

JÓZEF KANIA
Uniwersytet Rolniczy w Krakowie
Katedra Rolnictwa Światowego i Doradztwa
e-mail: zdr@ar.krakow.pl

RAZEM MOŻEMY WIĘCEJ, CZYLI JAK WSPÓLNIE DZIAŁAĆ W GRUPACH PRODUCENTÓW ROLNYCH¹

1. Wprowadzenie

Odkąd sięga pamięć historyczna ludzie łączyli się w grupy podejmujące współpracę i działanie, by sprostać wyzwaniom czasów i realizować to, co w pojedynkę jest trudne, bądź niemożliwe. Dziś z różnych powodów duch współpracy, który był przez wieki swoistą religią środowiska rolniczego, jest coraz częściej zastępowany złudnym przekonaniem o indywidualnej niezależności. Niestety rolnik w coraz większym stopniu staje się uzależniony od znacznie silniejszych dostawców środków produkcji i odbiorców płodów rolnych.

Dla wzmocnienia swojej pozycji na rynku i niwelowania skutków, jakie przynosi globalny kapitalizm, rolnicy muszą przełamać kryzys zaufania do samych siebie i działać wspólnie tworząc własne struktury gospodarcze. Odbudowanie struktur gospodarczych niezbędnych do zachowania partnerstwa na coraz trudniejszych rynkach rolnych jest dziś zadaniem pierwszoplanowym.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie kluczowych problemów związanych z procesem zrzeszania się rolników w grupy producentów rolnych (GPR), które bezwzględnie winny być wzięte pod uwagę przez doradców rolnych w ich pracy edukacyjnej i doradczej z grupami celowymi. Dotyczą one szans i możliwości zorganizowanego działania zespołowego, sposobów przełamywania barier w zrzeszaniu się rolników, identyfikacji i przyczyn słabego zainteresowania

¹ Artykuł przygotowany w ramach projektu pt. „PROW 2007-2013 bez tajemnic – medialna akcja informacyjna dla małopolskich rolników”, realizowanego przez MIR w Krakowie w ramach umowy z ARiMR nr 60/2008 – Pomoc techniczna. Studium przypadków dotyczy dwóch GPR, w których odbyto wizyty studyjne i wykonano zdjęcia filmowe.

rolników zrzeszaniem się, programu szkoleń członków grupy w zakresie komunikacji interpersonalnej oraz cech osobowościowych i funkcji lidera w grupie. Podstawowym materiałem źródłowym były dane statystyczne, analiza dwóch GPR, które odniosły sukces oraz literatura przedmiotu.

2. Szanse i możliwości zorganizowanego działania zespołowego

„Razem możemy osiągnąć więcej, niż działając w pojedynkę” czyli „wspólne działania” to podstawowa idea tworzenia grup producenckich. Stwarza ono następując szanse i możliwości [Boguta, Miłośawska-Kozak 2007]:

- uzyskanie lepszych warunków sprzedaży, w tym wyższych cen zbytu,
- obniżenie kosztów dystrybucji towarów,
- możliwość nabywania środków do produkcji na lepszych warunkach obowiązujących wobec odbiorców hurtowych,
- zawieranie długoterminowych korzystnych kontraktów z odbiorcami produktów i większa pewność zbytu,
- możliwość budowania stałej sieci odbiorców oraz konfekcjonowania towarów zgodnie z ich wymogami,
- łatwiejszy dostęp do informacji rynkowej, niższe koszty jej uzyskania oraz lepsze rozpoznanie rynku,
- niższe koszty inwestycyjne (rozłożone na wielu rolników) i większe możliwości uzyskania niezbędnego kapitału,
- oszczędność czasu przeznaczanego na zaopatrzenie i zbyt,
- pełniejsze wykorzystanie potencjału produkcyjnego oraz umiejętności i doświadczenia stowarzyszonych rolników,
- możliwość lepszego zabezpieczenia prawnego dokonywania transakcji i zmniejszenia ryzyka handlowego,
- dogodniejsze formy zawierania ubezpieczeń handlowych,
- unikanie zbędnej wewnętrznej konkurencji na rynku produktów rolnych.

