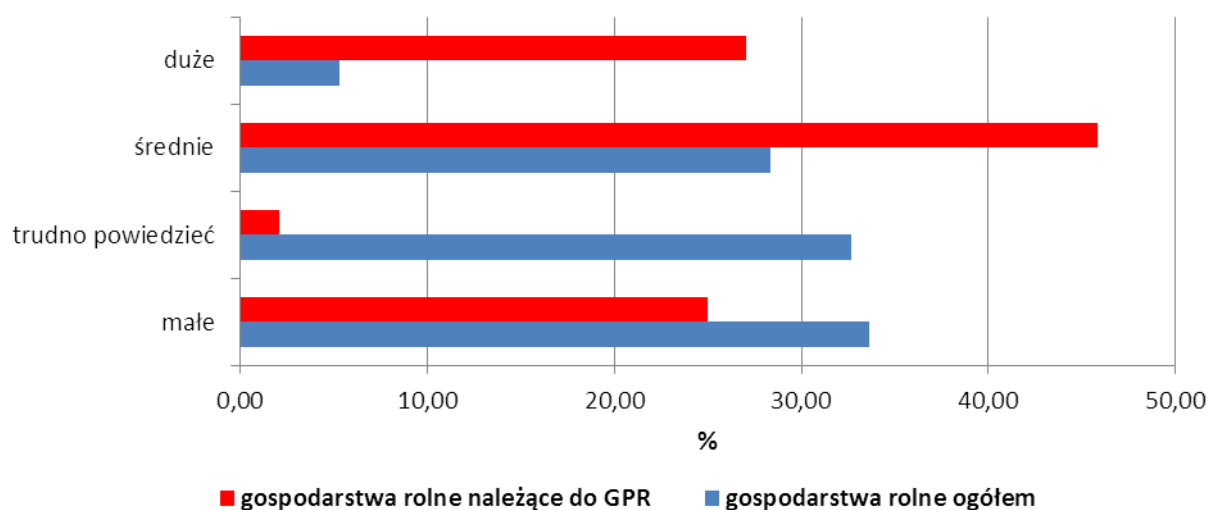
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Ze względu na profil produkcyjny gospodarstwa w zbiorze tych należących do grup producentów rolnych największe znaczenie miały te zajmujące się produkcją roślinną 39,3% oraz mieszaną 35,4%. W grupie pozostałych gospodarstw przeważały mieszane z udziałem na poziomie 52,4%, mniej było gospodarstw ukierunkowanych na produkcję roślinną. Udział respondentów prowadzących gospodarstwa nastawione na produkcję zwierzęcą w obrębie obydwu grup respondentów był istotnie niższy w stosunku do realiów województwa

wielkopolskiego, które charakteryzuje się wysoką intensywnością produkcji zwierzęcej na tle kraju w szczególności w zakresie chowu trzody chlewnej, a również grupy trzodowe zarówno ze względu na liczbę członków jaki i skale produkcji mają największe znaczenie w województwie wielkopolskim.

Integracja pozioma z założenia ma służyć wzmocnieniu pozycji przetargowej pojedynczych rolników i stanowi celowy sposób ingerencji w funkcjonowanie rynku rolnego, mający podnieść konkurencyjność gospodarstw rolnych. Długoletnia działalność grup na terenie województwa wielkopolskiego oraz najwyższy w kraju stopień integracji producentów rolnych sugeruje, aby zastanowić się nad znaczeniem grup producentów rolnych na rynku rolnym. Ocena znaczenia grup w funkcjonowaniu rynku rolnego jest silnie zróżnicowana w zależności od przynależności do grupy. Wśród osób zrzeszonych zaledwie 25% twierdziło że rola grup w funkcjonowaniu rynku rolnego jest mała (ryc. 46). Rolnicy z tej grupy mieli zazwyczaj sprecyzowane opinie na temat wpływu grup na rynek, gdyż zaledwie nieco ponad 2% nie potrafiło odpowiedzieć na to pytanie, a w ocenie ponad 72% znaczenie grup było średnie lub duże.

Ryc. 46. Znaczenie grup producentów rolnych w funkcjonowaniu rynku rolnego w ocenie ankietowanych rolników w woj. wielkopolskim w latach 2017-2018.



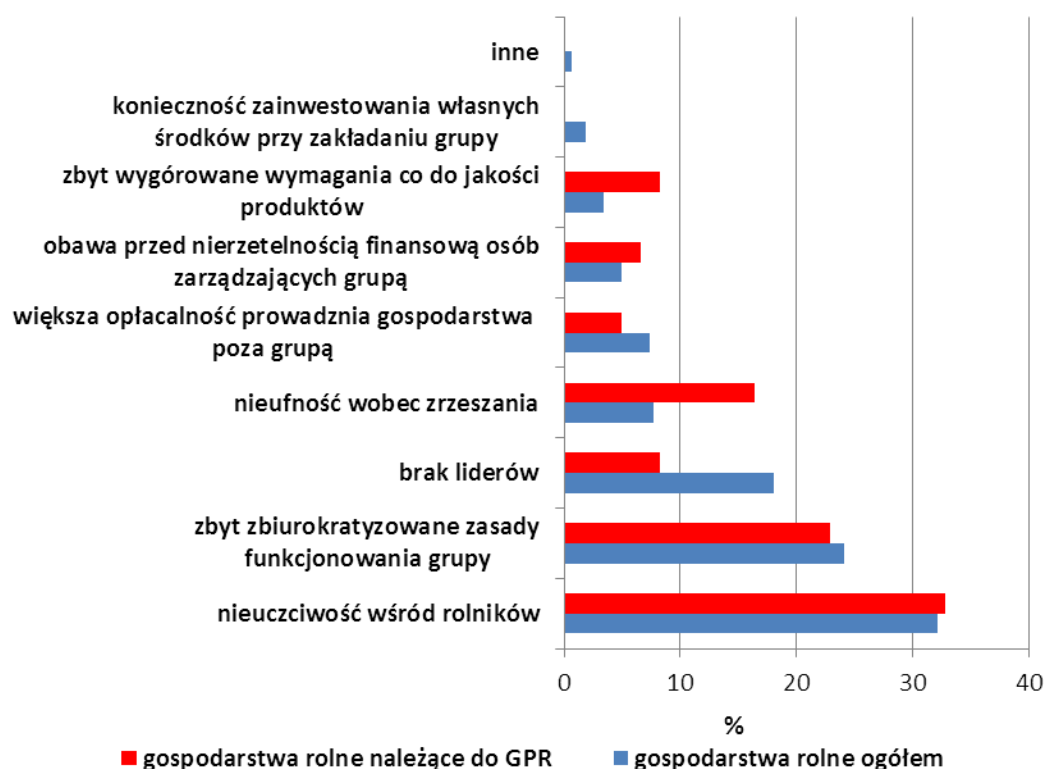
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

W opinii ogółu respondentów oceny były dużo niższe, gdyż zaledwie 33,7% uważało że rola grup producentów w kształtowaniu rynku rolnego jest średnia lub duża. ponad 32% ankietowanych nie potrafiło jednoznacznie ocenić tego wpływu, prawdopodobnie brak

blźszego kontaktu z funkcjonujcymi grupami powodował, że rolnicy ci nie znali lub nie zauważali działalności grup producentów rolnych. Przy czym zróżnicowanie w ocenie wpływu grup na rynek rolny wystąpiło niezależnie od pochodzenia respondenta i zarówno w powiatach o największej skali współpracy z południowej części województwa wielkopolskiego, jak w powiatach wschodnich o wyraźniej słabszym zorganizowaniu rolników odnotowano duże dysproporcje w ocenie znaczenia. Największe znaczenie miały one w powiecie wrzesińskim, gdzie 100% respondentów uznało że jest ono średnie lub duże. Z kolei w powiecie konińskim o słabym poziomie zorganizowania rolników, rolę grup oceniono najslabiej, zabrakło tam ocen średnich i dobrych, a połowa respondentów nie miała w tym zakresie zdania.

W przypadku rolników z województwa wielkopolskiego możemy powiedzieć, że w skali ogólnopolskiej przekonanie ich do korzyści jakie płyną ze współpracy udało najlepiej. Czynniki skłaniające rolników do zrzeszania analizowali m. in. Boguta (2008), Gołaszewska (2004), Prus (2008, 2011), Wiatrak (2001). Za szczególnie ważne przesłanki zrzeszania uznawali oni czynniki ekonomiczne. Poza czynnikami skłaniającymi do członkostwa w grupie lub założenia nowej organizacji zrzeszającej rolników istnieją przesłanki hamujące proces integracji. W ocenie rolników, którzy uczestniczyli w badaniu najważniejszym argumentem zniechęcającym do współpracy jest nieuczciwość wśród rolników, która została wskazana przez ponad 32% respondentów, niezależnie od tego czy byli członkami grupy czy też nie (ryc. 47). W opinii 24,2% rolników przeszkodą we współpracy były zbyt zbiurokratyzowane zasady funkcjonowania grupy, również dla gospodarstw należących do grupy były one istotną barierą, gdyż prawie 23% respondentów z tej grupy twierdziło podobnie. Z punktu widzenia ogółu gospodarstw trzecią pod względem ważności przeszkodą w organizowaniu współpracy był brak liderów. Natomiast w grupie respondentów należących do grup producentów rolnych prawie 16,4% uważało, że do integracji zniechęca nieufność wobec zrzeszania, którą należy rozumieć zarówno jako nieufność rolników do grup jak i ze strony kontrahentów, w szczególności odbiorców produktów rolniczych, którym wygodniej jest współpracować z niezorganizowanymi rolnikami, gdyż wówczas to oni mogą dyktować warunki zakupu. Konieczność podporządkowania produkcji do standardu przyjętego przez grupę stanowi przeszkodę aż dla 8,2% respondentów, którzy byli zrzeszeni. Większego problemu w ocenie rolników nie stwarza konieczność zaangażowania własnych środków na etapie zawiązywania grupy, ani obawa przed brakiem rzetelności osób zarządzającą organizacjom.

Ryc. 47. Bariery w podjęciu współpracy w ramach grupy producentów rolnych w opinii badanych rolników.



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Należy podkreślić, że o ile w przeszłości ograniczeniem były koszty powołania nowej organizacji to w świetle zebranych opinii większe znaczenie miały przeszkody w integracji leżące po stronie samych rolników. Dotyczyły wartości etycznych i moralnych tej grupy zawodowej oraz umiejętności interpersonalnych. Do podobnych konkluzji doszli Klibisz i Majewska (2012), wskazując że większe znaczenie mają bariery społeczno – psychologiczne niż prawne. Zważywszy, że analiza zarządów wielkopolskich grup producentów rolnych funkcjonujących w latach 2004-2014 wskazuje na częste przypadki kierowania przez tych samych liderów więcej niż jedną grupą, co może sugerować na pewien ich deficyt. Wysokie oczekiwania w stosunku do liderów powodują, że w lokalnych środowiskach rolniczych może wystąpić trudność w znalezieniu odpowiedniej osoby wówczas te same osoby przewodzą kilkoma grupami jednocześnie, nie będąc członkiem danej grupy producenckiej (Bała, 2017). Wspieranie kapitału ludzkiego na wsi może mieć kluczowe znaczenie dla upowszechnienia grup producentów rolnych jako formy współpracy. Analiza zebranych opinii wskazuje, że

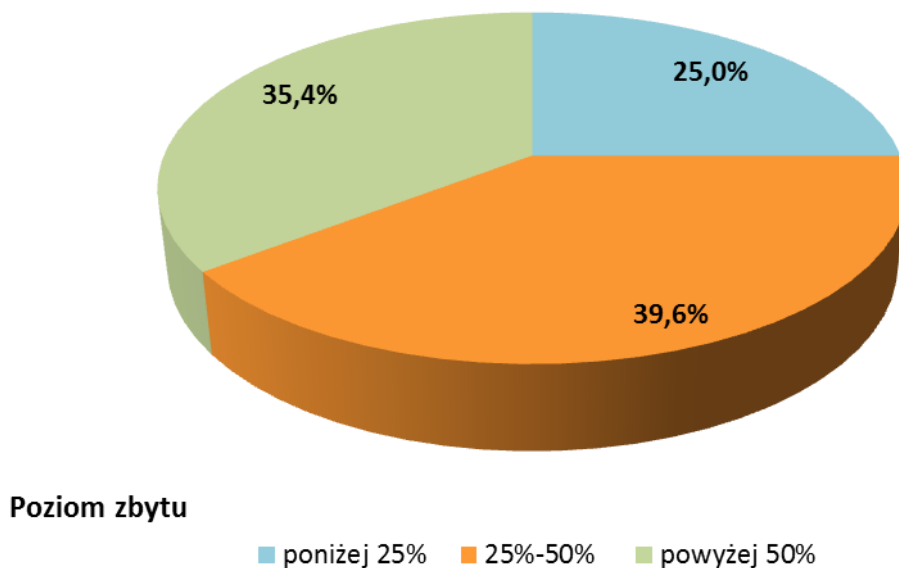
rolnicy zdają się mieć świadomość, że możliwości współpracy zależą przede wszystkim od nich samych.

7.2. Ocena działań grup producentów rolnych w opinii ich członków

W gronie rolników objętych badaniem ankietowym znaleźli się również członkowie grup producentów rolnych, stanowili oni 16% ogółu respondentów. Poproszeni o wskazanie liczby i nazwy grup do których należą, niechętnie ujawniali nazwy swoich grup prawdopodobnie obawiając się ewentualnego ujawnienia opinii na temat grup, których są członkami. Objęci badaniem rolnicy należeli do nie więcej niż jednej grupy producenckiej. Staż członkowski w grupie wyniósł od pół roku do 15 lat, przy czym współczynnik zmienności na poziomie 54% wskazuje na duże zróżnicowanie badanej próby. Przeciętnie rolnicy należeli do organizacji prawie od 6,5 roku, co przy średnim okresie funkcjonowania wielkopolskich grup wskazuje, na uczestnictwo w badaniu rolników o zawansowanym stażu w działalności grupowej. Ponad 64,6% respondentów zakładało grupę do której należeli, co wskazuje na ich duże doświadczenie. Z punktu widzenia tworzenia nowych organizacji skupiających rolników ważna jest wcześniejsza współpraca, często o charakterze nieformalnym, aż 68,8% rolników wskazywało że w momencie przystąpienia do grupy znało wcześniej pozostałych członków. Dla sporej części rolników znajomość pozostałych członków nie ograniczała się do kontaktów informacyjnych, a dotyczyła aktywnej kooperacji do której przyznawało się 66,7% osób. Z pewnością wcześniejsze poznanie członków w trakcie mniej formalnej współpracy sprzyja nabyciu zaufania które jest niezbędnym elementem współdziałania w grupie producentów rolnych. Grupę producencką w pewnym sensie można traktować jako wspólną inwestycję, która wymaga zaangażowania zasobów finansowych. Zainwestowanie tych zasobów ze słabo poznanymi osobami obarczone jest dużo większym ryzykiem. Konsekwencją przyjęcia przez znaczną część przedstawicieli grup procentów rolnych zamkniętej strategii rozwoju było wyrażenie przez zaledwie 52,1% respondentów zgody na przyjmowanie nowych członków. Wskazywano na rosnącą wraz ze wzrostem liczby członków ilość nieporozumień w grupie oraz trudnościami w zarządzaniu większymi organizacjami. Kilku rolników nie kryło się, że powodem zamknięcia na nowych członków była limitowana wielkość pomocy przypadająca na organizację. Tak egoistyczne podejście, co prawda było sporadycznie reprezentowane, jednak biorąc pod uwagę że większość grup w województwie wielkopolskim działała przy minimalnej liczbie członków tj. 5, to zjawisko zamknięcia na nowych członków jest dość powszechne.

Podstawowym celem powstania każdej grupy producenckiej jest poszukiwanie atrakcyjniejszych możliwości zbytu produktu lub grupy produktów ze względu na który powołano organizację. Z założenia w wyspecjalizowanych gospodarstwach, całość produkcji danego rodzaju powinna być zbywana przez grupę, do której ono należy. Grupy często dopuszczają możliwość częściowej sprzedaży produkcji poza grupę, rolnik nie może jednak należeć do dwóch organizacji powołanych do obrotu tego samego rodzaju produkcją. Polskie gospodarstwa, w tym również wielkopolskie tylko część produkcji przeznaczają na rynek, reszta jest przeznaczana na samozaopatrzenie. Dodatkowo biorąc pod uwagę, że specjalizacja gospodarstwa nie jest pełna, biorąc chociaż respondentów badania ankietowego prawie 50% wskazało, że prowadzi gospodarstwa o mieszanym profilu produkcyjnym, zazwyczaj tylko pewien procent produkcji towarowej może być zbywany poprzez grupę. W ocenie członków grup uczestniczących w badaniu tylko 35,4% respondentów wskazywało że poprzez grupę sprzedaje powyżej 50% produkcji towarowej gospodarstwa (ryc. 48).

Ryc. 48. Poziom zbytu produkcji towarowej gospodarstw rolnych poprzez grupy producentów rolnych w opinii badanych rolników w woj. wielkopolskim w latach 2017-2018.



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Najwięcej rolników bo 39,6% twierdziło, że zbywa tym kanałem od 15 do 50% produkcji. Zaledwie 25% gospodarstw zbywało poniżej 25% produkcji poprzez grupę, przy czym były to zarówno gospodarstwa małe jak i duże. W ocenie 62,5% respondentów przynależność do grupy nie wpłynęła na skalę produkcji i jest ona utrzymywana na dotychczasowym poziomie.

Przynależności do grupy w przypadku 33,3% gospodarstw wpłynęła na zwiększenie wielkości produkcji. Biorąc pod uwagę, że po przystąpieniu do organizacji producentów jedynie w 4,2% gospodarstw nastąpiła redukcja skali produkcji, można ocenić że członkostwo w grupie producenckiej pozytywnie wpływa na wielkość produkcji. Ze względu na niski poziom rentowności produkcji rolniczej występują ograniczone możliwości konkurowania cenowego, dlatego jakość i skala produkcji stanowią najważniejszy element uzyskania przewag konkurencyjnych. Uzyskanie wystandaryzowanych produktów o wyższej jakości jest łatwiejsze dla gospodarstw wyspecjalizowanych. Jak zauważa Ziętara (2014) procesy specjalizacji polskich gospodarstw nie był zbyt silne ze względu na uwarunkowania ogólnoeconomiczne, a najważniejszymi przyczynami tych zmian była integracja z Unią Europejską i objęcie polskiego rolnictwa Wspólną Polityką Rolną. Według respondentów w 52,1% gospodarstw nastąpiła specjalizacja gospodarstwa w zakresie produkcji ze względu na którą przynależy do grupy.

Dotychczasowe kierunki produkcji były utrzymywane w 33,3% gospodarstw rolnych, natomiast w 14,6% gospodarstw zdecydowało się na zmianę kierunków produkcji gospodarstwa, która nie była związana z przynależnością do grupy producenckiej.

Prawdopodobnie ze względu na utrzymującą się wielokierunkowość produkcji lub planowane zmiany w tym zakresie, aż 45,9% rolników deklaruowało przystąpienie do nowej grupy producenckiej ze względu na produkcję gospodarstwa, która obecnie nie jest zbywana poprzez grupę, do której należy dotychczas dany rolnik.

Grupy są powoływane w celu poprawy rentowności produkcji i z założenia współpraca powinna mieć wymiar ekonomiczny. Z jednej strony wspólne zbywanie produkcji rolniczej powinno pozwolić na uzyskanie wyższych cen lub ograniczenie kosztów. Objęci badaniem rolnicy deklarowali istotny wzrost dochodów będący efektem współpracy w grupie, dla 37,9% gospodarstw przekroczył on 25%. Wzrost dochodów w przedziale od 10% do 25% odnotowano dla 6,9% gospodarstw, natomiast w zakresie od 5% do 10% dla 31,1%. Na najniższy poziom wzrostu dochodów do 5% wskazało 24,1% respondentów. O określenie skali wzrostu dochodów było obarczone pewnym błędem, gdyż większość rolników nie prowadzi księgowości, jednak w ocenie ponad 60,1% respondentów nastąpił wzrost dochodów ich gospodarstw. Zwiększenie dochodów jest częściej dostrzegane przez rolników o dłuższym stażu przynależności do grupy producentów rolnych. Średnia stażu w grupie dla rolników, którzy deklarowali wzrost dochodów była wyższa w stosunku do ogółu i wyniosła 7,25 lat.

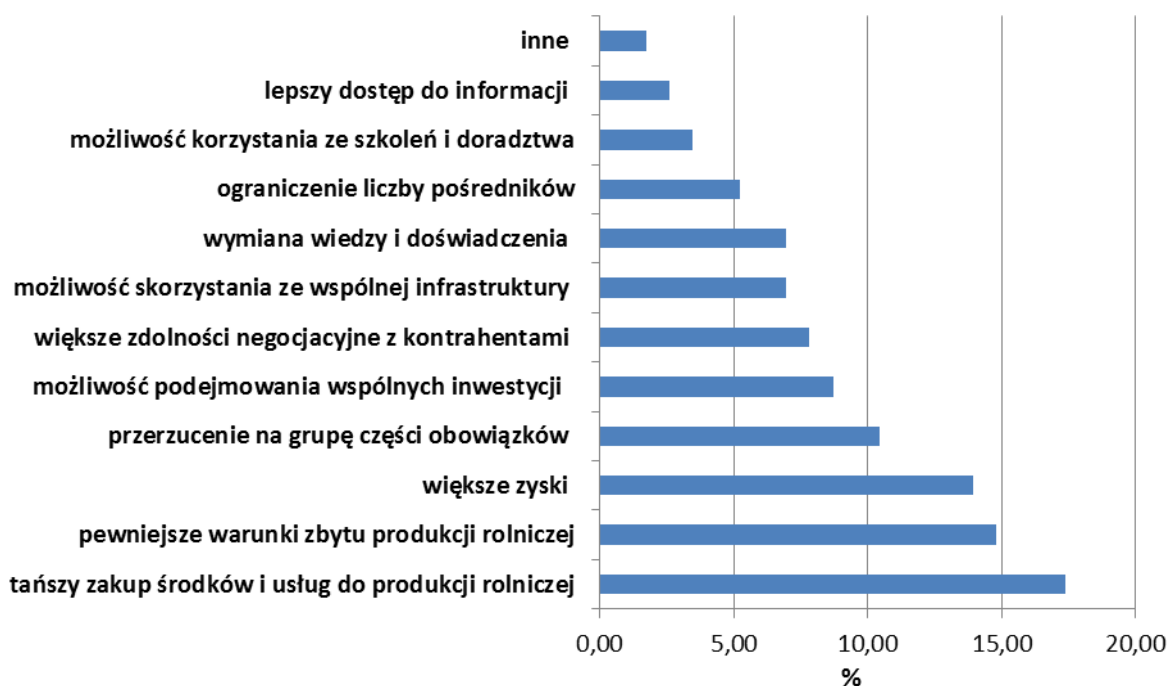
Działalność wielkopolskich grup producentów rolnych nie ograniczała się wyłącznie do pośrednictwa w zbyciu produktów rolnych, który stanowi podstawę współpracy. Wraz ze stażem pracy wielkopolskie grupy rozszerzają zakres prowadzonej działalności o wspieranie członków poprzez ofertowanie usług czy artykułów do produkcji rolnej sprzedawanych na preferencyjnych warunkach. W szczególności liczniejsze grupy, zrzeszające większą liczbę członków zapewniają stałą obsługę gospodarstw w niezbędne środki czy wspólną bazę magazynową. Oferta grupy zazwyczaj jest rozbudowywana wraz z rozwojem organizacji. Wspólne inwestycje wymagają jednak zasobów finansowych oraz czasu dla tego w pierwszym okresie działalności oferta świadczeń dostępnych dla członków jest ograniczona. Wśród respondentów objętych badaniem 58,3% wskazywało że mają możliwość korzystania z usług lub zakupu środków do produkcji rolnej poprzez grupę i dokonują takich transakcji, natomiast 27,1% twierdziło że nie korzysta z takiej oferty. Najmniej liczna grupa obejmująca 14,6% twierdziła, że nie ma takiej możliwości gdyż grupa do której należy nie prowadzi takiej działalności. Uzyskane wyniki wskazują, że grupy starają się zapewniać kompleksową obsługę dla członków. Biorąc pod uwagę skalę zakupów realizowanych poprzez grupę należy stwierdzić że przeciętnie była ona nieduża, gdyż w żadnym gospodarstwie zakupy dokonywane poprzez grupę nie przekraczały 50% ogółu, a ponad 89,3% respondentów twierdziło że zaopatrzenie realizowane przez grupę stanowi poniżej 25%.

Ważną gałęzią działalności grup producentów rolnych powinno być wspieranie rolników w wiedzę i umiejętności niezbędne do prowadzenia gospodarstwa. Rosnące wymagania nakładane na gospodarstwa ze względu na interdyscyplinarny charakter są trudne do udźwignięcia przez pojedynczego rolnika, a grupa z jednej strony może dokształcać swoich członków, a z drugiej wyręczać ich z części obowiązków, w tym tak nie lubianej przez środowisko biurokracji. Zdecydowana większość respondentów, bo 79,2% twierdziła, że ich grupa prowadzi działalność szkoleniowo-doradczą. Zdania na temat przydatności tych inicjatyw, były już bardziej podzielne, gdyż 31,6% oceniało je jako mało przydatne, a zaledwie 15,8% uznało że mają duże znaczenie. Wsparcie szkoleniowo-doradcze miało przeciętną przydatność w prowadzeniu gospodarstwa w opinii 52,6% respondentów.

Każda grupa producencka jest organizacją celową, można przyjąć że cel ogólny większości takich organizacji jest podobny. Działania grupy powinny służyć zwiększeniu rentowności gospodarstw członkowskich. Może być to realizowane poprzez sprecyzowane cele szczegółowe, które zależą już od specyfiki branży i oczekiwań członków. Możliwość osiągnięcia określonych korzyści wynikających z przynależności do grupy przez rolnika determinuje sens funkcjonowania organizacji. W opinii respondentów za najważniejszą

korzyść współpracy w grupie należy uznać możliwość tańszego zakupu środków i usług do produkcji rolniczej 17,4% odpowiedzi (ryc. 49). W gronie trzech najistotniejszych korzyści wynikających z członkowską 14,8% wskazano na pewniejsze warunki zbytu produkcji rolniczej, a 13,9% na większe zyski. Znaczenie aspektu finansowego dla rolników jest naturalne, gdyż grupa jest organizacją o charakterze gospodarczym. Stawianie na pierwszym miejscu możliwości tańszego zaopatrzenia gospodarstwa z pewnością jest łatwiejsze do osiągnięcia, niż osiągnięcie lepszych warunków zbytu, jednak właśnie na podniesieniu konkurencyjności sprzedaży swojej produkcji powinna bazować działalność grupy. Ostatecznie osiągnięcie większych zysków jest możliwe zarówno poprzez ograniczenie kosztów jak i wzrost uzyskiwanych cen sprzedaży. Na kluczową rolę kwestii finansowych wskazuje wskazanie wśród innych korzyści wyłącznie aspektu możliwości pozyskania dotacji na funkcjonowanie grupy, gdzie wprost powiedziano, że „liczy się kasa”.

Ryc. 49. Korzyści wynikające z członkostwa w grupie producentów rolnych w ocenie ankietowanych rolników w woj. wielkopolskim w latach 2017-2018.



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Wskazanie takiej korzyści na poziomie 1,8% miało charakter marginalny. Biorąc pod uwagę doniesienia medialne w zakresie możliwości popełnienia przestępstw przez wielkopolskie grupy producenckie polegających na wyłudzeniach dotacji respondenci prawdopodobnie mogli zachować daleko posuniętą ostrożność w kwestii wskazywania jako korzyści dotacji. Na duże znaczenie dotacji wskazuje nagle zahamowanie liczby

rejestrowanych grup w 2014 r. tj. w okresie gdy możliwość uzyskania dofinansowania była niemożliwa. Ponad 10,5% odpowiedzi dotyczyło możliwości przerwania na grupę producencką części obowiązków spoczywających na rolnikach. Rosnąca biurokracja w rolnictwie oraz zobowiązania wynikające z objęcia polskich rolników Wspólną Polityką Rolną prawdopodobnie stanowią istotną uciążliwość w odczuciu wielkopolskich rolników, dlatego doceniali możliwość scedowania na grupę części obowiązków. Pozostałe korzyści wskazywane przez respondentów mają mniejsze znaczenie i były wskazywane poniżej 10%. Wybitnie niedocenianą korzyścią było ograniczenie liczby pośredników oraz kwestie przepływu informacji i transferu wiedzy. Przywiązywanie słabego znaczenia do możliwości podejmowania wspólnych inwestycji ma swoje odzwierciedlenie we wskazywanych propozycjach zmian w zakresie działalności grup, gdzie pokreślono m. in. zbyt mały zakres wsparcia dla grup. Podejmowanie się wspólnych inwestycji wymaga dużego zaufania ze strony członków, gdyż rolnicy wykazują dużą ostrożność w angażowaniu własnych środków na takie cele, traktując jako priorytet inwestycje na poziomie gospodarstwa.

W ocenie zdecydowanej większości respondentów tj. 83,3% współpraca w ramach grupy spełniała ich oczekiwania. Oceniający członkostwo negatywnie wskazywali, że grupy powinny posiadać własne zakłady przetwórcze, a tak że sposób prowadzenia działalności przez grupy wymaga zmian.

7.3. Ocena działań grup producentów rolnych w opinii uczniów szkół rolniczych

Zdiagnozowane zależności pomiędzy wykształceniem czy wiekiem rolników, a poziomem integracji producentów rolnych w województwie wielkopolskim nie były szczególnie silne. Potencjalne związki pomiędzy wiekiem rolników, a otwartością na innowacje za jaką można uznać grupę producentów rolnych potwierdzali m. in. Hamerska i Roczowska-Chmaj (2008), Ginter i Kałuża (2014). Podobne wnioski formułowała Krzyżanowska (2000), według badań której rolnicy lepiej wykształceni i młodsi chętniej podejmowali się współpracy w grupie producentów rolnych. Z drugiej strony jak zauważa Oleszko-Kurzyna (2007) niskie wykształcenie czy podeszły wiek mogą ograniczać motywację do podejmowania jakiegokolwiek aktywności. Podstawowym miejscem upowszechniania idei grup producentów rolnych powinny być szkoły rolnicze, które w szczególności mają możliwość realizacji specjalnego przedmiotu dotyczącego spółdzielczości i zrzeszania rolników w ramach podstawy programowej. Jednocześnie bliskość średnich szkół rolniczych czyni je naturalnym partnerem w zakresie kształcenia ustawicznego rolników, w przypadku których wiedza ulega

dość szybkiej dezaktualizacji. W województwie wielkopolskim w 2014 r. działało 28 szkół kształcących w zawodach rolniczych, biorąc pod uwagę wskaźnik liczby szkół rolniczych na 10000 tys. ha użytków rolnych region zajął 14 lokatę. Pomimo jednej z najsłabszych dostępności szkół rolniczych województwo było liderem w zakresie integracji producentów rolnych. Celowym było jednak poznanie opinii przyszłych rolników na temat grup producentów rolnych oraz znajomości tematu.

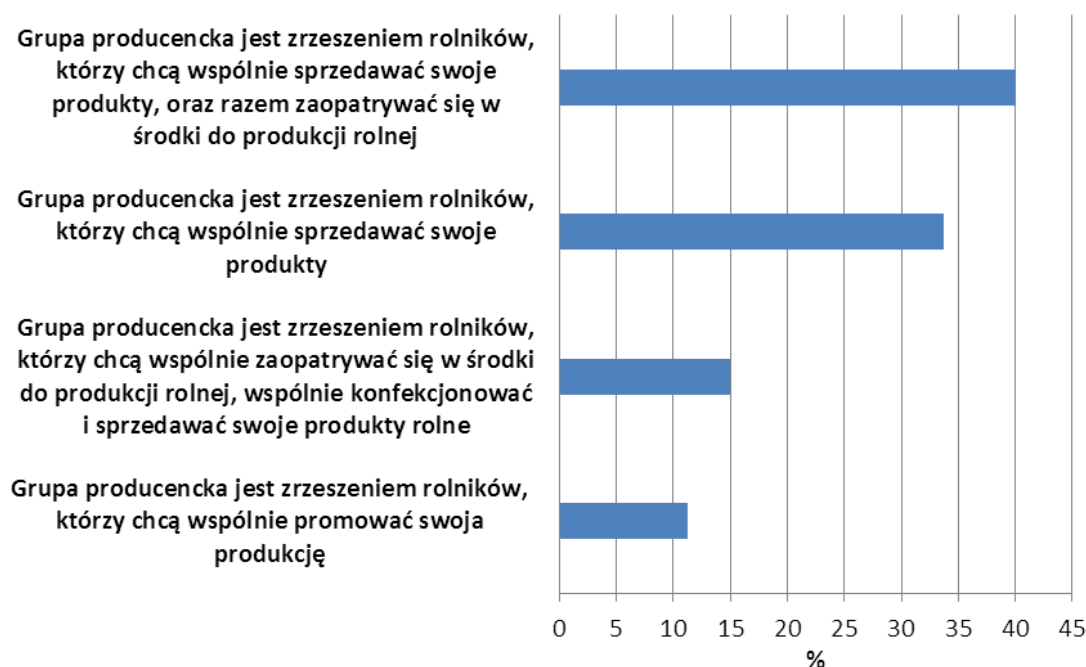
W czerwcu 2014 r. zrealizowano sondaż diagnostyczny wśród uczniów dwóch szkół rolniczych z terenu woj. wielkopolskiego. W sposób celowy wybrano dwie szkoły, skupiając się na obszarze o dużej popularności grup producentów rolnych, gdzie tradycje integracji są największe tj. powiaty krotoszyński i ostrowski. Zdecydowano się na celowy wybór szkół mając świadomość, że wiedza uczniów z zakresu grup producentów rolnych może być na większości obszaru województwa na jednakowo niskim poziomie. Znalezienie ewentualnych zależności na takim obszarze byłoby trudne, potencjalnie na terenach o zawansowanej integracji najłatwiej byłoby zauważyć ewentualne zależności. Do badania zaproszono uczniów z 9 klas, których numery porządkowe z dziennika klasowego zostały wylosowane. Badanie ankietowe objęło 185 uczniów z klas I-III technikum rolniczego i agrobiznesu. Uczniowie objęci badaniem nie korzystali z przedmiotu poświęconego zagadnieniom grup producentów rolnych, gdyż w tych szkołach taki nie był realizowany.

Ponad połowa uczniów (53,5%) wskazała, że nie zna żadnej grupy producentów rolnych, która działa w ich okolicy. Znaczna część respondentów wykazujących się znajomością jakiejś grupy (33,3%) nie potrafiła jednak wskazać konkretnej nazwy grupy. Uczniowie zazwyczaj podawali nazwy najstarszych grup zarejestrowanych na obszarze powiatu, na terenie którego zlokalizowana jest szkoła, zdarzały się sporadyczne przypadki podawania nazw firm, które zajmują się pośrednictwem w obrocie płodami rolnymi jednak nie były one grupami. Pytani o posiadanie wśród rodziny lub znajomych osoby należącej do grupy producentów rolnych ponad 50,8% uczniów potwierdziło taki fakt. Zdecydowana większość osób właśnie z tej grupy (70%) potrafiła wykazać się znajomością konkretnej grupy. W ocenie 56,7% respondentów w szkole istniały możliwości zapoznania się z ideą grup producentów rolnych pomimo, braku realizacji specjalnych przedmiotów w tym zakresie. Przybliżenie tematyki najczęściej odbywało się na lekcjach (76,5%) lub trakcie wyjazdów studyjnych (22,4%). Zdecydowana większość uczniów (76,8%) twierdziła, że ich szkoła nie współpracuje z grupą producencką, np. przy organizacji praktyk zawodowych. Pozostali mieli przeważnie problem ze wskazaniem konkretnej grupy, której miała dotyczyć współpraca.

Potencjalne możliwości poznania tematyki grup producentów rolnych nie przekładają się na znajomość idei wśród uczniów. Odpowiedzi na szczegółowe pytania dotyczące np. podmiotu rejestrującego grupę czy możliwości otrzymania dofinansowania z funduszy unijnych w ramach PROW 2007-2013 cechowały się dużym poziomem błędnych odpowiedzi, od 58% do 90%. Problemem było zdefiniowanie czym jest grupa producentów rolnych, a wskazywane odpowiedzi cechowały się dużą niejednorodnością. W opinii ponad 40,1% uczniów, grupa producentów rolnych jest zrzeszeniem rolników, którzy chcą wspólnie sprzedawać swoje produkty, oraz razem zaopatrywać się w środki do produkcji rolnej (ryc. 50).

Należy uznać, że skoncentrowanie się na aspekcie sprzedaży produktów rolnych oraz zakupie środków do produkcji jest logiczne, gdyż bardzo często to właśnie problem ze zbytym produktów rolnych był przyczyną powstania grup producentów rolnych, a w początkowej fazie działalności organizacji bardzo często pośredniczy tylko w sprzedaży i zaopatrzeniu gospodarstw. Respondenci nie byli konsekwentni w zakresie definiowania grupy producenckiej, a określania korzyści wynikających z przynależności do grupy.

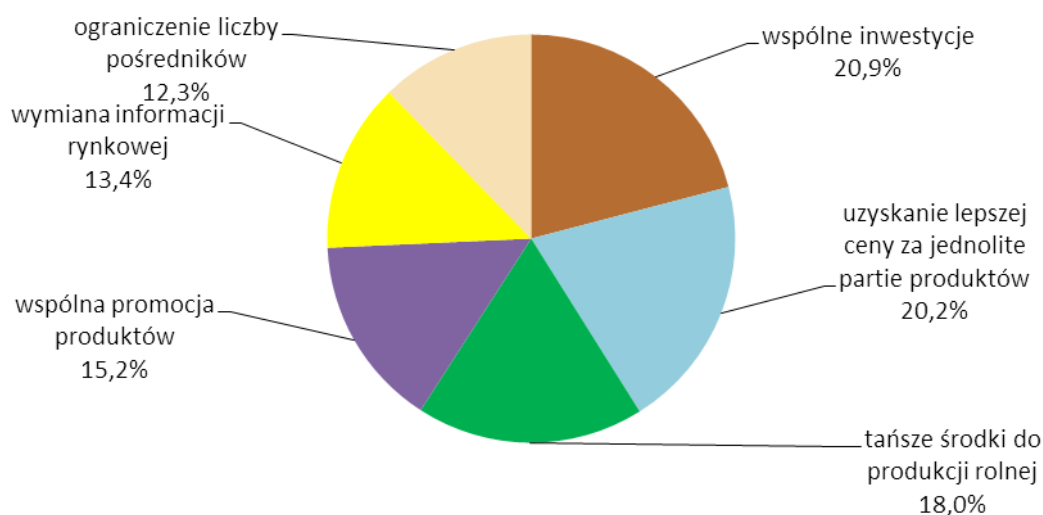
Ryc. 50. Definicja grupy producentów rolnych według ankietowanych uczniów szkół rolniczych w powiatach krotoszyńskim i ostrowskim w 2014 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Najwięcej, bo 20,9% respondentów jako priorytetową korzyść z integracji wskazało wspólne inwestycje, które w rzeczywistości były mało popularne wśród grup, a tak że w opinii członków grup nie były uznawane za najistotniejsze (ryc. 51).

Ryc. 51. Korzyści wynikające z przynależności do grupy producentów rolnych w opinii uczniów szkół rolniczych w powiecie krotoszyńskim i ostrowskim w 2014 roku.



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Za najważniejsze korzyści wynikające z członkostwa w grupie uznawano możliwość uzyskania lepszej ceny za jednolite partie produktów (20,2%), czy tańsze środki do produkcji rolnej (18%). Opinie na temat korzyści z działalności grupowej były bardzo podzielone.

Pomimo stosunkowo słabej znajomości tematyki integracji producentów rolnych, uczniowie w przeważającej większości (76,6%) dostrzegali sens w przynależności do grupy jeżeli w przyszłości będą prowadzić gospodarstwo rolne. Szkoły rolnicze w woj. wielkopolskim stanowią pewien potencjał, który może zostać wykorzystany do upowszechnienia integracji producentów rolnych. Brak zależności pomiędzy istnieniem szkół rolniczych, a powstawaniem grup producentów rolnych w skali kraju, sugeruje, że szkoły rolnicze dotychczas były słabo zaangażowane w tym zakresie. Słaba znajomość tematyki grup producentów rolnych wśród uczniów objętych badaniem potwierdza niskie ich znaczenie w upowszechnianiu tej idei. Można przyjąć, że uczniowie wiedzę na temat grup czerpią z pozaszkolnych źródeł. Ich optymistyczne nastawienie do współpracy grupowej sugeruje, aby szkoły rolnicze aktywniej włączyły się w upowszechnianie wiedzy na temat grup producentów rolnych.

