

*PIOTR CHALUPKA
Akademia Rolnicza
w Poznaniu*

CZYNNIKI HAMUJĄCE PROCES TWORZENIA GRUP PRODUCENCKICH W POLSCE

Wstęp

Wprowadzenie zasad gospodarki rynkowej w Polsce spowodowało cały szereg skutków pozytywnych i negatywnych w zakresie sytuacji dochodowej podmiotów gospodarczych, uczestniczących w obrocie rynkowym. W grupie uczestników gry rynkowej, którzy odczuli je najboleśniej znaleźli się producenci rolni wszystkich sektorów. Na taki stan rzeczy wpłynął cały szereg przyczyn, które ze względu na miejsce ich tworzenia podzielił autor na dwie grupy:

- zewnętrzne, niezależne od woli i intencji zarządzającego gospodarstwem rolnym, a wynikające ze specyfiki funkcjonowania gospodarki rynkowej i praw nią rządzących,
- wewnętrzne, wynikające z szeroko pojętego potencjału produkcyjnego gospodarstwa rolnego uczestniczącego w grze rynkowej, wiedzy kierującego gospodarstwem, stopnia zorganizowania oraz cech specyficznych wytwarzanych tam produktów.

Do pierwszej grupy czynników determinujących dochodowość gospodarstw rolnych zaliczone zostały takie elementy jak: działanie prawa podaży i popytu, polityka twardego pieniądza nierozłącznie związana z antyinflacyjną polityką państwa, pojawienie się zjawiska konkurencji pomiędzy podmiotami rynkowymi (producentami rolnymi), ograniczone wielkością budżetu możliwości interwencjonizmu państwowego na rynku, nastawienie wszystkich podmiotów na maksymalizację zysku lub dochodu rolniczego, konieczność skalkulowania ryzyka utraty dochodu w procesie podejmowania decyzji o wyborze miejsca zbytu płodów rolnych. Bliższa analiza powyższych czynników wskazuje na ograniczone możliwości ich kształtowania z poziomu gospodarstwa rolnego i ewentualnego, skutecznego dostosowywania ich do potrzeb pojedynczego producenta. Żaden

producent, ani też duża grupa producentów nie jest w stanie zmusić odbiorców rynkowych do zakupu produktów tylko z tego tytułu, że zostały one wyprodukowane, ani też nikt nie może zakazać produkcji tych samych towarów sąsiadowi - rolnikowi, konkurującemu na rynku itp. Działania podnoszące efektywność gospodarowania podejmować można tylko w grupie czynników wewnętrznych, które wynikają ze słabości działania na rynku pojedynczego, nawet najlepszego producenta rolnego, wielkości obszarowej gospodarstw rolnych, umiejętności poruszania się po rynku produktów rolnych, zasobów produkcyjnych i gotówkowych przeciętnego gospodarstwa rolnego. Działania te powinny być ukierunkowane w szczególności na zwalczanie takich zjawisk jak: polpolistyczna struktura podaży, trudności w formowaniu wyrównanych jakościowo partii produktów, niska zdolność akwizycyjna producentów, ograniczone stosowanie instrumentów marketingowych, przyjmowanie strategii produkcyjnej a nie rynkowej w planowaniu produkcji, ograniczanie szerokości rynków zbytu do poziomu słabej informacji rynkowej itp. Zdaniem wielu autorów badających problem Małysz (1996, 1998), Wojciechowska-Ratajczak (1996), Nowacki (1997), Chałupka (1996) oraz praktyków życia gospodarczego w kraju sposobem zwalczania wymienionych słabości może być łączenie działań pojedynczych rolników w grupy formalne, realizujące wspólne interesy producentów rolnych na rynku zaopatrzenia w środki do produkcji rolnej oraz zbytu produktów, wykorzystując w tym celu zjawisko synergii.