Należy podkreślić, że mimo, iż tak wiele argumentów przemawia za tworzeniem grup producenckich, ciągle jest dość ograniczona skala zjawiska związanego z organizowaniem się rolników. Działanie zespołowe jest bowiem wyzwaniem, któremu niewielu potrafi sprostać. Wymaga ono zupełnie nowych postaw i umiejętności od każdego członka grupy, a przede wszystkim od jej liderów.

3. Przyczyny słabego zainteresowania rolników zrzeszaniem się

Zrzeszanie się rolników w grupy producentów rolnych jest procesem, który rozpoczął się w Polsce po 1990 roku. Oceniając ten proces w okresie ostatnich 15-17 lat możemy stwierdzić, że w Polsce mamy wciąż do czynienia ze słabo zorgani-

zowanym rynkiem produktów rolnych. Charakteryzuje się on po pierwsze małą liczbą trwałych powiązań między producentami a odbiorcami płodów rolnych i po drugie, z postępującą koncentracją popytu przy ciągle rozproszonej podaży, co oznacza, że na rynku mamy coraz mniejszą liczbę odbiorców poszukujących coraz większych partii jednorodnego produktu oraz bardzo dużą liczbę rolników - dostawców wciąż mało zainteresowanych samoorganizowaniem się w grupy producentów rolnych.

Przyczynami słabego zainteresowania rolników zrzeszaniem się są:

- brak wiary w to, że „razem współpracując z innymi można osiągnąć więcej niż działając w pojedynkę”,
- niechęć do współpracy z innymi,
- brak umiejętności współpracy,
- nieumiejętność podejmowania decyzji grupowych,
- obawa utraty swojego „Ja” wskutek konieczności dzielenia się wiedzą i doświadczeniem z innymi, w tym zwłaszcza sukcesami, które w umyśle niektórych rolników są tylko i wyłącznie ich indywidualnymi osiągnięciami,
- trudności w przestawieniu się z myślenia „Ja” na „My”,
- niechęć do organizowania się w formie spółdzielni,
- złe doświadczenia z okresu gospodarki socjalistycznej, gdzie spółdzielczość rolnicza miała typowy charakter spółdzielczości państwowej, w której członkowie nie mieli żadnego wpływu na podejmowanie decyzji przez prezesa bądź zarząd spółdzielni.

4. Przelamywanie barier w zrzeszaniu się rolników

Najważniejszym czynnikiem w samoorganizowaniu się rolników naszym zdaniem jest edukacja, w której kluczowe jest przełamanie barier psychologicznych.

Rolnicy muszą uwierzyć, że można inaczej i sprawniej funkcjonować na rynkach produktów rolniczych działając w zorganizowanej grupie, podejmując wspólnie strategiczne decyzje, realizując wspólnie bieżące zadania, współpracując z innymi rolnikami w ramach jasno określonego statutu i umów, zasad finansowania i podejmowania decyzji, zarządzania i kontrolowania swojej działalności.

Dobry program szkolenia „Jak zorganizować skutecznie grupę producentów rolnych” kierowany do zainteresowanych rolników powinien obejmować zagadnienia, które dałyby odpowiedź na takie pytania jak np. [Hamilton i inni 1996, Wiatrak 2006]:

- skąd wynika potrzeba wspólnego działania rolników na wolnym rynku
- czym są grupy producentów rolnych
- jak wygląda stan zorganizowania producentów rolnych w UE i w Polsce
- jakie korzyści zapewnia współpraca z innymi
- co decyduje o sukcesie grupy

- jak zorganizować grupę
- jaką wybrać formę organizacyjno-prawną
- jak zarejestrować grupę
- jak zaplanować działalność grupy
- jak zarządzać grupą
- jak wybrać lidera grupy
- jakie są prawa i obowiązki członków grupy
- jak prowadzić marketing w grupie
- jak przygotować wniosek o wydanie grupie decyzji administracyjnej
- z jakich form pomocy finansowej mogą korzystać grupy producentów rolnych.

Powstanie grupy producentów (pierwszy sukces grupy) nie może zakończyć procesu edukacji członków grupy. Koniecznym jest, by mogli oni przejść praktyczne szkolenie w zakresie komunikacji interpersonalnej, obejmujące takie zagadnienia jak np. [Kania 1996]:

- przewodzenie w grupie
- zasady komunikowania się w grupie
- metody pracy grupowej
- rozwiązywanie problemów i podejmowanie decyzji
- rozwiązywanie konfliktów w grupie
- osiągnięcie konsensusu
- dynamika rozwoju grupy itp.