8. Funkcjonowanie grupy producentów rolnych - studia przypadków

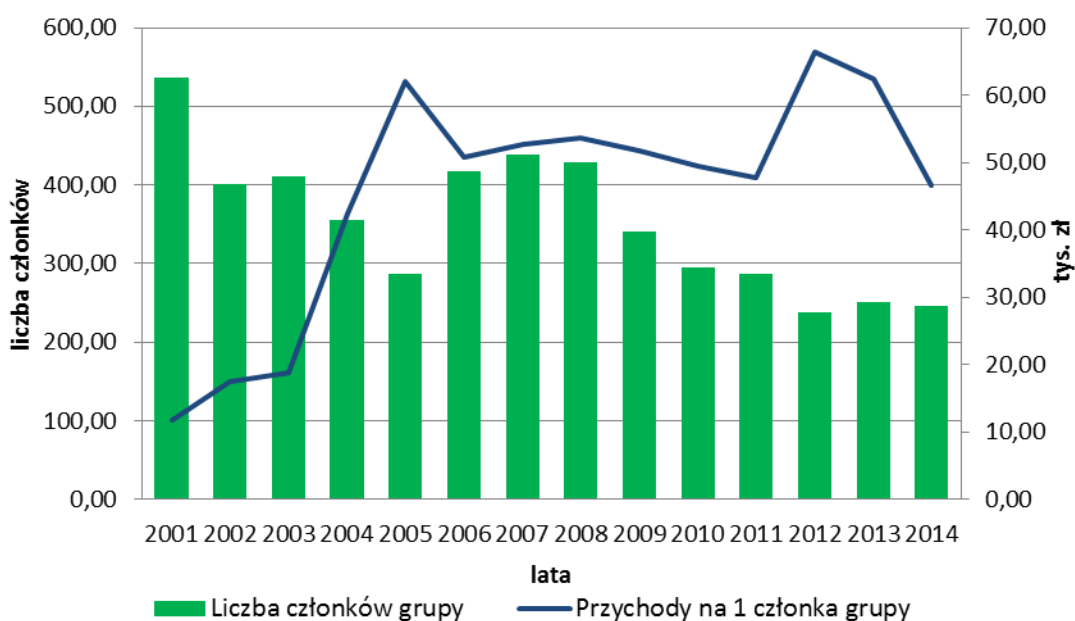
8.1. Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro

Trudna sytuacja ekonomiczna zmusiła polskich rolników w końcu lat 90. XX w. do protestów. Fala rolniczych blokad przetoczyła się przez kraj, w szczególnie złej sytuacji znaleźli się hodowcy trzody chlewnej. Rolnicze protesty nie ominęły również powiatu krotoszyńskiego. Tu jednak w przeciwieństwie do wielu innych rejonów kraju czy województwa czas protestów i wspólna niedola zmotywowały rolników do wspólnego działania. Wobec braku satysfakcjonujących propozycji poprawy opłacalności produkcji rolnej ze strony decydentów rolnicy podjęli się współpracy w grupie producentów rolnych. Z inicjatywy Gminnej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” w Krotoszynie już w 1998 r. zorganizowano cykl spotkań w poszczególnych wsiach gminy Krotoszyn w trakcie, których przekazywano informację o potrzebie zorganizowania się rolników w grupy producentów rolnych, które wówczas nie były jeszcze usankcjonowane prawnie. Zebranie założycielskie zrzeszenia odbyło się 11 marca 1999 r. gdzie spośród prawie 500 przybyłych, aż 385 rolników wstąpiło do powołanej organizacji, która ze względu na ograniczone możliwości finansowe, organizacyjne i kadrowe rozpoczęła działalność w oparciu o zaplecze organizacyjno-techniczne GS „Samopomoc Chłopska” w Krotoszynie. Większość członków należała do spółdzielni i de facto można przyjąć, że zrzeszenie powstało z przekształcenia GSu i przekazania częściowego zakresu działalności na rzecz nowego podmiotu, który miał się specjalizować w obrocie trzodą chlewną. Podstawowe znaczenie dla powstania grupy i jej funkcjonowania w początkowym okresie miał patronat Gminnej Spółdzielni, która udostępniła lokal i zapewniła obsługę księgowo-organizacyjną, gdyż środki zgromadzone przez członków założycieli wyniosły niespełna 20 tys. zł. W zamyśle założycieli zrzeszenie miało być jak najszerzej otwarte na nowych członków i z tego względu postanowiono nie tworzyć barier w postaci wpisowego, które ustalono na poziomie 50 zł i poprzez wszystkie lata funkcjonowania organizacji pozostawało na niezmiennym poziomie. Krotoszyńscy rolnicy okazali się pionierami w zakresie funkcjonowania grup producentów rolnych, gdyż zawiązana organizacja została jako pierwsza w Polsce wpisana do rejestru grup producentów rolnych 13.09.2001 r.

W momencie zawiązywania organizacji ustawa o grupach producentów rolnych z 2000 r. (Dz. U. 2000 nr 88 poz. 983) była dopiero we wstępnej fazie legislacyjnej, a w związku z tym nie było możliwości otrzymania wsparcia publicznego. W takich warunkach postanowiono

przyjąć dobrze znaną formę organizacyjno-prawną jaką jest rolnicze zrzeszenie branżowe, o wyborze którego zdecydowały z jednej strony niskie koszty powołania i przystąpienia nowych członków. Z drugiej strony organizatorzy zrzeszenia mieli świadomość, że w przypadku wyboru kapitałowej formy jaką jest spółka z o.o., czy spółdzielni w której są udziały może w późniejszym czasie dojść do konfliktów na tle wypłaty dywidendy, prób przejęcie przez większych producentów czy obciążenia organizacji wypłatą udziałów w przypadku rezygnacji z członkostwa. Upływ dwudziestu lat od zawiązania organizacji pokazał, że przy tak licznej organizacji, która w 2001 r. liczyła 537 członków, dobrana forma okazała się dobrym wyborem. Początkowo grupa skupiała rolników głównie z obszaru gminy Krotoszyn, tj. z terenu działalności GSu na bazie której zawiązano zrzeszenie. Przemiany strukturalne rolnictwa na tym obszarze w pierwszej dekadzie XXI w. wpłynęły na przeobrażenie struktury członkowskiej. Liczba członków spadła z poziomu 537 w 2001 r. do 246 członków w 2014 r. (ryc. 52).

Ryc. 52. Liczba członków i przychody przypadające na członka Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w latach 2001-2014.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro.

Ten niebagatelny spadek liczby członków zrzeszenia o 54,2% przełożył się na zmianę jakościową gospodarstw członkowskich, gdyż w analizowanym okresie zupełnie odwrotny trend dotyczył przeciętnej wartości przychodów przypadających na jednego członka zrzeszenia.

Ze względu, że przychody w zrzeszeniu w prawie 80% były generowane przez sprzedaż żywca wieprzowego, wzrost ich średniej wartości z 11,8 tys. zł w 2001 r. do 46,6 tys. zł w 2014 r. jednoznacznie wskazywała na zwiększenie potencjału produkcyjnego gospodarstw zrzeszonych, gdyż średniookresowy indeks zmian dla cen żywca wyniósł 1,1, wobec czego nie mógł być on konsekwencją wzrostu cen. Do wstąpienia w szeregi grupy w pierwszym roku jej działalności sporą liczbę rolników skłoniła chęć poznania tego nowego podmiotu, który stanowił w tamtym okresie przejaw innowacyjności. Brak większych barier spowodował dużą dostępność do członkostwa. Już po pierwszym roku działalności lista aktywnych członków została zweryfikowana i nastąpiła znacząca redukcja liczby członków na poziomie 25,3%. Kolejny istotny spadek liczby członków przypadł na 2005 r. w którym zrzeszenie skupiało 286 producentów trzody chlewnej. Lata 2006-2008 to czas odbudowywania struktury członkowskiej, głównie poprzez powrót tych, którzy zostali z różnych względów wykreśleni oraz otwarcia na producentów z powiatu krotoszyńskiego. Istotny spadek członkostwa na poziomie 20,3% odnotowano, w 2009 r., który był konsekwencją powołania bliźniaczej grupy - Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro-Bis. Powołanie nowej organizacji było podyktowane chęcią skorzystania ze wsparcia publicznego niedostępnego dla istniejącego zrzeszenia, a jednocześnie wykorzystania wymiany pokoleniowej wśród rolników będących członkami grupy. Członkami nowo powołanego zrzeszenia byli głównie następcy rolników, którzy przechodzili na emerytury, a wcześniej należeli do Zrzeszenia Pro-Agro. Kolejne lata to okres mniejszej dynamiki zmian, nie mniej liczba członków ulegała zmniejszeniu, przy czym powołanie w 2013 r. kolejnej grupy pod nazwą Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro-Plus, nie przełożyło się na tak duży poziom zmniejszenia liczebności omawianej grupy jaki wystąpił w 2009 r. Powołane w 2013 r. nowe zrzeszenie miało podobny charakter do wcześniejszego, przy czym było znacznie mniej liczne, gdyż w 2014 r. liczyło 55 rolników, przy 118 członkach Pro-Agro-Bis.

Do podstawowych przyczyn zmniejszania liczby członków zrzeszenia należy zaliczyć, nie wywiązywanie się z wymogów statutowych to jest sprzedaży minimum 30 sztuk trzody chlewnej w ciągu roku. Dla towarowych producentów żywca wieprzowego osiągnięcie takiego poziomu nie jest żadnym problemem, gdyż jest to średnia produkcja zaledwie od jednej lochy w ciągu roku. Nie spełnienie tego wymogu z wyłączeniem szczególnych sytuacji związanych z zaistnieniem zdarzeń losowych wiązało się ze skreśleniem z listy członków. Władzom zrzeszenia od samego początku zależało, aby nie dyskryminować małych, a nawet bardzo małych producentów, jeżeli tylko sumiennie wywiązują się z planowanych poziomów

produkcji. Od samego początku grupa skupiała małych producentów i przez wszystkie lata mieli oni możliwość współpracy. Około 60% gospodarstw zrzeszonych w grupie produkuje do 50 szt. trzody chlewnej rocznie. Kolejną przyczyną spadku liczebności organizacji jest bezpośrednio związana z przemianami strukturalnymi rolnictwa w powiecie krotoszyńskim, polegająca na rezygnacji z chowu trzody chlewnej w części gospodarstw, likwidacji części najmniejszych gospodarstw oraz specjalizacji i zwiększaniu skali produkcji przez gospodarstwa największe. Niska rentowność produkcji trzody chlewnej skutkowałam poszukiwaniem bardziej dochodowego kierunku przez część zintegrowanych gospodarstw. Odpowiedzią na tą potrzebę było powołanie w 2005 r. Krotoszyńskiej Spółdzielni Producentów Wołowiny „KROT – AGRO”, która umożliwiła zrzeszonym rolnikom zajmującym się chowem bydła opasowego wspólnego zbywania tej produkcji.

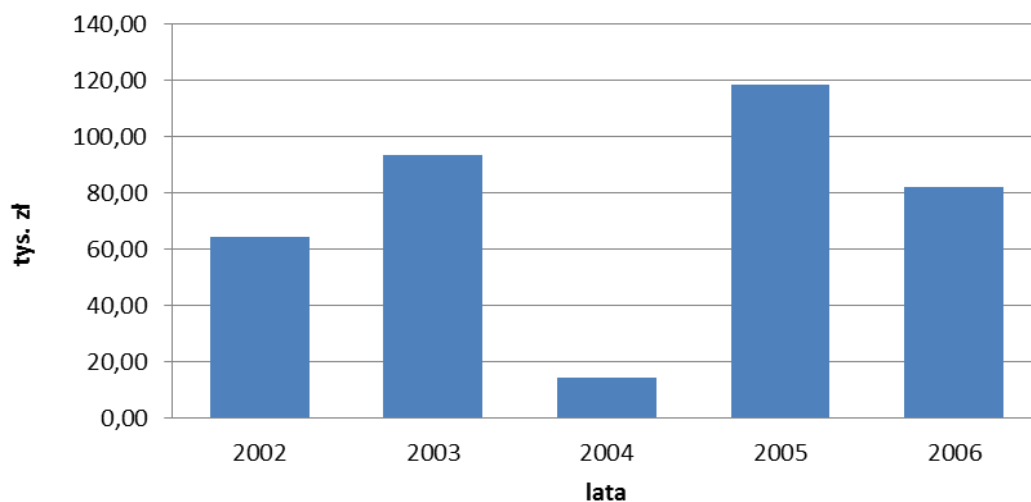
Nowelizacja ustawy o grupach producentów rolnych z 2015 r. (Dz. U. 2000 nr 88 poz. 983) wprowadzająca wymóg sprzedaży przez członka co najmniej 80% wyprodukowanych przez siebie produktów lub grup produktów, ze względu na które grupa została utworzona została przez krotoszyńskie zrzeszenie potraktowana bardzo poważnie i postanowiono wprowadzić warunek 100% sprzedaży. Przyjęte rozwiązanie zostało zaakceptowane przez większość, nie mniej dla nielicznej części rolników takie podporządkowanie gospodarstw było nie do zaakceptowania.

Na duże zainteresowanie członkostwem w krotoszyńskim zrzeszeniu w pierwszym roku funkcjonowania niewątpliwie wpłynęła zachęta ze strony gminy Krotoszyn, która ustaliła zwolnienie z jednej raty podatku rolnego dla członków zrzeszenia pod warunkiem sprzedaży trzody chlewnej poprzez grupę i zakup środków do produkcji rolnej o wartości minimum 500 zł na 1 ha użytków rolnych w Gminnej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” w Krotoszynie. Ten bezprecedensowy ruch władz Krotoszyna umożliwił 333 rolnikom umorzenie podatku rolnego na kwotę ponad 90 tys. zł. W ówczesnych realiach ekonomicznych oraz braku dostępności wsparcia publicznego na założenie i funkcjonowanie grupy producentów rolnych była to istotna zachęta do podjęcia współpracy.

W momencie pojawienia się możliwości pozyskania funduszy pomocowych dla grup producentów rolnych rozpoczęto aplikację o wsparcie, które uzyskano w 2002 r. w wysokości 64,6 tys. zł. Krajowe wsparcie dla grup producentów rolnych miało charakter ryczałtowej pomocy wypłacanej przez okres pierwszych 5 lat, w wysokości maksymalnie do 5% przychodów ze sprzedaży, przy czym pomoc była limitowana maksymalnie do 80-krotności przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia. Dużo poważniejszym ograniczeniem był zakres możliwości wydatkowania środków na cele administracyjne, przy czym w początkowym

okresie interpretacja tego zakresu była bardzo ograniczona. Przełożyło się to na bardzo niską wartość pozyskanego wsparcia przez zrzeszenie w 2004 r., która wyniosła zaledwie 14,4 tys. zł (ryc. 53). Maksymalną wartość pozyskanych funduszy zanotowano dla 2005 r. na poziomie 118,5 tys. zł. Rygorystyczne ograniczenia z jakimi spotkało się zrzeszenie w zakresie wykorzystania środków powodowało, że były wydatkowane prawie wyłącznie na zakup biurowych materiałów eksploatacyjnych oraz wynagrodzenia obsługi administracyjnej. Przykładowo zakup komputerów czy wyposażenia biura nie był traktowany już jako wydatek kwalifikowalny do pokrycia w ramach pozyskanego wsparcia.

Ryc. 53. Wsparcie pozyskane przez Zrzeszenie Trzody Chlewnej Pro-Agro w latach 2002-2006.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro.

Od samego początku powołania grupy podstawowym celem jej działania była sprzedaż produkowanej trzody chlewnej. Zrzeszenie Pro-Agro zdecydowało się na ograniczony zakres działalności handlowej, pozostawiając kwestie zaopatrzenia w środki do produkcji rolnej swoim członkom. Skupiono się na sprzedaży i zapewnieniu sprawnego odbioru żywca z gospodarstw oraz uczciwego pomiaru wagi. Już w 2002 r. zakupiono pierwszy samochód do transportu zwierząt oraz wagi. W kolejnych latach tabor był systematycznie modernizowany i w 2017 r. liczył 3 specjalistyczne samochody wyposażone w elektroniczne wagi. Wspólna organizacja transportu jest ważnym zakresem działalności zrzeszenia, który pozwala na czerpanie przychodów z usługowego transportu zwierząt. Potencjalnymi klientami na

transport żywca są duzi niezrzeszeni producenci trzody chlewnej oraz zakłady mięsne i inne firmy zajmujące się obrotem żywcem wieprzowym.

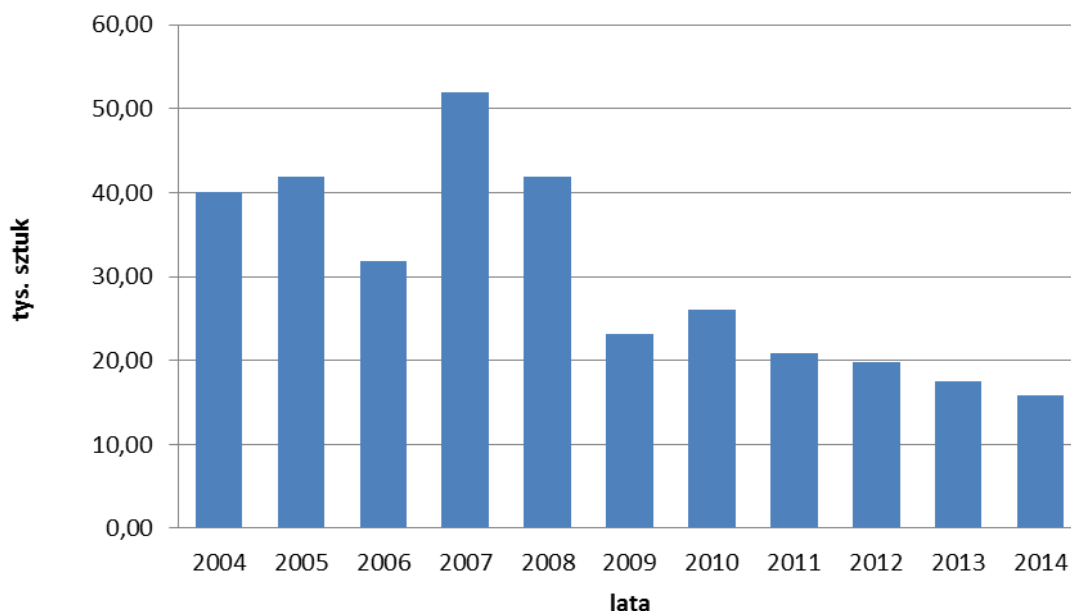
Zakres dostępnych usług i środków do produkcji rolnej został ograniczony do sprzedaży koleczyków i innych materiałów niezbędnych do znakowania zwierząt. W celu poprawy jakości użytkowej żywca prowadzona była sprzedaż materiałów niezbędnych do inseminacji loch. Przyjęcie ograniczonej roli w zakresie zaopatrzenia w środki do produkcji rolnej w początkowym okresie było podyktowane m. in. możliwością zakupu takich artykułów w GS „Samopomoc Chłopska” i chęcią nie robienia konkurencji dla podmiotu z którego wyrosło zrzeszenie. Zrzeszenie aktywnie wspiera członków w podnoszeniu wiedzy w zakresie chowu trzody chlewnej zapewniając wsparcie doradcze i szkoleniowe. Corocznie były organizowane spotkania imprezy integracyjne oraz wyjazdy na wystawę rolniczą w Bednarach. Ważnym zadaniem, z którego rolnicy są wyręczeni jest obsługa przemieszczeń zwierząt w ARiMR, po wyrażeniu zgody jest to realizowane przez pracowników zrzeszenia. Wąski zakres sprzedaży bywa w szczególnych okolicznościach rozszerzany, przykładowo w sytuacji rozszerzenia zasad bioasekuracji i trudności ze znalezieniem niezbędnych materiałów do ochrony gospodarstw, grupa starała się pozyskać brakujące materiały w atrakcyjnej cenie.

W kolejnych latach zrzeszenie stopniowo uniezależniało się od GSu, czyniąc inwestycje w zakresie niezbędnych środków transportowych, nabywając na własność wynajmowany plac manewrowy oraz budynek biurowy. Posiadanie własnego zaplecza pozwoliło na wzmocnienie wiarygodności rynkowej zrzeszenia jako podmiotu gospodarczego. Zakres prowadzonej działalności oraz jej skala wymusiła zatrudnienie pracowników w wymiarze 9 etatów. W ostatnich latach działalności grupa zatrudniła, kierownika administracji, głównego księgowego, pracownika biurowego, pracownika skupu oraz 4 kierowców, co pozwalało na sprawną obsługę gospodarstw członkowskich. Wielkopolskie grupy producentów rolnych zazwyczaj nie zatrudniają pracowników, gdyż przy małych organizacjach jakie dominują tj. skupiających do 5 członków posiadanie stałego zatrudnienia byłoby nadmiernym obciążeniem finansowym. Zrzeszeniem Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro kieruje 3 osobowy zarząd na czele, którego stoi prezes. Zarząd zrzeszenia pracuje społecznie, co przy tak dużym podmiocie zasługuje na szczególne uznanie. Obecny prezes ma 61 lat, rolnicze wykształcenie na poziomie zawodowym oraz jest członkiem grupy od momentu jej powstania, a na czele grupy stoi od 2010 r. Należy zwrócić uwagę, że lider tej grupy posiadał pewien autorytet w lokalnym środowisku, gdyż wcześniej od kilkunastu lat sprawował funkcję sołtysa. Zrzeszeniem od momentu założenia kierowało trzech prezesów, wszyscy byli członkami grupy, a przyczyną rezygnacji z pełnienia tych funkcji były zmiany pokoleniowe

oraz zmiana profilu produkcji gospodarstwa. Przy czym jeden z byłych prezesów zdobyte tu doświadczenie aktywnie wykorzystał organizując największą grupę producentów rolnych zbóż i roślin oleistych w Krotoszynie. Zrzeszenie z uwagi na swój pionierski charakter stanowiło inspirację i doskonałą szkołę dla wielu liderów grup producentów rolnych zarejestrowanych w powiecie krotoszyńskim. Niewątpliwym atutem zrzeszenia było posiadanie kierownika, który pracuje w organizacji od początku jej działalności. Organem kontrolnym powołanym przez walne zgromadzenie członków zrzeszenia była komisja rewizyjna, która pracowała w 3 osobowym składzie.

Grupa zasadniczo działalność prowadzi na obszarze powiatu krotoszyńskiego, który charakteryzował się dużą intensywnością produkcji trzody chlewnej z obsadą na poziomie 344,5 sztuk na 100 ha użytków rolnych, przy średniej wojewódzkiej 223,1 w 2010 r. Pogłowie trzody chlewnej według spisu rolniczego z 2010 r. wynosiło ponad 188 tys. sztuk. Średnioroczny skup realizowany przez zrzeszenie w latach 2004-2014 dla których udostępniono dane wynosił 30,1 tys. sztuk. Grupa najwięcej trzody skupiła w 2007 r. tj. na poziomie 52,0 tys. sztuk (ryc. 54).

Ryc. 54. Wielkość skupu trzody chlewnej przez Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w latach 2004-2014.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR.

Rezygnacja z tego kierunku produkcji ze względu na niską opłacalność, a tym samym zmniejszanie skali produkcji w kolejnych latach, nie pozwoliły na utrzymanie tak wysokiego potencjału produkcyjnego, który stwarzał możliwość kontrolowania prawie 1/3 rynku trzody

w powiecie krotoszyńskim. Grupa w miarę dostępnych limitów skupowych ze zakładami mięsnymi umożliwiała sprzedaż żywca przez rolników nienależących do grupy, nie było to jednak realizowane na większą skalę, gdyż przystępne warunki wstąpienia do grupy powodowały, że tacy rolnicy bez większych przeszkód mogli stać się członkami. Na zmniejszenie skupu realizowanego przez zrzeszenie wpłynęło niewątpliwie powstanie nowych grup w tej branży na obszarze powiatu, częściowo z inicjatywy samego zrzeszenia i przy jego akceptacji, co umożliwiało nowopowstałym organizacjom na pozyskanie funduszy pomocowych. Łącznie na obszarze powiatu krotoszyńskiego w analizowanym okresie funkcjonowało 8 grup zajmujących się obrotem trzoda chlewną, a działalność w kolejnych latach była naśladowana przez rolników niezrzeszonych.

Konsekwencją mniejszego skupu przez zrealizowanego przez grupę było zahamowanie wzrostu przychodów zrzeszenia, które w latach 2001-2014 wahały się w przedziale od 6,4 mln zł w 2001 r. do 23,2 mln zł w 2007 r. gdy odnotowano maksymalną wielkość skupu. Rozszerzenie oferty o sprzedaż materiałów do inseminacji czy świadczenie usług przewozu żywca nie zrównoważyły ubytku wynikającego ze zmniejszenia liczby gospodarstw członkowskich i tak przychody w 2014 r. spadły poniżej 11,5 mln zł. Mimo zmniejszenia potencjału produkcyjnego organizacja w większości lat generowała zyski, średniorocznie w latach 2001-2014 na poziomie 98,3 tys. zł, przy czym pomiędzy poszczególnymi latami występują znaczne różnice, a w 2001 r. odnotowano stratę na 11,8 tys. zł. Najgorszy wynik ekonomiczny wystąpił w 2008 r. gdzie odnotowano stratę na poziomie 169,5 tys. zł. Nie mniej zrzeszenie corocznie czyniło nakłady inwestycyjne, a zyski były przeznaczane na fundusz zasobowy. Grupa działała bez kredytów, a nieruchomości oraz wszystkie środki transportowe były kupowane za własne środki. Pomimo znacząco mniejszych przychodów i zmniejszenia potencjału produkcyjnego grupy w 2014 r. osiągnięto zyski wynoszące 57,6 tys. zł. Było to możliwe głównie poprzez utrzymanie niskich kosztów działalności. Likwidacja najmniejszych gospodarstw członkowskich z perspektywy rachunku ekonomicznego grupy była korzystna, gdyż obsługa takich gospodarstw generuje podobne koszty jak tych o większej skali produkcji. Z założenia wybrana forma organizacyjno-prawna, jaką jest zrzeszenie nie jest ukierunkowana na generowanie zysków, a maksymalne usatysfakcjonowanie członków. Zrzeszenie Pro-Agro od początku starło się motywować najlepszych producentów, wprowadzając premie zależne od wielkości sprzedaży żywca wieprzowego, w wysokości od 1 do 30,1% wartości dostaw. Rocznie na wypłatę premii przeznaczano przeciętnie ponad 200,0 tys. zł, najwięcej środków wypłacono w 2007 r. tj. 250,0 tys. zł. Wsparcie jest szczególnie istotne w okresach „świńskiej górkę” gdzie pozwala

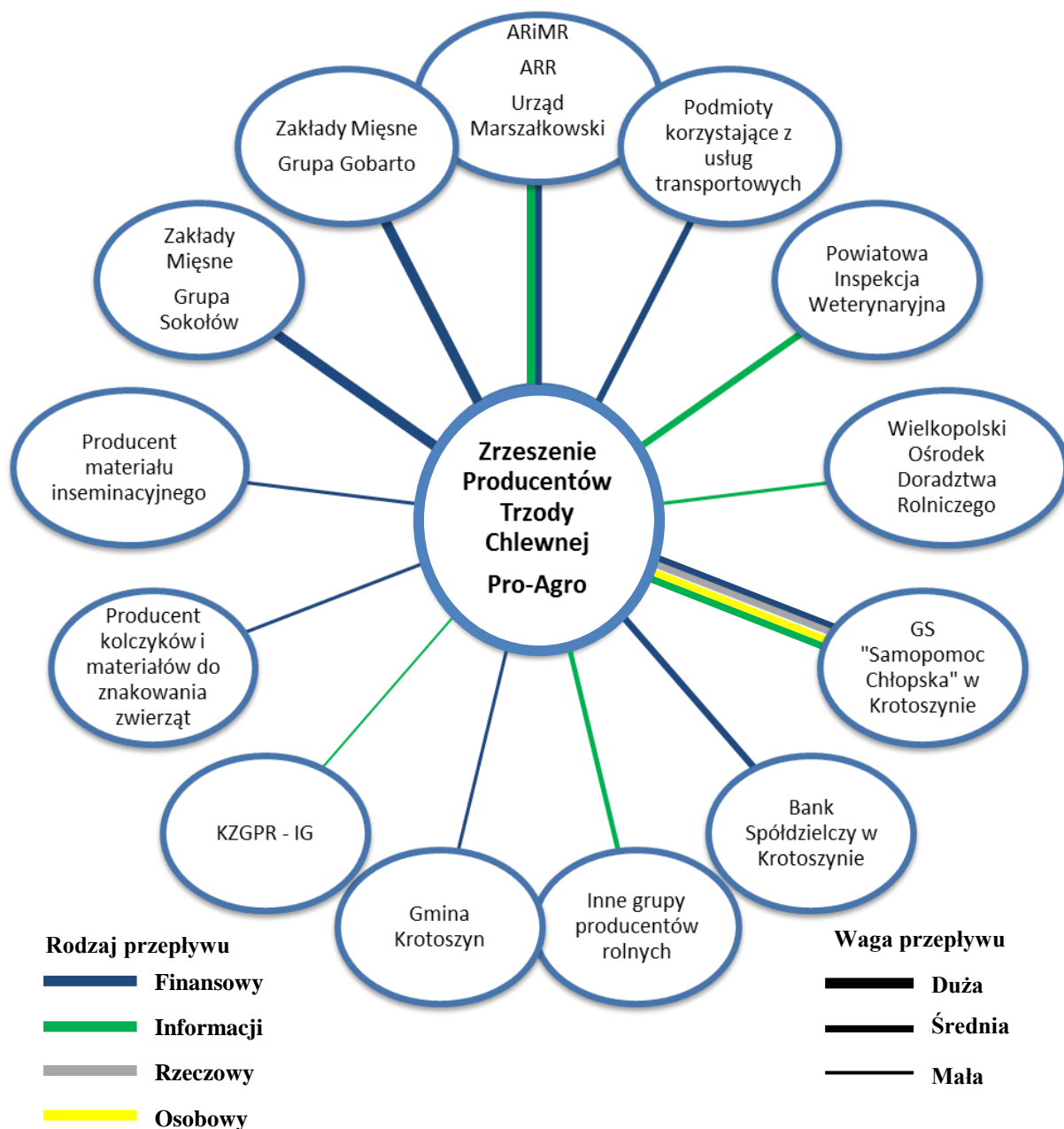
na wsparcie producentów w trudniejszym okresie. Bezpośrednią korzyścią wynikającą z członkostwa są dostępne dopłaty do loszek hodowlanych dla członków w wysokości 200,0 zł netto do sztuki. Dany producent w ciągu roku może na preferencyjnych warunkach zakupić min 2 sztuki, oraz dodatkowo za każde 50 sztuk sprzedanej trzody chlewnej kolejną loszkę hodowlaną. Standardem wypracowanym przez zrzeszenie jest maksymalnie 14 dniowy termin płatności, w przypadku szczególnych okoliczności skracany do 7 dni.

W ocenie kierownika zrzeszenia grupa ma duże znaczenie w obrocie trzodą chlewną w gminie Krotoszyn, w skali powiatu krotoszyńskiego zostało ocenione na średnie. Niestety spadek liczby członków przełożył się na zmniejszenie udziału zrzeszenia w wartości obrotu trzodą chlewną. Maksymalny udział w rynku trzody na poziomie 23,1% odnotowano w 2007 r., okres lat 2013-2014 to czas spadku znaczenia grupy poniżej 10%, w 2014 r. wyniósł 8,5%. W latach 2001-2014 poprzez grupę sprzedano 12,6% produkcji trzody chlewnej w powiecie krotoszyńskim. Biorąc pod uwagę powołanie dwóch dodatkowych zrzeszeń, powołanych pod patronatem Pro-Agro oraz naśladowanie integracji przez rolników niezrzeszonych, a w konsekwencji powstanie kolejnych grup w branży trzody chlewnej, należy stwierdzić że działalność grupy miała pozytywny wpływ na podnoszenie konkurencyjności tego sektora rynku w powiecie krotoszyńskim, a łączny udział grup w obrocie żywcem wieprzowym w analizowanym okresie kształtował się na poziomie 31,7%. W ocenie kierownika Zrzeszenia Pro-Agro znaczenie grupy w skali województwa jest trudne do określenia, m. in. ze względu że dotychczas nie powstał związek grup w województwie, a kontakty pomiędzy grupami z branży nie są sformalizowane. Krotoszyńskie zrzeszenie nie przystąpiło do zakupu zadłużonych Zakładów Mięsnych Salus, które przejęło 27 grup producentów z branży trzody chlewnej z województwa wielkopolskiego. Ostrożność w tym względzie była jednak uzasadniona, gdyż zakpiony zakład okazał się zadłużony na dużo większe kwotę, niż tak która wynikała pierwotnie w skutek czego przejęty zakład zmagął się z dalszymi problemami finansowymi.

Według kierownika zrzeszenia Pro-Agro podstawowe znaczenie dla funkcjonowania grupy ma współpraca, zarówno na linii rolnik-grupa jak i grupa-kontrahenci. Zarządzanie tak duża organizacja wymagało podejmowania relacji kontrolnych w stosunku do rolników, konsekwencją których było wyeliminowanie producentów nierzetelnych. Z punktu widzenia funkcjonowania grupy najmniejsze znaczenie miała konkurencja. Przywilej pierwszeństwa powodował, że początkowo grupa nie musiała konkurować o fundusze pomocowe czy członków.

Celem grupy jest wzmacnianie konkurencyjności gospodarstw członkowskich poprzez organizację wspólnej sprzedaży trzody chlewnej, wobec czego największe znaczenie dla funkcjonowania tej organizacji miały przepływy finansowe dotyczące sprzedaży żywca do zakładów mięsnych, które opierały się o dwa podstawowe zakłady tj. Grupę Gobarto wcześniej PKM DUDA, oraz Grupę Sokołów. Zrzeszenie w 2014 r. nie współpracowało już z innymi odbiorcami trzody chlewnej. Wyróżniono 13 podmiotów z którymi grupa utrzymywała przepływy mające podstawowe znaczenie dla jej działalności (ryc. 55).

Ryc. 55. Główne przepływy w Zrzeszeniu Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w latach 2001-2014.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro.

Dominowały przepływy o charakterze finansowym występujące w relacjach z 9 podmiotami. W przypadku producentów materiałów do inseminacji, kolczyków oraz gminy Krotoszyn miały małe znaczenie. Należy zaznaczyć, że grupa nie posiada budynków produkcyjnych ani magazynowy i dlatego nie korzystała ze zwolnienia od podatku od nieruchomości. W kontekście historycznym wprowadzenie ulg w podatku dla gospodarstw członkowskich stanowiło bezpośrednią zachętę do integracji, a biorąc pod uwagę trwałość tej organizacji bilans gminy był jak najbardziej korzystny. Nadzór na grupami w ostatnich latach sprawowała Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, wcześniej dochodziło do przekazywania tych kompetencji pomiędzy Agencją Rynku Rolnego czy Urzędem Marszałkowskim Województwa Wielkopolskiego, co stwarzało dodatkowe problemy ze względu na częste zmiany. Relacje finansowe z podmiotami nadzorczymi miały charakter historyczny, gdyż dotyczyły pierwszych pięciu lat po uzyskaniu statusu grupy producentów rolnych, a ograniczenia w wykorzystaniu środków pomocowych sprawiły że miały średnie znaczenie w działalności zrzeszenia. Obsługę finansową zapewniał przez wszystkie lata miejscowy Bank Spółdzielczy, natomiast zmniejszanie potencjału produkcyjnego grupy powodowało większe otwarcie na świadczenie usług transportowych i przepływy finansowe w relacjach z tymi podmiotami zyskiwały na znaczeniu. Kluczowe znaczenie miały przepływy informacji w szczególności w relacji z ARiMR, która z jednej strony kontroluje, a z drugiej jest źródłem wiedzy w warunkach zmieniającego się stanu prawnego. Średnie przepływy informacji występowały w stosunku do Powiatowej Inspekcji Weterynaryjnej oraz innych grup. Zwalczenie chorób zakaźnych w szczególności Afrykańskiego Pomoru Świń powodowało, że grupa jest idealnym przekąźnikiem informacji pomiędzy rolnikami, a inspekcją. Małe znaczenie miały przepływy informacji z Wielkopolskim Ośrodkiem Doradztwa Rolniczego oraz Krajowym Związkiem Grup Producentów Rolnych, taki stan rzeczy był konsekwencją, że to te instytucje bardziej korzystały z doświadczenia z zrzeszenia niż odwrotnie. Najszerszy katalog przepływów dotyczył GSu, który był inicjatorem powstania grupy i w pierwszych latach jej organizacji wspierał kompleksowo zrzeszenie zarówno informacją, kapitałem rzeczowo oraz osobowo. Z biegiem lat zrzeszenie się usamodzielniało, a przepływy dotyczą głównie informacji i to w ograniczonym zakresie. Odrębną kwestią są przepływy wewnątrz grupy, wśród których oprócz oczywistego znaczenia tych o charakterze finansowym, zyskują na znaczeniu te dotyczące informacji, gdyż rosnące wymagania weterynaryjne, czy wahania cen powodują potrzebę sprawnego przekazywania informacji o zmianach. Zapewnienie szybkiego obiegu informacji usprawnia wykorzystanie elektronicznych środków komunikacji, grupa posiada system powiadamiania „sms”. Jak

zauważa Sajna, Wawrzynowicz, Wajszczuk, (2013) podniesienie sprawności wykorzystywania informacji w rolnictwie może istotnie zwiększyć przewagę konkurencyjną producentów rolnych. Sprawny obieg informacji ma duże znaczenie dla rozwoju rolnictwa, a zadaniem grupy powinno być stworzyć odpowiednie warunki, aby zapewnić członkom dobry dostęp do informacji branżowej. Wykorzystanie nowoczesnych technologii informatycznych stanowi przyszłość przepływów informacji, przede wszystkim tej o charakterze rynkowym. W szczególności może to ułatwić współpracę pomiędzy poszczególnymi grupami z danej branży, a tym samym wzmocni ich znaczenie na rynku.

W grudniu 2017 r. oraz w pierwszym kwartale 2018 r. zrealizowano badanie ankietowe, którym objęto 118 rolników należących do Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w Krotoszynie. Ankiety za pośrednictwem biura zrzeszenia zostały przekazane do wszystkich 221 członków grupy, zwrot ankiet został zrealizowany na poziomie 53,4%. Kwestionariusz ankiety zawierał 21 pytań łącznie z metryczką charakteryzującą rolnika i jego gospodarstwo rolne.

W badaniu najliczniej byli reprezentowani członkowie prowadzący średnie (5-15 ha) i duże (15-50 ha) gospodarstwa, ich udział wyniósł odpowiednio 14,1% i 64,1%. Przy czym gospodarstwa duże według kierownika biura najczęściej nie przekraczają powierzchni 20 ha. Gospodarstwa bardzo duże powyżej 50 ha stanowiły 19,2%, a te najmniejsze o powierzchni do 5 ha zaledwie 2,6%. Struktura wielkościowa gospodarstw biorących udział w badaniu zasadniczo odwzorowuje tę dla całego zrzeszenia, w którym spada udział najmniejszych gospodarstw, które ulegały likwidacji. Równość wszystkich członków wynikająca z przyjętej formy organizacyjno-prawnej niezależnie od potencjału produkcyjnego gospodarstwa powodowała, że atrakcyjność członkostwa dla dużych gospodarstw była niższa. Zdecydowana większość gospodarstw, bo 81% prowadziła działalność o profilu mieszanym, produkcja zwierzęca była kierunkiem reprezentowanym wyłącznie przez 19%.

Średni wiek członków grupy biorących udział w badaniu wyniósł 43,9 lat, przy stażu w prowadzeniu gospodarstwa wynoszącym 18,7 lat. Zważywszy, że w świetle WPR za młodego rolnika uznaje się osoby w wieku do 40 lat, należy stwierdzić 38% zrzeszonych rolników posiadało taki status. Najstarsza grupa wiekowa powyżej 55 lat skupiała zaledwie 16,5%, a z uwagi na długość funkcjonowania zrzeszenia zachodziła w nim wymiana pokoleniowa i część najmłodszych rolników stanowiła już drugie pokolenie współpracujące w krotoszyńskim zrzeszeniu. Alternatywą drogą dla części rolników przekazujących gospodarstwa następcą były powołane bliźniacze grupy utworzone właśnie z myślą o nich. Wszyscy respondenci biorący udział w badaniu posiadali wykształcenie rolnicze. Należy

stwierdzić, że zrzeszeni rolnicy byli lepiej wykształceni od przeciętnego polskiego rolnika, gdyż aż 53,1% posiadało wykształcenie średnie. Wyższym charakteryzowało się jedynie 1,3%, natomiast zawodowym 45,6%. Przy czym w grupie wiekowej powyżej 55 lat zdecydowanie dominowali rolnicy z wykształceniem zawodowym na poziomie 92,3%.

Zdecydowana większość (73,4%) respondentów należała do Zrzeszenia Pro-Agro od momentu jego powstania, średni staż wśród pozostałych rolników, którzy dołączyli w późniejszych latach wyniósł 11,8 lat. Najniższy okres współpracy w krotoszyńskiej grupie wyniósł 5 lat, co wskazuje na długoletnią współpracę większości rolników. Z uwagi na dominację mieszanego profilu produkcji w analizowanych gospodarstwach, możliwa byłaby ich współpraca w grupach działających w innych branżach rynku rolnego, na członkostwo w innych grupach zdecydowało się zaledwie 6,3% badanych, przy czym wskazywali oni na przynależność głównie do Krotoszyńskiej Spółdzielni Producentów Wołowiny „Tur”, oraz grupy zbożowej. Rolnicy pytani o plany przystąpienia do nowych grup ze względu na produkcję, która aktualnie nie jest zbywana poprzez grupy producentów rolnych jednomyślnie nie potwierdzili takich planów. Intensywny rozwój grup producentów rolnych w minionych latach w powiecie krotoszyńskim spowodował, że miejscowi rolnicy zainteresowani współpracą w zakresie obrotu produktami rolnymi na innych rynkach rolnych mieli taką możliwość, jeżeli tylko chcieli i prawdopodobnie na tym obszarze nasycenie integracją jest już na tyle duże wśród części gospodarstw, że nie widzą one potrzeby w rozszerzaniu współpracy.