Efekt działania synergicznego na poziomie producentów rolnych, dający się niezwykle łatwo wyliczyć w przypadkach zakupu środków produkcji, ich eksploatacji czy zbytu produktów rolnych nie zawsze zostaje postrzegany pozytywnie przez samych zainteresowanych. Prowadzone od kilkunastu lat intensywne prace nad wdrożeniem idei działania zintegrowanego w rolnictwie - w różnych, dostosowanych do tego celu formach prawnych, z udziałem specjalistów z zakresu ekonomiki, organizacji i prawa gospodarczego napotykają na opór środowiska, czego efektem końcowym jest działanie niewielkiej liczby tego rodzaju organizacji, nieadekwatnej do ponoszonych nakładów. Autor opracowania problemem tym zajmuje się intensywnie od 1994 roku, biorąc udział w licznych spotkaniach z producentami rolnymi organizowanymi poprzez ODR w całym kraju, osiągając efekt daleki od zamierzonego, pomimo przekazywania każdorazowo po zakończonych spotkaniach całego szeregu materiałów wzorcowych, niezbędnych do pokonania barier formalnych związanych z procesem legalizującym ich powoływanie. Podobne działania podejmują również inni wykładowcy propagujący ideę działania zintegrowanego. W większości przypadków skutek pozostaje taki sam. Podkreślić tu również należy fakt, że organizatorzy takich spotkań, specjaliści ds. marketingu oraz ekonomiki i organizacji produkcji ośrodków doradztwa rolniczego reprezentują postawy wyjątkowo silnie kreatywne w tym kierunku, co powinno stanowić dodatkowy argument przemawiający za skutecznością podej-

mowanych działań. Jak podaje Małysz (1998) w czerwcu 1997 roku, na terenie Polski działało ogółem 326 zespołów producenckich, w tym 105 zarejestrowanych formalnie oraz 221 działających na zasadach umów między poszczególnymi producentami. Potwierdza to rzeczywiście małą aktywność producentów wykazywaną w tym kierunku działania. *Co zatem stoi na przeszkodzie w tworzeniu tego typu organizacji?* Odpowiedź na to pytanie starałem się uzyskać prowadząc pilotażowe badania z tego zakresu na obiektach już funkcjonujących (Stowarzyszenie Producentów Rolnych w Zgorzelcu, Stowarzyszenie Producentów Rolnych z siedzibą w Szczytnikach) oraz badając zachowania producentów rolnych na rynku zaopatrzenia w środki do produkcji rolnej oraz na rynku zbytu produktów rolnych.

Zakres i kierunek badań

Badania, mające na celu udzielenie odpowiedzi na postawione pytania przeprowadzone zostały w 1997 i 1998 roku. Materiał badawczy zebrano w gospodarstwach rolnych, przy pomocy opracowanych do tego celu ankiet. Podmiotami badawczymi byli rolnicy, reprezentujący cztery różne terytorialnie i organizacyjnie grupy producentów rolnych. Treść ankiet została opracowana w taki sposób, ażeby uzyskane dane pozwoliły na ustalenie:

- motywacji przystąpienia rolników do przedsięwzięcia zespołowego,
- wpływu wykształcenia oraz wielkości obszaru gospodarstw na podejmowane decyzje o przystąpieniu do organizacji integrujących producentów rolnych,
- wybranych zachowań rynkowych producentów w transakcjach kupna i sprzedaży,
- opinii członków na temat funkcjonującej organizacji integrującej,
- znajomości problematyki działalności zespołowej wśród producentów rolnych,
- opinii na temat możliwości przystąpienia do tego typu organizacji.

Pierwsze dwie grupy badawcze stanowili członkowie zarejestrowanych formalnie organizacji producentów, a mianowicie Stowarzyszenia Producentów Rolnych w Zgorzelcu oraz Stowarzyszenia Producentów Rolnych Proсна z siedzibą w Szczytnikach. Spośród 280 członków stowarzyszenia zgorzeleckiego badaniami objęto próbę 50 gospodarstw, wybraną przy pomocy losowania warstwowego, wg. kryterium powierzchni gospodarstw. W przypadku drugiej organizacji badaniami objęto wszystkich jej członków, reprezentujących 18 gospodarstw. Pozostałe badania dotyczyły wyłącznie producentów nie zrzeszonych i obejmowały one dwie różne terytorialnie i zasobowo grupy rolników. Pierwszą z nich stanowiła grupa producentów z województwa poznańskiego, posiadają-

cych certyfikat wojewody na sprawowanie opieki nad praktykantami szkół rolniczych średniego, reprezentujących uznany, wysoki poziom produkcyjny i technologiczny gospodarstw i co się z tym wiąże, wysoki poziom przedsiębiorczości. Druga grupa badanych gospodarstw wywodziła się z gminy Grodziec w województwie konińskim. Wybór tej gminy do badań przeprowadzony został celowo, natomiast zbiorowość badawcza reprezentująca gminę ustalona została przy wykorzystaniu metody reprezentacyjnej (losowania warstwowego), zgodnie z procedurą zalecaną przez Pietraszewskiego i in. (1989).