5. Osobowość lidera

Z badań wynika, że o powodzeniu nowo powstałej grupy decyduje osoba lidera grupy, a konkretnie jego cechy osobowościowe. Dobry lider to człowiek, który potrafi [Ban, Hawkins 1997]:

- dokonać trafnej analizy sytuacji,
- zaproponować sposoby osiągnięcia celów,
- podzielić obowiązki tak, by osiągnięcie celu było zasługą wszystkich członków grupy.

Lider musi umieć spełniać w grupie wiele funkcji, np.:

- koordynować działalność grupy,
- być jej prawdziwym przywódcą,
- ustalać cele i zadania,
- reprezentować grupę na zewnątrz,
- być jej arbitrem i mediatorem,
- kontrolować stosunki wewnątrzgrupowe,
- umieć dziękować za wykonane zadania i zwracać uwagę na nieprawidłowości.

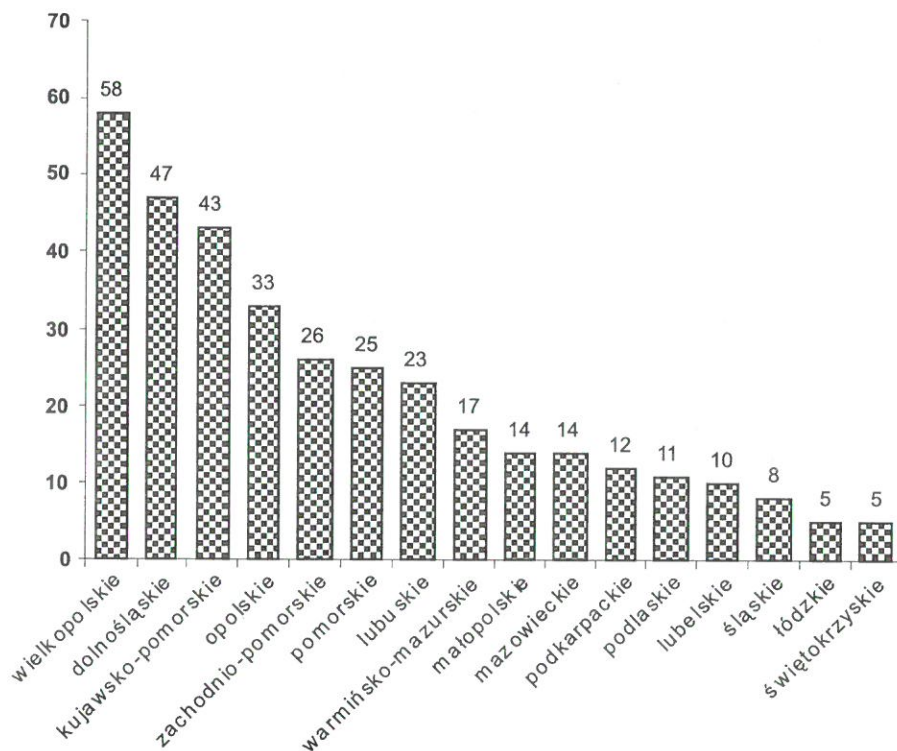
Dlatego też powodzenie działań grupowych w dużej mierze zależy będzie od powierzenia właściwej osobie funkcji lidera. Trzeba jednak pamiętać, że równie ważne jest twórcze zaangażowanie wszystkich członków grupy. Każdy z nich musi się czuć odpowiedzialny za grupę i efekty jej działania, a w momencie realizacji przydzielonego zadania stać się również liderem w tym zakresie.

6. Liczba grup producentów rolnych (GPR) w Polsce i ich forma prawna

Według danych MRiRW z grudnia 2007 liczba zarejestrowanych grup producentów rolnych w Polsce wynosiła 249, zaś na koniec sierpnia 2008 r. liczba ich wzrosła do 351 [Wykaz... 2008]. Najwięcej grup było w województwie wielkopolskim (58), dolnośląskim (47) i kujawsko-pomorskim (43), zaś najmniej w województwach: świętokrzyskim (5), łódzkim (5), śląskim(8) i lubelskim (10) (Rysunek 1).