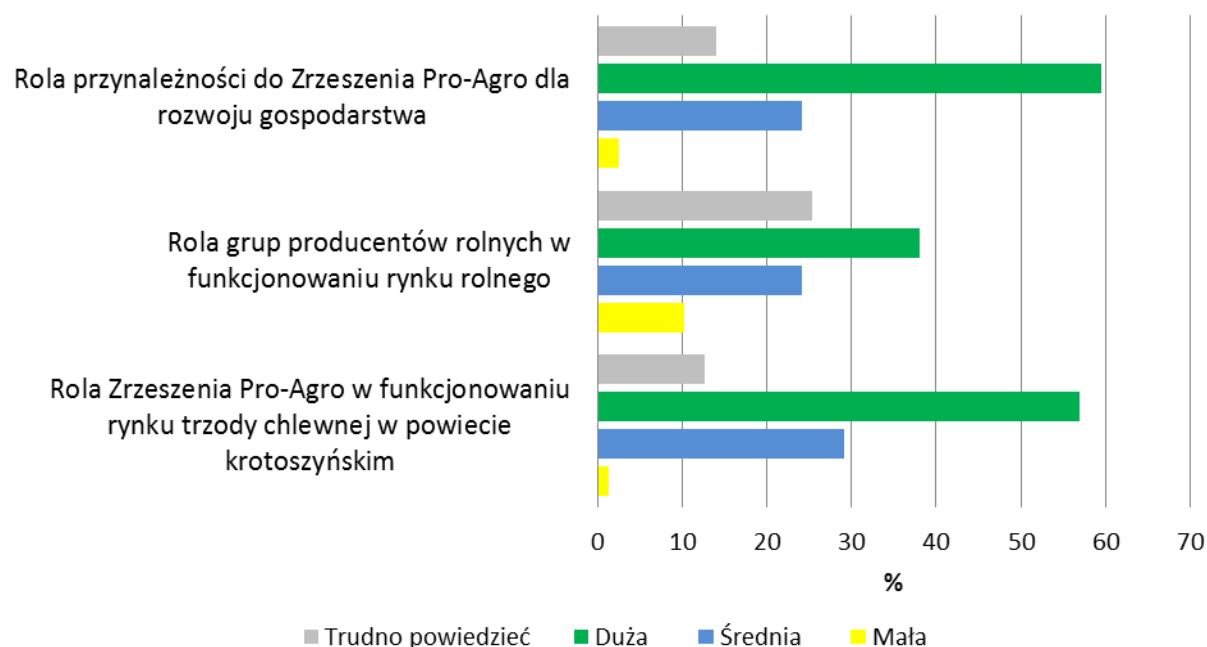
Z punktu widzenia zawiązywania nowych grup producentów rolnych bardzo ważną kwestią w ocenie respondentów jest wcześniejsza znajomość rolników z którymi ma być podjęta współpraca. Zdecydowana większość respondentów (94,5%) twierdziła, że znała pozostałych członków w momencie przystąpienia do organizacji, z czego 79,7% wskazywało na wcześniejszą współpracę z rolnikami zrzeszonymi w grupie. W sytuacji ograniczonego zaufania wśród samych rolników większość członków krotoszyńskiego zrzeszenia była w komfortowej sytuacji znajomości innych rolników, wynikającej z genezy powstania grupy jako organizacji założonej na bazie Gminnej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska”.

Respondenci jednoznacznie opowiedzieli się za otwartością grupy na nowych członków, co pokrywa się z przyjętą strategią działania zrzeszenia jako organizacji maksymalnie otwartej na producentów trzody chlewnej.

W opinii 57% respondentów należących do Zrzeszenia Pro-Agro przynależność do grupy miała duże znaczenie dla rozwoju ich gospodarstw, zaledwie 1,3% twierdziło że ta rola była minimalna. Rola samego zrzeszenia dla funkcjonowania rynku trzody chlewnej w powiecie

krotoszyńskim była duża w ocenie 59,5% rolników (ryc. 56). Na średnie znaczenie grupy w skali powiatu krotoszyńskiego wskazało 24,1% członków zrzeszenia. Oddziaływanie krotoszyńskiego zrzeszenia, ze względu na największą liczbę członków oraz bycie najstarszą grupą w Polsce sprawiało, że było zauważalnym podmiotem na rynku trzody chlewnej. W kształtowaniu świadomości rolników na temat roli zrzeszenia na lokalnym rynku prawdopodobnie pomogła przemyślana polityka wizerunkowa organizacji, która od początków działalności posługuje się logotypem, którym oznakowała nie tylko swoją siedzibę, ale również samochody do przewozu żywca.

Ryc. 56. Opinie członków Zrzeszenia Pro-Agro w zakresie znaczenia grup producentów rolnych.



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Rolnicy mieli większe trudności z określeniem roli grup producentów rolnych w funkcjonowaniu rynku rolnego, w tym przypadku aż 25,3% respondentów wskazało, że trudno im określić ta rolę. Nie mniej 38% rolników uznało, że ta rola jest duża. Biorąc pod uwagę liczbę grup producentów rolnych działających w powiecie krotoszyńskim z perspektywy tej jednostki znaczenie grup na rynku rolnym może być odczuwane jako istotne.

Zniwelowana ustawa o grupach producentów rolnych w 2015 r. (Dz. U. 2000 nr 88 poz. 983) zobowiązała członków grupy do sprzedaży, co najmniej 80% produkcji poprzez grupę do której

należy dane gospodarstwo. W krotoszyńskim zrzeszeniu przyjęto zasadę, że 100% produkcji powinno być zbywane przez grupę i zbywanie w wysokości powyżej 80% deklarowało 88,6%. Na zbycie produkcji w wielkości od 50% do 80% wskazało 21,4% pozostałych rolników. Prawdopodobnie to niewielkie grono członków, którzy nie stosowali się do wewnętrznych ustaleń w zakresie wyłącznej sprzedaży trzody chlewnej poprzez zrzeszenie nieświadomie przyznało się do niedotrzymania tej umowy. Ewentualne odstępstwo może wynikać, również z konieczności zbytu trzody w szczególnych sytuacjach, takich jak skierowanie na ubój z konieczności.

Przynależność do krotoszyńskiego zrzeszenia w przypadku 50,6% gospodarstw wpłynęła na zwiększenie skali produkcji w gospodarstwach członkowskich, pomimo że rentowność produkcji trzody chlewnej od powstania grupy była niska. Pomimo, że chów trzody chlewnej w Polsce i województwie wielkopolskim był w ostatnich latach ograniczany to członkowie grupy albo zwiększali liczbę utrzymywanych zwierząt lub utrzymywali ją na dotychczasowym poziomie, co deklarowało 39,2%. Zaledwie 10,2% respondentów wskazało, na ograniczenie skali produkcji, przy czym trudno to wiązać bezpośrednio z członkostwem w grupie.

Zasadniczo przystąpienie do grupy producentów rolnych wpłynęło na utrzymanie dotychczasowych kierunków produkcji gospodarstw członkowskich, co potwierdziło 96,2% respondentów. Nikt nie wskazał na specjalizację produkcji, co należy wiązać z wyspecjalizowaniem gospodarstw w chowie trzody chlewnej już w momencie od akcesu do zrzeszenia. Na zmianę kierunków produkcji gospodarstwa nie związaną z przynależnością do grupy producentów rolnych wskazało 3,8%. Członkowie objęci badaniem jednoznacznie wskazali na wzrost dochodów gospodarstw związany z przynależnością do zrzeszenia. Zróżnicowana natomiast była skala tego wzrostu wynosząca nawet powyżej 25%. Większość ankietowanych (54,4%) twierdziła że w ich gospodarstwach zwyżka dochodów przekroczyła 25%. Wzrost dochodów w przedziale od 5% do 10% odnotowano dla 31,6% gospodarstw. Na najniższy wzrost do 5% oraz średnim poziomem zwyżki w przedziale od 10% do 25% wskazało odpowiednio 5,1% i 8,9% ankietowanych rolników.

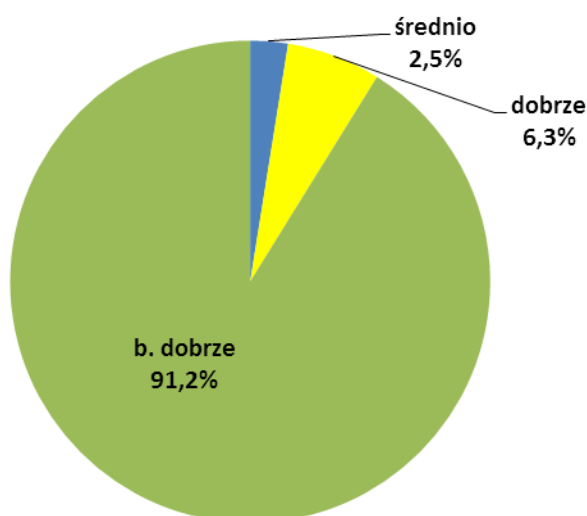
Zrzeszenie Pro-Agro prowadziło sprzedaż materiałów do inseminacji trzody oraz kolczyki i inne artykuły niezbędne do oznakowania zwierząt oraz dodatkowo członkowie mieli możliwość korzystania z pomocy grupy w zakresie dokonywania zgłoszeń obrotu stadem do ARiMR. Wszyscy respondenci wskazali, że korzystali z ofertowanych przez grupę produktów i usług. Generalnie oferta krotoszyńskiego zrzeszenia satysfakcjonuje członków, gdyż 81% rolników oceniło ją bardzo dobrze, 19% dobrze, brak było ocen negatywnych. Członkowie

zrzeszenia wyrażali zadowolenie z oferty grupy, co jest rzeczą naturalną w sytuacji, gdy sami ją kształtują zarządzając organizacją. Pomimo wyrażanej satysfakcji z zakresu ofert grupy zaledwie 55,7% respondentów deklarowało że kupowało powyżej 50% usług i produktów dostępnych poprzez zrzeszenie. Zakupy w przedziale od 25% do 50% poprzez grupę dokonywało 44,3% członków. Trudno wyjaśnić, dlaczego pomimo wysokiego zadowolenia z oferty grupy rolnicy nie starli się maksymalizować zakupów poprzez własną organizację.

Wszyscy respondenci wskazali, na korzystanie z organizowanych przez zrzeszenie przedsięwzięć szkoleniowo-doradczych, które były prowadzone w szczególności, aby wzmocnić wiedzę w zakresie chowu trzody chlewnej czy wymagań weterynaryjnych, których znaczenie ulega zwiększeniu ze względu na rozprzestrzenianie się chorób zakaźnych, w szczególności Afrykańskiego Pomoru Świń. W ocenie 84,8% respondentów przydatność takich przedsięwzięć była duża, zaledwie 2,5% oceniło je jako mało przydatne. Rosnące wymagania stawiane przed rolnikami i duża zmienność prawa w Polsce powodowały, że bieżące śledzenie zmian może stwarzać trudność dla rolników, w szczególności tych prowadzących wielokierunkowe gospodarstwa.

Członkowie poproszeni o ocenę funkcjonowania współpracy bardzo wyraźnie wskazali, że są z niej zadowoleni, 91,2% respondentów oceniło ją bardzo dobrze (ryc. 57). Na ocenę dobrą wskazało 6,3%, a na średnią zaledwie 2,5%. Nikt nie ocenił współpracy źle lub bardzo źle.

Ryc. 57. Ocena funkcjonowania Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w opinii członków.



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Należy mieć świadomość, że prawdopodobnie rolnicy mniej usatysfakcjonowani współpracą mogli nie wziąć udziału w badaniu obawiając się braku dochowania anonimowości, gdyby wszyscy byli w pełni zadowoleni to nie dochodziłoby w przeszłości do odłączania się od zrzeszenia i zakładania mniejszych grup albo rezygnacji z zrzeszenia. Zdecydowane zadowolenie z funkcjonowania grupy, która działa 20 lat na rynku przełożyło się na brak potrzeby zmian, który zadeklarowało 92,4% respondentów, pozostali nie potrafili jednak wskazać konkretnych propozycji zmian.

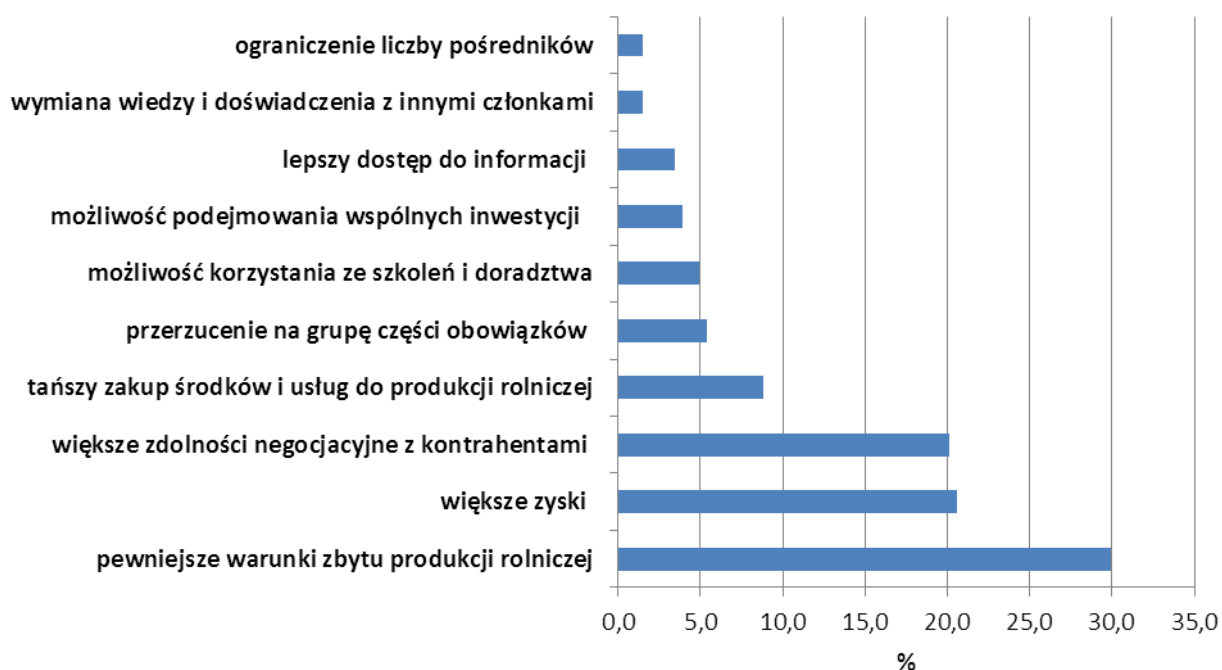
Przystąpienie gospodarstw rolnych do grupy wiąże się z powstaniem pewnych nowych relacji na linii gospodarstwo rolne - grupa producentów rolnych. Dotychczasowe kontakty o charakterze zewnętrznym z odbiorcami produktów rolnych ulegały przeobrażeniu w wewnętrzne, gdyż sprzedaż była prowadzona na rzecz grupy, z którą gospodarstwo łączy quasi wewnętrzne relacje. Gospodarstwo bardzo często może prowadzić jednocześnie więcej niż kilka typów relacji z tym samym lub różnymi współpracującymi podmiotami, trzema podstawowymi rodzajami relacji gry ekonomicznej według Lamboya (1991) są współpraca, konkurencja i kontrola. Rolnicy poproszeni o wskazanie rodzaju relacji mającej największe znaczenia dla funkcjonowania ich gospodarstwa rolnego najczęściej wskazali na współpracę (57%). Ze względu na przeciętny wysoki staż w funkcjonowaniu gospodarstwa w zrzeszeniu przyłożenie tak dużej wagi do kooperacji wydaje się być naturalnym zjawiskiem. Drugim w kolejności rodzajem relacji była konkurencja, stanowiąca priorytet dla 43% rolników. Najmniejszą wagę rolnicy przykładali do znaczenia kontroli, która w funkcjonowaniu 31,6% gospodarstw miała kluczowe znaczenie.

Współpraca w grupie producentów rolnych powinna gospodarstwom członkowskim przynosić konkretne korzyści, które uzasadniają sens istnienia tej organizacji w regionalnym systemie rolniczym. Członkowie Zrzeszenia Pro-Agro za najważniejszą korzyść wynikającą z przynależności do grupy producentów rolnych uznali większą pewność zbytu produkcji rolnej (29,9%). W gronie trzech najważniejszych czynników decydujących o sensie integracji, podobnie jak członkowie objecie badaniem ankietowym w skali całego województwa wielkopolskiego, respondenci wskazali na większe zyski (20,6%). Podstawową motywacją do zrzeszania powinna być możliwość osiągnięcia przez gospodarstwa członkowskie większych zysków, a tym samym podnoszenia ich konkurencyjności. Zwiększenie zysków gospodarstw członkowskich może być realizowane różnymi drogami. Jedną z podstawowych dróg wskazywanych w skali województwa wielkopolskiego jest możliwość tańszego nabywania środków do produkcji rolnej, która dla respondentów z krotoszyńskiego zrzeszenia miała nieco mniejsze znaczenie, gdyż 8,8% uznało ją za najważniejszą korzyść (ryc. 58).

Rolnicy z Zrzeszenia Pro-Agro za istotną korzyść uznali zwiększenie zdolności negocjacyjnych z kontrahentami, co wiąże się z możliwością osiągnięcia efektu skali. Pozostały zakres korzyści miał mniejsze znaczenie w ich ocenie, szczególnie mało doceniane są te związane z wymianą informacyjną, która w globalizującej się gospodarce ma duże znaczenie, a przez rolników była nie doceniana.

Zawansowanie procesu integracji producentów rolnych nie we wszystkich rejonach województwa wielkopolskiego nie było tak duże jak w powiecie krotoszyńskim. Z punktu widzenia obszarów o ograniczonym zakresie współpracy rolników podstawowe znaczenie ma wskazanie barier, które ograniczały powstawanie grup producentów rolnych. Zdecydowana większość respondentów poprzez wieloletni staż w krotoszyńskim zrzeszeniu może określić ich opinie w tym zakresie.

Ryc. 58. Korzyści wynikające z członkostwa w grupie producentów rolnych w ocenie członków Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro.



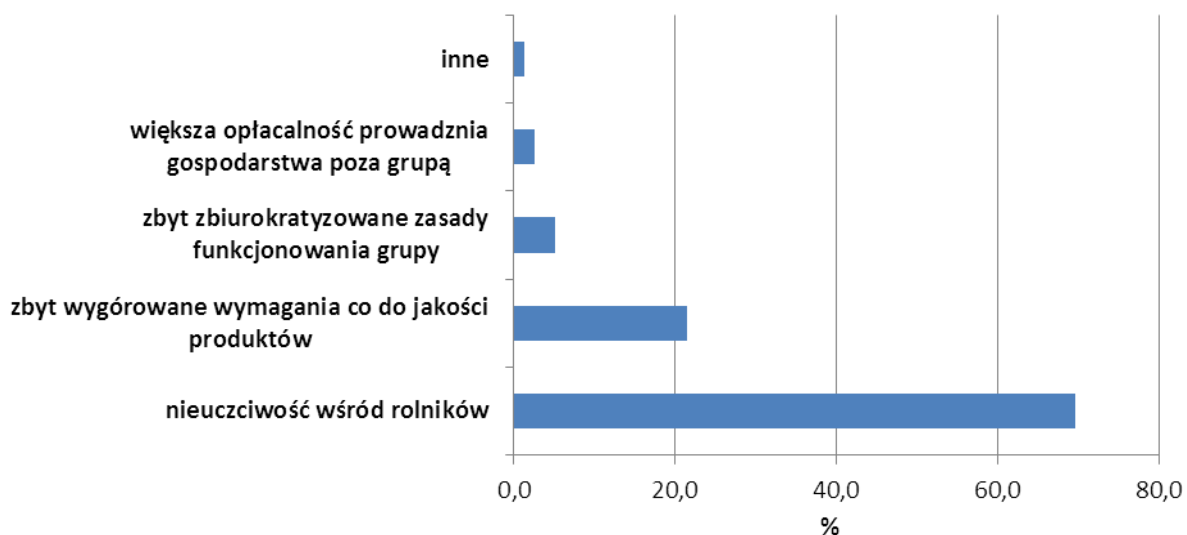
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Respondenci objęci badaniem jeszcze bardziej jednoznacznie niż, ci z badania przeprowadzonego w skali całego województwa wielkopolskiego wskazali, że podstawową przeszkodą we współpracy jest nieuczciwość wśród rolników, co wskazało 69,6% rolników (ryc. 59). W opinii 20% rolników barierą były zbyt wygórowane wymagania co do jakości produktów, w przypadku produkcji zwierzęcej dostosowanie jej do wspólnych wymagań jest

dużo łatwiejsze, gdyż przy produkcji roślinnej jej zmienność bardzo często zależy od warunków meteorologicznych czy jakości gleb, wobec których możliwości dostosowawcze są dużo mniej zależne od samego rolnika. Respondenci mając do wyboru 9 barier, w tym wskazania swoich indywidualnych zawężili swoje wybory do 5. Wśród jednej z trzech najważniejszych wymienili zbyt zbiurokratyzowane zasady funkcjonowania grupy, co było potwierdzone w trakcie wywiadów z kierownictwami grup.

Posiadanie osobowości prawnej i prowadzenie działalności gospodarczej wiąże się z obowiązkami, które z perspektywy przeciętnych gospodarstw rozliczających się na zasadach ryczałtowych są zbyt duże.

Ryc. 59. Bariery w podjęciu współpracy w ramach grupy producentów rolnych w opinii członków Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro.



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Istotnym głosem wskazanym wśród innych barier współpracy, była konieczność pewnego podporządkowania się grupie producentów rolnych, produkcja w gospodarstwie członkowskim musi być planowana, a z punktu widzenia rolnika działania co do produkcji były podejmowane ad hoc, czego konsekwencją były choćby „świńskie górki”, w sytuacji obfitych zbiorów zbóż i niskiej ich ceny.

8.2. Grupa Producentów Rolnych Koźmin Wlkp. Sp. z o. o.

Rolnicy w powiecie krotoszyńskim w ostatnich latach XX w. bardzo poważnie traktowali potrzebę integracji, czego konsekwencją było powołanie do życia grupy producentów rolnych w Koźminie Wielkopolskim. Informacje o organizowaniu się zrzeszenia w sąsiednim Krotoszynie zmotywowały lokalnych rolników pod koniec 1998 r. do zawiązania grupy. Wówczas nie działała jeszcze ustawa o grupach producentów rolnych z 2000 r. (Dz. U. 2000 nr 88 poz. 983), dlatego w początkowym okresie organizacja działała w oparciu o Kodeks Spółek Handlowych. Postanowiono, że organizacja przyjmie formę spółki z.o.o., a wybór takiej formy organizacyjno-prawnej podyktowany był chęcią spróbowania nowoczesnej formy, wówczas słabo znanej wśród producentów rolnych oraz potrzebą zgromadzenia odpowiedniego kapitału. Posiadanie udziałów dawało rolnikom poczucie większego bezpieczeństwa lokowanych w spółce środków finansowych, a brak wsparcia zewnętrznego powodował, że należało w szybkim czasie zgromadzić kapitał niezbędny do uruchomienia działalności. Koźmińska organizacja nie miała tak komfortowych warunków jak krotoszyńskie zrzeszenie, które wspierał patron w postaci miejscowego GSu. Powołanej przez 78 rolników organizacji proces uzyskiwania statusu grupy producentów rolnych zajął dłuższy czas, niż krotoszyńskiemu zrzeszeniu i wpis do rejestru nastąpił dopiero w czerwcu 2002 r. Grupa Producentów Rolnych Koźmin Wlkp. Sp. z o.o. została powołana jako organizacja producentów trzody chlewnej produkującą i sprzedającą żywiec wieprzowy. Podstawowym celem spółki było dostosowanie produkcji rolnej współników do warunków rynkowych oraz wspólne zaopatrzenie w środki do produkcji rolnej.

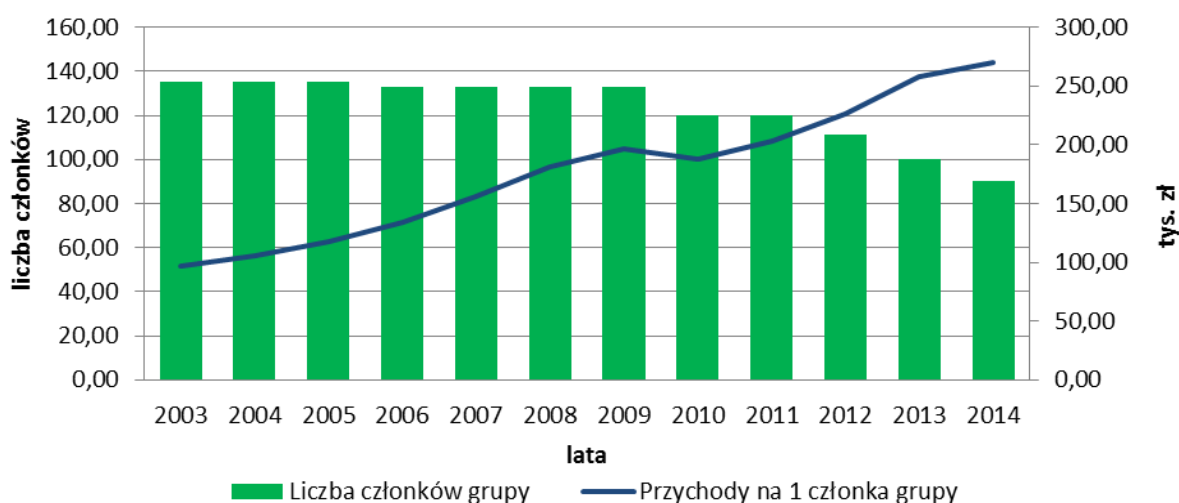
Zgromadzenie odpowiedniego potencjału produkcyjnego w sytuacji, gdy w największej gminie powiatu działało już zrzeszenie doprowadziło do poszukiwania udziałowców poza powiatem krotoszyńskim. W stosunku do krotoszyńskiego zrzeszenia, koźmińska grupa od początku za swoją grupę docelową uznała średnich i dużych hodowców trzody chlewnej, gdyż zakupienie minimum jednego udziału o wartości 500 zł, dla najmniejszych producentów było dużym wydatkiem w nie do końca sprawdzoną inwestycje. Z tego też względu udziałowcami grupy zostali również rolnicy z poza powiatu krotoszyńskiego, a liczba członków w momencie wpisu do rejestru w 2002 r. liczyła już 168 członków. Wśród członków znaleźli się przedstawiciele powiatów jarocińskiego, pleszewskiego, ostrzeszowskiego a nawet oleśnickiego z województwa dolnośląskiego. Pomimo, że obszar działalności był rozległy większość producentów pochodziła z gminy Koźmin Wlkp. i najbliższej okolicy. Pierwszy rok działalności spółki jako grupy to czas odstąpienia rolników,

dla których współpraca w organizacji nie spełniła ich oczekiwań co przełożyło się na spadek zrzeszonych rolników do 135 osób.

Zaprzestanie chowu trzody chlewnej przez część udziałowców doprowadziło do sytuacji, w której tacy członkowie należeli do spółki mimo, że nie spełniali podstawowego warunku członkostwa, jakim jest sprzedaż trzody chlewnej. Jednocześnie nie chętnie decydowali się na opuszczenie grupy, gdyż pokaźny majątek wypracowany w okresie jej działalności przewyższał wartość kapitału zakładowego. Problem koźmińskiej grupy nie jest odosobniony, gdyż wiele grup w Polsce prowadzonych jako spółki zmagają się z identyczną sytuacją, gdy nie aktywni członkowie chcieli nadal pozostawać udziałowcami i czerpać korzyści z dywidendy (Konarkowski, 2013).

Liczba członków grupy z Koźmina Wlkp. utrzymywała się na stabilnym poziomie około 130 rolników w okresie pierwszych pięciu lat tj. 2003-2007 otrzymywania wsparcia publicznego wypłacanego ze środków krajowych (ryc. 60).

Ryc. 60. Liczba członków i przychody przypadające na członka Grupy Producentów Rolnych Koźmin Wlkp. Sp. z. o. o. w latach 2003-2014.



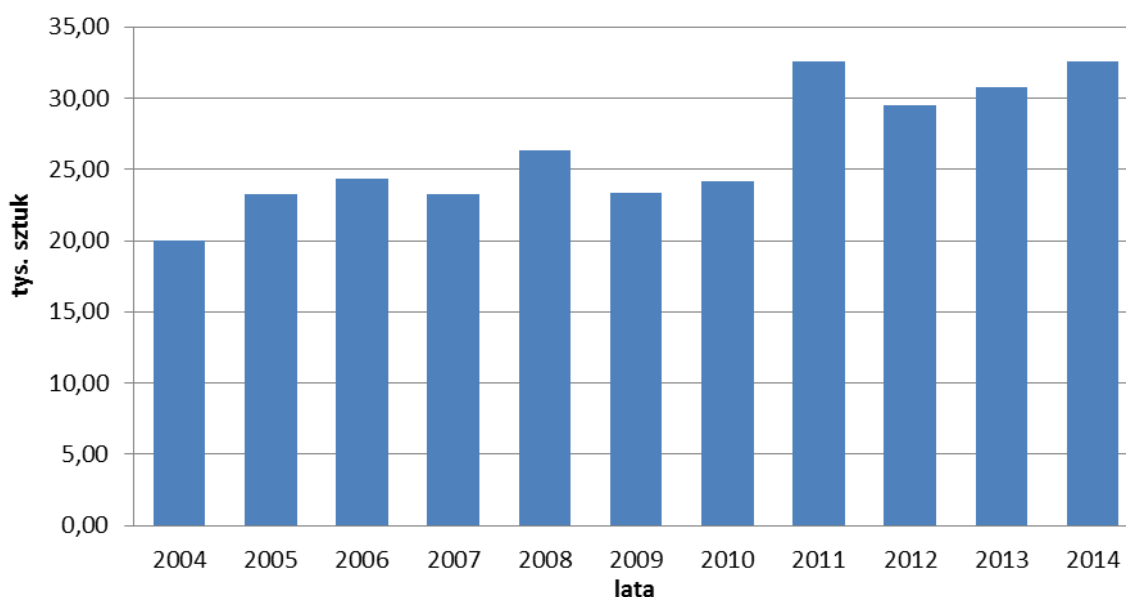
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GPR Koźmin Wlkp. Sp. z. o. o.

Trwałość członkostwa była zachowana przez zdecydowaną większość zrzeszonych rolników przez pierwsze 2 lata po zakończeniu wypłaty funduszy pomocowych na założenie grupy, do istotnej rezygnacji ze współpracy w grupie doszło w 2010 r., gdzie w spółce pozostało 120 rolników. Opuszczenie grupy przez 13 producentów o dużym potencjale produkcyjnym doprowadziło do widocznego spadku wartości generowanych przychodów przez organizację w 2010 r. do poziomu 188,0 tys. zł na członka. Liczba członków grupy od

momentu powstania organizacji ulegała zmniejszeniu, a brak możliwości przystąpienia przez nowych rolników było konsekwencją wypracowania pewnego kapitału, którym udziałowcy niechętnie chcieliby się dzielić. W latach 2003-2009 przeciętne przychody grupy na jednego członka wzrosły z 96,4 zł do 196,1 zł. Wzrost średnich przychodów w tym okresie przy stabilnej liczbie dostawców żywca wieprzowego oraz spadkowej tendencji jego ceny wskazywało na rozwój potencjału produkcyjnego gospodarstw członkowskich. Średniookresowe tempo wzrostu przychodów w latach 2003-2014 wyniosło 9%, przy minimalnym wzroście cen na poziomie 1,2%. Przemiany strukturalne rolnictwa, w szczególności w zakresie chowu trzody chlewnej przełożyły się na zmiany w grupie. Skala zjawiska odpływu gospodarstw zrzeszonych na skutek likwidacji czy zaprzestania chowu trzody chlewnej, z uwagi na zrzeczenie producentów o większym potencjale produkcji była niższa, niż w krotoszyńskim zrzeszeniu, jednak lata 2012-2014 to okres systematycznej redukcji liczby członków do 90 rolników w 2014 r. Jak wskazuje prezes grupy z Koźmina zróżnicowanie wielkościowe zrzeszonych producentów powodowało konflikty interesów wewnątrz organizacji, które nasilały się w ostatnich latach funkcjonowania. Duże dysproporcje powodowały, że zarówno najmniejsi producenci jak i ci najwięksi rezygnowali z członkostwa w grupie lub tworzyli własne podmioty. Pomimo niekorzystnej sytuacji na rynku trzody chlewnej, zmian strukturalnych wśród zrzeszonych rolników oraz zmniejszania się liczby gospodarstw członkowskich wartość przychodów w latach 2003-2014 miała tendencje wzrostową. Średnie przychody na członka w tym okresie wzrosły z 96,4 tys. zł do 269,6 tys. zł. Przeciętny potencjał produkcyjny gospodarstw zrzeszonych w koźmińskiej grupie był znacząco wyższy niż tych współpracujących w Zrzeszeniu Pro-Agro, gdyż przeciętne roczne przychody w analizowanym okresie były wyższe o 74,5%. Wyższe przychody realizowane w grupie z Koźmina były po części konsekwencją przyjęcia szerszego profilu działalności, który obejmował zarówno wspólną sprzedaż jak i zaopatrzenie w środki do produkcji rolnej. W strukturze przychodów przeważały pochodzące te ze sprzedaży trzody chlewnej, a ich udział w przychodach ogółem kształtował się od 44,7% w 2008 r. do 75,7% w 2005 r. Przychody pochodzące ze sprzedaży środków do produkcji rolnej miały większe znaczenie w latach niższej ceny uzyskiwanej za trzodę chlewną, gdyż liczba sprzedawanych świń przez grupę w całym okresie wzrastała z poziomu 20 tys. sztuk w pierwszych latach funkcjonowania do 32,6 tys. sztuk w 2014 r. (ryc. 61).

Ryc. 61. Wielkość skupu trzody chlewnej przez Grupę Producentów Rolnych Koźmin Wlkp.

Sp. z. o. o. w latach 2004-2014.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR.

Wyraźny wzrost liczby sprzedawanych tuczników wystąpił w 2011 r., wówczas odnotowano skup na poziomie 32,6 tys. sztuk. Pomimo największej liczby rezygnacji z członkostwa w 2009 r., w przeciągu dwóch lat spółce udało się odbudować potencjał produkcyjny o 34,8%. Nastąpił on zarówno poprzez rozwój produkcji w gospodarstwach członkowskich, jak i zwiększenie skupu od rolników niezrzeszonych. Przeciętnie rocznie w analizowanym okresie za pośrednictwem grupy rolnicy sprzedawali 26379,6 sztuk trzody chlewnej. Ograniczone możliwości przystąpienia do grupy nowych członków, a w ostatnich latach zupełne zamknięcie na przystąpienie nowych rolników powodowało, że osoby niezrzeszone korzystały z oferty grupy, zarówno w zakresie zbytu żywca jak i zakupu środków do produkcji. Skup trzody od rolników niezrzeszonych miał istotne znaczenie, gdyż wahał się od 29,9% w 2013 r. do 51,1% ogółu skupionego żywca w 2011 r.

W ocenie prezesa grupa miała duże znaczenie w obrocie trzodą chlewną na lokalnym rynku, była jedyną z dwóch grup z tej branży zarejestrowaną w gminie Koźmin Wlkp. Umożliwienie sprzedaży trzody chlewnej przez rolników nie będących członkami grupy powodowało, że spółka oddziaływała nie tylko na gospodarstwa zintegrowane z grupą, ale również pośrednio na zwiększenie konkurencyjności kanałów zbytu dla rolników niezrzeszonych, którzy odstawali żywiec do grupy oraz niezrzeszonych hodowców, którzy

nie korzystali z oferty grupy, jednak pośrednio obecność grupy na lokalnym rynku wpływała mobilizująco na inne podmioty skupujące, gdyż rolnicy mieli alternatywny formę zbytu poprzez grupę. Oddziaływanie grupy ze względu na jej skalę i przestrzenne rozmieszczenie gospodarstw członkowskich wykraczało poza gminę, a nawet powiat krotoszyński. Zdaniem prezesa wpływ grupy na rynek trzody chlewnej w skali powiatu był średni, gdyż działające w tym powiecie Zrzeszenie Pro-Agro stanowiło potencjalną konkurencję o podobnej skali skupu. Koźmińska grupa zbudowała na bazie swoich członków sieć punktów dystrybucji, która pierwotnie obejmowała 6 punktów, w których prowadzono głównie sprzedaż pasz. Trzy punkty były zlokalizowane na obszarze gminy Koźmin Wlkp., po jednym na terenie gmin Rozdrażew i Dobrzyca. Zmniejszenie liczby członków, głównie tych o mniejszej skali chowu trzody chlewnej oraz zakup własnego samochodu dostawczego wpłynęło, na zamknięcie punktów w Dobrzycy i jednego w gminie Koźmin. Znaczenie grupy na rynku trzody chlewnej w skali województwa oceniono na małe, należy zaznaczyć że spółka wykracza swoją działalnością poza obszar województwa, gdyż kilkoro zrzeszonych rolników prowadziło działalność w województwie dolnośląskim. Niewątpliwie to oddziaływanie miało wymiar symboliczny, gdyż skupienie produkcji na niewielkim obszarze zdecydowanie bardziej ułatwiało współpracę, chociażby poprzez generowanie mniejszych kosztów dostaw.

Strategia biznesowa Grupy Producentów Rolnych Koźmin Wlkp. od początku jasno akcentowała potrzebę zarówno współpracy w zakresie sprzedaży produkcji pochodzącej z gospodarstw członkowskich jak i zapewnienia kompleksowej obsługi gospodarstw w zakresie środków do produkcji rolnej. Tak ambitny i szeroki zakres współpracy przy ponad 100 członkach, powodował że rolnicy od początku mieli świadomość, że potrzebują odpowiedniego menedżera, a sprawowanie tak odpowiedzialnej funkcji społecznie przez samych rolników, ze względu na wymagania oraz nakład czasu jaki należało temu poświęcić wymagał zatrudnienia osoby z zewnątrz. Od momentu zawiązania grupy do 2017 r. organizacja kierował dwuosobowy zarząd składający się etatowego prezesa, oraz członka zarządu wybranego spośród udziałowców. W analizowanym okresie funkcję prezesa sprawowało 5 osób, najdłuższy staż na tym stanowisku wyniósł 12 lat, przy czym w początkowym okresie działalności była większa rotacja. W 2017 r. doszło do zmiany na stanowisku prezesa, gdyż w wyniku rezygnacji doczasowa osoba po 12 latach zrezygnowała, zakładając własną grupę na bazie odłączonych 5 dużych udziałowców. Kierownictwo powierzono nowemu prezesowi, który posiadał wykształcenie wyższe rolnice, miał 36 lat oraz nie był członkiem grupy. Wcześniej osoby sprawujące tą funkcję były powiązane rodzinnie z udziałowcami. Nowy prezes pracował wcześniej w branży rolniczej, nie posiadał

jednak doświadczenia w zarządzaniu organizacją rolniczą. Zmiany w kierownictwie spółki były konsekwencją rezygnacji lub odwołania przez Radę Nadzorczą w sytuacjach utraty wzajemnego zaufania. Bieżąca działalność zarządu nadzorowała Rada Nadzorcza składająca się z 8 członków wybranych spośród udziałowców.

Podstawowym celem grupy powinno być maksymalne zaspokojenie potrzeb gospodarstw członkowskich w zakresie konkurencyjnego zbytu produktów rolnych oraz zakupu środków do produkcji rolnej. Z tego też względu nie jest koniecznym, aby grupa generowała zyski, te powinny osiągać gospodarstwa członkowskie. Koźmińskiej grupie udało się pogodzić interesy członków oraz spółki jako całości, a generowane zyski wahały się od 2 tys. zł w 2011 r. do 181,5 tys. zł w 2010 r. W latach 2003-2014 średnioroczny zysk wyniósł 86,1 tys. zł, a żaden rok nie zakończył się stratą. Osiągane zyski charakteryzowały się dużą zmiennością w poszczególnych latach, wskaźnik zmienności wyniósł w analizowanym okresie 71,5%. Lata 2011-2014 były czasem znaczącego ograniczenia wysokości generowanych zysków i w tym okresie rocznie nie przekraczały 40 tys. zł. Z uwagi, że grupa była budowana od podstaw, a kapitał założycielski niewspółmiernie mały do potrzeb, zyski od początku działalności przeznaczano na inwestycje. Ta najważniejszą był zakup działki w Koźminie Wlkp., na której w kolejnych latach wzniesiono budynek administracyjno-handlowy oraz magazyn. W kolejnych latach udało zakupić się ładowarkę teleskopową, wagoworkownicę, silosy oraz samochód dostawczy. Zakup samochodu dostawczego oraz utwardzenie placu manewrowego było możliwe, dzięki wsparciu pozyskanemu w ramach działania „Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw” PROW 2007-2013. Oprócz realizacji wspólnej sprzedaży trzody chlewnej, oraz zaopatrzenia w środki do produkcji rolnej w szczególności pasze, nawozy, materiał siewny grupa realizowała promocję wieprzowiny na lokalnym rynku, poprzez cykliczną organizację Festiwalu Wieprzowiny, które były okazją do promowania potraw oraz integracji hodowców i lokalnej społeczności. W odpowiedzi na oczekiwania udziałowców grupa organizowała w przeszłości różnego rodzaju wycieczki, zagospodarowując czas wolny członków, który sprzyjał zacieśnianiu więzi pomiędzy nimi. Wśród podejmowanych inicjatyw organizowano przedsięwzięcia szkoleniowo-doradcze pogłębiając wiedzę zrzeszonych hodowców.