Rysunek 1

Grupy producentów rolnych w Polsce ze względu na siedzibę
(stan na 28.08.2008 r., 351 grup)

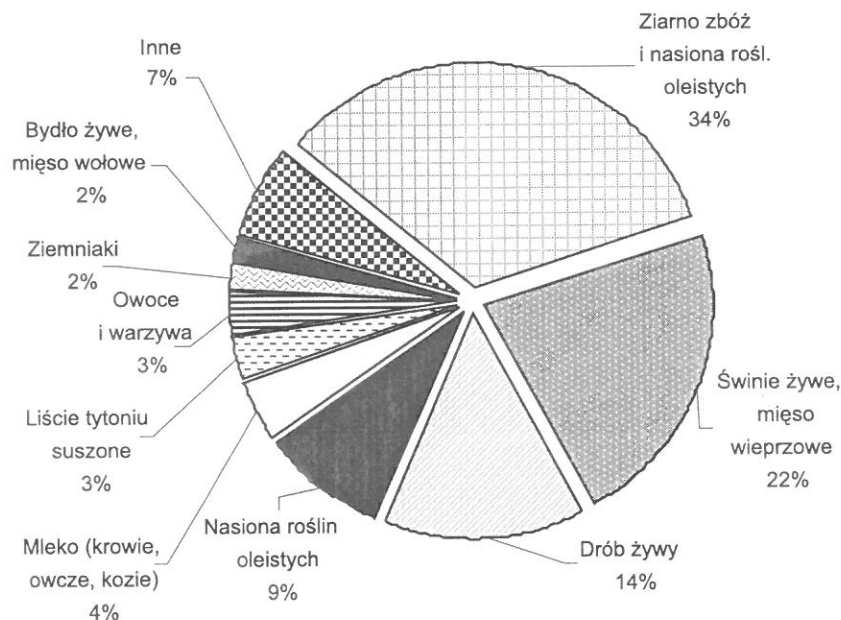


W skali kraju od 1 stycznia do 31 grudnia 2007 roku do rejestrów marszałków wpisano 98 GPR [Boguta, Miłosławska-Kozak 2007]. Wpis taki warunkuje uzyskanie pomocy w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) 2007-2013 Działanie - Grupy Producentów Rolnych [Wykaz... 2008].

W strukturze produkcji, jaką prowadzą producenci rolni zorganizowani w 351 grupach producentów rolnych i na podstawie której otrzymali oni decyzję administracyjną, dominują grupy z produkcją zbóż i nasion roślin oleistych (34%), produkcją żywca i mięsa wieprzowego (22%), drobiu (14%) oraz nasion roślin oleistych (9%). Grupy producentów mleka stanowią 4%, produkcji tytoniu 3% oraz żywca wołowego i ziemniaków po 2%. Stosunkowo niski udział w strukturze grup producentów rolnych stanowią grupy owoców i warzyw (3%) zważywszy, że rynek owoców i warzyw w naszym kraju może być wspierany w ramach WPR tylko poprzez GPR (Rysunek 2).

Rysunek 2

Grupy producentów rolnych w Polsce ze względu na rodzaj produktu (stan na 28.08.2008 r., 351 grup)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych MRiRW [www.minrol.gov.pl]

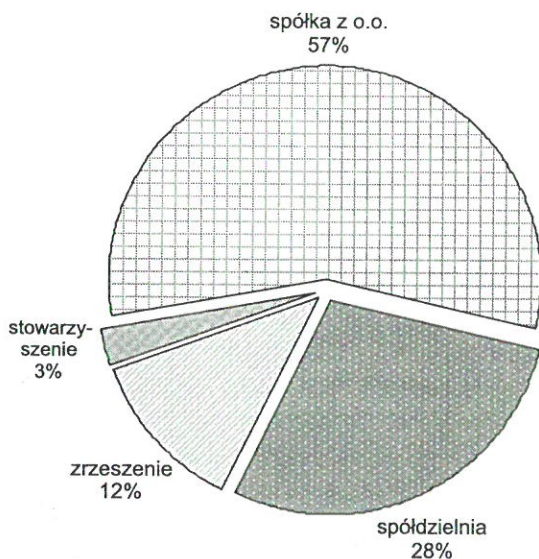
W województwie małopolskim liczba zarejestrowanych GPR w sierpniu 2008 r. wynosiła 14, w tym: owoce i warzywa – 5; trzoda chlewna – 2; liście tytoniu – 2; jaja – 2; drób żywy – 1; mięso baranie i kozie – 1, ziarno zbóż i nasiona roślin

oleistych – 1, w tym liczba GPR wpisana do rejestru Marszałka Województwa Małopolskiego wynosi 3. Są to: Związek Hodowców Trzody Chlewniej w Pałecznicy, Zrzeszenie Plantatorów Tytoniu Proszowice – Opatowce oraz Sądecka Grupa Producentów Jaj „EKO-FERMA” Sp. z o.o.