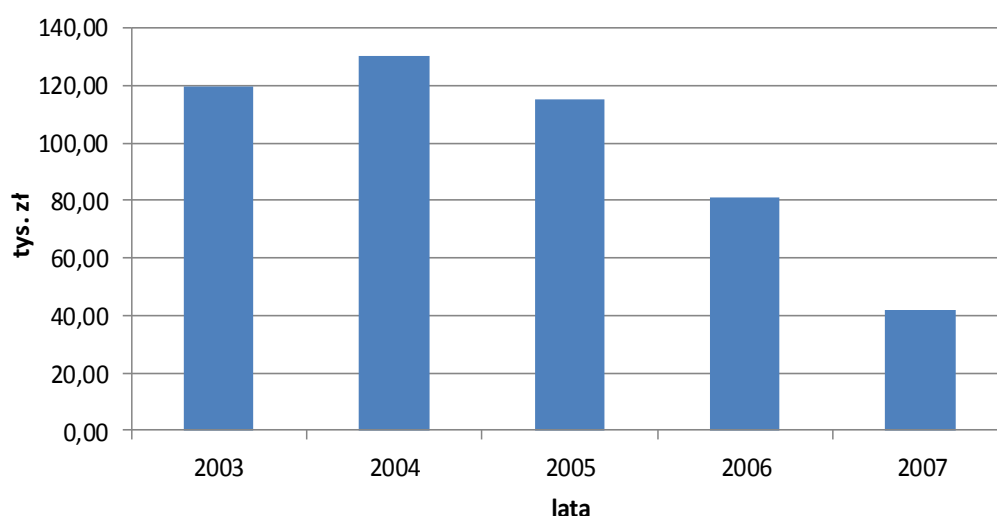
Realizacja tak obszernego zakresu działalności wymagała odpowiednich zasobów ludzkich, spółka zatrudniała oprócz etatowego prezesa 4 stałych pracowników, 2 biurowych i 2 na stanowisku magazynier-kierowca. Grupa w przeciwieństwie do krotoszyńskiego zrzeszenia nie posiadała własnych samochodów do przewozu żywca, odbiór z gospodarstw członków grupy był realizowany bezpośrednio przez zakłady przetwórcze. Dobra współpraca

w zakresie odbioru żywca przez zakłady mięsne powoduje, że grupa nie planuje zakupu taboru niezbędnego do realizacji odbioru trzody, natomiast w planach jest wyposażenie spółki w wagę samochodową oraz budowa wiaty na nawozy.

W komunikacji z członkami grupy wykorzystywano elektroniczne środki przekazu takie jak powiadomienia smsowe oraz aplikację internetową dostępną dla członków. To właśnie przepływy informacji w ocenie prezesa mają największe znaczenie dla funkcjonowania grupy, oczywiście równie ważne są te o charakterze finansowym, które w działalności handlowej są standardem. Na dalszej pozycji były przepływy osobowe oraz rzeczowe, który miały minimalne znaczenie ze względu na budowanie grupy od podstaw.

Grupa w latach 2003-2007 skorzystała ze pomocy finansowej dla zakładanych grup producentów rolnych, która była finansowana ze środków krajowych, łącznie w tym okresie pozyskano 487,7 tys. zł. Środki podobnie jak w przypadku krotoszyńskiego zrzeszenia mogły być przeznaczane wyłącznie na wydatki administracyjne. Wartość pozyskanego wsparcia w przeliczeniu na członków grupy rocznie wynosiła od 315,6 zł do 963,9 zł, co wskazuje o niewielkim znaczeniu tych funduszy w stosunku do przeciętnej absorpcji dla grup w województwie wielkopolskim w latach późniejszych. Pomoc wypłacana w formie odsetka od wartości sprzedanego żywca stałego w dwóch pierwszych latach wskazywała na rozwój potencjału produkcyjnego, gdyż należne świadczenie wzrosło z 119,4 tys. zł w 2003 r. do 130,1 tys. zł w 2004 r. (ryc. 62).

Ryc. 62. Wsparcie pozyskane przez Grupę Producentów Rolnych Koźmin Wlkp. Sp. z o. o. o. w latach 2003-2007.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GPR Koźmin Wlkp. Sp. z o. o.

Każda pomoc dla tworzonej od podstaw organizacji była przydatna, nie mniej niewielka skala dofinansowania nie była wtedy z pewnością pierwszoplanowym celem założenia grupy.

W funkcjonowaniu grupy w ocenie prezesa największe znaczenie miała współpraca i konkurencja, a obie te relacje bardzo często współwystępowały ze sobą, gdyż dobra współpraca z rolnikami i grupą oraz zakładami mięsnymi pozwalała zachować konkurencyjność. Konkurencyjna jakość żywca przekładała się na konkurencyjność uzyskiwanych cen przez rolników. Mniejsze znaczenie w działalności grupy miały relacje kontrolne.

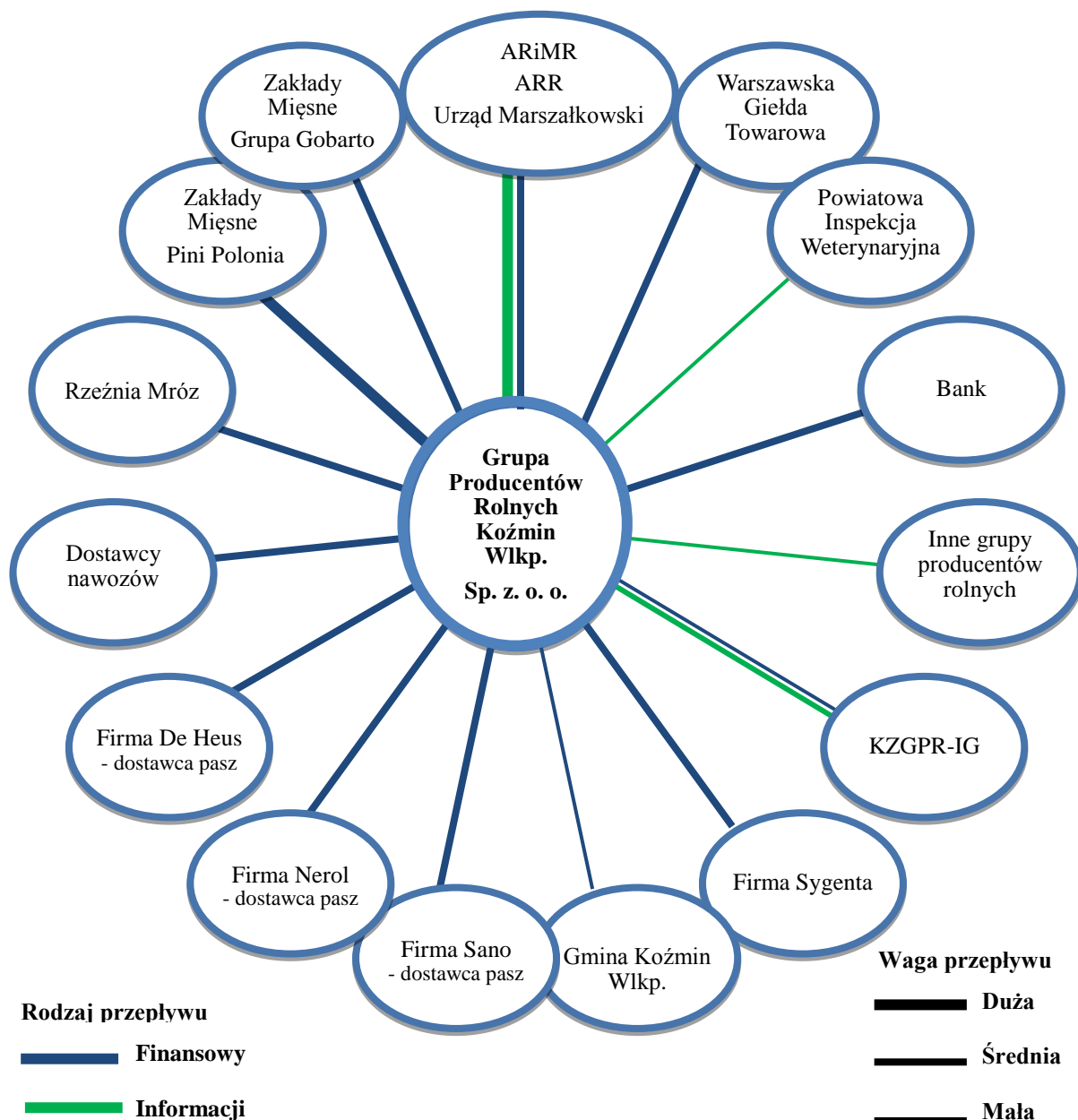
Sprzedaż w koźmińskiej grupie była realizowana głównie poprzez zakłady mięsne, największe przepływy finansowe występowały z Zakładami Mięsnymi Pini Polonia, średnie natomiast z Grupa Gobarto oraz Rzeźnią Mróz. Partnerem handlowym spółki była Warszawska Giełda Towarowa, gdzie na giełdzie żywca również dokonywana była sprzedaż (ryc. 63).

Sprzedaż trzody chlewnej zazwyczaj była rozliczana przez rolników w trybie poubojowym. Ze względu na ofertę handlową dotyczącą zaopatrzenia rolników w artykuły do produkcji rolnej istotną część przepływów finansowych obejmowała dostawców nawozów, materiału siewnego, czy pasz i dodatków paszowych. W gronie najważniejszych kontrahentów znalazło się trzech podstawowych dostawców pasz, dostawcy nawozów oraz firma Sygenta, której materiał siewny był dystrybuowany przez koźmińską spółkę, a przepływy zostały ocenione jako średniej wielkości. Grupa korzystała oczywiście z obsługi bankowej, a przepływy z bankiem określono jako średniej wagi. Przepływy finansowe pomiędzy jednostkami nadzorującymi grupę, którą ostatnio była ARiMR miały znaczenie głównie historyczne i dotyczyły pomocy udzielone na założenie grupy oraz wsparcia pozyskanie w ramach działania Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw PROW 2007-2013, nie mniej przepływy informacji z tymi podmiotami miały średnie znaczenie.

Przepływy informacji o charakterze kontrolnym z Powiatowym Inspektoratem Weterynaryjnym miały małe znaczenie, gdyż grupa nie prowadziła odbioru trzody własnym taborem. Grupa utrzymywała kontakty z innymi grupami producentów rolnych, nie były one jednak sformalizowane i miały małe znaczenie. Koźmińska grupa była członkiem Krajowego Związku Grup Producentów Rolnych, a przepływy z tą organizacją nie ograniczały się wyłącznie do przekazywania informacji, ale również do współpracy w zakresie promocji mięsa wieprzowego. Przepływy finansowe ze związkiem określono jako małe, a dotyczyły one współpracy w zakresie organizacji Festiwalu Wieprzowiny, które doczekały się już pięciu

edycji w Koźminie Wlkp. i były współfinansowane ze środków Funduszu Promocji Mięsa Wieprzowego o które wnioskował bezpośrednio związek krajowy.

Ryc. 63. Główne przepływy w Grupie Producentów Rolnych Koźmin Wlkp. Sp. z. o. o. w latach 2002-2014.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GPR Koźmin Wlkp. Sp. z. o. o.

Spółka z Koźmina ze względu na szeroką ofertę artykułów do produkcji rolnej współpracowała z większą liczbą partnerów handlowych niż krotoszyńskie zrzeszenie. Należy zauważyć na pojawienie się nowego aktora w strukturze przepływów jakim była giełda

towarowa, ten kierunek wydaje się być przyszłością jeżeli nie samych grup to z pewnością ich związków. Koźmińska spółka była przykładem skutecznej współpracy rolników zbudowanej od podstaw i ta droga integracji stanowiła w województwie wielkopolskim dominujący model tworzenia grup producentów rolnych.

9. Zmiany struktury przestrzennej rynku rolnego województwa wielkopolskiego w wyniku działań grup producentów rolnych

Potrzeba interwencjonizmu państwa poprzez wspieranie grup producentów rolnych będąca podstawową metodą integracji rolników stanowi odpowiedź na niedoskonałość struktury rynku. Jak zauważa Chlebicka, Fałkowski i Wołek (2009) na poszczególnych etapach łańcucha towarowego występują duże dysproporcje w sile rynkowej, pozycja pojedynczego producenta rolnego jest słaba i wobec czego należy zwiększać siłę ekonomiczną gospodarstw rolnych, co może odbyć się w drodze integracji poziomej. W przypadku współpracy producentów rolnych, na skutek koncentracji produkcji rolnicy mogą uzyskać efekt skali. Niewątpliwie funkcjonowanie grupy producentów rolnych może wpływać na zmianę struktury przestrzennej rynku rolnego, rozumianej jako sieć relacji występującą w ramach rynku produktów rolnych. Pojawienie się grupy stwarza możliwość wystąpienia nowych relacji o charakterze handlowym. Grupa stanowi nowe ogniwo w łańcuchu towarowym zastępujące w całości lub części przetwórców lub pośredników. W funkcjonowaniu rynku rolnego mogą wówczas zaistnieć nowe relacje pomiędzy grupą a członkami, oraz grupą a konsumentami, odbiorcami produktów rolnych lub też innymi producentami rolnymi niebędącymi członkami danej grupy.

Zmiany na rynku rolnym są również konsekwencją sezonowości produkcji rolnej, która wywołuje wiele negatywnych skutków na rynku (Kowalski, 2007). Wahania w podaży produkcji są minimalizowane przez postęp technologiczny w rolnictwie, który pozwala na zmniejszenie uzależnienia od warunków agrometeorologicznych. Z drugiej strony działania grup producentów rolnych powinny stabilizować fluktuacje rynku wywoływane innymi okolicznościami, np. spekulacjami.

W ramach rynku rolnego rozumianego jako rynek produktów rolnych oferowanych przez rolników możemy wyróżnić rynki branżowe podstawowych produktów rolnych. W prawodawstwie unijnym pierwotnie dokonano podziału rynku rolnego na 21 subrynków (Lipińska, 2008a). Charakter prowadzonej produkcji rolniczej na danym obszarze zależy m. in. od uwarunkowań przyrodniczych, sytuacji rynkowej, ale również od tradycji danego regionu. W konsekwencji struktura ilościowa i rodzajowa rynku rolnego jest pochodną produkcji rolniczej na danym terenie. W Polsce w ramach Zintegrowanego Systemu Rolniczej Informacji Rynkowej prowadzonego przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi wyróżniono 15 podstawowych rynków branżowych. Grupy producentów rolnych mogą

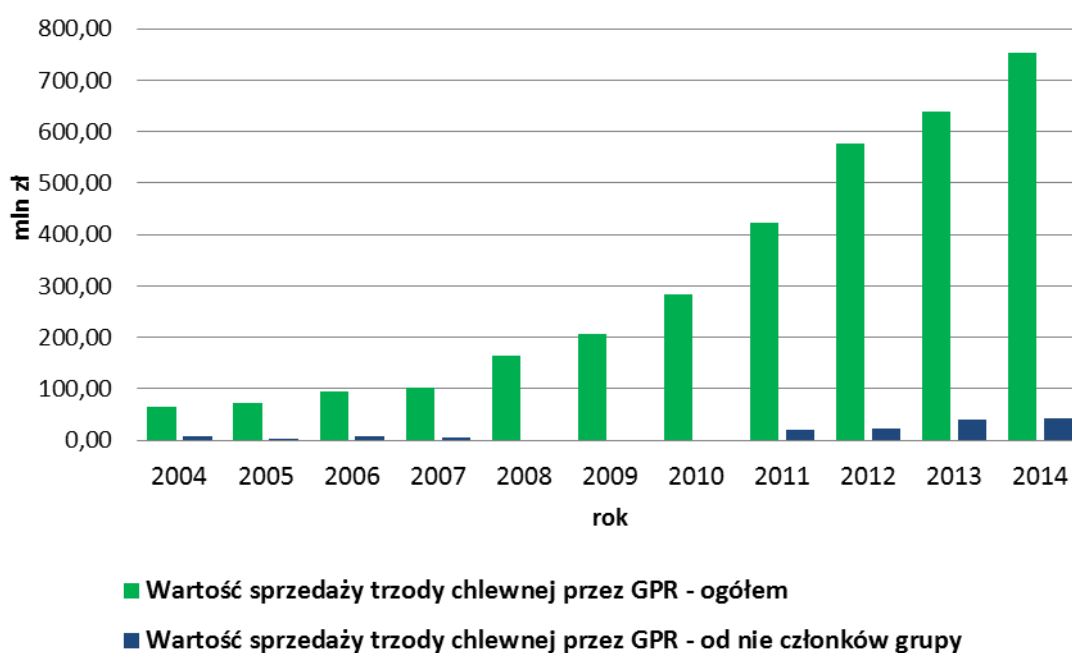
funkcjonować w obrębie obrotu 35 kategorii produktów lub grup produktów, przy czym znaczna część ma charakter marginalny (Dz. U. 2016 poz. 577).

9.1. Rynek trzody chlewnej

Rynek rolny zasadniczo można podzielić na część obejmująca produkcję roślinną i zwierzęcą, w zakresie tej drugiej zarówno w Polsce jak i województwie wielkopolskim biorąc pod uwagę produkcję mięsa najważniejsze znaczenie ma rynek trzody chlewnej. Województwo wielkopolskie charakteryzuje się od lat najwyższą obsadą trzody chlewnej, która przekroczyła 269,3 sztuk na 100 ha użytków rolnych, przy 98,5 w skali kraju w 2010 r. Pogłowie świń podlega cyklicznym zmianom – wzrostu i spadku będącego konsekwencją wielu czynników (Bański, 2006). Spośród zwierząt gospodarczych fluktuacje na rynku trzody chlewnej są największe, a tzw. „świńskie górkę” objawiające się nadpodażą wieprzowiny na rynku stanowią poważny problem, przy czym niska opłacalność chowu powoduje, że rolnicy ograniczają produkcję. W latach 2004-2014 produkcja rzeźna trzody chlewnej w województwie wielkopolskim wahała się od 3,82 mln sztuk w 2013 r., do 6,7 mln w 2007 r. W analizowanym okresie nastąpił istotny spadek produkcji żywca wieprzowego o ponad 31,4%. Niestabilność opłacalności produkcji pomimo wzrostu cen w 2014 r. nie przełożyła się na znaczący wzrost pogłowia świń, a produkcja żywca wieprzowego była wspierana importem. Producenci trzody chlewnej byli prekursorami integracji poziomej w początkowym okresie po usankcjonowaniu statusu prawnego grup producentów rolnych, to właśnie oni w trudnych warunkach opłacalności chowu w pierwszych latach XXI w. tworzyli zrzeszenia skupiające nawet po kilkuset rolników. W całym okresie funkcjonowania to właśnie grupy z tej branży działało najwięcej. W strukturze branżowej stanowiły w 2014 r. ponad 42,7% i skupiały największą liczbę członków co sugeruje na możliwe istotny wpływ na strukturę rynku trzody chlewnej. Wielkopolskie grupy producentów rolnych rocznie skupowały od 128,1 tys. sztuk świń w 2004 r. do 1,41 mln sztuk w 2014 r. Przy czym biorąc pod uwagę liczbę członków grup należy stwierdzić, że następowała koncentracja produkcji, gdyż nastąpił bardzo istotny wzrost przeciętnej liczby sprzedawanych świń wśród członków z 85 do 492 sztuk w 2014 r. Pomimo spadku pogłowia i cen, wartość żywca wieprzowego sprzedawanego przez grupy producentów rolnych z województwa wielkopolskiego w latach 2004-2014 systematycznie wzrastała z 65,9 mln zł w 2004 r. do 752,1 mln zł w 2014 r., średnioroczne tempo zmian wartości sprzedaży w analizowanym okresie wyniosło 27,6% (ryc. 64). Najwyższy wzrost sprzedaży poprzez grupy odnotowano w 2008 r. dla którego indeks

dynamiki wyniósł 1,58. Grupy działające na rynku trzody chlewnej umożliwiły sprzedaż żywca również dla rolników z poza grupy. Sprzedaż przez producentów nie będących członkami była mało popularna, a wartość takiej sprzedaży przeciętnie stanowiła 5,4% rocznej wartości sprzedaży poprzez grupy, za wyjątkiem lat 2008-2010 dla których określenie udziału było niemożliwe ze względu na brak danych. Najwyższą popularnością sprzedaż od nie członków grupy cieszyła się w 2004 r., gdzie udział w sprzedaży wyniósł 9,7%. Poziom sprzedaży od producentów nienależących do grupy nieznacznie nasilał się w latach o niższej cenie, można przyjąć że wystąpiła słaba korelacja ujemna, a spadek cen motywował rolników do poszukiwania nowego kanału zbytu, którym były grupy producenckie. Współczynnik korelacji Pearsona dla średnich cen sprzedaży i wartości sprzedaży od nie członków grupy był istotny statystycznie i wyniósł -0,10. Prawdopodobnie grupy w trudniejszych warunkach popytu gwarantowały korzystniejsze możliwości sprzedaży, a wzrost sprzedaży przez grupy mimo spadku pogłowia trzody chlewnej w analizowanym okresie wskazuje na dostrzeżenie korzyści przez rolników we współpracy.

Ryc. 64. Wartość sprzedaży trzody chlewnej zrealizowana przez grupy producentów rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2004-2014.

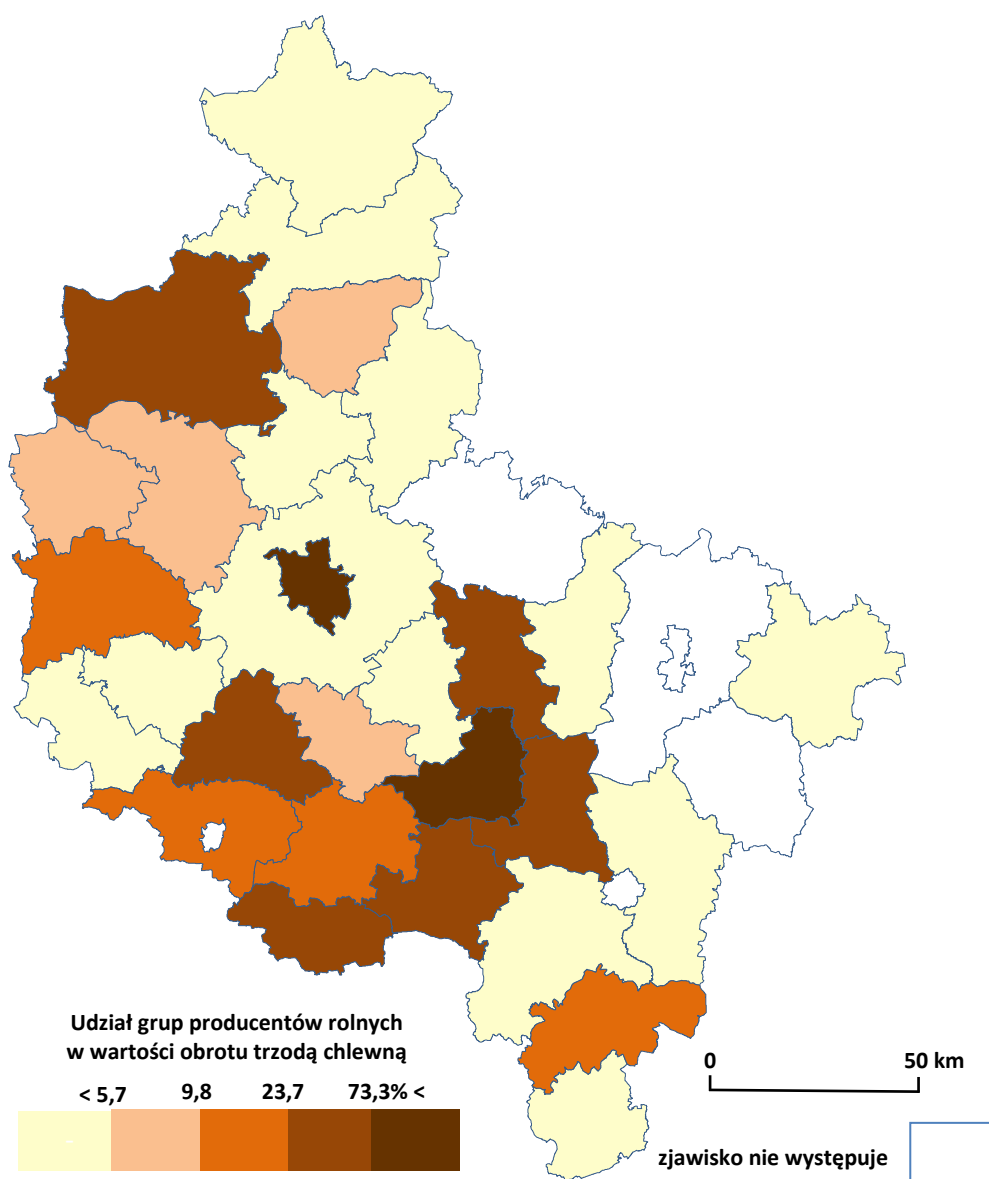


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARIMR oraz UMWW.

Wartość rynku trzody chlewnej w województwie wielkopolskim wg własnych szacunków na podstawie danych GUS wahała się od 2,2 mld zł w 2004 r. do 2,8 mld zł w 2014 r. Udział grup producentów rolnych w obrocie trzodą chlewną w tym okresie wzrósł z 3% do 27%.

Osiągnięty wzrost sprzedaży trzody poprzez grupy producentów rolnych o ponad 90% jednoznacznie wskazuje, że funkcjonowanie grup wpływa na zmianę w strukturze rynku trzody chlewnej. Znaczenie grup producentów rolnych na rynku trzody chlewnej jest zróżnicowane zarówno czasowo, jak i przestrzennie. Grupy producentów rolnych w analizowanym okresie najwyższy udział miały na obszarze 8 powiatów, głównie w południowej części województwa tj. w powiatach jarocińskim, rawickim, krotoszyńskim, kościańskim, wrzesińskim, pleszewskim oraz w powiecie czarnkowsko-trzcianeckim i w Poznaniu, dla których odsetek przekroczył 23,7% (ryc. 65).

Ryc. 65. Udział grup producentów rolnych w wartości obrotu trzodą chlewną w woj. wielkopolskim w latach 2004-2014.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARIMR oraz UMWW.

Przy czym zdecydowaną przewagę w obrocie trzodą chlewną grupy miał w powiecie jarocińskim 73,3% oraz w Poznaniu gdzie wartość zdecydowanie przekroczyła zdolności produkcyjne zarejestrowanych tam gospodarstw i wyniosła 116%. Nieracjonalnie wysoki poziom skupu przez grupy dla Poznania jest konsekwencją zarejestrowania na terenie miasta kilku grup, których produkcja zdecydowanie pochodzi z innych obszarów. Stopień udziału grup w rynku trzody chlewnej był zdecydowanie najwyższy w powiatach o najintensywniejszym chowie i dużej tradycji współpracy, która to właśnie w przypadku rolników utrzymujących świnie jest największa. Przeciętnym poziomem grup w obrocie żywcem wieprzowym wynoszącym od 9,8% do 23,7% charakteryzowały się 4 powiaty zlokalizowane głównie w południowo-zachodniej części regionu. Z czego powiaty ostrzeszowski i nowotomyski położone peryferyjnie w stosunku do części regionu o największej produkcji trzody chlewnej i zorganizowaniu rolników, przy czym wspólnym mianownikiem dla tych dwóch obszarów jest niekorzystna jakość rolniczej przestrzeni produkcyjnej, w warunkach których możliwości produkcji roślinnej o charakterze innym niż paszowy są utrudnione. Udział grup w rynku był na niskim poziomie w przedziale od 5,7% do 9,8% dla powiatów śremskiego, szamotulskiego, międzychodzkiego oraz chodzieskiego. Przy czym dla sytuacji w powiecie śremskim w rzeczywistości była dużo lepsza, gdyż jedna z dużych spółek zajmujących się chowem trzody chlewnej działa również na obszarze powiatów gostyńskiego i krotoszyńskiego posiadając tam własną rzeźnię oraz grupę producentów rolnych zarejestrowaną w powiecie krotoszyńskim. Rola grup na rynku trzody chlewnej miała marginalne znaczenie na obszarze aż 13 powiatów dla których udział nie przekroczył 5,7%. Ze względu na brak grup zrzeszających hodowców trzody chlewnej, które prowadziły działalność nie ma możliwości określenia wpływu grup na rynek trzody w powiatach konińskim, tureckim oraz Kaliszu, Koninie i Lesznie. Oddziaływanie grup na rynek trzody było zdecydowanie słabsze we wschodniej i północnej części województwa wielkopolskiego, na obszarach dawnego zaboru rosyjskiego. Nie mniej przykład powiatu szamotulskiego, na obszarze którego od początków funkcjonowania grup w województwie działało zrzeszenie producentów trzody chlewnej pokazuje, że pomimo początkowego zainteresowania ideą wśród rolników z tego powiatu, nie zyskała ona większej akceptacji i nie została upowszechniona jak choćby na obszarze powiatu jarocińskiego o podobnej tradycji.

Udział grup producentów rolnych w wartości rynku trzody chlewnej na obszarze województwa wielkopolskiego w latach 2004-2014 wyniósł 13,3% i systematycznie wzrastał. Utrzymanie tej tendencji na obszarze 8 powiatów o najwyższym udziale grup w rynku pozwala oczekiwać, że w najbliższych latach grupy będą dominowały w obrocie żywcem

wieprzowym na terenie tych powiatów. Ociążnięcie poziomu zorganizowania się producentów rolnych jaki wystąpił w powiecie jarocińskim, gdzie grupy przejęły ponad 73% rynku jest stanem zbliżonym do poziomu państw zachodnich, gdzie organizacje producentów i spółdzielnie tworzone przez rolników przeważają w obrocie środków rolnych.

9.2. Rynek zbóż i roślin oleistych

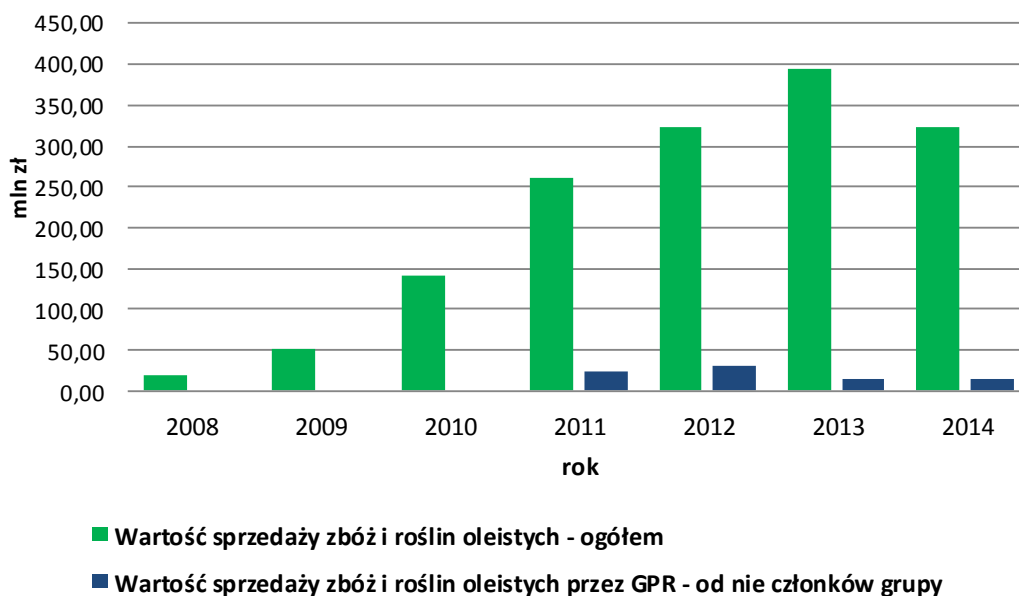
W strukturze upraw polskiego rolnictwa zdecydowanie dominują zboża, stanowiące podstawową roślinę uprawną również w województwie wielkopolskim. Po mimo popularności upraw zbożowych, jak wskazuje Gburczyk (2005) generują one zaledwie 23% dochodu globalnego polskiego rolnictwa, w skali całej Unii Europejskiej sektor ten pochłaniał około 40% budżetu rolnego. Znaczna część zbieranych zbóż przeznaczana jest na pasze, w szczególności w rejonach o intensywnej produkcji zwierzęcej, zwłaszcza w chowie trzody chlewnej dla której stanowią one obecnie podstawową paszę. Jak zauważa Kołodziejczak i Kawińska (2014) w pierwszej dekadzie XXI w. w polskim rolnictwie doszło do dużych przeobrażeń w produkcji roślinnej, nastąpiło uproszczenie struktury upraw oraz intensyfikacja organizacji produkcji roślinnej. Z drugiej strony zmiany w systemie żywienia trzody chlewnej przełożyły się na spadek znaczenia ziemniaków jako paszy i wzrost zapotrzebowania na zboża i kukurydzę. Nie mniej specjalizacja produkcji powoduje, że rynek zbóż w coraz większym znaczeniu to nie tylko ziarno sprzedawane na potrzeby konsumpcyjne, ale również materiał paszowy. Łącznie ze zbożami zazwyczaj rozpatrywany jest rynek roślin oleistych, wśród których w Polsce zdecydowanie największe znaczenie ma rzepak, w szczególności uprawiany w formie ozimej. Zbliżona technologia produkcji do zbóż oraz postęp genetyczny pozwalający na uprawę rzepaku również glebach gorszej jakości w połączeniu z oczekiwaniami związanymi z wykorzystaniem go do produkcji biopaliw spowodował większe zainteresowanie tą uprawą. Ze względu na właściwości żywieniowe rzepaku nie jest on wykorzystywany bezpośrednio na cele paszowe, a jedynie produkty uboczne powstające w trakcie jego przerobu stanowią pasze, nie mniej uprawiany jest prawie zawsze jako roślina towarowa, w przeciwieństwie do zbóż, których tylko część podlega obrotowi rynkowemu, a reszta jest zagospodarowywana w gospodarstwach.

Rynek zbóż w latach 2004-2014 obejmował średniorocznie około 1,16 mln ton, natomiast obrót rzepakiem wynosił przeciętnie 241,3 tys. ton dla województwa wielkopolskiego według danych GUS. Ceny uzyskiwane za rzepak były zdecydowanie wyższe i w analizowanym okresie średnio wyniosły 1278,0 zł, przy cenie zbóż na poziomie 540,0 zł. Przy czym wahania

cen skupu rzepaku były dużo większe w stosunku do zbóż, na co wskazuje większa wartość odchylenia standardowego, które wyniosło odpowiednio 370,3 i 139,7. Wartość wolumenu zbóż i roślin oleistych w 2004 r. podlegającemu skupowi na podstawie danych GUS wyniosła 488 mln zł i za wyjątkiem spadku do 453,6 mln zł w 2005 r., systematycznie rosła do 2012 r., w którym osiągnęła historyczne maksimum wynoszące 1529,1 mln zł. Z czego udział rzepaku wynosił od 15,2% w 2012 r. do 53,5% w 2009 r., a wielkość zbiorów jest w stosunku do zbóż dużo bardziej zdeterminowana warunkami agrometeorologicznymi, gdyż rośliny rzepaku są znacznie mniej odporne na wymarznienia, a to właśnie forma ozima ma podstawowe znaczenie w produkcji rolnej roślin oleistych prowadzonej w Polsce.

Pod względem popularności grupy producentów rolnych działające w branży zbożowo-oleistej stanowiły drugi w kolejności rodzaj grup w skali województwa, który w 2014 roku obejmował 25% ogółu zarejestrowanych w województwie wielkopolskim organizacji producentów. Proces integracji rolników zajmujących się produkcją zbóż i roślin oleistych był znacznie opóźniony w stosunku do najstarszych grup trzodowych, które działały na rynku już od pierwszych lat XXI w. W województwie wielkopolskim na rynku roślin zbożowych i oleistych grupy producentów rolnych faktyczną działalnością rozpoczęły dopiero w 2008 r., w którym sprzedały produktów zaledwie za 19,7 mln zł co stanowiło około 2,8% wartości wolumenu sprzedaży regionalnego rynku (ryc. 66).

Ryc. 66. Wartość sprzedaży zbóż i roślin oleistych zrealizowana przez grupy producentów rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2008-2014.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARIMR oraz UMWW.

Największy przyrost wartości sprzedaży poprzez grupy producentów rolnych przekraczający 167% odnotowano dla lat 2009-2011. Grup najwięcej zbóż i roślin oleistych sprzedały w 2013 r., gdzie za kwotę 395,5 mln zł zbyto 503,6 tys. ton. W kolejnym roku na skutek spadku cen ziarna i podaży surowca wartość zbytego poprzez grupy surowca spadła 323,8 mln zł, a udział grup w skupie zbóż i roślin oleistych wyniósł 23,2%, tym samym maksymalny udział grup w skupie przypadł na 2012 r., w którym wyniósł 25,9%. Część grup umożliwiła zbyć surowca osobą z poza grupy, wartość ziarna sprzedawanego od takich producentów z poziomu przekraczającego 9,3% w latach 2011 i 2012 spadła w kolejnych latach o połowę. Najprawdopodobniej rolnicy dołączali do grup lub inspirowani działalnością innych powoływali swoje grupy, na co wskazuje chociażby duże ożywienie w rejestrowaniu grup w 2013 r. Dla wcześniejszych lat z uwagi na brak danych nie było możliwe określenie jaka część obrotu grup pochodziła od rolników nie należących do grup.

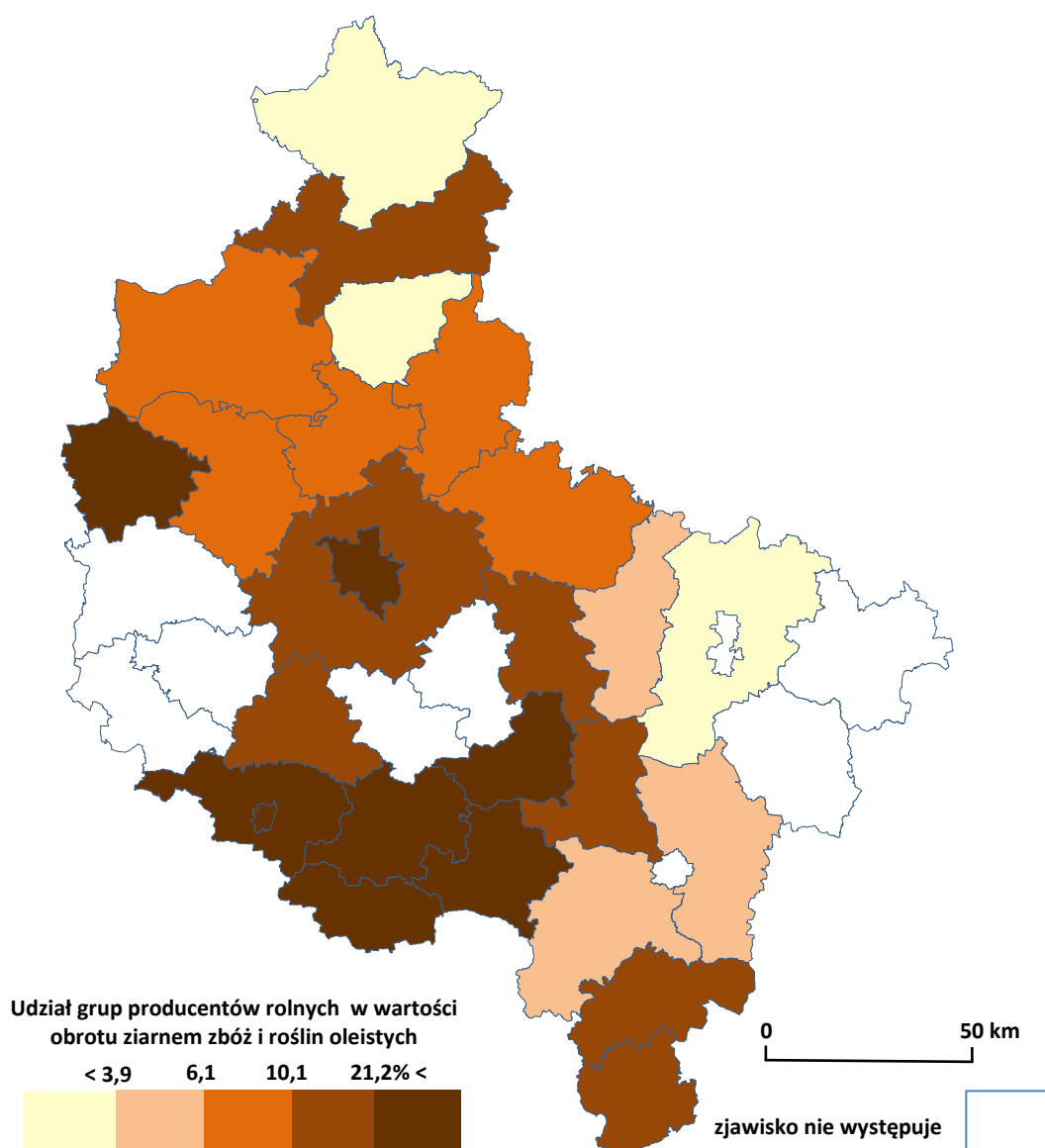
Przeciętna roczna wielkość dostaw przypadająca na jednego członka wzrosła z 147,6 t w 2008 r. do 529 t w 2013 r. Średnia ilość sprzedawanego ziarna w 2014 r. była nieco mniejsza i wyniosła 433,5 t. Zważywszy, że w latach dla których udostępniono informacje o wielkości skupu na rzecz nie członków wyniósł on poniżej 10% ogółu, producenci rolni zrzeszeni w wielkopolskich grupach z branży zbożowo-oleistej zazwyczaj prowadzili średnie lub duże gospodarstwa, gdyż uzyskanie kilkuset ton ziarna wymaga odpowiedniego areалу.

Poziom udziału grup producentów rolnych zajmujących się obrotem ziarnami zbóż i roślin oleistych jest silnie różnicował się przestrzennie. Grupy miały w największy udział w rynku przekraczający 21,2% na obszarze powiatów rawickiego, krotoszyńskiego, gostyńskiego, leszczyńskiego, międzychodzkiego, jarocińskiego oraz Leszna i Poznania (ryc. 67).

Poza Poznaniem i powiatem międzychodzkiem największe znaczenie grup na rynku zbożowo-oleistym dotyczyło powiatów z południowo-zachodniej części regionu. Przy czym ponadprzeciętny poziom sprzedaży poprzez grupy w Poznaniu jest konsekwencją zarejestrowania na terenie miasta jednej z największych spółek zajmujących się produkcją rolniczą, która prowadzi działalność również poza granicami województwa wielkopolskiego, a jednocześnie na bazie swoich spółek-córek powołała grupy producentów rolnych dla podstawowych surowców rolniczych. O potencjale dwóch grup powołanych przez tą spółkę świadczy wartość sprzedawanych produktów, która w 2014 r. wyniosła 94,6 mln zł co stanowiło ponad 29,2% ogółu sprzedaży wielkopolskich grup producentów rolnych w ramach tej branży. Należy zauważyć, że największym udziałem w rynku charakteryzowały się powiaty z południowo-zachodniej części regionu, gdzie pomimo najintensywniej prowadzonej produkcji zwierzęcej zainteresowanie współpracą było największe. Pomimo, że

zazwyczaj grupy pośredniczą w sprzedaży produktów pochodzących z gospodarstw członkowskich przykład powiatu krotoszyńskiego wskazuje na oddziaływanie grupy poza gospodarstwa członkowskie.

Ryc. 67. Udział grup producentów rolnych w wartości obrotu ziarnem zbóż i roślin oleistych w woj. wielkopolskim w latach 2008-2014.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARIMR oraz UMWW.

Wokół zawiązanej tam spółki „Krot-Plon”, która w 2009 r. przejęła zadłużony elewator w Krotoszynie powstało 7 grup zajmujących się obrotem nasionami zbóż i roślin oleistych, a udział w skupie od producentów nienależących do grup dla tego powiatu wyniósł ponad 43%.

Aktywność powołanej przez rolników spółki oraz sprzyjające warunki w postaci zamknięcia największego w powiecie młyna w 2015 r. spowodowały, że należący do rolników elewator o pojemności 20 tysięcy ton stał się najważniejszym podmiotem skupowym na lokalnym rynku (Łuczak, 2014). Dodatkowo grupa w 2012 r. nabyła elewator w Sławoszewie o pojemności 5 tys. ton, który jest zlokalizowany już w województwie dolnośląskim, co ma ułatwić prowadzenie skupu dla członków, którzy prowadzą działalność poza powiatem krotoszyńskim. Członkowie tych grup mogą liczyć na preferencyjną możliwość składowania ziarna w posiadanej elewatorze, oraz w pierwszej kolejności są uwzględniani przy korzystnych kontraktach terminowych.

Powiaty o dużym udziale grup producentów rolnych w rynku, który przekroczył 10,1%, zlokalizowane były w sąsiedztwie tych o najwyższym zaangażowaniu grup tj. poznański, kościański, wrzesiński, pleszewski. Drugie skupisko wystąpiło w południowowschodniej części regionu obejmując powiaty ostrzeszowski i kępiński, w których produkcja zbóż, głównie żyta jest wymuszona słabą jakością użytków rolnych. Z drugiej strony mamy powiat pilski na północy regionu, gdzie funkcjonowało więcej gospodarstw wielkoobszarowych, nastawionych wyłącznie na produkcję roślinną o wyższym udziale produkcji towarowej, a jednocześnie mniejszej intensywności produkcji zwierzęcej.

Przeciętnym poziomem obrotów pochodzących ze sprzedaży poprzez grupy w przedziale od 6,1% do 10,1% charakteryzowało się 5 powiatów z północnej części regionu, natomiast niskim w przedziale od 3,9% do 6,1% legitymowały się trzy powiaty tj. słupecki, kaliski i ostrowski zlokalizowane we wschodniej części województwa wielkopolskiego, charakteryzującej się dużo wyższym rozdrobnieniem agrarnym. Nie mniej najmniejszy wpływ grup na rynek ziarna zbóż i roślin oleistych, nie licząc 9 powiatów na terenie, których nie funkcjonowały grupy działające w tej branży, wystąpił w powiecie konińskim oraz złotowskim i chodzieskim. Nie mniej w przypadku tych dwóch ostatnich z północy regionu bardzo słaby poziom zorganizowania rolników jest trudno wytłumaczalny, gdyż prowadzące tam działalność gospodarstwa w przeciętnie są dużo większe i częściej z uwagi na brak produkcji zwierzęcej specjalizują się w produkcji zbóż. Wystąpiły trzy większe skupiska powiatów, na terenie których nie działały grupy z branży zbożowo-oleistej zlokalizowane w centrum regionu, przy czym największy tworzyły powiaty wolsztyński, nowotomyski i grodziski położone w zachodniej części województwa, na obszarze których działały już grupy z innych branż, wobec czego istnieje duże prawdopodobieństwo że powstanie organizacji również w ramach tej branży to kwestia czasu.

Udział grup producentów rolnych w obrocie ziarnem zbóż i roślin oleistych w latach 2008-2014 wzrósł z 2,8% do 23,2%, a wartość skupu prowadzonego przez grup średnio z roku na rok wzrastała o 59,4%. Średni udział grup producentów rolnych w tym okresie w obrocie zbożami i roślinami oleistymi w województwie wielkopolskim wyniósł 14,1%. Największy wpływ grup producentów rolnych w analizowanym okresie na zmiany struktury rynku zbóż i roślin oleistych wystąpił w 8 powiatach, zlokalizowanych głównie w południowo zachodniej części województwa wielkopolskiego. Brak jest istotnej statystycznie korelacji pomiędzy cenami surowca, a wartością skupu prowadzonego przez grupy, gdyż niezależnie od wahań cenowych udział grup w regionalnym rynku zbóż i roślin oleistych wzrastał. Nie bez znaczenia dla popularności integracji producentów roślin zbożowych są zmiany w strukturze zasiewów i rosnące zainteresowanie uprawą kukurydzy na ziarno, której technologia produkcji wymaga dosuszania ziarna. Możliwość realizacji wspólnych inwestycji szczególnie z tego względu może motywować do współpracy, gdyż z punktu widzenia przeciętnego gospodarstwa koszt takiej infrastruktury jest nieracjonalny, natomiast uzależnienie się od zewnętrznych firm skupujących lub oferujących usługowe dosuszanie najczęściej wiąże się z przechwyceniem znacznej części zysku. Średnia cena uzyskiwana przy sprzedaży poprzez grupę producentów rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2011-2014 dla zbóż była o 6,5% wyższa w stosunku do średniej ceny określonej przez GUS. W przypadku rzepaku sytuacja nie była już tak dobra, gdyż średnia cena uzyskana przez grupy tylko w 2012 r. przewyższała cenę podawaną przez GUS, a dla analizowanego okresu czterech lat dla którego udostępniono dane, była niższa o 5,1%. Na podstawie tak krótkiego okresu trudno jednoznacznie określić, że funkcjonowanie grup bezpośrednio wpłynęło na wzrost cen uzyskiwanych przy sprzedaży poprzez grupę, nie mniej istotną kwestią jest posiadanie stabilnego rynku zbytu, który gwarantuje terminowość zapłaty, czy uczciwą ocenę jakościową surowca. Do ważnych korzyści przy sprzedaży poprzez grupę należy zaliczyć zminimalizowanie ryzyka braku zapłaty za surowiec, które jest przeniesione na grupę.

9.3. Rynek mleka

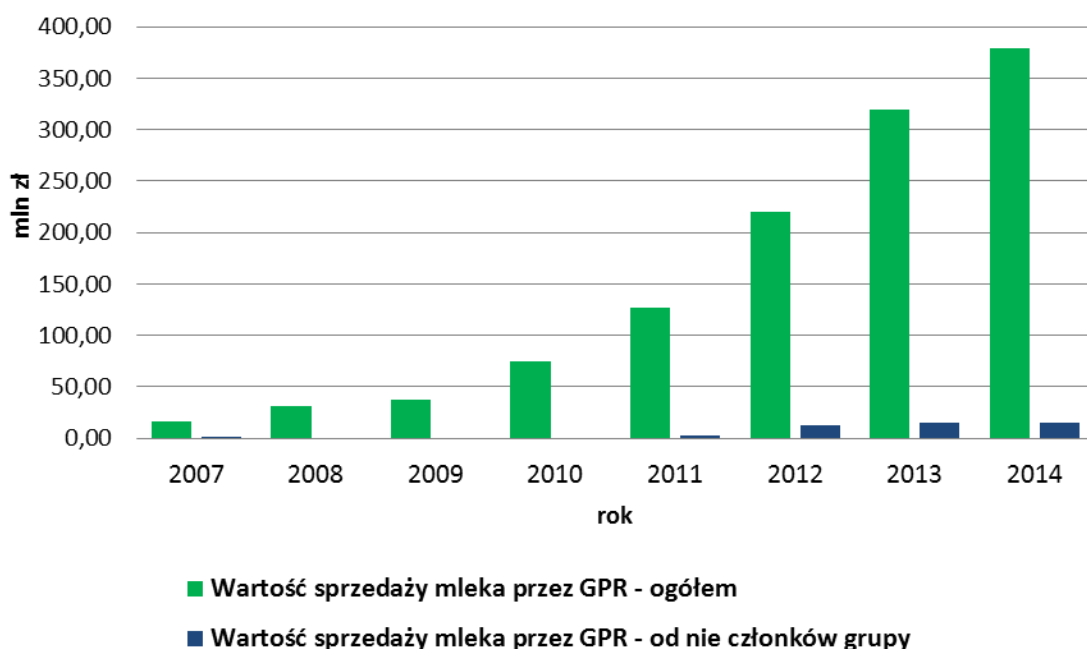
Bydło zazwyczaj w Polsce było użytkowane w typie kombinowanym mleczno-mięsnym lub mięsno-mlecznym oraz mlecznym. Województwo wielkopolskie w szczególności jego południowa część od lat była ważnym producentem mleka w skali kraju. Obsada krów na 100 ha użytków rolnych w województwie według danych PSR w 2010 r. wyniosła 16,9 sztuki, przy średniej dla kraju na poziomie 17,1. Produkcja mleka do 2015 r. była objęta w Polsce

kwotowaniem, co z jednej strony stabilizowało rynek, z drugiej stanowiła barierę wejścia na rynek. Pierwsza dekada XXI w. to czas dużych przeobrażeń w chowie bydła w szczególności w pogłowie krów, które spadało. Pogłowie krów uległo redukcji z poziomu 309 tys. sztuk w 2004 r. do 273,2 tys. sztuk w 2014 r. Przy czym udział krów mlecznych dominował w strukturze chowu i w 2014 r. wyniósł 94,2%. Zmniejszyła się skala chowu, ale nastąpiła specjalizacja i intensyfikacja produkcji w gospodarstwach dużych, w wyniku czego doszło do wzrostu wydajności mlecznej o 37,1%. Ostatecznie produkcja mleka w wielkopolskich gospodarstwach w latach 2004-2014 wzrosła, a wartość skupionego surowca uległa zwiększeniu z 853,9 mln zł do 2136,1 mln zł w 2014 r. Na rynku mleka w przeciwieństwie do innych branż rolnictwa w Polsce, w tym w województwie wielkopolskim istotną rolę odgrywały spółdzielnie mleczarskie, których udział w skupie i przetwórstwie mleka według Suchoń (2013) kształtował się na poziomie 70%. Można by przyjąć, że powołane przez rolników spółdzielnie mleczarskie stanowią wyższym poziom współpracy grupowej, która poprzez zawansowane przetwórstwo, a często i sieć dystrybucji bezpośrednio dostarcza finalny produkt konsumentom. Na gruncie regulacji prawnych obowiązujących w Polsce nabycie statusu grupy producentów rolnych odbywa się na wniosek zainteresowanego i jest nadawane w drodze decyzji administracyjnej. Z takiego rozwiązania skorzystała m. in. Okręgowa Spółdzielnia Mleczarska w Obornikach, która od 2007 r. działała na rynku formalnie jako grupa producentów rolnych. Nie mniej spółdzielnie mleczarskie konkurują ze sobą również w zakresie skupu surowca, a rolnicy przy wyborze odbiorcy nie mogą kierować się tradycją, ale rachunkiem ekonomicznym, wobec czego coraz częściej dochodzi do zmiany odbiorców. Perspektywy funkcjonowania grup na rynku mleka utrudnia specyfika surowca. Mleko charakteryzuje się dość dużą zmiennością jakościową i na poziomie gospodarstwa najczęściej jest gromadzone w zbiornikach, przy czym częstotliwość odbioru i wielkość jednorazowych partii surowca wymaga wspólnego odbioru. Dlatego jak zauważa Trajer i Krzyżanowska (2014) realizacja wspólnej sprzedaży jest problematyczna i najczęściej ogranicza się do wspólnych negocjacji cenowych z odbiorcą.

Obecność grup producentów na rynku mleka rozpoczęło funkcjonowanie grupy w powiecie ostrowskim w 2007 r. oraz uzyskanie statusu grupy przez działającą wcześniej OSM w Obornikach, poziom sprzedaży zrealizowanej przez te grupy wyniósł 16,0 mln zł. Zainteresowanie zrzeszaniem producentów mleka w kolejnych latach systematycznie wzrastało, a średnioroczne tempo zmian sprzedaży dokonywanej przez grupy wyniosło 57,2%. W analizowanym okresie udział grup w wartości sprzedawanego mleka uległ zwiększeniu z 1,4% do 17,8% w 2014 r. w którym grupy sprzedały surowca za 379,3 mln zł.

Najwyższy wzrost sprzedaży poprzez grupy przypadł na 2010 r. dla którego odnotowano 100% wzrost (ryc. 68). Udział grup w obrocie mlekiem w latach 2007-2014 w województwie wielkopolskim wyniósł 10,0%. Brak możliwości magazynowania mleka na poziomie gospodarstwa oraz konieczność systematycznego odbioru surowca przełożyła się na niską sprzedaż od rolników niebędących członkami grupy, która miała najwyższy udział w ogólnej wielkości sprzedaży dokonanej poprzez grupy w 2012 r. kształtując się na poziomie 5,9%. Wystąpił istotny statystycznie związek pomiędzy dobrą koniunkturą na rynku mleka przejawiającą się wzrostem średnich cen uzyskiwanych za surowiec oraz zwiększaniem uczestnictwa grup w obrotach na rynku mleka. Wskaźnik korelacji Pearsona wyniósł 0,91.

Ryc. 68. Wartość sprzedaży mleka przez grupy producentów rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2007-2014.

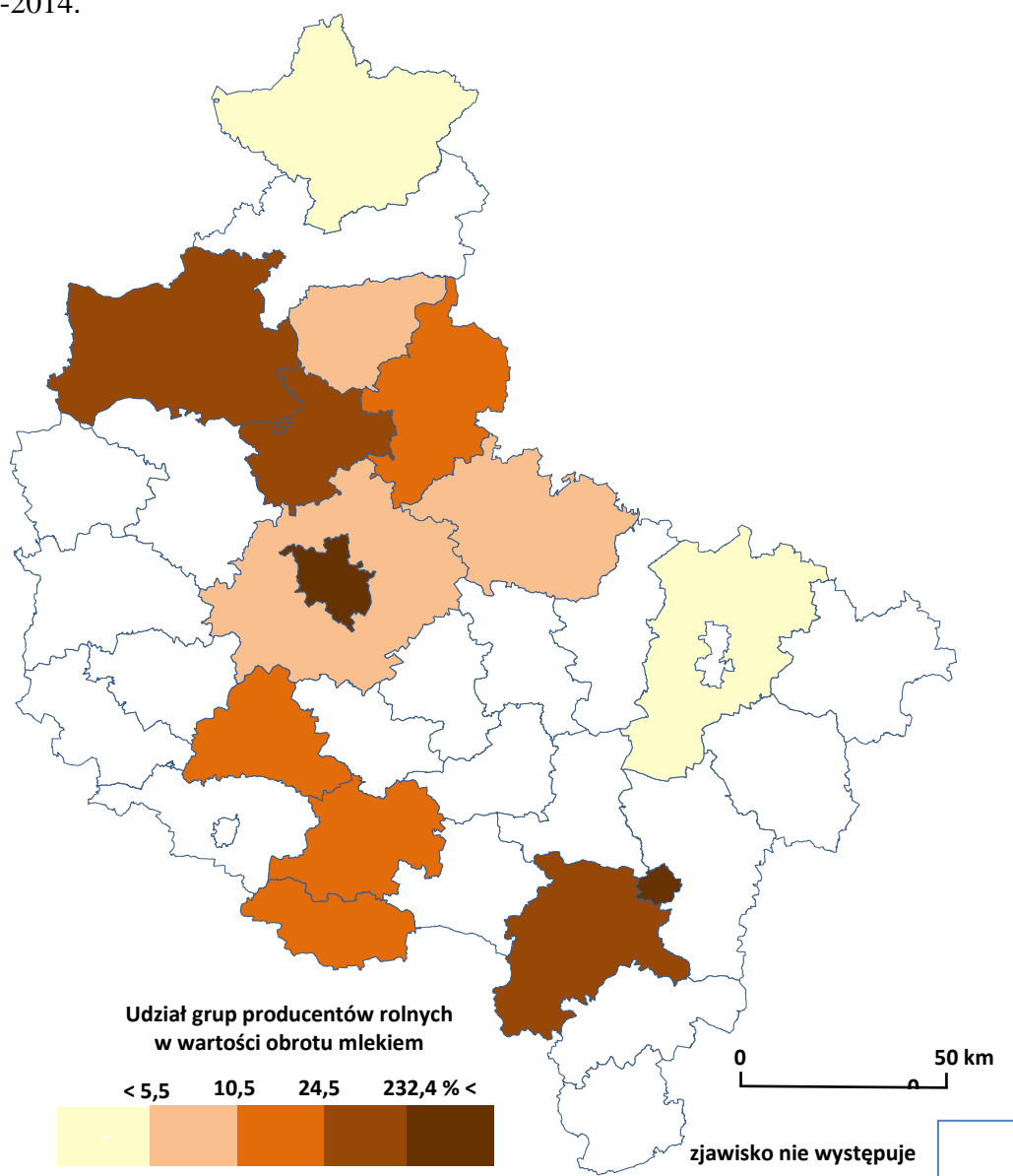


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARIMR oraz UMWW.

Sprzedaż mleka przez grupy producentów miała najwyższy udział w rynku, przekraczający 232,4% dla Poznania i Kalisza, w tych jednostkach znacząco przekroczyła wielkość lokalnej produkcji. Zapewne zarejestrowane w tych miastach grupy skupiały producentów mleka z obszarów ościennych, a lokalizacja grupy miała związek z funkcjonującymi w tych miastach mleczarniami. Wysokim udziałem grup skupiających producentów mleka w rynku tego surowca wynoszącym 24,5% i więcej, charakteryzowały się dwa powiaty z północy regionu tj. czarnkowsko-trzcianecki i obornicki oraz powiat ostrowski położony w południowej części województwa (ryc. 69).

Powstanie grup i wysokie ich zaangażowanie w rynek w powiatach północnych jest konsekwencją powstawania grup z inicjatywy spółdzielni mleczarskich lub uzyskania statusu grupy przez działającą spółdzielnię mleczarską. Dobre zorganizowanie się producentów mleka w powiecie ostrowskim można wiązać z usamodzielnieniem się jednej z mleczarni, która wcześniej stanowiła jeden z zakładów filialnych, pojawienie się nowego podmiotu zajmującego skupem mleka mogło skłonić rolników do zmiany odbiory i wspólnego się zorganizowania.

Ryc. 69. Udział grup producentów rolnych w wartości mlekiem w woj. wielkopolskim w latach 2007-2014.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARIMR oraz UMWW.

Średni poziom udziału grup w rynku w przedziale od 10,5% do 24,5% miał miejsce w trzech powiatach południowej części województwa o dużej intensywności produkcji mleka tj. kościańskim, gostyńskim, rawicki, oraz położonym na północy regionu powiecie wągrowieckim. Niski stopień udziału grup na rynku mleka wystąpił w powiatach poznańskim, chodzieskim i gnieźnieńskim, natomiast najniższy poniżej 5,5% w położonych peryferyjnie złotowskim i konińskim. Zauważalna jest tendencja do lepszego zorganizowania się producentów mleka w powiatach o mniejszej intensywności produkcji mleka, oraz za wyjątkiem czarnkowsko-trzcianeckiego i gostyńskiego tam gdzie działały mniej prężne spółdzielnie mleczarskie. Prawdopodobnie atrakcyjniejsza oferta mleczarni na obszarach produkujących w produkcji mleka powodowała, że rolnicy nie poszukiwali alternatywnych kierunków zbytu.

Przeciętna wartość skupionego mleka przypadająca na jednego członka wzrosła z 213,2 tys. zł w 2007 r. do 396,3 tys. zł w 2014 r. Ten znaczący wzrost wskazuje na intensyfikację produkcji w gospodarstwach członkowskich, a rosnące zainteresowanie zrzeszaniem można wiązać z podnoszeniem konkurencyjności gospodarstw zrzeszonych na rynku mleka. Nie mniej wartość przeciętnych przychodów przez gospodarstwa zrzeszone świadczy o integracji głównie większych producentów, gdyż przy średniej wydajności w takich gospodarstwach musiało być utrzymywanych ok. 40 krów. Udział grup w rynku mleka na poziomie 10% w analizowanym okresie nie jest wynikiem satysfakcjonującym, mogącym wskazywać na znaczącą pozycję grup na tym rynku, Nie mniej biorąc pod uwagę spółdzielczość mleczarską która kontrolowała około 70% rynku oraz grupy producentów rolnych łącznie miały one duży wpływ na strukturę rynku mleka w województwie wielkopolskim.

9.4. Rynek bydła

Jednym z podstawowych kierunków produkcji zwierzęcej w województwie wielkopolskim był chów bydła. Obsada bydła na 100 ha użytków rolnych w województwie wielkopolskim w 2014 r. wynosiła 49,2 sztuk, co dawało regionowi 3 lokatę w kraju. Udział krów kształtował się na poziomie 30,9% utrzymywanego pogłowia i był niższy w stosunku do średniej krajowej wynoszącej 42,5%. Oprócz tradycyjnego użytkowania bydła w kierunku mlecznym, które z uwagi na pracochłonność traciło na popularności wśród wielkopolskich rolników alternatywę stanowi chów bydła mięsnego. Otwarcie rynków unijnych poszerzyło możliwości eksportu wołowiny, gdyż z uwagi na niską popularność tego gatunku mięsa w Polsce popyt jest niewielki. Chów bydła typowych ras mięsnych w województwie wielkopolskim nie był

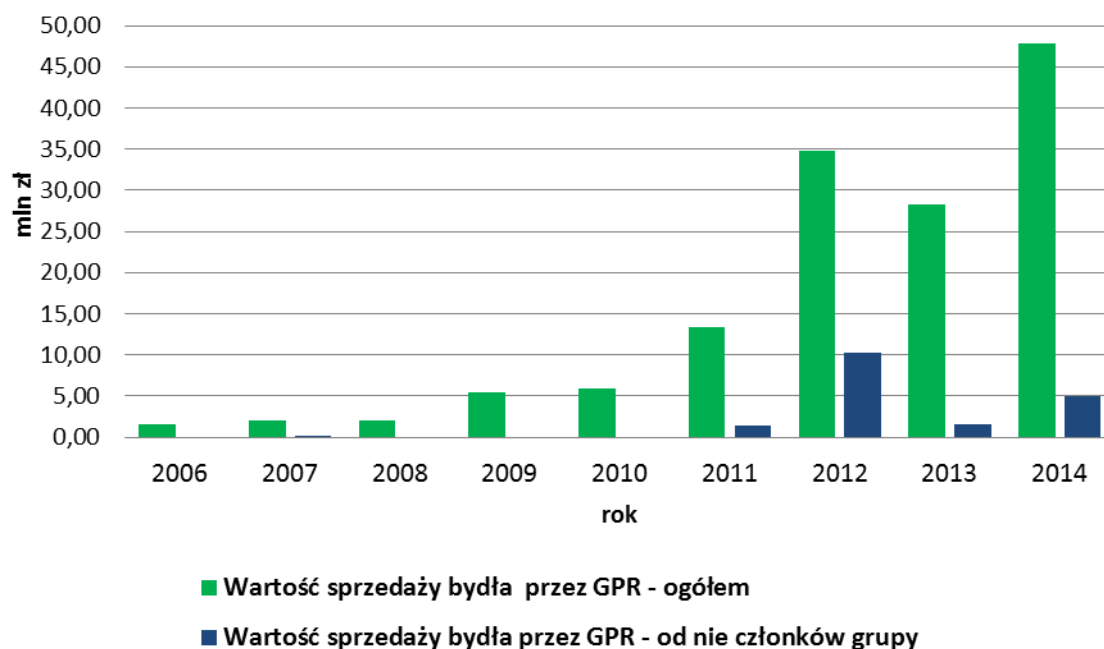
prowadzony na szerszą skalę, zazwyczaj rolnicy przeznaczali do opasu sztuki brakowane użytkowane w kierunku mlecznym albo krzyżówki ras mleczno-mięsnych. O ile pogłowie krów mlecznych ulegało zmniejszeniu, to produkcja była rzeźnego zyskiwała na znaczeniu. Wzrosła z poziomu 250,1 tys. sztuk do 273,7 szt. w 2014 r. stanowiąc alternatywę dla produkcji mleka objętego kwotowaniem. Nie bez znaczenia dla rozwoju chowu bydła opasowego był rosnący poziom cen w latach 2004-2014. Wzrost średnich cen żywca wołowego pomiędzy 2004 r., a 2014 r. wyniósł 78,6%, co w połączeniu z wyższym pogłowiem skutkowało zwiększeniem wartości produkcji skupowanej w województwie wielkopolskim z 339,4 mln zł, do 922,5 mln zł. Według dokonanych szacunków wartość rynku bydła opasowego w województwie wielkopolskim w okresie funkcjonowania grup producentów rolnych tj. lat 2006-2014 wyniosła 5580,7 mln zł.

Grupy producentów rolnych zaistniały na tym rynku w 2006 r., gdy działalność rozpoczęła spółdzielnia założona w powiecie krotoszyński, która skupiła 114 rolników zajmujących się chowem bydła opasowego. Zrzeszeni rolnicy sprzedali za pośrednictwem swojej grupy w pierwszym roku działalności 643 sztuk bydła o wartości sprzedaży 1,5 mln zł co dawało udział w rynku wołowiny na poziomie zaledwie 0,3%. Duże zaangażowanie i wysiłek włożony w organizację tak licznej grupy nie przełożył się w osiągnięcie istotniejszej pozycji rynkowej, gdyż wartość sprzedaży przypadająca na jednego członka wyniosła zaledwie 13,3 tys. zł. Z jednej strony wskazuje to na rozdrobnienie produkcji, z drugiej na ogromną potrzebę integracji producentów, która jest tym większa, jeżeli zważymy, że chów bydła w powiecie krotoszyńskim należał do jednych z najintensywniejszych w województwie.

Średniokresowe tempo zmian udziału grup producentów rolnych w obrocie bydłem rzeźnym w latach 2006-2014 wyniosło 53,9%, przy czym istotniejszy wzrost na poziomie 166,8% odnotowano dla 2009 r. (ryc. 70). Wartość sprzedawanego żywca wołowego przez grupy przekroczyła 2% rynku w województwie dopiero w 2011 r., a istotny wzrost wartości sprzedaży przez grupę przypadła na 2012 r. w którym wyniósł 34,8 mln zł i był konsekwencją znacznego wzrostu cen wołowiny. Wzrost cen odnotowany w 2012 r. był wyraźnym impulsem dla rozwoju produkcji i zainteresowania rolników niezrzeszonych sprzedażą poprzez grupy. Zapewne korzystniejsze warunki oferowane przez grupy skłoniły pozostałych rolników do większej sprzedaży poprzez organizacje zrzeszające producentów, a udział takiej sprzedaży wyniósł 29,3% ogółu wartości sprzedaży zrealizowanej poprzez grupy w 2012 r. Zamieszanie związane z wprowadzaniem zakazu uboju rytualnego w kolejnym roku przełożyło się na spadek cen żywca, a ostatecznie znaczenia grup producentów rolnych na tym rynku. Tendencja wzrostu produkcji wołowiny mimo pewnych perturbacji związanej z

ubojem rytualnym została zachowana, a wartość sprzedawanego bydła poprzez grupy w 2014 r. osiągnęła poziom 47,8 mln zł, co przełożyło się na udział rynkowy w wysokości 5,2%.

Ryc. 70. Wartość sprzedaży bydła przez grupy producentów rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2006-2014.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR oraz UMWW.

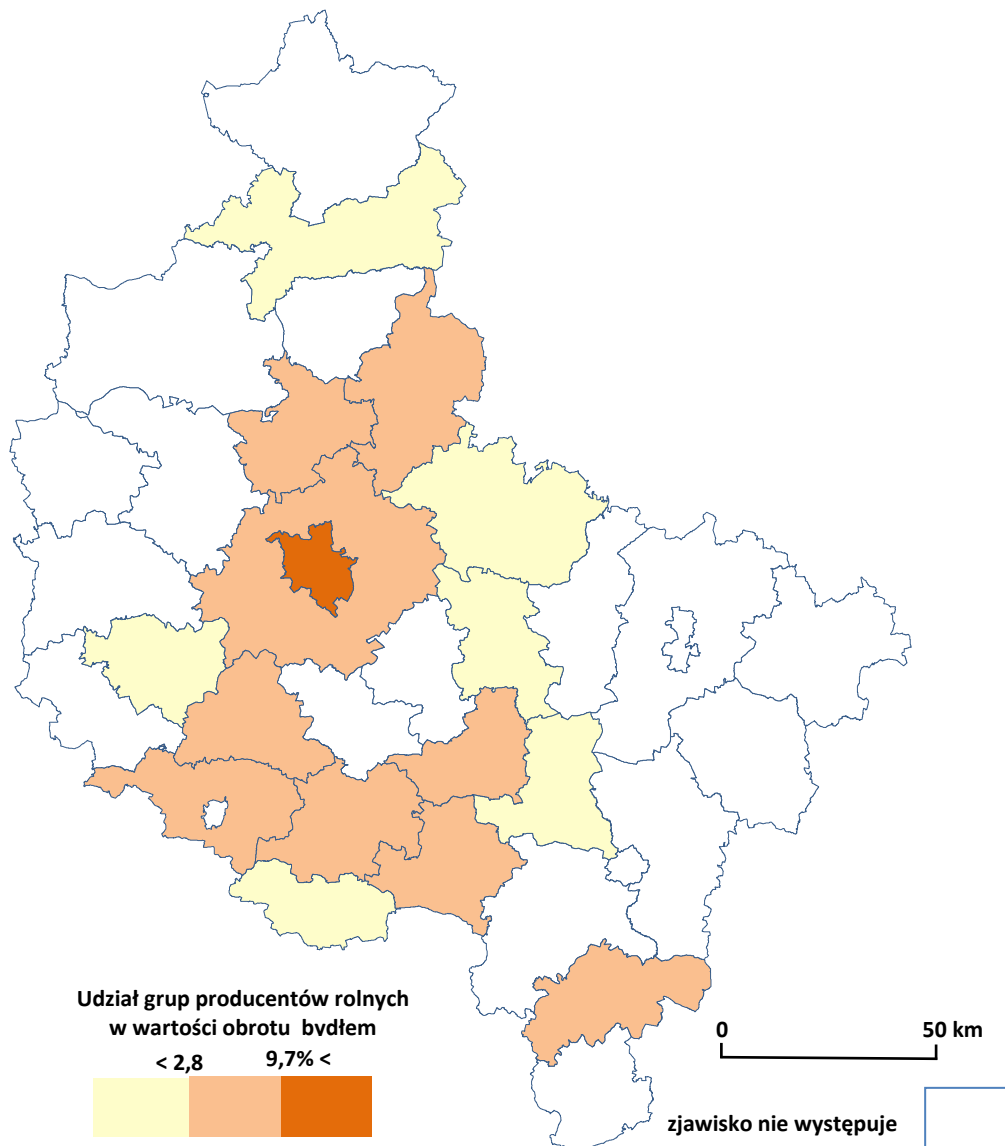
Pomiędzy średnimi cenami żywca wołowego, a udziałem grup w rynku wołowiny wystąpiła dodatnia zależność, dla której wskaźnik korelacji wyniósł 0,88 i był istotny statystycznie.

Naturalną konsekwencją poprawy koniunktury na danym rynku jest wzrost produkcji, a w takich warunkach czy to pojawiający się nowi producenci czy też zwiększający skalę produkcji dotychczasowi poszerzają grono potencjalnych rolników zainteresowanych współpracą w grupie. Jednocześnie powołanej grupie producentów rolnych w czasie dobrej koniunktury jest łatwiej odnieść sukces rynkowy.

W latach 2006-2014 najwyższym odsetkiem udziału grup producentów rolnych w rynku bydła wynoszącym powyżej 9,6% charakteryzował Poznań, dla którego wysoki poziom zaangażowania grup w strukturę rynku wynikał z bardzo niskiego poziomu chowu bydła w mieście. Średnio niski udział grup w tym rynku, na poziomie od 2,8% do 9,7% dotyczył 9 powiatów głównie z centralnej i południowej części województwa (ryc. 71). Niski poziom

obecności grup producentów rolnych na rynku bydła poniżej 2,8% był charakterystyczny dla 6 powiatów położonych na obrzeżach jednostek o wyższym poziomie sprzedaży.

Ryc. 71. Udział grup producentów rolnych w wartości obrotu bydłem w woj. wielkopolskim w latach 2006-2014.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR oraz UMWW.

Udział grup producentów rolnych w wartości obrotu na rynku bydła w latach 2006-2014 wyniósł 2,5%. Mimo korzystnej koniunktury panującej na tym rynku producenci rolni bardzo słabo się zorganizowali, funkcjonujące na tym rynku grupy miały marginalne znaczenie dla podniesienia konkurencyjności gospodarstw zajmujących się chowem bydła opasowego. Niewątpliwie przeciętny potencjał produkcyjny gospodarstw zrzeszonych, mierzony wartością

sprzedaży wzrosły z 13,3 tys. zł w 2004 r., do 83,5 tys. zł w 2014 r., ale był on nieporównywalnie mniejszy w stosunku do najlepiej zorganizowanych rynków jak drobiarski. Rozwój chowu bydła mięsnego oraz eksport wołowiny wskazują na duże potencjalne możliwości integracji rolników działającej w tej branży, a grupa producentów rolnych daje większe szansę podniesienia jakości produkcji czy bezpośredniego eksportu.

9.5. Rynek drobiu

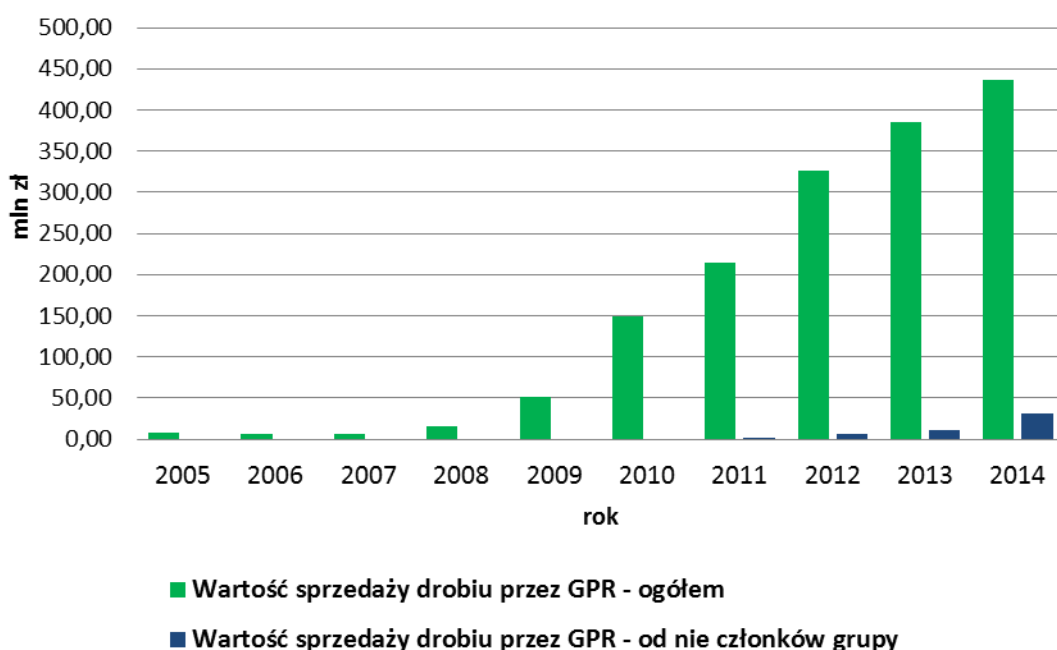
Preferencje polskich konsumentów w zakresie spożycia mięsa w ostatnich latach uległy przeobrażeniu, a polski rynek jak wskazuje Bąk-Filipek (2014) wykazuje tendencje malejąca w zakresie produkcji mięsa, wyjątkiem jest jednak produkcja mięsa drobiowego. Pierwsza dekada XXI w. to okres dynamicznego wzrost produkcji drobiu w wyspecjalizowanych gospodarstwach. W przeciwieństwie do zanikającego przyzagrodowego chowu drobiu intensywny rozwój przeżywa chów fermowy, który ze względu na postęp technologiczny jest w dużej mierze bezobsługowy. Wzrost produkcji drobiarskiej bezpośrednio przełożył się na znaczący przyrost wartości rynku drobiu o ponad 141,4% pomiędzy 2004 r., w którym wyniósł 727,1 mln zł, a 2014 r. dla którego osiągnął wartość 1754,9 mln zł. Pogłowie drobiu na 100 ha użytków rolnych w województwie wielkopolskim w 2014 r. wynosiło 1357,9 szt. co przy średniej dla kraju na poziomie 831 sztuk stawia region na czołowej pozycji w produkcji drobiarskiej. Głównie utrzymywanymi gatunkami są brojlery kurze, w mniejszym zakresie kaczki i gęsi utrzymywane w południowej części województwa, gdzie chów ma największe tradycje. Udział drobiu kurzego w produkcji drobiarskiej w województwie w 2014 r. wyniósł 91,2%, z czego 47,6% stanowiły nioski.

Grupy producentów rolnych na tym rynku były obecne od 2004 r. w którym działalność rozpoczęła pierwsza grupa w tej branży zarejestrowana w powiecie rawickim, która sprzedała drób o wartości 7,2 mln zł. Samotna działalność tej grupy na wielkopolskim rynku drobiarskim trwała w latach 2005-2007. Średnia roczna wartość sprzedaży kształtowała się na poziomie 7,0 mln zł, co przy spadku przeciętnych ceny żywca drobiowego w 2006 r. o ponad 12% i utrzymaniu pogłowia na dotychczasowym poziomie wskazuje na zdecydowanie lepsze poradzenie sobie, w warunkach dekoniunktury na rynku drobiu w stosunku do przeciętnych producentów niezrzeszonych. Należy podkreślić, że przytoczona grupa drobiarska z powiatu rawickiego skupiała zaledwie 5 członków, a analiza osobowo-kapitałowa tej spółki m. in. na podstawie danych Krajowego Rejestru sądowego wskazuje na

wystąpienie powiązań klanowo-rodziny². Działająca w powiecie rawickim grupa wskazuje na zamknięcie w stosunku do producentów zewnętrznych, gdyż obracała wyłącznie produkcjom pochodzącą z gospodarstw członkowskich, przy czym udział w wartości w regionalnego rynku produkcji wahał się od 0,7% w 2007 r. do 1% w 2006 r. Biorąc pod uwagę, że w grupie skupionych było zaledwie 5 producentów i to skoligaconych to można uznać że z perspektywy tych gospodarstw rynkowy udział grupy był duży, nie mniej rozwój branży powodował że jej znaczenie ulegało zmniejszeniu. Początkowo słabe zainteresowanie producentów drobiu zrzeszaniem uległo ożywieniu w 2009 r., gdzie na rynku aktywne były cztery grupy, dla których wartość skupionej produkcji wyniosła 15,6 mln zł (ryc. 72).