Spośród form prawnych grup producentów rolnych w Polsce 57% to spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, 28% to spółdzielnie, 12% to zrzeszenia i 3% to stowarzyszenia (Rysunek 3). Każda z tych form działa na podstawie innych uregulowań prawnych. Wyboru formy prawnej należy dokonać na koniec przygotowań tworzenia grupy, gdy znane są określone cele działania, a nawet sposób ich realizacji. Z doświadczeń krajowych i zagranicznych wynika, że najwłaściwsze formy prawne to spółdzielnia i spółka z o.o.

Rysunek 3

Grupy producentów rolnych w Polsce ze względu na formę prawną
(stan na 28.08.2008 r., 351 grup)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych MRiRW [www.minrol.gov.pl]

Zwolennicy spółdzielni podkreślają zalety tej formy, do której należą: niższy kapitał początkowy ustalany przez samych członków, niż w spółce z o.o. Przypomnijmy, że spółka z o.o. musi zgromadzić min. 50 tys. zł kapitału zakładowego do rejestracji. Inną zaletą jest też podejmowanie decyzji zgodnie z zasadą: jeden członek – jeden głos. Ci, którzy zdecydowali się na wybór takiej formy mówią też o łatwości wstępowania i występowania do spółdzielni czy też wykluczenia z niej. Łatwiejsza i tańsza jest też procedura tworzenia i prowadzenia spółdzielni niż

spółki. Jednak należy pamiętać, że zawiązanie spółdzielni wymaga co najmniej 10 członków (w przypadku sp. z o.o. wystarczy 5 członków). To ważny element, który często decyduje o wyborze formy prawnej.

7. Wspieranie grup producenckich

Proces tworzenia i funkcjonowania grup produktów rolnych był i jest bardzo silnie wspomagany przez Unię Europejską, tj. w ramach Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004-2006 i Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007-2013.

W PROW 2007-2013 zaplanowano 140 mln euro na wsparcie 350 nowych grup producentów rolnych. Grupa producentów rolnych chcąc skorzystać z pomocy finansowej, w terminie 6 miesięcy od dnia wpisu grupy do rejestru prowadzonego przez marszałka województwa powinna złożyć wniosek o przyznanie pomocy finansowej w oddziałach regionalnych ARiMR. Do wniosku załącza się zaświadczenie marszałka województwa o wpisie grupy do rejestru, wydane nie wcześniej niż 3 miesiące przed dniem złożenia wniosku.

Pomoc finansowa wypłacana jest grupom w formie procentowego ryczału od wartości przychodów netto grupy ze sprzedaży produktów lub grup produktów wytworzonych w gospodarstwach jej członków w poszczególnych latach. Można ją otrzymywać przez 5 lat licząc od dnia wydania decyzji administracyjnej przez Marszałka województwa.

Uzyskaną pomoc finansową można przeznaczyć na tworzenie grupy i jej działalność administracyjną (zarządzanie, księgowość, marketing itp.).

Niezależnie od powyższego Działania grupy producentów rolnych mogą również skorzystać z innych działań objętych PROW 2007-2013 tj. [Program... 2007]:

- Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej (do 50% kosztów inwestycji, max. 20 mln zł). Z tego działania mogą również korzystać wstępnie uznane grupy producentów owoców i warzyw oraz uznane organizacje producentów owoców i warzyw, które nie są wspierane w ramach Działania „Grupy producentów rolnych”;
- Uczestnictwo rolników w systemach jakości żywności (przez 5 lat, 3 200 zł/rok dla grup uczestniczących w Systemie Chronionych Nazw Pochodzenia, Chronionych Oznaczeń Geograficznych i Gwarantowanych Tradycyjnych Specjalności, 976 zł/rok dla produkcji ekologicznej i 2 750 zł/rok dla produkcji integrowanej);
- Działania informacyjne i promocyjne (refundacja kosztów kwalifikowanych do 70%, dotyczy to produktów uczestniczących w systemach jakości).