Średnioroczne tempo zmian sprzedaży dokonywanej poprzez grupy drobiarskie w latach 2005-2014 wyniosło 57,8%, przy czym sprzedaż najintensywniej wzrosła pomiędzy 2008 r., a 2009 r. osiągając poziom 231,3%. Kolejne lata to czas systematycznego wzrostu liczby funkcjonujących grup, liczby zrzeszonych członków oraz wartości sprzedawanego żywca poprzez grupy, który łącznie w latach 2005-2014 wyniósł 1599,1 mln zł co stanowiło 13,6% rynku drobiu w województwie wielkopolskim.

Ryc. 72. Wartość sprzedaży drobiu zrealizowana przez grupy producentów rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2005-2014.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR oraz UMWW.

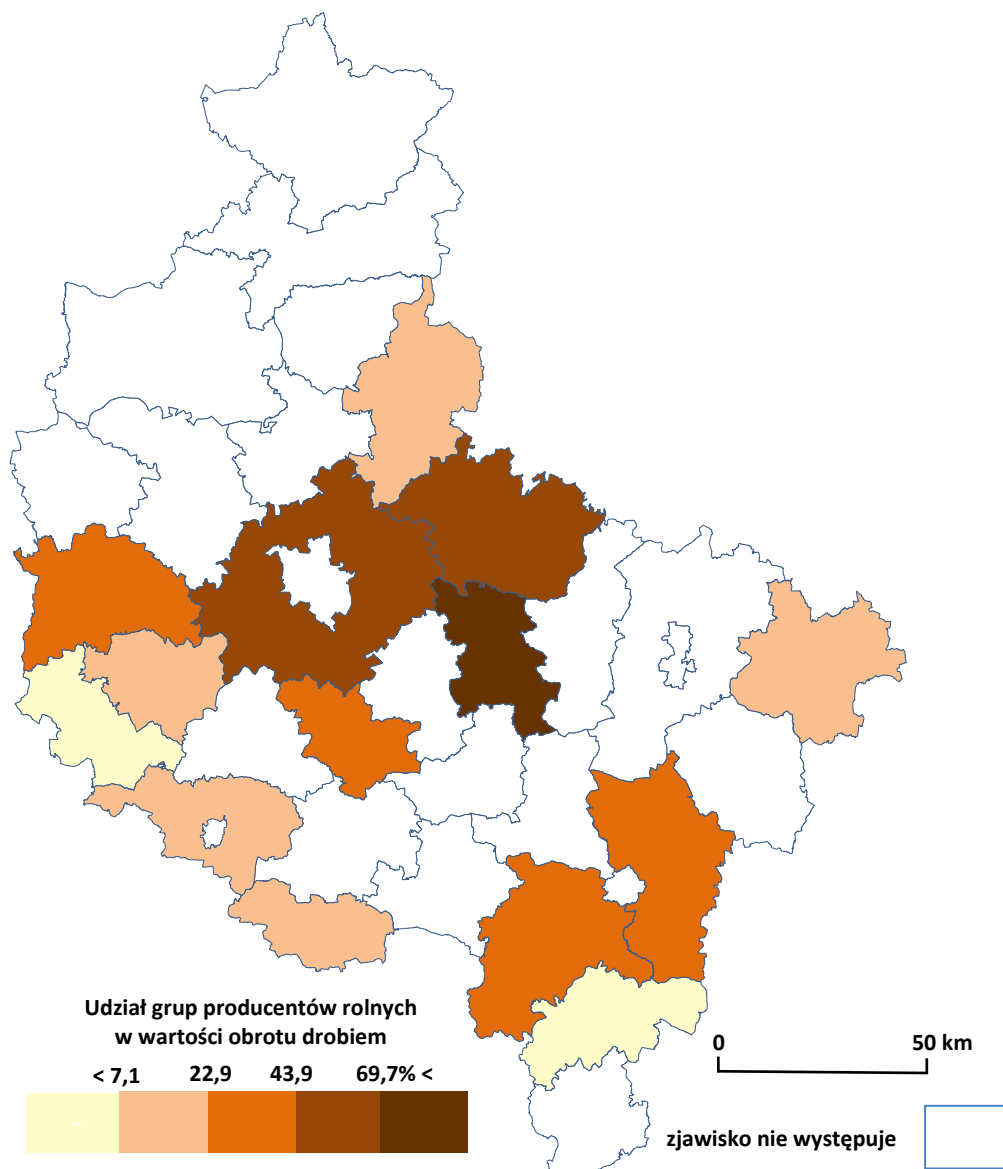
² Strony internetowe: ekrs.ms.gov.pl oraz mojepanstwo.pl

Udział grup w sprzedaży produkcji drobiarskiej w województwie wielkopolskim z poziomu 0,9% w 2005 r. wzrósł do 24,8% osiągając maksimum 2014 r. Tak istotny udział grup producentów rolnych w rynku drobiarskim należy ocenić pozytywnie, a kontrolowanie prawie jednej ¼ produkcji pozwala na uzyskanie czołowej pozycji na rynku regionalnym. O sile zorganizowania tej branży oraz potencjale producentów drobiu świadczy przeciętna wartość sprzedaży przypadająca na jednego członka, która od początku integracji była wysoka w stosunku do innych branż, gdyż w 2004 r. wynosiła 1,4 mln zł, a w 2014 r. wzrosła do 2,1 mln zł. Niewątpliwie osiągnięcie takich przychodów dla przeciętnego gospodarstwa rolnego w regionie jest nierealne, co wskazuje na zaangażowanie we współpracę głównie dużych i bardzo dużych producentów rolnych. Jednocześnie grupy z branży drobiarskiej w niewielkim zakresie były otwarte na sprzedaż od rolników nienależących do grupy, określenie tego udziału dla lat 2008-2010 z uwagi na brak danych było nie możliwe, jednak w początkowych latach taka sprzedaż nie miała miejsca, a w latach 2011-2014 wahała się od 0,5% do 7% w 2014 r.

Oddziaływanie grup na rynek drobiu w województwie wielkopolskim w analizowanym okresie było zróżnicowane przestrzennie. Największe znaczenie grypy drobiarskiej miały w sprzedaży na obszarze powiatu wrzesińskiego, gdzie ich udział wyniósł 69,7%. Osiągnięcie takiego wyniku było możliwe, gdyż ten kierunek produkcji w tym powiecie ma charakter niszowy, a jednocześnie prowadzący na tym obszarze potentat produkcji drobiarskiej w skali kraju powołał grupę producentów rolnych opartą na rodzinnej współpracy. Duże znaczenie grupy drobiarskiej miały w powiecie poznańskim oraz gnieźnieńskim, gdzie odsetek wartości obrotów przekroczył 43,97% (ryc. 73). Przy czym dobre zorganizowanie się producentów drobiu w centralnej części województwa jest po części konsekwencją zapotrzebowania aglomeracji poznańskiej na drób i wcześniejszych tradycji prowadzenia chowu fermowego na tym obszarze. Drugim skupiskiem charakteryzujących się wysoką obsadą drobiu są powiaty południowej wielkopolski jak kaliski, ostrowski i ostrzeszowski, w przypadku których tradycje chowu drobiu są największe, a jednocześnie udział grup w rynku drobiarskim był na średnim poziomie od 22,9% do 43,9%, za wyjątkiem ostrzeszowskiego dla którego wartość obrotów zrealizowanych za pośrednictwem grup była poniżej 7,1%. Należy zauważyć, że udział grup w rynku drobiu był niski lub bardzo niski dla powiatów o największej skali produkcji jak rawicki czy wolsztyński.

Rynek drobiu ma charakter rozwojowy, a dobra koniunktura przejawiająca się wzrostem cen żywca powyżej 4 zł za kg przypadła na lata 2011-2014, które pokrywają się ze znaczącym wzrostem znaczenia grup producentów rolnych na rynku drobiarskim.

Ryc. 73. Udział grup producentów rolnych w wartości obrotu drobiem w woj. wielkopolskim w latach 2010-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR oraz UMWW.

Pomiędzy udziałem grup producentów rolnych w rynku drobiarskim, a średnimi cenami uzyskiwanymi przez rolników w latach 2005-2014 zachodzi dość silna korelacja liniowa, dla której współczynnik korelacji wyniósł 0,9 i był istotny statystycznie. Koncentracja produkcji niewątpliwie wpływa na zwiększenie możliwości osiągnięcia wyższych cen, a jednocześnie kontrolowanie przez grupy $\frac{1}{4}$ rynku powoduje, że zorganizowani producenci mają większe znaczenie w kształtowaniu regionalnego rynku drobiu.

Grupy producentów rolnych w stosunku do innych działów produkcji rolnej miały duże znaczenie na rynku drobiarskim z udziałem w skupie na poziomie 13,6% w latach 2005-2014, przy czym szczególnie korzystna sytuacja to ostatnie trzy lata analizowanego okresu w których ten udział przekraczał 20%. Producenci drobiu ze względu na dużą specjalizację i koncentrację produkcji uzyskali szczególnie korzystną pozycję rynkową w wyniku podjęcia integracji. Z punktu widzenia wzmocnienia pozycji rynkowej działających grup celem byłoby podjęcie współpracy na poziomie samych grup w ramach danej branży, co w przypadku tak dobrze zorganizowanego rynku jak drobiarski pozwoliłoby dodatkowo wzmocnić pozycję rynkową zrzeszonych producentów. W analizowanym okresie działające w województwie wielkopolskim grupy producentów rolnych na rynku drobiarskim nie powołały związku grup.

9.6. Pozostałe rynki

Zakres dostarczanych produktów pochodzących z wielkopolskich gospodarstw rolnych jest dużo szerszy, niż 5 głównych kategorii produktów lub grup produktów. Ze względu na pozostałą produkcję rolną w 2014 r. w województwie wielkopolskim działały organizacje producentów powołane ze względu na obrót produkcją rolną w ramach 8 kategorii. Całokształt wielkopolskiej produkcji rolniczej jest z pewnością dużo szerszy niż 35 grup produktów ze względu, na które mogą być powoływane grupy producentów rolnych. Dodatkowo w ramach odrębnych regulacji mogą być powoływane grupy producentów rolnych zajmujące się obrotem warzywami i owocami, które funkcjonują według odmiennych zasad i ze względu na swoją specyfikę nie są przedmiotem niniejszych rozważań. Rosnąca specjalizacja gospodarstw oraz poszukiwanie alternatywnych kierunków produkcji powodują, że zakres działających grup według branż w województwie wielkopolskim w analizowanym okresie ulegał systematycznemu poszerzeniu, a na obszarze regionu działały grupy o unikatowych profilach produkcji w skali kraju jak zajmujące się obrotem królikami, czy roślinami zielarskimi. Nie mniej wartości sprzedaży dla 8 pozostałych rynków zrealizowana przez grupy producentów rolnych w 2014 r. stanowiła zaledwie 6,5%. Większe znaczenie grupy miały w obrocie na rynku buraków cukrowych, ziemniaków oraz jaj.

W grupie pozostałych produktów oferowanych na rynku rolnym grupy zajmowała się obrotem ziemniakami. Przez lata uprawa ziemniaków w województwie wielkopolskim odgrywała one znaczącą rolę zarówno w kuchni i rolnictwie. Zbiory ziemniaków od lat 90 XX w. spadały, w ostatnich latach prym województwa wielkopolskiego w ich produkcji

został przełamany przez Mazowieckie i Łódzkie, które przodują w uprawie ziemniaków. Rynek ten jest wewnętrznie zróżnicowany ze względu na kierunek produkcji jadalny lub przemysłowy. Grupy producenckie zajmowały się obrotem ziemniakami w latach 2011-2014. Średnie ceny uzyskiwane za tonę surowa były dość stabilne i kształtowały się na poziomie 534,7 zł. Osiągane plony w tym okresie kształtowały się na poziomie 26,3 ton, przy czym jeszcze w 2004 r. przeciętnie rolnicy zbierali 21,5 t. Wartość rocznej produkcji ziemniaków w województwie wielkopolskim wahała się od 114,8 mln zł w 2012 r. do 210,3 mln zł w 2014 r. Grupy producentów rolnych w tym okresie sprzedały ziemniaków o wartości 150,3 mln zł, co stanowiło 20,2% wartości rynku ziemniaków w województwie wielkopolskim.

Produkcja cukru, a w konsekwencji uprawa buraków cukrowych od momentu objęcia polskiego rolnictwa WPR do 2017 r. podlegała kwotowaniu. Województwo wielkopolskie było niekwestionowanym liderem w uprawie buraka i produkcji cukru, nie mniej możliwości rozwoju tej produkcji były ograniczone limitowaniem, a ważnym podmiotem działającym na rynku buraków cukrowych, były rejonowe/okręgowe związki plantatorów buraka cukrowego. W województwie wielkopolskim działa 5 takich organizacji, które nie posiadały statusu grupy producentów rolnych, ale ze względu na pełnione funkcje były „quasi” grupami producentów rolnych. Podstawowa różnica w stosunku do grup to brak bezpośredniego pośredniczenia w sprzedaży produkcji. Rynek buraków cukrowych w latach 2004-2014 charakteryzował się spadkiem średnich cen z 194,5 zł/t w 2004 r. do 117,8 zł/t w 2014 r. natomiast średnie zbiory uzyskiwane przez rolników z ha znacząco wzrosły z 42,6 t do 69,9 t, według danych GUS. Pozwoliło to na znaczący wzrost wartości produkcji rynku buraków cukrowych w województwie wielkopolskim, który w pierwszym roku działania na tym rynku grup producentów rolnych, czyli w 2010 r. szacunkowo wyniósł 226,3 mln zł, natomiast w 2014 r. osiągnął wolumen 326,2 mln zł. W latach 2010-2014 za pośrednictwem grup producentów rolnych sprzedano surowca o wartości 106,9 mln zł, tym samym udział grup w tym rynku wyniósł 6,5%.

Kolejnym rynkiem, na którym obecne były grupy producentów rolnych był rynek jaj. Produkcja jaj w województwie wielkopolskim od momentu wstąpienia Polski do UE ulegała dość znacznym przeobrażeniom, wynikającym m. in. z konieczności dostosowania produkcji do wymogów stawianych względem dobrostanu utrzymywania niosek. Lata 2013-2014 będące okresem działania na tym rynku grup producentów rolnych to stabilizacji produkcji i wzrostu jego wartości z 100,7 mln zł do 125,9 mln zł. Specyfiką tej branży jest prowadzenie masowej produkcji fermowej jako działu specjalnego rolnictwa, bardzo często bez powiązania z ziemią rolniczą, w przeciwieństwie do tradycyjnych kierunków produkcji, które w

przypadku produkcji zwierzęcej bazują na bazie paszowej gospodarstwa. Pomimo, że w prowadzących działalność grupach w analizowanym okresie było zrzeszonych zaledwie 11 producentów rolnych, to wartość tej produkcji wyniosła 70,9 mln zł, co stanowiło ponad 31,3% wartości rynku jaj w województwie, przy czym grupy te działały na obszarze powiatu krotoszyńskiego oraz rawickiego. Kluczowe znaczenie miało zaangażowanie czołowego producenta jaj w Polsce, który prowadził działalność w powiecie rawickim. W takich warunkach przy realnie słabym zaangażowaniu w integrację producentów doszło do uzyskania znaczącej pozycji na rynku jaj przez wąską grupę producentów.

W latach 2008-2014 na obszarze powiatu krotoszyńskiego działały dwie grupy skupiające producentów królików. Te unikatowe w skali kraju grupy sprzedały żywiec o wartości 71,0 mln zł. Określenie znaczenia tych grup w strukturze rynku jest jednak trudne z uwagi na brak danych dla tak specyficznej produkcji. Pogłowie królików według danych Powszechnego Spisu Rolnego w 2010 r. w województwie liczyło 0,52 mln sztuk, tymczasem zarejestrowane w powiecie krotoszyńskim grupy sprzedały ponad 1,04 mln szt. Wobec czego oddziaływanie zarejestrowanych w regionie grup musiało wykroczyć poza obszar województwa wielkopolskiego.

W województwie wielkopolskim działa jedyna w Polsce grupa skupująca producentów materiału siewnego i sadzeniaków, która została zarejestrowana w Poznaniu, a powstała z inicjatywy jednej z największych w regionie spółek zajmujących się produkcją rolną. Pięciu członków należących do tej grupy, w latach 2010-2014 sprzedało nasion i sadzeniaków za kwotę 70,5 mln zł. Określenie znaczenia tej grupy na rynku materiału siewnego i sadzeniaków z uwagi na brak danych jest niemożliwe.

Wpływ grup na funkcjonowanie pozostałych rynków tj. roślin zielarskich i farmaceutycznych, roślin energetycznych i przemysłowych oraz produktów ekologicznych należy przypuszczać, że był symboliczny jak i sama produkcja tych branż w skali struktury rynku rolnego województwa wielkopolskiego. Łącznie wartość sprzedaży zrealizowanej poprzez grupy producentów rolnych dla tych trzech rynków w analizowanym okresie wyniosła 9,3 mln zł (tab. 5).

Precyzyjne określenie znaczenia grup producentów rolnych na tych rynkach z uwagi na brak danych jest trudne, gdyż ze względu na innowacyjny zakres produkcji i jednocześnie małą skalę produkcji brak jest danych na temat skupu i produkcji tego rodzaju.

Bliższe określenie wpływu grup producentów rolnych na strukturę pozostałych rynków rolnych było możliwe dla rynku ziemniaków, buraków cukrowych oraz jaj ptasich dla których wartość sprzedaży stanowiła 59,9% wartości sprzedaży na rynkach pozostałych.

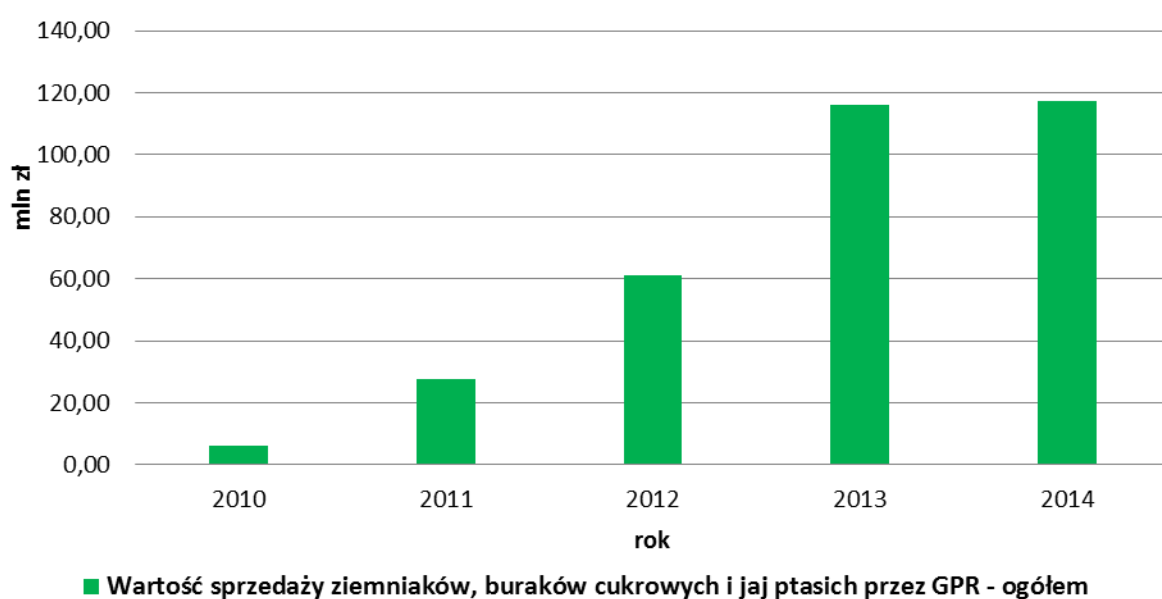
Tab. 5. Sprzedaż pozostałych produktów rolnych przez grupy producentów rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2008-2014.

Rynek	2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014		Razem wartość sprzedazy przez GPR w mln zł
	Wartość sprzedaży w mln zł	Liczba członków	Wartość sprzedaży w mln zł	Liczba członków	Wartość sprzedaży w mln zł	Liczba członków	Wartość sprzedaży w mln zł	Liczba członków	Wartość sprzedaży w mln zł	Liczba członków	Wartość sprzedaży w mln zł	Liczba członków	Wartość sprzedaży w mln zł	Liczba członków	
Ziemniaków	0	0	0	0	0	15	32,7	26	58,5	37	42	150,3			
Królików	14,3	26	17,6	26	20,6	23	22,6	23	19,7	30	30	139,9			
Buraków cukrowych	0	0	0	0	6	5	28,5	36	27,6	25	44	106,8			
Jaj ptasich	0	0	0	0	0	0	0	0	30,1	6	11	71			
Materiału siewnego i sadzeniaków	0	0	0	0	5,9	5	16,3	5	19,7	5	5	70,5			
Roślin zielarskich i farmaceutycznych	0	0	0	0	0	0	1,3	5	1,8	5	5	5			
Roślin energetycznych i technicznych	0	0	0	0	0	6	1,3	7	1,2	11	11	4,2			
Produktów ekologicznych	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	0,1			
Razem	14,3	26	17,6	26	32,5	74	103	102	159	119	153	547,7			

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARIMR oraz UMWV.

Grupy najwcześniej zaczęły działać na rynku buraków cukrowych, bo w 2010 r., przy czym w zakresie obrotu jajami początek przypadł na 2013 r. Średnioroczna wartość skupu produktów w skali województwa wielkopolskiego na rynku tych trzech produktów wyniosła 650,0 mln zł. Wartość produkcji sprzedawanej na tych rynkach poprzez grupy producentów rolnych w latach 2010-2014 wzrosła z 6,0 mln zł do 117,3 mln zł w 2014 r. (ryc. 74). Najwyższy przyrost sprzedaży realizowanej przez grupy nastąpił w 2011 r. o ponad 359,7% i był konsekwencjom rozpoczęcia działalności rynkowej przez 7 grup..

Ryc. 74. Wartość sprzedaży ziemniaków, buraków cukrowych i jaj ptasich zrealizowana przez grupy producentów rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2010-2014.



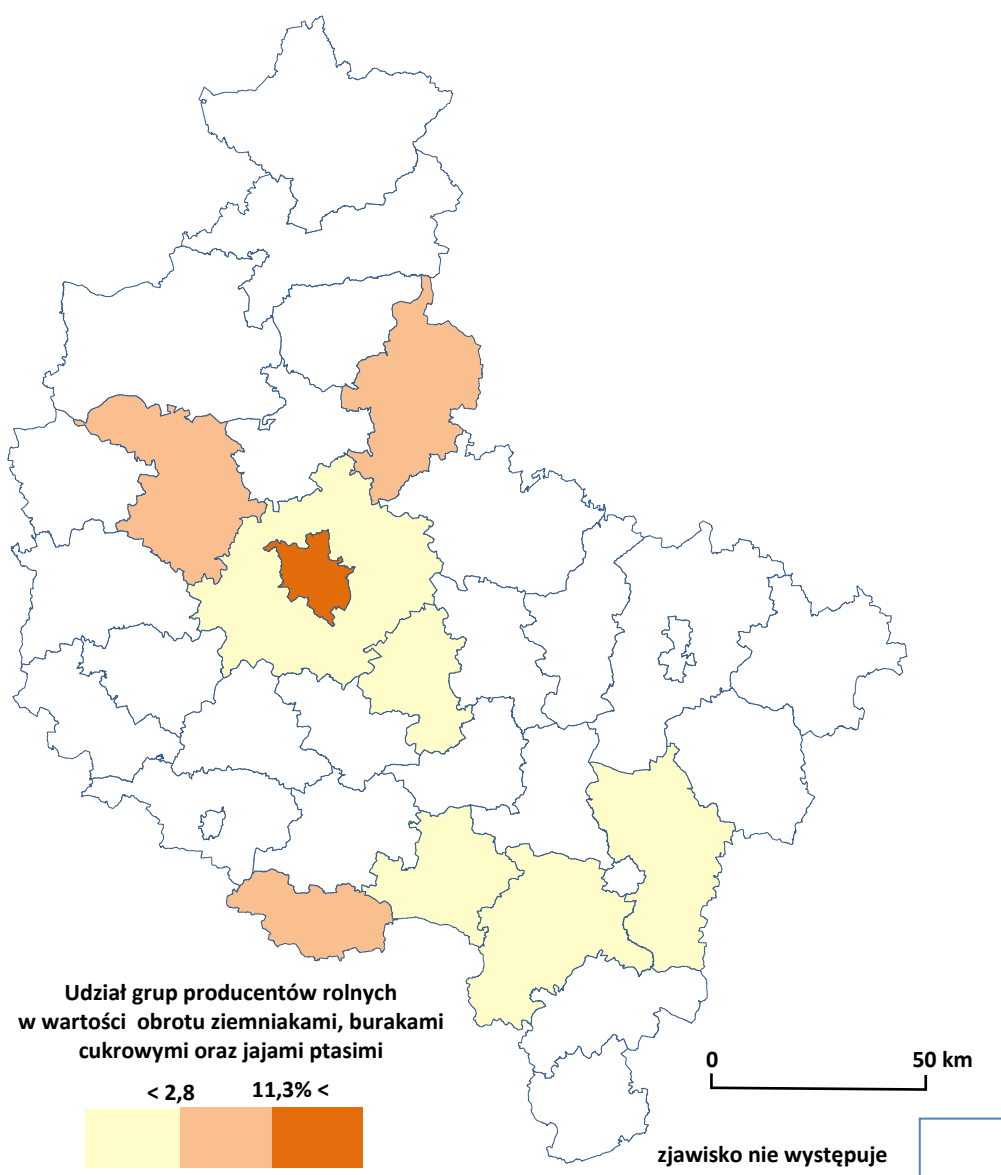
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR oraz UMWW.

Średnioroczne tempo zmian wartości sprzedawanych produktów przez grupy dla tych trzech rynków wyniosło 110,6%. Utrzymanie podobnego poziomu wzrostu w kolejnych latach może być trudne, gdyż niewielki poziom zmian pomiędzy 2013 r., a 2014 r. wskazuje na pewną stabilizację sytuacji, z pewnością atrakcyjność wsparcia w ramach PROW 2014-2020 może skłonić nowych producentów do współpracy. Wpływ grup producentów na strukturę tych rynków nabierał na znaczeniu z każdym rokiem, od marginalnego udziału w rynku na poziomie 0,9% w 2010 r. do 17,7% w 2014 r. Łączny udział grup producentów w rynku tych trzech produktów w analizowanym okresie wyniósł 10,1%, co biorąc pod uwagę że z jednej strony mieliśmy do czynienia z limitowaną produkcją buraków cukrowych w zakresie których, o interesy producentów dbały związki plantatorów, z drugiej strony mamy

skomasowanych producentów jaj i tracący na znaczeniu rynek ziemniaków, jest wynikiem zadowalającym. Nie mniej oddziaływanie grup działających na tych rynkach ma mniejszy zasięg przestrzenny, gdyż funkcjonowały na obszarze zaledwie 9 powiatów.

Grupy producentów rolnych największy udział w wartości obrotu na rynku ziemniaków, buraków cukrowych i jaj powyżej 11,3% miały w Poznaniu (ryc. 75).

Ryc. 75. Udział grup producentów rolnych w wartości obrotu ziemniakami, burakami cukrowymi i jajami ptasimi w woj. wielkopolskim w latach 2010-2014.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR oraz UMWW.

Wysoka wartość sprzedaży realizowanej przez trzy grupy zarejestrowane w tym mieście dla obrotu burakami cukrowymi, materiałem siewnym i ziemniakami, była konsekwencją

członkostwa jednej z największych spółek rolnych działających w województwie wielkopolskim i w województwach ościennych. Na średnim poziomie oddziaływania na rynek, w przedziale od 2,8% do 11,3% działały grupy zarejestrowane w powiatach: rawickim, szamotulskim i wągrowieckim. Najniższe znaczenie w rynkowej sprzedaży tych produktów na poziomie poniżej 2,8% wystąpiło w powiatach: średzkim, krotoszyńskim, ostrowskim, kaliskim i poznańskim, przy czym biorąc pod uwagę że w większości powiatów grupy dla tych produktów nie funkcjonowały to ich rolę na lokalnym rynku i ze względu na potrzebę upowszechniania integracji należy ocenić pozytywnie.

Podejmowanie się integracji dla wysoce specyficznych rynku jak produkty ekologiczne, rośliny zielarskie czy energetyczne można traktować jako przejaw innowacji, gdyż już samo prowadzenie produkcji tego rodzaju produkcji jest czymś nowym i mało popularnym w regionie, a dodatkowo zorganizowanie się takich producentów jest dużo trudniejsze gdyż jednym z podstawowych warunków dla podjęcia współpracy jest bliskość przestrzenna potencjalnych członków.

Określenie znaczenia grup producentów dla części najbardziej specyficznych rynków rolnych nie było możliwe z uwagi na brak danych dotyczących tych rynków. Zaangażowanie grup producentów rolnych w województwie wielkopolskim w obrocie na rynku ziemniaków, buraków i jaj na poziomie 10,1% należy ocenić pozytywnie, w szczególności biorąc pod uwagę niewielką liczbę takich grup. Grupy potrafiły skutecznie funkcjonować na marginalnych rynkach produkcji rolniczej, przy czym dla branż odznaczających się dużą specjalizacją i skalą produkcji jak choćby rynek jaj, możliwości wzmocnienia siły przetargowej na rynku były dużo łatwiejsze.

Warunki tworzenia oraz funkcjonowania grup producentów rolnych przyczyniły się do wzmocnienia pozycji rynkowej, w największym zakresie tych branż, których sytuacja wcześniej była już korzystna, czego przykładem jest rynek jaj. Wątpliwości budzi stosowanie identycznych warunków pomocy i wymagań dla grup tworzonych przez osoby prawne – spółki rolne o kapitale zagranicznym, których znaczenie w udziale sprzedaży pochodzącej od grup najlepiej jest widoczne właśnie w obrębie rynków o bardziej wyspecjalizowanym profilu produkcji.

9.7. Syntetyczna ocena wpływu grup producentów rolnych na strukturę rynku rolnego województwa wielkopolskiego

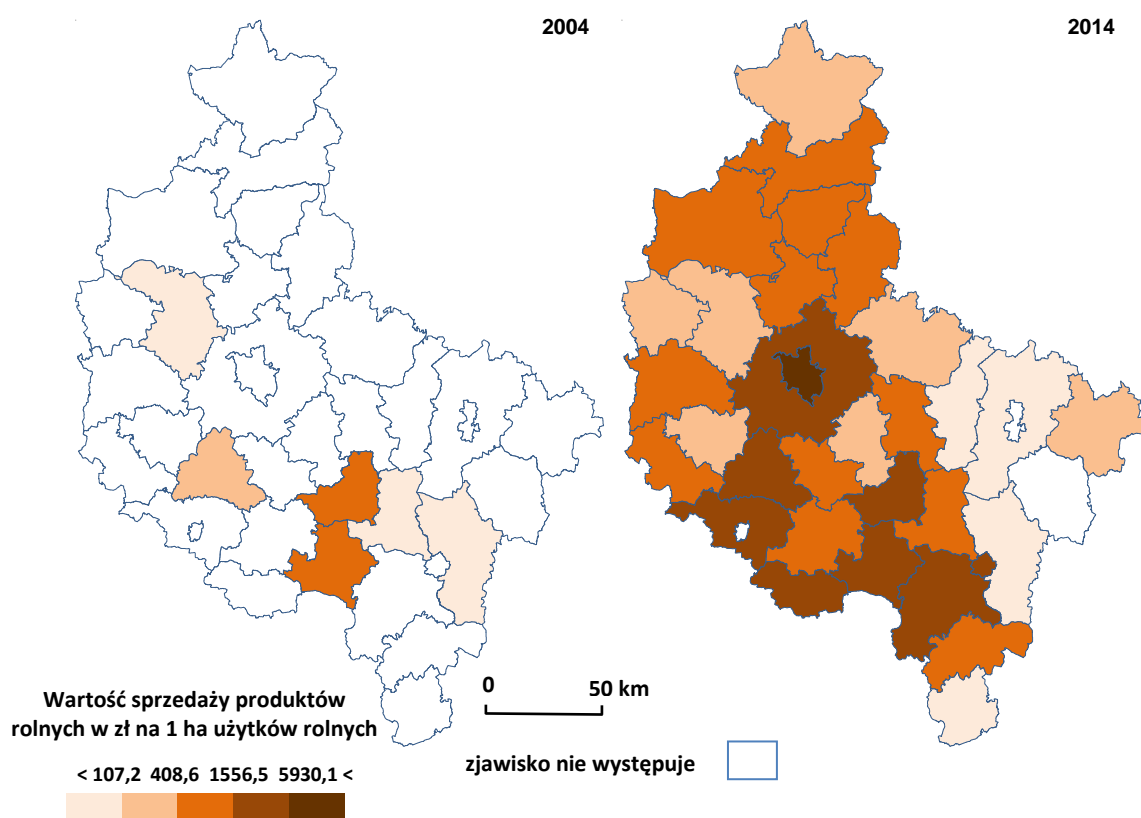
Sieć relacji charakteryzująca rynek rolny województwa wielkopolskiego obejmuje powiązania wymiany handlowej jakie występują w obrębie rolniczej produkcji towarowej. Podstawową cechą tych powiązań są przepływy przede wszystkim o charakterze materialnym, występujące pomiędzy gospodarstwami rolnymi, a kolejnymi ogniwami łańcucha towarowego jakimi są pośrednicy, hurtownicy, zakłady przetwórcze czy detaliści. Obok tych tradycyjnych podmiotów funkcjonujących na rynku rolnym, mogą pojawić się nowe w postaci grupy producentów rolnych, która integruje producentów rolnych i jednocześnie może przejąć część funkcji realizowanych przez pozostałe ogniwa łańcucha towarowego. Udział grup producentów rolnych w obrocie rynkowym stanowi o sensie ich działalności, gdyż pozwala przechwycić większą część zysków przez producentów.

Integrację producentów rolnych w województwie wielkopolskim zapoczątkowali producenci wieprzowiny i to na tym rynku grupy działały w całym okresie osiągając udział w rynku na poziomie 13,3%. Najwyższym poziomem obecności grup producentów rolnych na rynku charakteryzowała branża zbożowo-oleista, której udział w latach 2008-2014 wyniósł 14,1%. Grupy miały stosunkowo wysokie znaczenie na rynku drobiu z udziałem na poziomie 13,6%, przy czym biorąc niewielką liczbę członków tych grup, wąskie grono producentów posiadało istotny udział w rynku. Udział grup w rynku mleka wyniósł w latach działania grup na tym rynku wyniósł 10%, biorąc jednak pod uwagę że $\frac{3}{4}$ skupu mleka jest prowadzone przez spółdzielnie mleczarskie, których udziałowcami są rolnicy to właśnie ta branża była najlepiej powiązana z rynkiem. Dla pozostałych trzech rynków tj. ziemniaków, jaj i buraków cukrowych łączny udział w okresie działania grup na tym rynku wyniósł 10,1%, jednak w strukturze rynku rolnego województwa wielkopolskiego produkcja tych branż miała małe znaczenie. Na niewielkie zmiany w strukturze rynku rolnego mogło wpłynąć zorganizowanie się producentów wołowiny, których udział w tym rynku wyniósł zaledwie 2,5%.

Znaczenie grup funkcjonujących w województwie wielkopolskim w latach 2004-2014 na strukturę rynku rolnego uległo znaczącej poprawie. W 2004 r. grupy działały na rynku rolnym zaledwie 6 powiatów głównie w południowej części województwa, przy czym wartość zrealizowanej przez nie sprzedaży osiągnęła wysokość 408,6 zł na ha użytków rolnych jedynie w powiatach krotoszyńskim i jarocińskim. Poziom sprzedaży realizowanej poprzez grupy producentów rolnych w 2014 r. uległy znaczącemu wzrostowi, przy czym największą sprzedaż na ha użytków rolnych poza Poznaniem dla którego miernik przyjął wartość 5930,1

zł obejmuje powiaty południowo-zachodniej części województwa. Wysoka wartość sprzedaży na poziomie 1556,5 zł i więcej w wystąpiła w powiatach: rawickim, jarocińskim, leszczyńskim, ostrowskim, kościańskim, poznańskim, krotoszyńskim i w Kaliszu (ryc. 76). To na tym obszarze grup w największym stopniu wpłynęły na zmianę struktury rynku rolnego, przy czym za rozwój produkcji rolnej była przede wszystkim odpowiedzialna produkcja zwierzęcą, która jest ma szczególnie intensywny charakter w tej części regionu.

Ryc. 76. Wartość sprzedaży produktów rolnych zrealizowana przez grupy producentów rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2004 i 2014.



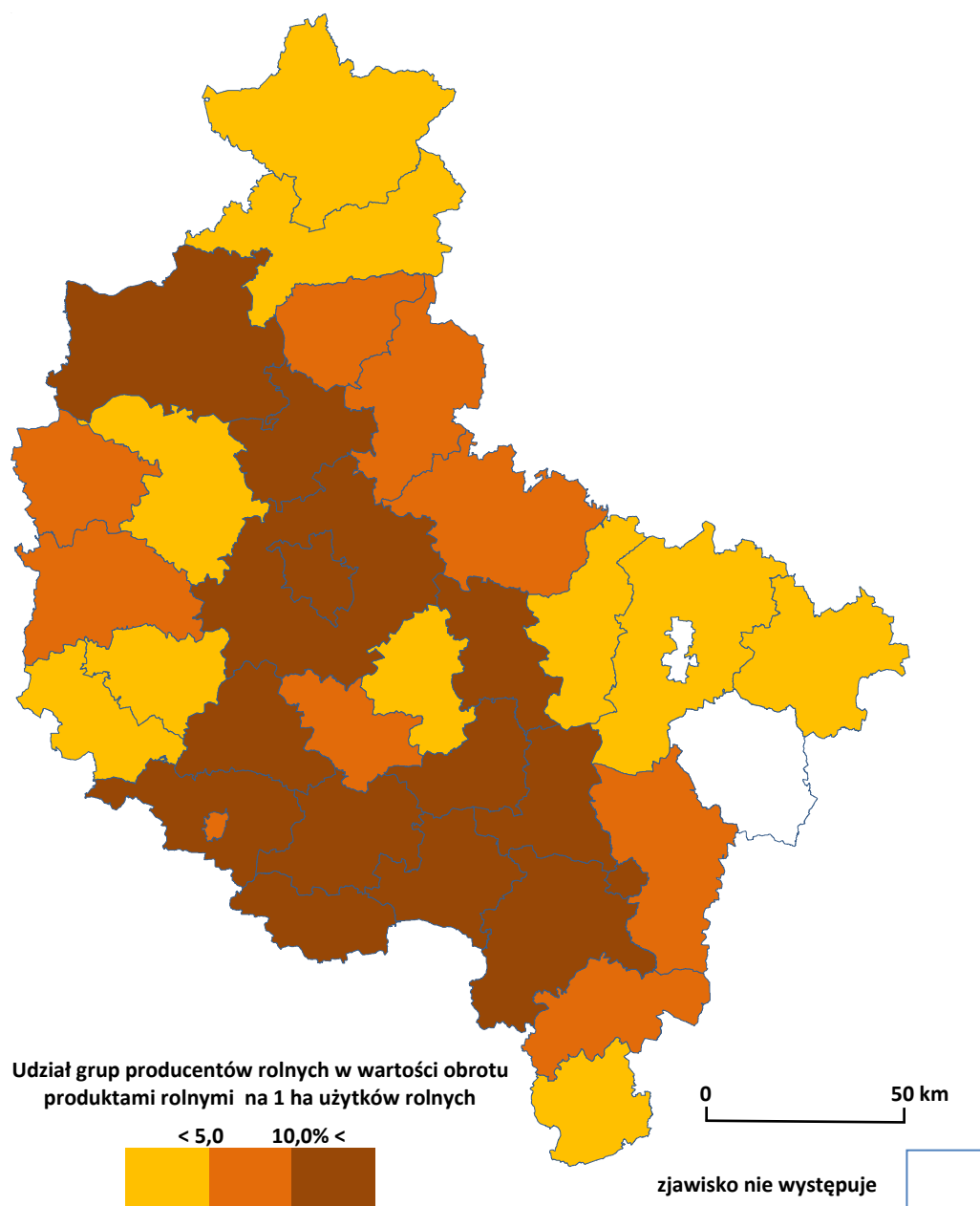
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR oraz UMWW.

Najniższa wartość sprzedaży realizowana przez grupy dotyczyła powiatów południowo-wschodniej części województwa, które charakteryzowały się niską jakością rolniczej przestrzeni produkcyjnej i niekorzystną strukturą agrarną. Wpływ grup producentów rolnych na rynek rolny w powiatach konińskim, kaliskim, słupeckim, kępińskim oraz tureckim Koninie i Lesznie był marginalny, przy czym na obszarze trzech ostatnich jednostek w analizowanym okresie działalności rynkowej nie prowadziła żadna grupa. W Lesznie była zarejestrowana grup producentów rolnych jednak w 2014 r. nie dokonała sprzedaży. Istotne skupisko powiatów o średniej wartości sprzedaży zrealizowanej przez grupy producentów

rolnych, wynoszącej 408,6 zł/ha użytków rolnych wystąpiło w północnej części regionu na obszarze o lepszej strukturze agrarnej.

Najwyższy udział grup producentów rolnych w wartości obrotu produktami rolnymi w przeliczeniu na ha użytków rolnych dla całego okresu 2004-2014 wynoszący powyżej 10% wystąpił w 14 powiatach głównie południowo zachodniej części województwa o najintensywniejszej produkcji rolniczej oraz w Poznaniu, powiatach: poznańskim, obornickim i czarnkowsko-trzcianeckim (ryc. 77).

Ryc. 77. Udział grup producentów rolnych w wartości obrotu produktami rolnymi na 1 ha użytków rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2004-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR oraz UMWW.

Z uwagi na brak zarejestrowanych grup w powiecie tureckim i Koninie można przyjąć, że nie miały one udziału w sprzedaży produktów rolnych. W gronie powiatów o średniej wartości sprzedaży poprzez grupy w przedziale od 5% do 10% znalazło się 9 powiatów charakteryzujących się zróżnicowanym potencjałem produkcyjnym, które tworzyły trzy wyraźne skupiska na peryferiach województwa w północno-wschodniej i zachodniej jego części oraz południowo-wschodniej.

W województwie wielkopolskim w latach 2004-2014 udział grup producentów rolnych w rynku rolnym mierzony wartością sprzedaży produkcji rolnej w tym okresie, dla analizowanych subrynków wyniósł 11,1%. Osiągnięty poziom w całym analizowanym okresie należy uznać za niski i całościowo nie mógł zapewnić istotnego wpływu na zmiany struktury rynku rolnego w skali całego województwa.

Znaczenie działalności grup ulegało dynamicznym zmianom w czasie, było zróżnicowane przestrzennie i branżowo. Wzrost popularności integracji i rozwój produkcji w gospodarstwach członkowskich, który można wiązać z ich przynależnością do grup producentów rolnych, przełożył się na uzyskanie dużo silniejszej pozycji na rynku w latach 2013-2014, w których udział grup w sprzedaży wyniósł ponad 20% (tab. 6).

Tab. 6. Charakterystyka grup producentów rolnych funkcjonujących na rynku rolnym woj. wielkopolskiego w latach 2004-2014.

Cechy	Lata										
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Liczba członków GPR funkcjonujących aktywnie na rynku	1103	1198	1029	1088	2265	2822	2745	3209	3711	5581	5522
Wartość sprzedaży GPR w mln zł	65,9	80,1	103,4	127,5	246,1	370,2	686,6	1104,9	1583,0	1926,1	2095,1
Wartość sprzedaży GPR na 1 ha UR w zł	33,8	41,1	53,0	65,4	126,2	189,8	352,0	566,5	811,6	987,5	1074,2
Wartość sprzedaży GPR przypadająca na jednego członka grupy w tys. zł	59,8	66,9	100,4	117,2	108,6	131,2	250,1	344,3	426,6	345,1	379,4
Udział GPR w wartości rynku rolnego [%]	1,3	1,5	2,0	2,2	4,3	6,0	10,4	14,0	18,5	20,2	21,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR oraz UMWW.

Kontrolowanie przez grupy producentów rolnych ponad 1/5 rynku rolnego w województwie wielkopolskim pozwoliło na odgrywanie już pewnej roli na rynku, przy czym

integracją objęci najczęściej byli producenci o skali produkcji przewyższającej potencjał przeciętnego gospodarstwa rolnego w województwie. Potencjał produkcyjny gospodarstw członkowskich pomimo zróżnicowanej koniunktury na poszczególnych subrynkach wzrastał, a wartość sprzedaży grup przypadająca na jednego członka wzrosła z 59,8 tys. zł do 379,4 tys. zł w 2014 r. Pozytywny wpływ integracji był szczególnie widoczny w przypadku rynku trzody chlewnej, na którym generalnie produkcja wieprzowiny była ograniczana, w przeciwieństwie do gospodarstw członkowskich w których była rozwijana.

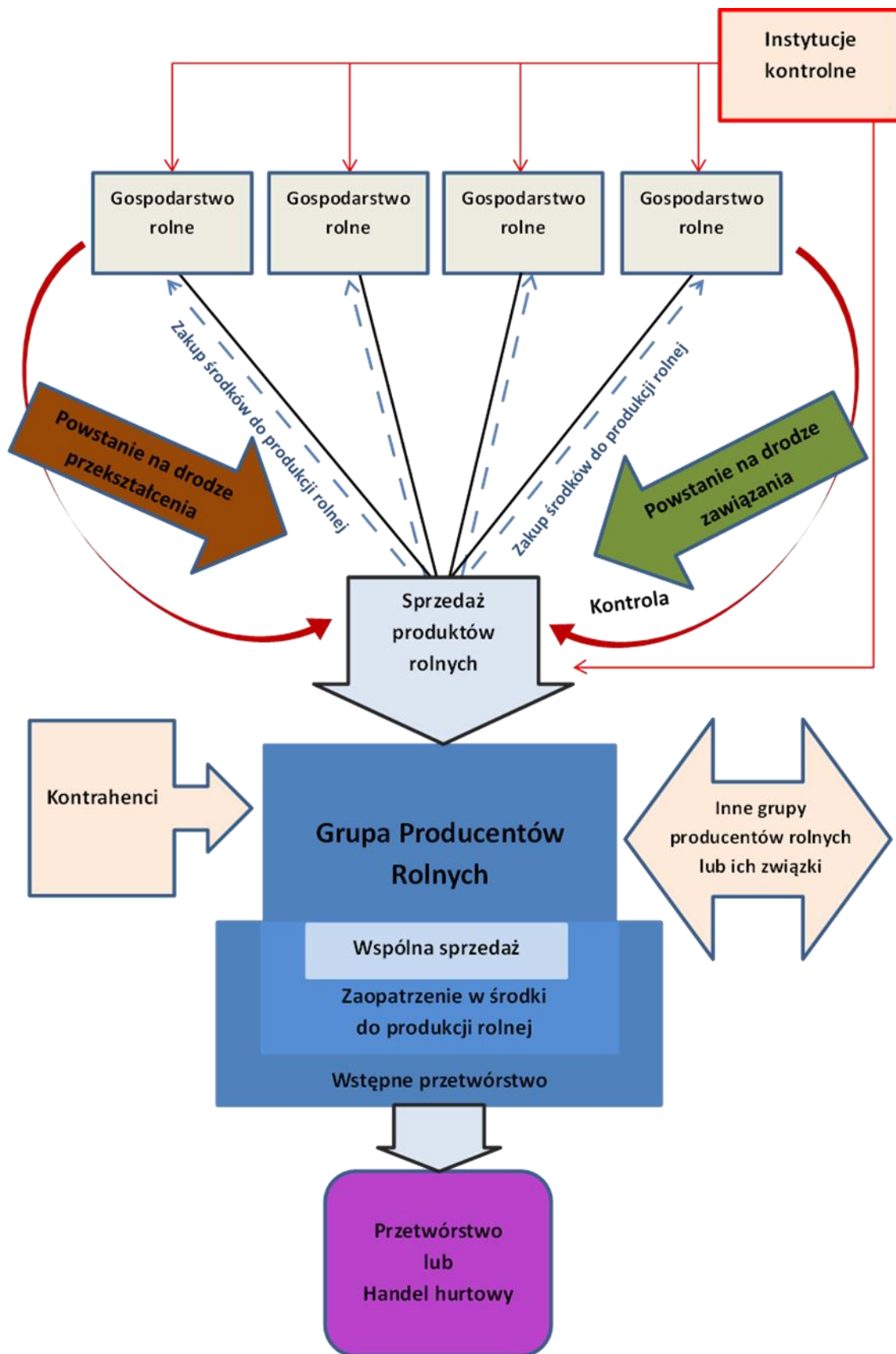
10. Model konceptualny organizacji i funkcjonowania grupy producentów rolnych

Przeprowadzona analiza działających grup producentów rolnych w województwie wielkopolskim poszerzona o wykonane studia przypadku w powiecie krotoszyńskim wskazuje na dwa podstawowe sposoby organizowania się grup producentów rolnych. Pierwszym i jednocześnie najbardziej popularnym sposobem tworzenia grup producentów rolnych było ich zawiązywanie od podstaw przez samych rolników, dla których impulsem mogła być trudna sytuacja na rynku rolnym lub dostępność środków pomocowych, które motywowały do samoorganizacji. Do organizacji grupy może dochodzić również poprzez przekształcenie całego podmiotu lub wyodrębnienia pewnej części, na bazie, której jest tworzona grupa producentów rolnych.

Analiza Krajowego Rejestru Sądowego oraz powiązań kapitałowo-osobowych grup zarejestrowanych w województwie wielkopolskim w 2014 r. wskazuje, że zaledwie 2,1% organizacji powstało na drodze przekształcenia. Możliwość uzyskania statusu grupy producentów rolnych przez działające wcześniej spółdzielnie na obszarach wiejskich miała stanowić formę pomocy zarówno dla rolników, a pośrednio wzmocnić same podmioty spółdzielcze, którym trudno było odnaleźć się w nowej rzeczywistości wolnorynkowej. Niewielka skala przekształceń się tego typu podmiotów w grupy jednoznacznie wskazuje na zakorzenioną niechęć w świadomości rolników do form współpracy wywodzących się z poprzedniego ustroju społeczno-gospodarczego.

W funkcjonowaniu grup producentów rolnych podstawowe znaczenie ma wspólna sprzedaż produktów rolnych, będąca podstawowym celem działalności grupy (ryc. 78). Zakres prowadzonej sprzedaży określa profil branżowy danej grupy oraz jej potencjał produkcyjny, który zależy w pierwszej kolejności od wielkości produkcji gospodarstw członkowskich. Produkcja pochodząca z tych gospodarstw powinna stanowić zasadniczy wolumen sprzedaży grupy, który może być uzupełniany skupem prowadzonym od pozostałych rolników. Otwarcie grupy na gospodarstwa niezrzeszone, może wpływać korzystnie na lokalny rynek rolny, na zachęcenie do członkostwa, powinno jednak mieć charakter przejściowy, gdyż długotrwałe utrzymywanie takiej sytuacji stoi w sprzeczności z sensem całej idei, gdyż dochodzi wówczas do marginalizowania pozycji rolników przez nich samych. Generowanie zysków w oparciu o kooperowanie z rolnikami niezrzeszonymi jest zgodne z prawem, nie mniej preferencyjne warunki prowadzenia działalności w formie grupy powinny obligować te podmioty do większej odpowiedzialności społecznej.

Ryc. 78. Model konceptualny organizacji i funkcjonowania grupy producentów rolnych.



Źródło: opracowanie własne.

Czerpanie zysków kosztem rolników spoza grupy należy uznać za nadużycie szczególnego statusu, jaki posiada grupa producentów rolnych.

Od przyjętej strategii prowadzenia działalności przez grupę oraz specyfiki danej branży uzależniony jest zakres, który oprócz wspólnej sprzedaży produktów rolnych, może obejmować zaopatrzenie gospodarstw członkowskich w środki do produkcji rolnej, czy wstępne przygotowanie i przetwórstwo produktów rolnych do sprzedaży. Przy czym prowadzenie działalności handlowej w zakresie zarówno zbytu produkcji rolnej jak i zaopatrzenia w środki do produkcji jest powszechne, przede wszystkim ze względu na mniejsze bariery wejścia, gdyż grupy producentów rolnych w szczególności w początkowej fazie działalności nie dysponują odpowiednim zapleczem infrastrukturalnym. Jednocześnie duża kosztochłonność inwestycji w infrastrukturę przetwórczą stanowi barierę w rozszerzaniu działalności, gdyż rolnicy z dużą rezerwą podchodzili do takich przedsięwzięć. Na ogół priorytetem są inwestycje we własne gospodarstwa, nie mniej współpraca w tym zakresie wydaje się być nieuniknionym kierunkiem rozwoju grup producentów rolnych, który pozwala osiągnąć synergii działań, a w konsekwencji zwiększa konkurencyjność gospodarstw członkowskich. Gospodarstwa nienależące do grup stanowią specyficzną grupę kontrahentów, których pozycja w grupie jest niższa w stosunku do gospodarstw członkowskich, jednocześnie stanowią oni kontrolowaną konkurencję w stosunku do tych zrzeszonych, co może sprzyjać podnoszeniu jakości produkcji.

Relacje z gospodarstwami rolnymi mogą mieć charakter dwustronny w przypadku możliwości zaopatrzenia się w środki do produkcji rolnej poprzez grupę. Przy czym zaopatrzenie gospodarstw nie musi ograniczać się do działalności handlowej, a również może obejmować usługi. Z punktu widzenia rolnika, dla którego istotnym utrudnieniem w prowadzeniu gospodarstwa jest rosnąca biurokracja, grupa stwarza możliwość przejęcia części obowiązków. Należy podkreślić znaczenie przepływów informacji na linii gospodarstwo rolne – grupa producentów rolnych, które stanowią istotne świadczenie w globalizującej się gospodarce na rzecz gospodarstw członkowskich. Grupa wydaje się posiadać szczególne predyspozycje w zakresie kształcenia ustawicznego oraz transferu innowacji i ze względu na posiadane zaufanie wśród członków, a także skupianie się producentów rolnych wyspecjalizowanych w produkcji określonych produktów rolnych.

Funkcjonowanie grupy wymaga współpracy z kontrahentami, których katalog może być bardzo zróżnicowany, jeżeli dana grupa zdecyduje się na świadczenie usług i sprzedaż artykułów do produkcji rolnej na rzecz gospodarstw członkowskich, ale również tych niezrzeszonych. Kontrahentami grupy mogą być zarówno podmioty dostarczające produktów

i usług niezbędnych do funkcjonowania samej grupy producentów rolnych, jak i te z którymi kontakty są wymuszone potrzebami gospodarstw członkowskich. Przy czym grupa może zdecydować się na zaopatrzenie gospodarstw bezpośrednio związane z prowadzeniem produkcji ze względu, na który została założona, jak i zapewniać kompleksową obsługę gospodarstw rolnych, gdyż pomimo postępującej specjalizacji gospodarstw rolnych, produkcja rolna nie ogranicza się zazwyczaj do jednego produktu. Katalog kontrahentów zależy również od potencjału organizacyjnego samej grupy, która może część usług świadczyć w oparciu o własne zasoby lub zlecać podmiotom zewnętrznym.

Produkty rolne poprzez grupę są przekazywane kolejnym ogniwom łańcucha towarowego. W przypadku prowadzenia wstępnego przetwórstwa odbiorcami jest głównie handel hurtowy, zdecydowanie rzadziej detaliczny. Zasadniczo droga produktów rolnych przebiega poprzez przetwórstwo, przy czym istnieje zasadnicza tendencja do wzrostu poziomu przetworzenia produktów rolno-spożywczych, które na ogół do konsumenta trafiają jako wysoce przetworzone. W tym zakresie wyjątek będą stanowiły grupy działające w sektorze owocowo-warzywnym czy skupiające producentów jaj, których produkcja może być dystrybuowana właściwie bez obróbki przetwórczej, ograniczonej do konfekcjonowania towaru. Kanałem dystrybucji alternatywnym dla handlu hurtowego mogą być giełdy towarowe, które jak pokazuje przykład GPR Koźmin Wlkp. Sp. z o. o. mogą być z sukcesem wykorzystywane. Studia przypadków jednoznacznie wskazały na potrzebę ścisłej współpracy z odbiorcami produktów rolnych w oparciu o kontraktację, która zapewniała stabilizację dla grupy, gospodarstw rolnych oraz odbiorców.

Przyszłością funkcjonowania grup producentów rolnych może być ściślejsza współpraca grup producentów rolnych ze sobą nawzajem oraz z powołanymi związkami grup. Wówczas przy dużym potencjale produkcyjnym racjonalnym kierunkiem działalności grup jest rozwinięcie wstępnego przetwórstwa, czy to poprzez własne zakłady czy też outsourcing. W szczególności szansa realizacji wspólnych inwestycji w zakresie przetwórstwa jest dużo większe, gdyż potencjał finansowy jak i skala produkcji przeciętnej grupy producentów rolnych stanowi barierę dla takich przedsięwzięć, które wiążą się również z większym ryzykiem rynkowym, które w takiej sytuacji może być rozłożone na większą organizację. Sprzedaż półproduktów czy nawet produktu finalnego pozwala na wykorzystanie w przyszłości nowego kanału dystrybucji, jakim są giełdy towarowe i sprzedaż bezpośrednia, która dotychczas w wielkopolskich grupach była rzadkością. Współpraca pomiędzy grupami producentów rolnych może mieć charakter nieformalny obejmując wymianę głównie informacji, nie mniej szansą rozwoju grup mogą być przepływy produktów pomiędzy

grupami producentów rolnych zajmujących się obrotem innych produktów rolnych. Współpraca pomiędzy grupami producentów rolnych działającymi w odmiennych sektorach produkcji rolnej wydaje się być sensowna, pomiędzy grupami działającymi na rynku produkcji zwierzęcej, a tymi skupiającymi produkcję roślinną, dostarczając tym pierwszym materiału do produkcji pasz. W województwie wielkopolskim w latach objętych analizą takich powiązań o charakterze handlowym nie udało się zdiagnozować, nie mniej ich wystąpienie byłoby korzystne, ograniczając liczbę pośredników na etapie zaopatrzenia gospodarstw rolnych.

Działalnością grupy zazwyczaj kieruje zarząd wybierany spośród rolników będących członkami grupy, w większych organizacjach celowym jest zatrudnienie profesjonalnego menedżera, który pokieruje grupą. Fundamentem funkcjonowania grupy jest współpraca zrzeszonych rolników, obok której współwystępuje kontrola. W działaniu grupy należy wyróżnić relacje kontrolne o charakterze zewnętrznym oraz wewnętrznym. Przy czym mechanizm samokontroli organizacji obejmuje relacje dwojakiego rodzaju, z jednej strony rolnicy tworzący grupę kontrolują i nadzorują powołaną przez siebie organizację, z drugiej strony władze grupy sprawują kontrole nad gospodarstwami członkowskimi, w szczególności dotyczącą planowania produkcji i jej jakości, co ma kluczowe znaczenie dla konkurencyjności współpracy. Przystąpienie do grupy wiąże się z podporządkowaniem gospodarstwa w zakresie danej produkcji tej organizacji, co może zniechęcać do integracji, jednak niewywiązywanie się z założonych planów przez poszczególnych członków może narazić całą organizację na utratę statusu grupy producentów rolnych, z tego też względu rezygnacja z mechanizmu kontroli wewnętrznej gospodarstw członkowskich jest nieracjonalna. W przypadku grup liczniejszych bezpośrednie kontrolowanie działalności zarządu mogłoby paraliżować funkcjonowanie grupy, dlatego celowym jest powoływanie rady nadzorczej lub komisji rewizyjnej, która w imieniu członków prowadzi bieżący nadzór nad kierownictwem organizacji.

Grupa ze względu na swój specyficzny status na rynku podmiotów gospodarczych korzysta z przywilejów przewidzianych dla organizacji producentów rolnych, z tego też tytułu występują dodatkowe relacje kontrolne, które sprawowała ARiMR. Kontrole zewnętrzne związane z funkcjonowaniem grupy mogą mieć charakter krzyżowy i dotyczyć zarówno gospodarstw członkowskich jak i grupy jako całości, w szczególności, jeżeli organizacja korzysta ze wsparcia publicznego. Kontrole zewnętrzne obok tych realizowanych przez organy państwowe o charakterze uniwersalnym, które dotyczą wszystkich podmiotów gospodarczych

obejmują również wyspecjalizowane jednostki związane z przedmiotem działalności grupy, jak np. Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych.

Przedstawiony model konceptualny organizacji i funkcjonowania grupy producentów rolnych wpisuje się w koncepcję regionalnego systemu rolniczego zaproponowaną przez Dannenberga i Kulke (2005; patrz roz. 2). Regionalny system rolniczy wykracza swym zasięgiem poza obszar samego rolnictwa, obejmując powiązania szeroko rozumianego sektora agrobiznesu, w ramach, którego jak zauważa Kapusta (2001) znaczenie rolnictwa maleje, a wzrasta udział zaopatrzenia oraz przetwórstwa. Marginalizacja rolnictwa postępuje poprzez wydłużanie się łańcucha towarowego o kolejnych pośredników, których obecność jest konsekwencją przeobrażeń w samym rolnictwie, które z samozaopatrzeniowego przeobraziło się w towarowe. W ramach koncepcji miejsce grup producentów rolnych zwanych również organizacjami producentów rolnych zostało wyznaczone na styku gospodarstw rolnych, przetwórstwa i detalistów. Zastosowane przez autorów uproszczenie wymaga uszczegółowienia, co przybliży przedstawiony model organizacji i funkcjonowania grup producentów rolnych, stanowiący pewien wycinek regionalnego systemu rolniczego, skoncentrowany wokół grupy producentów rolnych stanowiącej jedną z propozycji wzmocnienia pozycji gospodarstw rolnych.

Zaproponowany model w przeciwieństwie do koncepcji obejmuje nie tylko fazę funkcjonowania, ale również objaśnia możliwości powstania organizacji. Uwzględnienie bezpośredniego otoczenia grupy producentów rolnych pozwoliło na dokładniejsze przedstawienie funkcjonowania grupy z perspektywy samej organizacji. Model w przeciwieństwie do koncepcji zakłada ograniczenie liczby pośredników poprzez ich zastąpienie przez grupę producentów rolnych. Całkowite zastąpienie handlu hurtowego przez organizacje producentów rolnych jakie zostało założenie w regionalnym systemie rolniczym wydaje się być zbyt daleko posuniętą redukcją, gdyż bezpośrednia dystrybucja nawet przetworzonych produktów rolnych ze względu na jej skalę jest trudno wykonalna w praktyce dla większości branż produkcji rolniczej. Maksymalne skrócenie łańcucha towarowego ma podstawowe znaczenie dla podnoszenia konkurencyjności gospodarstw rolnych, jednak tak dalece posunięta integracja pionowa w obrębie grupy jest trudna w realizacji.

11. Podsumowanie

Przeprowadzone badania i analizy dostarczyły wielu informacji dotyczących organizacji i funkcjonowania grup producentów rolnych w województwie wielkopolskim, uzupełniając tym samym pewną lukę na gruncie naukowym. Praca ze względu na swój zakres czasowy, przestrzenny i przedmiotowy w sposób kompleksowy przedstawia funkcjonowanie grup producentów rolnych w województwie wielkopolskim.

Podstawowym celem pracy było określenie i ocena wpływu działań grup producentów rolnych w województwie wielkopolskim na rozwój rolnictwa oraz na zmiany struktury przestrzennej rynku rolnego. Poprzez przeprowadzone postępowanie badawcze, przy zastosowaniu założonych metod naukowych zrealizowano cele szczegółowe pracy, w ramach których uzyskano odpowiedzi na podstawowe pytania badawcze przedstawione w rozdziale pierwszym.

Podstawy teoretyczne funkcjonowania grup producentów rolnych nie są jednoznaczne, poszukując na gruncie naukowym odpowiedzi w tej kwestii postanowiono sięgnąć do doświadczeń teoretycznych wypracowanych przede wszystkim w pozarolniczych sektorach wytwórczych, które mogą być implikowane w agrobiznesie w odniesieniu do grup producentów rolnych. Grupy producentów rolnych mogą być rozpatrywane na gruncie koncepcji klastrów czy teorii sieci. Grupy producentów rolnych najtrafniej wpisują się jednak w koncepcję regionalnego systemu rolniczego Dannenberga Kulke (2005). W ramach tej koncepcji określono miejsce grup producentów rolnych w granicach łańcuchu towarowego oraz klastra rolniczego jako ogniwo, które może zastąpić hurtowników czy pośredników. Powstanie grupy producentów rolnych stanowi odpowiedź na postępujące wydłużanie się łańcuchów żywnościowych.

Grupy producentów rolnych w województwie wielkopolskim wpływały na rozwój rolnictwa poprzez podnoszenie konkurencyjności działalności gospodarstw członkowskich realizowane na drodze atrakcyjniejszego zbytu produkcji rolnej oraz dostarczaniu środków do produkcji rolnej poprzez grupę producentów rolnych. Większa skala produkcji, jednolitość partii dostaw oraz konieczność planowania produkcji w grupach producentów rolnych pozwalała im utrzymać większą stabilność cenową, a w sytuacjach kryzysowych wspierać dodatkowymi premiami swoich członków, jak to miało miejsce w Zrzeszeniu Pro-Agro. Wpływ na wielkopolskie rolnictwo nie ograniczał się wyłącznie do gospodarstw członkowskich, ale dotyczył również pozostałych gospodarstw rolnych, które jak pokazują studia przypadków były otwarte na pozostałych rolników. Funkcjonowanie ponad 400 grup w

województwie w 2014 r. to alternatywne kanały zbytu produkcji rolniczej stanowiące konkurencję do „tradycyjnych” odbiorców. Działalność grup stworzyła możliwość uniezależnienia się rolnika od odbiorców zewnętrznych, której przed 2001 r. za wyjątkiem sektora mleczarskiego opartego na spółdzielczości praktycznie nie było na rynku rolnym.

O oddziaływaniu grup producentów rolnych na rolnictwo świadczyły również pozyskane przez nie fundusze, które w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych w latach 2005-2016 wzrosły o 1326% z 7,76 zł do 102,93 zł. Biorąc pod uwagę znormalizowany wskaźnik absorpcji najwięcej środków pozyskały grupy producentów rolnych z powiatów: rawickiego, jarocińskiego, kościańskiego, gostyńskiego i leszczyńskiego w południowej części województwa, m. Poznania, powiatu poznańskiego oraz na północy regionu z powiatu czarnkowsko-trzcianeckiego. Działalność dużej liczby grup w Poznaniu przełożyła się na teoretycznie znaczące oddziaływanie grup na rolnictwo w mieście, w rzeczywistości było to konsekwencją wybierania przez grupy z województwa, Poznania jako swojej siedziby. Efekty działalności grup w postaci pozyskanych funduszy były największe w powiatach charakteryzujących się dużą intensywnością produkcji rolnej, w szczególności zwierzęcej oraz powiecie czarnkowsko-trzcianeckim, w którym szczególnie dobrze zorganizowali się producenci mleka w oparciu o miejscową spółdzielnię mleczarską. Możliwość wydatkowania środków pomocowych od 2007 r. na cele inwestycyjne sprzyjała trwałości współpracy, gdyż wspólny majątek może stanowić zabezpieczenie przed szybkim rozwiązaniem grupy. Rozpatrywane przypadki najstarszych grup producentów rolnych z powiatu krotoszyńskiego wskazują, że efekty funkcjonowania mogą mieć trwały charakter, a lata współpracy procentują wspólnymi inwestycjami, takimi jak infrastruktura magazynowa czy specjalistyczny tabor samochodów do odbioru zwierząt, z których mogli korzystać nie tylko członkowie grup, ale również pozostali rolnicy.

Na wzmocnienie efektywności grup korzystnie wpłynęła ewolucja systemu wsparcia grup producentów rolnych w latach 2004-2014 poprzez zwiększenie wartości dofinansowania. Grupy producentów rolnych w latach 2005-2016 otrzymały 215,9 mln zł funduszy w ramach WPR, przeciętnie na grupę 556,4 tys. zł. Można przyjąć, że efekty funkcjonowania grup producentów rolnych były bezpośrednio powiązane z absorpcją środków, ponieważ 77,6% grup korzystało w analizowanym okresie z dofinansowania i stanowiło ono procent od wartości sprzedanych przez grupę produktów rolnych.

Kontekst historyczny ma istotne znaczenie zarówno w zakresie poziomu rozwoju rolnictwa jak i samych grup producentów rolnych. Obszar dawnego zaboru rosyjskiego o wyraźnie słabszym potencjale produkcyjnym rolnictwa był jednocześnie terenem o dużo słabszej

organizacji rolników, a powiat turecki za wyjątkiem miasta Konina był jedynym, w którym w latach 2004-2014 nie funkcjonowała żadna grupa producentów rolnych. Obszarem o największej liczbie działających grup producentów rolnych oraz ich największym znaczeniu dla rozwoju rolnictwa była południowo-zachodnia część województwa, charakteryzująca się korzystnymi warunkami środowiska przyrodniczego, intensywną produkcją zwierzęcą oraz przewagą średnich gospodarstw z grupy obszarowej od 5 do 15 ha

Znaczenie grup producentów rolnych w województwie wielkopolskim w latach 2004-2014 uległo istotnemu wzrostowi, za co bezpośrednio odpowiadał imponujący przyrost liczby funkcjonujących grup w tym okresie, który wyniósł 4544,4% oraz wzrost produkcji w gospodarstwach zrzeszonych. W 2004 r. działało zaledwie 9 grup zarejestrowanych na obszarze 7 powiatów, natomiast w 2014 r. działalność prowadziło 409 grup w 29 powiatach na 31 istniejących w województwie wielkopolskim. Zmiany ilościowe, jakie wystąpiły w analizowanym okresie można bezsprzecznie ocenić jako korzystne, jednak obszar województwa jest silnie zróżnicowany przestrzennie w zakresie stanu zorganizowania grup producentów rolnych. Intensywny wzrost liczby funkcjonujących grup wystąpił w południowej części województwa obejmując powiaty: jarociński, leszczyński, kościański, rawicki, gostyński, krotoszyński i pleszewski. Na rosnące znaczenie grup producentów rolnych jednoznacznie wskazuje rosnąca przeciętna wartość sprzedaży produktów rolnych od jednego członka grupy z 59,8 tys. zł w 2004 r. do 379,4 tys. zł w 2014 r. Odnotowanego przyrostu nie można wiązać wyłącznie z rozwojem produkcji w gospodarstwach członkowskich, był on również konsekwencją większej aktywności zrzeszaniem wśród dużych i bardzo dużych producentów rolnych.

Współpraca w ramach grup producentów rolnych będąca rzadkością z perspektywy niewielkiej liczby gospodarstw członkowskich i jeszcze mniejszej liczby grup w 2004 r., zyskała na znaczeniu w kolejnych latach, a odsetek gospodarstw będących członkami grup producentów rolnych w 2014 r. wyniósł 4,57%. Przy czym był silnie zróżnicowany przestrzennie, a najwyższy poziom zorganizowania rolników wystąpił w powiatach krotoszyńskim i jarocińskim, w których blisko 20% gospodarstw należało do grup producentów rolnych. Stosunkowo wysoki udział zrzeszonych rolników na poziomie 10,6% wystąpił w południowej części regionu, w powiatach: kościańskim, pleszewskim, leszczyńskim, rawickim oraz w czarnkowsko-trzcianeckim na północy województwa.

W województwie wielkopolskim w latach 2004-2014 udział grup producentów rolnych w rynku rolnym mierzony wartością sprzedaży produkcji rolnej w tym okresie wyniósł 11,1%. Grupy producentów rolnych w województwie wielkopolskim kontrolowały w 2014 r. ponad

1/5 rynku rolnego, przy czym integracją objęci najczęściej byli producenci o skali produkcji przewyższającej potencjał przeciętnego gospodarstwa rolnego w województwie. Potencjał produkcyjny gospodarstw członkowskich pomimo zróżnicowanej koniunktury na poszczególnych subrynkach wzrastał, a wartość sprzedaży przez grupy w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych wzrosła z 33,8 zł w 2004 r. do 1074,2 zł w 2014 r. Pozytywny wpływ integracji był szczególnie widoczny w przypadku rynku trzody chlewnej, na którym generalnie produkcja wieprzowiny była ograniczana. W gospodarstwach członkowskich natomiast była rozwijana. Osiągnięty przez grupy poziom sprzedaży w całym analizowanym okresie należy uznać za niski i całościowo nie mógł zapewnić istotnego wpływu na zmiany struktury rynku rolnego w skali całego województwa. Znaczenie działalności grup na rynku rolnym ulegało zwiększeniu, było jednak zróżnicowane przestrzennie i branżowo.

Najwyższym poziomem obecności grup procentów rolnych na rynku charakteryzowała się branża zbożowo-oleista, której udział w latach 2008-2014 wyniósł 14,1%. Integrację producentów rolnych w województwie wielkopolskim zapoczątkowali producenci wieprzowiny, którzy współpracowali od początku funkcjonowania grup w województwie i to na tym rynku grupy producentów rolnych osiągnęły udział w rynku na poziomie 13,3%. Grupy miały stosunkowo wysokie znaczenie na rynku drobiu z udziałem na poziomie 13,6%, przy czym biorąc niewielką liczbę członków tych grup, wąskie grono producentów posiadało istotny udział w rynku. Wpływy grup producentów rolnych był najwyższy na rynku zbóż i roślin oleistych, drobiu i trzody chlewnej, ulegał wzrostowi w kolejnych latach objętych analizą i ostatecznie w skali globalnej województwa wielkopolskiego należy uznać, że był mały. Lokalnie wpływy grup producentów rolnych na strukturę rynku był większy, czego najlepszym przykładem jest grupa „Krot-Plon”, która od 2009 r. łącznie z 7 grupami- córkami na bazie przejętego elewatora, kontrolowała ponad 43% rynku zbóż i roślin oleistych w powiecie krotoszyńskim.

Grupy producentów rolnych oddziaływały na gospodarstwa członkowskie przynosząc im większe dochody i stabilność produkcji, co zgodnie potwierdzili członkowie Zrzeszenia Pro-Agro z Krotoszyna. W ofercie grup producentów rolnych oprócz zbytu produkcji rolniczej było zaopatrzenie w środki do produkcji rolnej na korzystnych warunkach. Za kluczowe powiązania dla funkcjonowania grupy na podstawie wykonanych studiów przypadków należy uznać kontakty handlowe z zakładami przetwórczymi, a występujące między nimi a grupami producentów rolnych przepływy finansowe na tej linii miały największe znaczenie.

W działalności grup największe znaczenie miała współpraca i konkurencja, a obie te relacje bardzo często współwystępowały ze sobą, gdyż dobra współpraca z rolnikami i grupą

oraz zakładami przetwórczymi pozwalała zachować konkurencyjność. Na etapie organizacji grup podstawowe znaczenie miała wcześniejsza znajomość pozostałych rolników, gdyż nieuczciwość środowiska rolniczego stanowiła najważniejszą przeszkodę w integracji. Grupy bardzo często były tworzone w oparciu o powiązania rodzinne, w których łatwiej o zaufanie. Duże znaczenie jakości kapitału ludzkiego przy tworzeniu grup producentów rolnych podkreślane m. in. przez Krzyżanowską (2000) nie zostało potwierdzone, gdyż zdiagnozowano słaby związek pomiędzy wyższym poziomem wykształcenia, a przynależnością do grup producentów rolnych.

Efektom realizacji celu metodologicznego było opracowanie modelu konceptualnego organizacji i funkcjonowania grupy producentów rolnych. Przyjęta strategia prowadzenia działalności przez grupę oraz specyfika danej branży w obrębie, której działa grupa determinuje zakres współpracy. Grupa producentów rolnych nie może być utożsamiana wyłącznie z integracją poziomą, gdyż obejmuje również powiązania po między kolejnymi ogniwami łańcucha towarowego, a patrząc w przyszłość należy wspierać współpracę pomiędzy grupami producentów rolnych czy też związkami grup, a więc dążyć do sieciowania współpracy.

Chcąc wykorzystać grupy jako mechanizm rozwoju wielkopolskiego rolnictwa należy system wspierania grup producentów rolnych uczynić bardziej stabilnym. Zapewnienie stabilności prawnej funkcjonowania grup producentów rolnych oraz ich nadzoru przez ARiMR może nakłonić nowych rolników do integracji oraz utrzymać współpracę dotychczas powołanych organizacji. System wsparcia powinien zapewniać większą trwałość wspieranych organizacji producentów poprzez wydłużenie okresu możliwości dofinansowania działalności grupy przy zwiększeniu wymagań stawianych grupie.

Należy ograniczyć powstawanie małych, zazwyczaj pięcioosobowych grup producentów rolnych w przypadku, których zdiagnozowane powiązania osobowo-kapitałowe rodzą uzasadnione podejrzenia stwarzania sztucznych warunków w celu pozyskania wsparcia.

Biorąc pod uwagę, że organizowanie i funkcjonowanie grup liczniejszych jest dużo bardziej skomplikowanym procesem, wiążącym z większym ryzykiem niepowodzenia oraz niechęcią samych rolników należy przyjąć progresywny model wsparcia grup producentów rolnych, zależny nie tylko od wielkości produkcji, ale również liczby członków, gdyż wyzwaniem jest włącznie we współpracę w większym zakresie gospodarstwa małe i średnie.

Brak funkcjonowania związków grup producentów rolnych oraz ograniczona współpraca pomiędzy działającymi grupami producentów rolnych w warunkach postępującej globalizacji wskazują na potrzebę zachęcenia do współdziałania grup producentów rolnych na wyższym

poziomie. Bezpośrednią zachętą do sieciowania grup producentów rolnych może być preferowanie związków grup i czy innych form współpracy grup producentów rolnych przy udzielaniu wsparcia publicznego w ramach WPR na realizację wspólnych inwestycji, w szczególności tych w zakresie wstępnego przetwórstwa.

Wsparcie finansowe dedykowane związkom grup producentów rolnych lub współpracy pomiędzy grupami może wpłynąć na zwiększenie znaczenia grup producentów rolnych.

Proces integracji producentów rolnych w województwie wielkopolskim pomimo znaczącego zawansowania w stosunku do pozostałych regionów wymaga dalszego upowszechniania, którego celem minimalnym powinien być udział grup na poziomie 50% rynku rolnego, gdyż wówczas zostanie przełamana dominacja pośredników. Możliwością jeszcze szerszego upowszechnienia współpracy grupowej jest powołanie np. przy izbach rolniczych inkubatorów dla grup producentów rolnych, gdyż biurokracja w ocenie rolników, jak i przedstawicieli grup stanowi barierę w ich powstawaniu i funkcjonowaniu.

Integracją objęte były głównie gospodarstwa duże i bardzo duże, a dla organizacji nowych grup podstawowe znaczenie miały powiązania rodzinne i wcześniejsza znajomość partnerów.

W systemie wsparcia grup oraz opodatkowania należy preferować spółdzielczy model współpracy rolników w grupie. W warunkach rozdrobnienia gospodarstw rolnych i dysproporcji w potencjale produkcyjnym gospodarstw, jakie występują w polskim rolnictwie, forma spółdzielcza jako bardzo demokratyczny sposób współdziałania, umożliwia realizację funkcji społeczno-socjalnych w połączeniu z celami gospodarczymi. Zastosowanie preferencyjnych stawek podatkowych w przypadku wyboru tej formy organizacyjno-prawnej może być istotną zachętą dla rolników.

Wpływ grup producentów rolnych w województwie wielkopolskim na rozwój rolnictwa oraz zmiany struktury przestrzennej rynku rolnego był pozytywny, jednak znaczenie oddziaływania grup w skali całego regionu w latach 2004-2014 było małe z tendencją progresywną.

Literatura

Adamowicz M. 2007. Sieci współpracy, grona i terytorialne systemy produkcyjne jako koncepcja rozwoju obszarów wiejskich. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, 9, 2: 15-21.

Bała D. 2016. Wpływ instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej na rozwój grup producentów rolnych w Polsce w ujęciu regionalnym. Studia Obszarów Wiejskich, 42: 155-164.

Bała D. 2017. Lokalni liderzy w funkcjonowaniu grup producenckich w powiecie krotoszyńskim. Studia Obszarów Wiejskich, 46: 149-158.

Banaszak I. 2009. Determinanty sukcesu współpracy na rynkach rolniczych na przykładzie grup producentów rolnych w Polsce. Wieś i Rolnictwo, 1: 100-121.

Bański J. 2006. Geografia polskiej wsi. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. Warszawa.

Bański J., Stola, W. 2002. Przemiany struktury przestrzennej i funkcjonalnej obszarów wiejskich w Polsce. Studia Obszarów Wiejskich, 3.

Baran M. 2008. Klasyfikacje klastrów i inicjatyw klastrowych. Wnioski dla systemu wspierania struktur klastrowych w Polsce. Prace Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, 47: 41-51.

Bąk-Filipek E. 2014. Przemiany na rynku mięsa w Polsce. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing, 12, 6: 7-16.

Bobowski Z. 2004. Wybrane metody statystyki opisowej i wnioskowania statystycznego. Wydaw. WWSZiP. Wałbrzych.

Boguta W. 1997. Organizacja i funkcjonowanie branżowych grup producentów rolnych w zakresie rolnictwa i przetwórstwa rolno-spożywczego. Wiadomości Rolnicze, 4: 28-30.

Boguta W. 2006. Organizacja i funkcjonowanie grup producentów rolnych. Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa.

Boguta W. 2008. Organizacja i funkcjonowanie grup producentów rolnych. Wydanie II zaktualizowane i poprawione. Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa.