8. Studium przypadków

Przypadek 1 – Sądecka Grupa producentów Rolnych „Owoc Łącki”

Do zawiązania grupy skłoniły dwa fakty: po pierwsze każdy z producentów w pojedynkę nie był dostatecznym partnerem dla wielkich odbiorców jabłek, dostawców środków ochrony roślin i większych sieci sklepów, a po drugie – brakowało im czasu, aby równocześnie pilnować sadów i zajmować się współpracą z kontrahentami. W skład grupy wchodzi 16 osób prywatnych oraz Zakład Doświadczalny Instytutu Sadownictwa i Kwiaciarstwa – Brzezna. Grupa jest zarejestrowana jako spółka z o.o. Wspólnie prowadzi sprzedaż owoców oraz zaopatruje się w środki produkcji. Sporym wyzwaniem dla grupy było stworzenie dużej profesjonalnej bazy przechowalniczej, gdyż łącznie członkowie grupy posiadają 100 ha jabłoni i uzyskują 20 ton owoców z 1 ha. Sprzedaż „na bieżąco” owoców z takiej powierzchni była mało realna i nieekonomiczna – stąd pierwsza decyzja inwestycyjna grupy dotycząca budowy profesjonalnej chłodni. Sporządzone kosztorysy i wykonane biznesplany uświadomiły im, że koszt inwestycji przekracza ich możliwości. Do tego nowoczesne instalacje chłodnicze + sortowanie owoców z wodnym załadunkiem oraz 3 tys. skrzyniopalet to kolejne 2,0 mln zł – razem wartość inwestycji wyniosła 5,5 mln zł.

Z funduszy kapitału zakładowego wykonane zostały projekty budowlane i wymagane prawem opłaty i uzgodnienia. 50% poniesionych kosztów sfinansowano z SPO-Rol. 2004-2006, a 25% z pomocy krajowej udzielonej przez ARiMR w ramach Działania Wspieranie grup producentów rolnych. Na resztę uzyskano kredyt w BGŻ przy korzystnym oprocentowaniu poniżej 6%.

Grupa zyskała nowoczesną bazę chłodniczą – indywidualnie nikogo z członków nie było na to stać, grupa wydaje na zakup środków produkcji 5-8% mniej pieniędzy, uzyskuje cenę sprzedaży o 25-30% wyższą od tej, jaką płaci się indywidualnym producentom, zaś koszty działalności zostały zredukowane dzięki uzyskanemu wsparciu dla nowo powstałych grup producentów rolnych w wysokości 40 tys. zł.

Dalsze zamierzenia grupy obejmują: zakup specjalistycznych środków transportu wewnętrznego i ciężarowego, rozbudowę chłodni (do 4 tys. ton owoców), świadczenie usług dla okolicznych drobnych producentów, wdrożenie systemu HACCP i doskonalenie współpracy członków grupy poprzez szkolenia [Czarnecka, Gąsiorowska, Milewski 2007].

Przypadek 2 – „EKO-FERMA” Sp. z o.o.

Głównym celem działania grupy jest zdobywanie nowych rynków zbytu dla jej członków. Grupa działa od 15 września 2005 roku, systematycznie poszerza swoją działalność i zwiększa obroty w branży jaja konsumpcyjne. Według danych

z sierpnia 2007 roku grupa skupiała właścicieli 8 ferm kur niosek zlokalizowanych w promieniu ok. 20 km od Nowego Sącza i zatrudniała na stałe 20 osób, w tym głównie kierowców i handlowców. Sprzedaż jaj prowadzona jest w terenowych punktach wydzierżawionych przez spółkę w południowej części Małopolski i na Podkarpaciu (Sanok, Krosno, Jasło, Gorlice, Nowy Sącz, Rzeszów). Wspólny zbyty jaj pozwolił członkom-udziałowcom obniżyć dość znacznie koszty zaopatrzenia w paszę (średnio 15% rabat) i koszty transportu jaj (ca 27%) wskutek ograniczenia liczby samochodów z 11 do 8. W związku z centralną sortownią ograniczono liczbę pracowników wykonawczych w każdym kurniku z 2 do 1, przy czym większą część z nich oraz zwolnionych zatrudniono w sortowni i dziale sprzedaży. W efekcie uzyskano nieznaczące oszczędności w kosztach zatrudnienia w wysokości 8-10%. Rozwój rynków zbytu spowodował pojawienie się nowych kosztów w firmie związanych z reklamą i promocją, które stanowią jednak ułamek procentu jej obrotów.