Boguta W. 2011. Spółdzielczość wiejska jako jedna z głównych form wspólnego gospodarczego działania ludzi, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa.

Boguta W., Ejsmond J., Ochał M. 2002. Organizowanie i działanie grupy producentów rolnych. Wyd. Duszpasterstwa Rolników. Inowrocław.

Boguta W., Gumkowski Z., Martynowski M., Piechowski A. 2014. Spółdzielczość Wiejska-jako jedna z głównych form wspólnego gospodarczego działania ludzi, II Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa.

Brodzicki T., Szultka S. 2002. Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw. Organizacja i Kierowanie, 4, 110 :45-60.

Brodziński M. G. 2014. Oblicza polskiej spółdzielczości wiejskiej. FREL, Warszawa.

Chałupka P. 1998. Ekonomiczne, organizacyjne oraz prawne aspekty organizowania się rolników. WODR, Leszno.

- Chałupka P. 1999. Prawne i metodyczne aspekty organizowania się rolników w grupy producenckie, WODR, Szepietowo: 34-37.
- Chavas J. P. 2001. Structural change in agricultural production: economics, technology and policy, [w:] B. Gardner, G. Rausser (red.), Handbook of Agricultural Economics, vol. 1, Elsevier Science, B.V., Amsterdam : 115-120.
- Chlebicka A. 2013. Diagnoza rozwoju i perspektywy wsparcia grup producenckich w Polsce. *Economic and Regional Studies*, 6, 4: 31-42.
- Chlebicka A., Strzębicki D. 2009. Efekty współpracy w grupach producenckich z perspektywy kosztów transakcyjnych. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 11, 1: 60-64.
- Chlebicka A., Falkowski J., Wolek T. 2009. Powstanie grup producentów rolnych a zmienność cen. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 2, 319: 59-73.
- Chojnicki Z. 1999. Podstawy metodologiczne i teoretyczne geografii. Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań.
- Chorób R. 2012. Innowacyjne powiązania integracyjne w agrobiznesie a procesy globalizacji. *Zarządzanie i Finanse*, 1, 3: 489-499.
- Chorób R. 2011. Zróżnicowane powiązania integracyjne w agrobiznesie a rozwój regionalny i lokalny. *Zeszyty Naukowe Ostrołęckiego Towarzystwa Naukowego*, 25: 41-52.
- Cooke P. 2002. Knowledge Economics: Clusters, Learning and Cooperative Advantage. Routledge, London.
- Czacak W. 2012. Sieci w zarządzaniu strategicznym. Wolters kluwer, Warszawa.
- Czapiewska G. 2013. Grupy producentów rolnych w rozwoju obszarów wiejskich Pomorza, *Acta Universitatis Lodzianensis. Folia geographica socio-oeconomica*, 13: 165-178.
- Czapiewski K., Głębocki B. 2010. Struktura agrarna, [W:] J. Bański (red.), Atlas Rolnictwa Polski, IGiPZ PAN, Warszawa: 55–64.
- Czarnecki, A. Klodzinski, M. 2010. Przedsiębiorczość pozarolnicza na obszarach wiejskich regionu Zielonych Płuc Polski. *Zagadnienia ekonomiki rolnej*, 3: 64-78.
- Czubak W., Bajan B. 2016. The impact of RDP 2007–2013 on integration of Polish agricultural producers based on the action “agricultural producer groups”. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 3, 4: 283–292.
- Czyżewski A. 2007. Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora rolnego, [w:] A. Czyżewski (red.), *Uniwersalia polityki rolnej w gospodarce rynkowej*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań.
- Dacko M., Dacko A. 2014. Poprawa struktury obszarowej polskiego rolnictwa – podejście systemowe. *Problemy Drobnych Gospodarstw Rolnych*, 2: 23-37.
- Dacko M., Płonka A. 2011. Grupy producentów – szansa na zwiększenie konkurencyjności rozproszonego rolnictwa. *Więś i doradztwo*, 1-2: 5-12.
- Dannenberg P. 2007. Clusterstrukturen landwirtschaftlicher Warenketten in Ostdeutschland und Polen – Analyse am Beispiel des Landkreises Elbe-Elster und des Powiats Pyrzyce. *Lit. Spektrum Akademischer Verlag, München*: 24–27.
- Dannenberg P., Kulke E. 2005. The Importance of Agrarian Clusters for Rural Areas-Results of Case Studies in Eastern Germany and Western Poland. *ERDE-BERLIN*, 136, 3: 291-309.

- Deimel M., Theuvsen L., Ebbeskotte C. 2009. Regional networking as a competitive advantage? Empirical results from German pig production. In 113th Seminar of the International Association of the Agricultural Economists (EAAE). Crete.
- Deklaracji Spółdzielczej Tożsamości (1995). Manchester.
- Domagalska-Grędyś M. 2011. Ocena uwarunkowań innowacyjności w grupach producentów rolnych. *Współczesne Zarządzanie*. 4: 152–162.
- Domagalska-Grędyś M. 2014. Procesy tworzenia grup producentów rolnych a koniunktura gospodarcza w Polsce (2000-2013). *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Agrobiznes 2014. Problemy ekonomiczne i społeczne*, 360: 167-177.
- Domagalski A. 2010. Organizowanie się gospodarce polskich rolników po 1990 roku. Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa.
- Domański R., Marciniak A. 2003. Sieciowe koncepcje gospodarki miast i regionów. *Studia KPZK PAN*, 113.
- Ejsmont J. 2005. Grupy producentów – nowa forma spółdzielczego współdziałania. Fundacja Fundusz Współpracy, Warszawa.
- Ejsmont J., Milewski R., 2005. Podstawy prawne tworzenia i działalności grup producentów. Fundacja Wspomagania Wsi.
- Figiel S., Kuberska, D., Kufel J. 2011. Analiza uwarunkowań i stanu rozwoju klastrów rolno-żywnościowych w Polsce. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej Państwowy Instytut Badawczy.
- Fronczak A., Fronczak P. 2009. Świat sieci złożonych. Od fizyki do Internetu. Wydawnictwo Gálvez-Nogales E. 2010. Agro-based clusters in developing countries: staying competitive in a globalized economy. *Agricultural Management, Marketing and Finance Occasional Paper*, 25, Roma.
- Gburczyk S. 2005. Wpływ interwencji rynkowej Unii Europejskiej na główne rynki rolne i żywnościowe w Polsce. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa.
- Ginter A., Kałuża H. 2014. Innowacje w gospodarstwach rolniczych młodych rolników. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 361: 89-98.
- Głębocki B. 2007. Rolnictwo. [w:] H. Rogacki (red.), *Geografia społeczno-gospodarcza Polski*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa: 185-267.
- Głębocki B. 2014. Produkcja zwierzęca – rozwój i zmiany przestrzenne w latach 2002–2010. [w:] (red.), B. Głębocki, *Zróżnicowanie przestrzenne rolnictwa*. Wyd. GUS, Warszawa.
- Gołaszewska B. 2004. Szanse i bariery funkcjonowania grup producentów rolnych w Polsce. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 6: 55-61.
- Gordon I. R., McCann P. 2000, *Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks?* *Urban Studies*, 37, 3: 513-532.
- Gorynia M., Jankowska B. 2008. Klastry a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa. Wyd. Diffin Warszawa.
- Gwiaździńska-Goraj M., Rudnicki, R. 2015. Stan i zmiany wykształcenia rolniczego kierowników gospodarstw rolnych w latach 2002–2010 w województwie kujawsko-pomorskim. *Studia Obszarów Wiejskich*, 40: 51-63.

- Hamerska I., Roczowska-Chmaj S. 2008, Wykształcenie i wiek rolników a wskaźnik postępu naukowo-technicznego, *Inżynieria Rolnicza*, 11: 75-82.
- Hasiński W. 2013. Grupy producentów rolnych w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem Dolnego Śląska. Instytut Geografii i Rozwoju Regionalnego Uniwersytetu Wrocławskiego. Wrocław.
- Janicki M. 2010. Rolnicze zrzeszenie branżowe jako forma organizacyjno-prawna grupy producentów rolnych. *Przeł. Prawa Rol.*, 1: 121-134.
- Jasiński L. 2013. Efektywność grup producentów trzody chlewnej z województwa wielkopolskiego. Rozprawa doktorska przygotowana w Zakładzie Hodowli Trzody Chlewnej Instytutu Hodowli Zwierząt, Wrocław.
- Jeżyńska B. 2011. Organizacja rolniczej działalności wytwórczej w ramach klastra. *Studia Iuridica Agraria*, 9: 257-270.
- Kacprzak E. 2010. Pozyskiwanie środków finansowych Wspólnej Polityki Rolnej przez grupy producenckie w Polsce [w:] (red.), E. Kacprzak, A. Kołodziejczak, Rola środków Unii Europejskiej w rozwoju obszarów wiejskich, *Studia Obszarów Wiejskich*, XXIV, 99-119.
- Kacprzak E. 2011. Agricultural producer groups in Wielkopolska-development and functioning. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 13, 6: 68-73.
- Kacprzak E., Głębocki, B. 2017. Organizacja przestrzenna gruntów w województwie wielkopolskim a możliwości wykorzystania środków UE na jej poprawę na przykładzie wsi Brudzewek. *Acta Universitatis Lodzianis. Folia Geographica Socio-Oeconomica*, 28: 105-130.
- Kapusta F. 2001. Teoria Agrobiznesu. Wydawnictwo AE im. Oskara Langego, Wrocław.
- Kawa A. 2014. Analiza sieciowa jako metoda badawcza w naukach o zarządzaniu. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 356: 40-49.
- Ketels Ch. 2004: European Clusters, [w:] 2004: Innovative City and Business Regions, 3., Structural Change in Europe, Hagbarth Publications, Bollschweil.
- Ketels Ch., Lindqvist G., Sölvell Ö. 2008. Clusters and Cluster Initiatives. Stockholm School of Economics Stockholm.
- Klepacki B. Żak A. 2013. Przemiany agrarne na terenach polskich przed i po integracji z Unią Europejską. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 4, 30: 1-17.
- Klibisz K. Majewska M. 2012. Wybrane bariery rozwoju grup producentów rolnych w Polsce. *Zarządzanie i Finanse*, 2: 425-435.
- Knecht D. 2005. Rozwój grup producentów trzody chlewnej w Polsce. *Zesz. Nauk. AR Wroc.*, 529: 67-76.
- Knecht D. 2012. Grupy producentów rolnych w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem producentów trzody chlewnej: stan i perspektywy rozwoju. Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego. Wrocław.
- Kołodziejczak A. 2005. Wpływ rolnictwa wielofunkcyjnego na przemiany gospodarcze obszarów wiejskich w Polsce. [w:] B. Głębocki, U. Kaczmarek (red.), Obszary sukcesu na polskiej wsi. *Studia Obszarów Wiejskich*, 8: 131-140.
- Kołodziejczak A., Kawińska M. 2014. Intensity of agricultural production organisation in Poland. *Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna*, 26: 107-117.

- Kołodziejczyk D. 2009. Przestrzenne zróżnicowanie infrastruktury technicznej na obszarach wiejskich. [w:] (red.) E. Rydz, R. Rudnicki, Procesy przekształceń przestrzeni wiejskiej. *Studia Obszarów Wiejskich*, 17: 131-140.
- Kołoszko-Chomentowska Z. 2008. Wykształcenie ludności rolniczej jako determinanta rozwoju rolnictwa. *Zeszyty Naukowe SGGW- Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 67: 79-86.
- Konarkowski A. 2013. Silna grupa z Koźmina Wielkopolskiego. *Trzoda Chlewna*, 51, 1: 15-16.
- Kotarbiński T. 1958. *Traktat o dobrej robocie*, Ossolineum, Warszawa.
- Kowalski A. 2007. Istota i funkcjonowanie rynku żywnościowego i rolnego. [W:] W. Rembisz, A. Kowalski (red.), *Rynek rolny w ujęciu funkcjonalnym*. Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, IERiGŻ-PIB, Warszawa: 13-40.
- Kowalski A., Zegar J. Floriańczyk Z., Hamulczyk M., Szczepaniak I., Toczyński T., Wigier M. 2010. Kierunki rozwoju polskiego rolnictwa w kontekście realizacji celów określonych w przygotowywanych obecnie dokumentach strategicznych. Ekspertyza wykonana na zlecenie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego przez zespół ekspertów Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego.
- Krotowska M. 2011. Proces organizowania się polskich rolników w grupy producenckie. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 13, 2, 246-250.
- Kryński Z. 2004. Działalność grup producentów współpracujących z MGRT SA w Rzeszowie. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 5: 265-280.
- Krzyżanowska K. 2000. Skuteczność upowszechniania postępu organizacyjnego w rolnictwie – strategii doradcze, SGGW, Warszawa.
- Krzyżanowska K. 2003a. Przedsiębiorczość zespołowa rolników i jej uwarunkowania. *Rozprawy Naukowe i Monografie*. SGGW, Warszawa.
- Krzyżanowska K. 2003b. Stan i kierunki rozwoju rolniczych grup producenckich w Polsce. *Zeszyty Naukowe SGGW Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, Wydawnictwo, 48, 232.
- Krzyżanowska, K., Trajer M. 2014. Finansowanie grup producentów rolnych w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 106: 85-95.
- Kulikowski R. 2013. Produkcja i towarowość rolnictwa w Polsce: przemiany i zróżnicowania przestrzenne po II wojnie światowej. *Prace geograficzne nr 241*, IGiPZ PAN.
- Kulke E. 2004. *Grundriss der Allgemeinen Geographie. Wirtschaftsgeographie*. Paderborn usw.
- Kulke E. 2008. Agrarian Clusters and Chains in Rural Areas of Germany and Poland. [w:] Ch. Stringer, R. Le Heron (red.) *Agri-Food Commodity Chains and Globalising Networks*: 137-146.
- Lambooy J. G. 1991. Complexity, formations and networks. [w:] M. de Smidt, E. Wever (red.), *Complexes, Formations and Networks*, KNAG: 15-24.
- Lewandowicz E. 2004. Grafy jako narzędzie do definiowania relacji topologicznych pomiędzy danymi przestrzennymi. *Roczniki Geomatyki-Annals of Geomatics*, 2, 2: 160-171.

- Lipińska I. 2008a. Nowe przepisy w zakresie organizacji wspólnotowego rynku rolnego, *Prze-gład Prawa Rolnego*, 1, 3: 175-188.
- Lipińska I. 2008b. The financial support of Agricultural Producer Groups. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 3, 9: 99-109.
- Lösch A. 1961. *Gospodarka przestrzenna. Teoria i lokalizacja*. PWN, Warszawa.
- Łuczak P. 2014. Już sto ton pozwala nam na udział w rynku. *Top Agroszef Premium*, 3: 10-15.
- Malska W. 2017. Wybrane statystyki nieparametryczne. *Edukacja – Technika – Informatyka*, 2, 20: 11-117.
- Małyś J. 1996. Wpływ procesów integracyjnych w agrobiznesie na modernizację i rekonstrukcję rolnictwa oraz obszarów wiejskich. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, 741: 27-46.
- Małyś J. 1997. *W pojedynkę czy wspólnie z innymi rolnikami?* Wyd. ODR w Olecku, Olecko.
- Marcysiak A., Marcysiak A. 2011. Wpływ cech jakościowych kapitału ludzkiego na wyniki ekonomiczne gospodarstw rolniczych. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego*, 11, 4: 129-137.
- Matejun M. 2011. Metoda badania przypadków w naukach o zarządzaniu. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, 10: 93-102.
- Ménard C., Klein, P. G. 2004. Organizational issues in the agrifood sector: toward a comparative approach. *American journal of agricultural economics*, 86, 3: 750-755.
- Mickiewicz A., Mickiewicz B., Wawrzyniak, B. M. 2014. Charakterystyczne cechy rolniczych spółdzielni produkcyjnych funkcjonujących w latach 1949-2010. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, 3, 77: 51-71.
- Mickiewicz A., Wawrzyniak B., 2011. Kierunki rozwoju systemu wsparcia dla grup producentów rolnych. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 2, 20: 103-113
- Nowak A. 2011. Integracja pozioma producentów rolnych jako przejaw innowacji. *Contemporary Management Quarterly/Współczesne Zarządzanie*, 3:163-171.
- Nurzyńska I., 2012. Syntetyczny obraz krajowej i unijnej polityki wobec obszarów wiejskich. [w:] J. Wilkin, I. Nurzyńska (red.), *Polska wieś 2012. Raport o stanie wsi*. FDPA. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa: 175-202.
- Olbrych B. 2009. Organizacja wywiadu z kwestionariuszem ankietowym do badania jakości usług. *Acta Universitatis Lodzensis, Folia Oeconomica* 227: 138–139.
- Oleszko-Kurzyna B. 2007. Postawy rolników wobec grup producentów rolnych. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia*, 41: 161-176.
- Pawlewicz A., 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: 101-105.
- Pieczyński B. 2010. *ABC Organizacji i funkcjonowania grup producenckich*. Centrum Doradztwa Rolniczego, Oddział w Radomiu, Radom.
- Pilch T. 1995. *Zasady badań pedagogicznych*. Wyd. Żak, Warszawa.

- Piróg D. 2010. Sondaż diagnostyczny w badaniach z zakresu dydaktyki geografii – wybrane determinanty responsywności [w:] (red.) S. Liszewski, Obszary metropolitarne we współczesnym środowisku geograficznym, UŁ: 415-425.
- Pizło W. 2009. Studium przypadku jako metoda badawcze w naukach ekonomicznych. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, 11, 5: 246-251.
- Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006. 2004. MRiRW, Warszawa.
- Pocza W. 2012. Przemiany w rolnictwie ze szczególnym uwzględnieniem przemian strukturalnych. [w:] J. Wilkin, I. Nurzyńska (red.), Polska wieś 2012. Raport o stanie wsi. FDPA. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa: 65-100.
- Porter M. E. 1998. Clusters and the New Economics of Competition. Harvard Business Review, 76/6: 77-90.
- Porter M. E. 2001. Porter o konkurencji. Wydawnictwo PWE, Warszawa.
- Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, 2011, MRiRW, Warszawa.
- Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020, 2016, MRiRW, Warszawa.
- Prus P. 2006. Opinie rolników na temat współpracy w ramach grup producentów rolnych. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, 8: 150-153.
- Prus P. 2008. Rola grup producenckich w podnoszeniu konkurencyjności gospodarstw rolniczych. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, 10: 456-461.
- Prus P., Wawrzyniak B. 2010. Rola Unii Europejskiej w rozwoju grup producentów rolnych w Polsce. [w:] S. Zawisza (red.), Perspektywy rozwoju grup producentów rolnych – szanse i zagrożenia, Bydgoszcz: 49-58.
- Prutis S. 2008. Formy prawne organizacji producentów rolnych. [w:] A. Stelmachowski (red.), Prawo Rolne. Lexis Nexis, Warszawa.
- Przastek-Samokowa M. 2004. Rozmowa na temat, czyli wywiad jako narzędzie komunikacji z użytkownikiem. [w:] B. Sosińskiej-Kalaty, K. Materskiej, W. Glińskiego (red.), Społeczeństwo informacyjne i jego technologie, Wydaw. SBP, Warszawa: 140-150.
- Puchalski J. 2008. Podstawy nauki o organizacji. Wyższa Szkoła Oficerska Wojsk Lądowych im. Tadeusza Kościuszki, Wrocław.
- Pudelkiewicz E. 1999. Spółdzielczość wiejska. FAPA, Warszawa.
- Racine J., Raymond H. 1977. Analiza ilościowa w geografii. PWN, Warszawa.
- Ratajczak-Mrozek M. 2010. Podejście sieciowe do współpracy przedsiębiorstw. Marketing i Rynek, 8: 16-19.
- Rosenfeld S. 1997. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development. European Planning Studies, 5, 1: 3-23.
- Sajna P., Wawrzynowicz, J., Wajszczuk K. 2013. Analiza wykorzystania informacji dla potrzeb wspomagania zarządzania procesami logistycznymi. Zarządzanie i Finanse, 11, 3: 337-347.
- Siuda A. 2016. Przekręt na maszynach. Przedsiębiorca Rolny, 5: 24-26.
- Słodowa-Hępa M. 2003. Nowe oblicze konkurencyjności-konsekwencje dla polskiego sektora żywnościowego. Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, 2: 199-220.

- Sobczyk M. 1995. Statystyka. Wydaw. Nauk. PWN. Warszawa.
- Sobczyk M. 2000. Statystyka. Podstawy teoretyczne, przykłady-zadania, Wydawnictwo UMCS, Lublin 1998
- Spulber D. 1999. Market Microstructure: Intermediaries and the Theory of the Firm, Cambridge: Cambridge University Press.
- Spychalski G. 2005. Przedsiębiorczość jako determinanta rozwoju obszarów wiejskich. [w:] G. Spychalski (red.), Mezoekonomiczne aspekty kształtowania rozwoju obszarów wiejskich. IRWiR PAN, Warszawa: 145-171.
- Stoma M. 2013. Grupy producentów rolnych: uwarunkowania i funkcjonowanie. Q&R, Polska.
- Stryjakiewicz T. 2004. Sieci gospodarcze w Polsce w warunkach transformacji systemowej. [w:] J.J. Parysek (red.), Rozwój regionalny i lokalny w Polsce w latach 1989-2002. Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań: 25-44.
- Stryjakiewicz T., Dyba W. 2014. Organizacja przestrzenna i funkcjonowanie klastrów w województwie wielkopolskim: publikacja na podstawie ekspertyzy wykonanej na zlecenie Wielkopolskiego Regionalnego Obserwatorium Terytorialnego. Wielkopolskie Regionalne Obserwatorium Terytorialne. Departament Polityki Regionalnej. Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego.
- Suchoń A. 2013. Spółdzielnie jako istotne podmioty funkcjonujące na rynku mleka - zagadnienia prawne i ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego, 13,2: 108-120.
- Szeląg-Sikora A., Oleksy-Gębczyk A. 2013. Grupy producenckie przykładem przedsiębiorczości zespołowej w rolnictwie. Zarządzanie i Finanse, 11 1: 341-351.
- Szymanowski W. 2008. Zarządzanie łańcuchami dostaw żywności w Polsce. Kierunki zmian, Difin, Warszawa.
- Szyrmer J. H. 1980. Przemiany struktury przestrzennej produkcji towarowej rolnictwa indywidualnego w Polsce w latach 1960-1970. Prace Geograficzne Polska Akademia Nauk, 134.
- Świerczek A. 2007. Od łańcuchów dostaw do sieci dostaw. Logistyka, 1: 74-77.
- Thünen J.H. 1921. Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, G. Fischer, Jena.
- Towards self-supporting farmers' organizations. 1992. International Federation of Agricultural Producers.
- Trajer M., Krzyżanowska K. 2014. Tendencje zmian na rynku mleka i możliwości współdziałania rolników w grupach producentów. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, 16, 4: 328-334.
- Turner J., Maryanski A. 2003. Analiza sieciowa. [w:] J. Turner. (red.) Struktura teorii socjologiczne PWN, Warszawa: 604-613.
- Turski J., Witosław K. 2004. Grupy producentów rolnych polskiego rolnictwa. Biuletyn Informacyjny ARR, 2: 62-65.
- Wiatrak A. 2006. Grupy producentów rolnych - istota działania i zarządzania nimi. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, 4, 8: 361-365.

- Wiatrak A., P. 2001: Kierunki i uwarunkowania zmian organizacji gospodarstw rolniczych. Wybrane aspekty Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, 5: 15-19.
- Wigier M. 1997. Organizacje producentów rolnych w Unii Europejskiej. Wojewódzki Ośrodek Doradztwa Rolniczego. Siedlce.
- Wilk W. 2005. Miejsce miast w sieciach handlowych przykład Polski. Prace i Studia Geograficzne, 35: 129-153.
- Witosław K. 2004. Grupy producentów rolnych polskiego rolnictwa. Biuletyn Informacyjny ARR, 2: 62-65.
- Włudyka T. 2007. Polityka gospodarcza: podręcznik dla studentów kierunków nieekonomicznych. Wolters Kluwer, Kraków.
- Woźniak M. 2008. Dywersyfikacja szansą rozwoju indywidualnych gospodarstw rolnych w globalnej gospodarce. Zesz. Nauk. SGGW, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, 67: 15-24.
- Zarudzki R., Przepióra A., Futymski A. (red.), 2001. Poradnik lidera grupy producentów rolnych. Fundacja Fundusz Współpracy, Program AGROLINIA 2000, Poznań.
- Zegar J. S. 2015. Polskie rolnictwo w okresie dwóch przełomów–transformacji ustrojowej i integracji europejskiej. Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy, 41: 148-160.
- Ziętara W. 2014. Koncentracja i specjalizacja gospodarstw rolniczych w procesie integracji z Unią Europejską. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego, 14: 157-169.
- Żok K., 2014. Klaster jako możliwa droga rozwoju podmiotów branży rolno-spożywczej na przykładzie Wielkopolski. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego, 2, 76: 5-16.

Akty prawne

- Rozporządzenie EWG nr 1035/72 z dnia 18 maja 1972 r. w sprawie wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw.
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 141/2004 z dnia 28 stycznia 2004 r. ustanawiające zasady stosowania rozporządzenia Rady (WE) nr 1257/1999 w odniesieniu do przejściowych środków wsparcia rozwoju obszarów wiejskich.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 15 marca 2001 r. w sprawie wykazu produktów i grup produktów, dla których mogą być utworzone grupy producentów rolnych, minimalnej rocznej wielkości produkcji towarowej oraz minimalnej liczby członków grupy producentów rolnych. (Dz. U. 2001 nr 26 poz. 292 zm.)
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 19 kwietnia 2016 r. w sprawie wykazu produktów i grup produktów, ze względu na które mogą być tworzone grupy producentów rolnych wyróżniono 35 kategorii produktów lub grup produktów (Dz. U. 2016 poz. 577).
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 19 kwietnia 2016 r. w sprawie wykazu produktów i grup produktów, ze względu na które mogą być tworzone grupy producentów rolnych wyróżniono (Dz.U. 2016 poz. 577).

Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 7 lipca 2016 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania oraz wypłaty pomocy finansowej w ramach poddziałania "Wsparcie działań informacyjnych i promocyjnych realizowanych przez grupy producentów na rynku wewnętrznym" objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020. (Dz. U. 2016 poz. 1080).

Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 7 lipca 2016 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania oraz wypłaty pomocy finansowej w ramach poddziałania "Wsparcie działań informacyjnych i promocyjnych realizowanych przez grupy producentów na rynku wewnętrznym" objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020. (Dz. U. 2016 poz. 1080).

Rozporządzenie Rady (WE) NR 1257/1999 z dnia 17 maja 1999 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich z Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej (EFOGR) oraz zmieniające i uchylające niektóre rozporządzenia.

Rozporządzenie Rady (WE) nr 952/97 z dnia 20 maja 1997 r. w sprawie grup i stowarzyszeń producentów rolnych. 1997. Bruksela.

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 22 stycznia 2009 r. w sprawie realizacji niektórych zadań Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. (Dz. U. 2009 nr 22, poz. 121, z późn. zm.).

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 22 stycznia 2009 r. w sprawie realizacji niektórych zadań Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. (Dz. U. 2009 Nr 22, poz. 121, z późn. zm.).

Rozporządzenie Rady (WE) nr 952/97 z dnia 20 maja 1997 r. w sprawie grup i stowarzyszeń producentów rolnych.

Uchwała nr 209 Rady Ministrów z dnia 30 sierpnia 1974 r. w sprawie pomocy Państwa dla zespolonej gospodarki w rolnictwie. (M.P. 1974 nr 31 poz. 185).

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

Ustawa z dnia 10 lutego 2017 r. - Przepisy wprowadzające ustawę o Krajowym Ośrodku Wsparcia Rolnictwa. (Dz. U. 2017 poz. 624).

Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o zmianie ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw oraz ustawy o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020. (Dz. U. 2015 poz. 1888).

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

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

Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych. (Dz. U. 2000 nr 94 poz. 1037 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw. (Dz. U. 2000 nr 88 poz. 983 ze zm.).

Ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze. (Dz. U. 1982 nr 30 poz. 210 z późn. zm.).

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

Ustawa z dnia 28 listopada 2003 r. o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich ze środków pochodzących z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej. (Dz. U. 2003 nr 229 poz. 2273).

Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o zmianie niektórych ustaw w związku ze zmianami w podziale zadań i kompetencji administracji terenowej. (Dz.U. 2005 nr 175 poz. 1462).

Ustawa z dnia 7 kwietnia 1989 r. Prawo o stowarzyszeniach. (Dz.U. 1989 nr 20 poz. 104 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 8 marca 2013 r. o środkach ochrony roślin (Dz. U. 2013 poz. 455).

Ustawa z dnia 8 października 1982 r. o społeczno-zawodowych organizacjach rolników. (Dz.U. 1982 nr 32 poz. 217).

Ustawa z dnia 9 maja 2008 r. o Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. (Dz.U. 2008 nr 98 poz. 634).

Strony internetowe

<https://bdl.stat.gov.pl>

<https://poznan.stat.gov.pl/>

<https://ekrs.ms.gov.pl/web/wyszukiwarka-kr>

<http://www.arimr.gov.pl/>

<https://mojepanstwo.pl/>

Spis rycin

Ryc. 1. Koncepcja regionalnego systemu rolniczego	23
Ryc. 2. Formy organizacyjno-prawne prowadzenia działalności grupowej przez rolników.	39
Ryc. 3. Struktura grup producentów rolnych wg formy organizacyjno-prawnej w Polsce w latach 2004-2014.....	46
Ryc. 4. Liczba zarejestrowanych grup producenckich wg województw w Polsce w 2014 r.	54
Ryc. 5. Struktura branżowa grup producentów rolnych w Polsce w 2014 r.....	55
Ryc. 6. Gminy woj. wielkopolskiego w ujęciu dawnych zaborów.....	58
Ryc. 7. Struktura wielkościowa gospodarstw rolnych w woj. wielkopolskim w 2010 r.	62
Ryc. 8. Struktura użytków rolnych w woj. wielkopolskim na tle Polski w 2010 r.....	63
Ryc. 9. Struktura kierowników gospodarstw rolnych wg stażu w woj. wielkopolskim w 2010 r	65
Ryc. 10. Struktura wykształcenia rolników wg powiatów w województwie wielkopolskim w 2002 r.	66
Ryc. 11. Gospodarstwa prowadzące działalność rolniczą z dochodami pochodzącymi w ponad 50% z działalności rolniczej w woj. wielkopolskim w 2010 r.....	68
Ryc. 12. Gospodarstwa rolne zużywające 50% i mniej wartości końcowej produkcji rolnej w woj. wielkopolskim w 2010 r.....	70
Ryc. 13. Gospodarstwa rolne nastawione wyłącznie na produkcję towarową w woj. wielkopolskim w 2010 r.....	72
Ryc. 14. Liczba zarejestrowanych grup producentów rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2004-2014.....	74
Ryc. 15. Grupy producentów rolnych w województwie wielkopolskim w latach 2004 i 2014.....	75
Ryc. 16. Wskaźnik poziomu grup producentów rolnych w woj. wielkopolskim w 2014 r. .	77
Ryc. 17. Liczba grup producentów rolnych przypadająca na 1000 gospodarstw rolnych powyżej 5 ha UR w województwie wielkopolskim w 2014 r.....	79
Ryc. 18. Liczba grup producenckich na 1000 towarowych gospodarstw rolnych w województwie wielkopolskim w 2014 r	80
Ryc. 19. Liczba gospodarstw rolnych należących do grup producentów rolnych w woj. wielkopolskim w 2014 r.....	82
Ryc. 20. Wskaźnik relacji cen w rolnictwie a liczba rejestrowanych grup producentów rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2004-2014.....	86
Ryc. 21. Liczba grup producentów rolnych w woj. wielkopolskim zlikwidowanych w latach 2004-2014 według długości okresu funkcjonowania od założenia.	87

Ryc. 22. Struktura branżowa grup producenckich w województwie wielkopolskim w 2014 r.	88
Ryc. 23. Grupy producentów rolnych z branży roślin zbożowych i oleistych w woj. wielkopolskim w 2014 r.	89
Ryc. 24. Grupy producentów rolnych z branży trzoda chlewna w woj. wielkopolskim w 2014 r.	91
Ryc. 25. Grupy producentów rolnych z branży drobiarskiej w woj. wielkopolskim w 2014 r.	92
Ryc. 26. Grupy producentów rolnych z branży mleczarskiej w woj. wielkopolskim w 2014 r.	93
Ryc. 27. Grupy producentów rolnych z branży bydło opasowe w woj. wielkopolskim w 2014 r.	95
Ryc. 28. Grupy producentów rolnych z pozostałych branż w woj. wielkopolskim w 2014 r.	96
Ryc. 29. Struktura branżowa i wielkościowa grup producenckich w woj. wielkopolskim w 2014 r.	97
Ryc. 30. Struktura grup producentów rolnych wg. formy prawnej w woj. wielkopolskim w 2014 r.	98
Ryc. 31. Poziom absorpcji i liczba grup producentów rolnych w woj. wielkopolskim objętych wsparciem w ramach działania „Grupy producentów rolnych” PROW 2004-2006 w latach 2005-2012.	101
Ryc. 32. Średnia wysokość zrealizowanej płatności w ramach działania „Grupy producentów rolnych” PROW 2004-2006 w woj. wielkopolskim wg roku funkcjonowania grupy producentów rolnych.	102
Ryc. 33. Wysokość zrealizowanych płatności w ramach działania „Grupy producentów rolnych” PROW 2004-2006 przypadająca na grupę producentów rolnych w woj. wielkopolskim.	103
Ryc. 34. Struktura branżowa absorpcji w ramach działania „Grupy producentów rolnych” PROW 2004-2006 w woj. wielkopolskim	104
Ryc. 35. Wysokość zrealizowanych płatności w ramach działania „Grupy producentów rolnych” PROW 2004-2006 przypadająca na 1 ha użytków rolnych w woj. wielkopolskim.	105
Ryc. 36. Poziom absorpcji i liczba grup producentów rolnych w woj. wielkopolskim objętych wsparciem w ramach działania „Grupy producentów rolnych” PROW 2007-2013.	108
Ryc. 37. Średnia wysokość zrealizowanej płatności w ramach działania „Grupy producentów rolnych” PROW 2007-2013 w woj. wielkopolskim wg roku funkcjonowania grupy producentów rolnych.	109

Ryc. 38. Struktura branżowa absorpcji w ramach działania „Grupy producentów rolnych” PROW 2007-2013 w woj. wielkopolskim.	110
Ryc. 39. Wysokość zrealizowanych płatności w ramach działania „Grupy producentów rolnych” PROW 2007-2013 przypadająca na grupę producentów rolnych w woj. wielkopolskim.	111
Ryc. 40. Wysokość zrealizowanych płatności w ramach działania „Grupy producentów rolnych” PROW 2007-2013 przypadająca na 1 ha użytków rolnych w woj. wielkopolskim.	113
Ryc. 41. Poziom absorpcji i liczba grup producentów rolnych w woj. wielkopolskim objętych wsparciem w ramach działania „Grupy producentów rolnych” w latach 2005-2016.	114
Ryc. 42. Średnia znormalizowana absorpcja środków pozyskanych przez grupy producentów rolnych w ramach działania „Grupy producentów rolnych” w województwie wielkopolskim w latach 2005-2016.	118
Ryc. 43. Staż w prowadzeniu gospodarstw rolnych oraz wiek ankietowanych rolników w wybranych powiatach woj. wielkopolskiego w latach 2017-2018.	122
Ryc. 44. Poziom wykształcenia ankietowanych rolników w woj. wielkopolskim w latach 2017-2018.	124
Ryc. 45. Struktura obszarowa ankietowanych gospodarstw rolnych w województwie wielkopolskim w latach 2017-2018.	125
Ryc. 46. Znaczenie grup producentów rolnych w funkcjonowaniu rynku rolnego w ocenie ankietowanych rolników w woj. wielkopolskim w latach 2017-2018.	126
Ryc. 47. Bariery w podjęciu współpracy w ramach grupy producentów rolnych w opinii badanych rolników.	128
Ryc. 48. Poziom zbytu produkcji towarowej gospodarstw rolnych poprzez grupy producentów rolnych w opinii badanych rolników w woj. wielkopolskim w latach 2017-2018.	130
Ryc. 49. Korzyści wynikające z członkostwa w grupie producentów rolnych w ocenie ankietowanych rolników w woj. wielkopolskim w latach 2017-2018.	133
Ryc. 50. Definicja grupy producentów rolnych według ankietowanych uczniów szkół rolniczych w powiatach krotoszyńskim i ostrowskim w 2014 r.	136
Ryc. 51. Korzyści wynikające z przynależności do grupy producentów rolnych w opinii uczniów szkół rolniczych w powiecie krotoszyńskim i ostrowskim w 2014 roku.	137
Ryc. 52. Liczba członków i przychody przypadające na członka Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w latach 2001-2014.	139
Ryc. 53. Wsparcie pozyskane przez Zrzeszenie Trzody Chlewnej Pro-Agro w latach 2002-2006.	142
Ryc. 54. Wielkość skupu trzody chlewnej przez Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w latach 2004-2014.	144

Ryc. 55. Główne przepływy w Zrzeszeniu Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w latach 2001-2014.....	147
Ryc. 56. Opinie członków Zrzeszenia Pro-Agro w zakresie znaczenia grup producentów rolnych.....	151
Ryc. 57. Ocena funkcjonowania Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w opinii członków.....	153
Ryc. 58. Korzyści wynikające z członkostwa w grupie producentów rolnych w ocenie członków Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro.....	155
Ryc. 59. Bariery w podjęciu współpracy w ramach grupy producentów rolnych w opinii członków Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro.....	156
Ryc. 60. Liczba członków i przychody przypadające na członka Grupy Producentów Rolnych Koźmin Wlkp. Sp. z. o. o. w latach 2003-2014.....	158
Ryc. 61. Wielkość skupu trzody chlewnej przez Grupę Producentów Rolnych Koźmin Wlkp. Sp. z. o. o. w latach 2004-2014.....	160
Ryc. 62. Wsparcie pozyskane przez Grupę Producentów Rolnych Koźmin Wlkp. Sp. z. o. o. w latach 2003-2007.....	163
Ryc. 63. Główne przepływy w Grupie Producentów Rolnych Koźmin Wlkp. Sp. z. o. o. w latach 2002-2014.....	165
Ryc. 64. Model konceptualny organizacji i funkcjonowania grupy producentów rolnych.....	202
Ryc. 65. Wartość sprzedaży trzody chlewnej zrealizowana przez grupy producentów rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2004-2014.....	169
Ryc. 66. Udział grup producentów rolnych w wartości obrotu trzodą chlewną w woj. wielkopolskim w latach 2004-2014.....	170
Ryc. 67. Wartość sprzedaży zbóż i roślin oleistych zrealizowana przez grupy producentów rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2008-2014.....	173
Ryc. 68. Udział grup producentów rolnych w wartości obrotu ziarnem zbóż i roślin oleistych w woj. wielkopolskim w latach 2008-2014.....	175
Ryc. 69. Wartość sprzedaży mleka przez grupy producentów rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2007-2014.....	179
Ryc. 70. Udział grup producentów rolnych w wartości mlekiem w woj. wielkopolskim w latach 2007-2014.....	180
Ryc. 71. Wartość sprzedaży bydła przez grupy producentów rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2006-2014.....	183
Ryc. 72. Udział grup producentów rolnych w wartości obrotu bydłem w woj. wielkopolskim w latach 2006-2014.....	184
Ryc. 73. Wartość sprzedaży drobiu zrealizowana przez grupy producentów rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2005-2014.....	186

Ryc. 74. Udział grup producentów rolnych w wartości obrotu drobiem w woj. wielkopolskim w latach 2010-2014	188
Ryc. 75. Wartość sprzedaży ziemniaków, buraków cukrowych i jaj ptasich zrealizowana przez grupy producentów rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2010-2014.	193
Ryc. 76. Udział grup producentów rolnych w wartości obrotu ziemniakami, burakami cukrowymi i jajami ptasimi w woj. wielkopolskim w latach 2010-2014.	194
Ryc. 77. Wartość sprzedaży produktów rolnych zrealizowana przez grupy producentów rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2004 i 2014.	197
Ryc. 78. Udział grup producentów rolnych w wartości obrotu produktami rolnymi na 1 ha użytków rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2004-2014	198

Spis tabel

1. Podstawowe formy wsparcia grup producentów rolnych w Polsce w latach 2004-2020.....	50
2. Gospodarstwa rolne powyżej 1 ha według form własności w 2010 r.	61
3. Liczba grup producenckich w zależności od liczby członków w woj. wielkopolskim w latach 2004 i 2014	84
4. Absorpcja środków w ramach działania „Grupy producentów rolnych” przez grupy producentów rolnych z woj. wielkopolskiego w latach 2005-2016.	116
5. Sprzedaż pozostałych produktów rolnych przez grupy producentów rolnych w woj. wielkopolskim w latach 2008-2014.	192
6. Charakterystyka grup producentów rolnych funkcjonujących na rynku rolnym woj. wielkopolskiego w latach 2004-2014	199

Załączniki

1. Wzór formularza ankiety dla rolników,
2. Wzór formularza ankiety dla członków Zrzeszenia Pro-Agro,
3. Wzór formularza ankiety dla uczniów szkół rolniczych,
4. Zestawienie pytań do wywiadu z osobami zarządzającymi grupami producentów rolnych.