Sądecka Grupa ma wspólny majątek, na który składa się m.in. budynek sortowni z automatyczną linią do sortowania jaj MOBA, pakownią i działem ekspedycyjnym. Dystrybucję jaj ułatwia posiadanie przez grupę 8 samochodów ciężarowych (izotermi) i innego sprzętu do załadunku.

Zarząd grupy organizuje dla członków szkolenia i doradztwo z udziałem m.in. specjalistów Uniwersytetu Rolniczego w Krakowie, Instytutu Zootechniki w Bałicach i Małopolskiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego w Karniowicach oraz zapopatruje ich w opakowania transportowe do przewozu jaj [Czarnecka, Gąsiorowska, Milewski 2007].

9. Podsumowanie

Rolnicy mogą się organizować w grupy producentów rolnych zgodnie z przepisami ustawy z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw (Dz. U. nr 88, poz. 983 z późn. zm.). W tym procesie niezbędna jest pomoc ze strony służb doradczych WODR i Izb Rolniczych oraz wykorzystanie w procesie doradczym dobrych przykładów.

Etapy organizowania się producentów obejmują: zebranie założycielskie, rejestrację grupy jako przedsiębiorcy, rejestrację grupy jako firmy, sporządzenie planów działania dla grupy producentów rolnych, wpis grupy producentów rolnych do rejestru marszałka oraz uzyskanie pomocy finansowej dla grupy producentów rolnych na założenie i wsparcie ich działalności administracyjnej [Grupy... 2008].

Na zebraniu założycielskim ustala się skład komitetu założycielskiego, przyjmuje uchwałę o zatwierdzeniu aktu założycielskiego, dokonuje się wyboru władz i podejmuje uchwałę o zarejestrowaniu grupy w KRS i w Urzędzie Marszałkowskim.

Zgodnie z art. 3 ustawy o grupach producentów rolnych, grupa działa jako przedsiębiorca posiadający osobowość prawną. Grupa ma do wyboru cztery for-

my działalności gospodarczej, tj. spółkę z o.o., spółdzielnię, zrzeszenie lub stowarzyszenie. Wybór określonej formy zależy od charakteru grupy, rodzaju członków i ich liczby.

Wszyscy przedsiębiorcy jako osoby prawne mają obowiązek zarejestrować się w rejestrze przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym, składając wniosek do Sądu Rejonowego właściwego ze względu na siedzibę podmiotu. W ciągu 14 dni po uzyskaniu postanowienia o wpisie do KRS muszą dokonać zgłoszenia w Urzędzie Statystycznym celem uzyskania numeru identyfikacyjnego krajowego rejestru podmiotów gospodarki narodowej (REGON). Przedsiębiorca będący podatnikiem podlega obowiązkowi rejestracji w Urzędzie Skarbowym, w wyniku której otrzymuje numer identyfikacji podatkowej (NIP) oraz obowiązkowym ubezpieczeniom emerytalnym i rentowym, stąd w ciągu 7 dni od powstania obowiązku ubezpieczenia musi dokonać zgłoszenia w ZUS.

Po wyrobieniu pieczętki może on założyć rachunek bankowy.

Każda grupa powinna posiadać swój plan działania składający się z części opisowej, planu marketingowego i planu finansowego.

Osoba reprezentująca grupę składa następnie wniosek do właściwego marszałka o wydanie decyzji o wpisie do jego rejestru. W ciągu 6 miesięcy od dnia tego wpisu grupa może złożyć wniosek o przyznanie pomocy finansowej w oddziale regionalnym ARiMR, z której może skorzystać przez 5 kolejnych lat jej działalności. Wszelkie informacje na temat proponowanej pomocy, wzory wniosków oraz instrukcje ich wypełniania można znaleźć na stronie internetowej ARiMR.

LITERATURA

1. Ban den van A.W., Hawkins H.S. (1997): Doradztwo rolnicze. MSDR zs. w AR, Kraków
2. Boguta W., Miłosławska-Kozak M. (2007): Jak zorganizować skutecznie działającą grupę producentów rolnych [W:] Grupy producentów rolnych, skorzystaj z doświadczeń innych. cz. I Poradnik promocyjno-informacyjny, Biznes Press Sp. z o.o., Warszawa
3. Czarnecka A., Gąsiorowska T., Milewski G. (2007): Prezentacja zarejestrowanych grup producentów rolnych [W:] Grupy producentów rolnych, skorzystaj z doświadczeń innych. cz. II Poradnik promocyjno-informacyjny, Biznes Press Sp. z o.o., Warszawa
4. Grupy producentów rolnych (2008): MRiRW, www.minrol.gov.pl
5. Hamilton W.H. i inni (1996): Przedsiębiorczość w agrobiznesie, MSDR zs. w AR, Kraków
6. Kania J. (1996): Niektóre aspekty wykorzystania metod doradczych w rozwoju wsi i rolnictwa [W:] Nowoczesne metody i techniki rozwiązywania problemów doradczych w rolnictwie i społecznościach lokalnych. Red. J. Kania, A.P. Wiatrak. Biuletyn Regionalny ZDR AR, Kraków, 11-20.

7. Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 (2007): MRiRW, Warszawa
8. Wiatrak A.P. (2006): Grupy producentów rolnych – istota działania i zarządzania nimi. Roczniki naukowe, tom VIII, zeszyt 4. SERiA, Warszawa – Poznań, 361-365
9. Wykaz grup producentów rolnych (2008): MRiRW, www.minrol.gov.pl

JÓZEF KANIA

RAZEM MOŻEMY WIĘCEJ, CZYLI JAK WSPÓLNIE DZIAŁAĆ W GRUPACH PRODUCENTÓW ROLNYCH

STRESZCZENIE

Tworzenie przez rolników własnych struktur gospodarczych jest dziś zadaniem pierwszoplanowym, stanowiącym jeden z ważniejszych czynników konkurencyjności polskiego rolnictwa. W artykule przedstawiono kluczowe problemy związane z procesem zrzeszania się rolników w grupy producentów rolnych (GPR) z wykorzystaniem literatury przedmiotu i studium przypadków. Dotyczą one szans i możliwości zorganizowanego działania zespołowego, sposobów przełamywania barier w zrzeszaniu się rolników, identyfikacji i przyczyn słabego zainteresowania rolników zrzeszaniem się, programu szkoleń członków grupy w zakresie komunikacji interpersonalnej oraz cech osobowościowych i funkcji lidera w grupie. Na podstawie danych statystycznych zobrazowano stan organizacji grup producentów rolnych w Polsce w przekroju województw, w tym zwłaszcza woj. małopolskiego w postaci liczby zarejestrowanych grup oraz ich struktury wg głównego produktu i formy prawnej. Ponadto wskazano na główne źródła wsparcia finansowego GPR w latach 2007 – 2013, opisano dwa studia przypadków jako przykłady do ewentualnego naśladowania oraz w podsumowaniu przytoczono praktyczne kroki niezbędne do zorganizowania i zarejestrowania grupy.

JÓZEF KANIA

TOGETHER WE CAN DO MORE: HOW TO COOPERATE IN AGRICULTURAL PRODUCER GROUPS

SUMMARY

The article addresses key issues of the farmers' teaming up process to form producer groups (GPR). The problems were presented on the basis of the literature of the subject and case studies.

Nowadays creating their own economic structures by farmers is a priority task constituting one of more important factors of competitiveness in Polish agriculture.

They concern the chances and possibilities of organized team work, breaking barriers to farmers' teaming up, identification and causes of little interest in teaming up among farmers, programme of trainings provided for the group members on interpersonal communication, personal features and leader's function in the group.

Presented statistical data illustrated the state of organization of agri-producer groups in Poland in the cross-section of provinces, particularly Małopolska province, as the number of registered groups and their structure per product and legal form.

Moreover the main sources of financial support for GPRs were indicated, two case studies were presented as examples for potential followers and in conclusion some practical steps were indicated as necessary for organization and registration of a group.