Analiza uzyskanych wyników badań

Motywacja przystąpienia do przedsięwzięcia zespołowego

Pytania, mające określić motywacje jakimi kierowali się rolnicy przystępując do grupy producenckiej skierowano do wybranych w celach badawczych 50 członków Stowarzyszenia Producentów Rolnych w Zgorzelcu. Odpowiedzi uzyskane na to pytanie przedstawia tabela 1. Nie wszyscy ankietowani udzielili odpowiedzi. Z dwunastu osób, które nie podały motywacji przystąpienia do stowarzyszenia 9 aktualnie nie współpracuje z tą organizacją, a trzy ograniczają się do współpracy w ograniczonym zakresie.

Tabela 1

Motywy przystąpienia do Stowarzyszenia Producentów rolnych w Zgorzelcu wg. grup obszarowych

Grupa	Wielkość gospodarstwa ha	Liczebność grupy	Rodzaj motywacji (% ogółu odpow.)	Wiek producenta
I	do 20	10	brak zbytu 90%, wyższa cena 20%, odległość 10%, obrona interesów rolnika 10%	42
II	20.01 do 50	17	brak zbytu 59%, odległość 36%, dogodny zbył 6%	41
III	50.01 do 100	10	brak zbytu 60%, odległość 20%, obrona interesów rolników 10%	40
IV	100.01 do 448	13	brak zbytu 46%, odległość 38%	45

Wyniki badań wskazują na wyraźne różnicowanie zachowań producentów w poszczególnych grupach obszarowych gospodarstw. Blisko 90% ankietowanych, z grupy do 20 ha, jako główną motywację przystąpienia do grupy uznało brak możliwości zbytu produktów (głównie zbóż), podczas gdy wraz ze zwiększaniem się arealu gospodarstw element ten staje się jakby mniej istotny, co potwierdzają wyniki uzyskane dla grup: drugiej, trzeciej i czwartej.

Gospodarstwa największe obszarowo, dysponujące większą masą towarową produktów w znacznie wyższym stopniu wskazują na motywy związane z odległością do rynków zbytu, natomiast mniejszą rolę w podjętej decyzji odegrał

u nich brak możliwości sprzedaży. Tłumaczyć to może wykazaną w dalszych badaniach niechęć dużych producentów do łączenia się w organizacjach integrujących z producentami reprezentującymi mniejsze obszarowo gospodarstwa rolne. Powodem tej niechęci wydaje się być różne pojmowanie barier ograniczających rozwój gospodarstw. Na uwagę zasługuje również fakt braku wskazań w ankietach na motywy o charakterze oszczędnościowym, wynikające z możliwości zakupu hurtowego środków obrotowych do produkcji za pośrednictwem stowarzyszenia. Możliwość tego typu odpowiedzi zawierała opracowana ankieta. Pewnym wytłumaczeniem tego zjawiska mogą być takie czynniki, jak:

- stosunkowo duża podaż tych środków na rynku i małe zróżnicowanie cen pomiędzy sprzedającymi,
- relatywnie wysokie koszty transportu tych środków od stowarzyszenia do gospodarstwa, przy możliwości ich zakupu po zbliżonej cenie w niedalekiej odległości.

Odpowiedzi objaśniające to zjawisko uzyskano w innej części ankiety, w której respondenci przedstawiali motywacje wyboru oferenta środków do produkcji rolnej. Około 40% ankietowanych jako jedną z motywacji wyboru dostawcy środków obrotowych przyjmowało odległość od gospodarstwa.

Poziom wykształcenia oraz struktura obszarowa gospodarstw a udział rolników w organizacjach integrujących

Badanie wpływu powyższych czynników na przystąpienie do organizacji integrującej przeprowadzono na przykładzie dwóch funkcjonujących organizacji rolniczych, przy czym znaczenie pierwszego czynnika ograniczono do danych ze stowarzyszenia zgorzeleckiego. Dane na ten temat przedstawiają tabele 2, 3 i 4.

Tabela 2

Poziom wykształcenia członków SPR w Zgorzelcu
na tle danych krajowych i wojewódzkich

Wyszczególnienie	wyższe (%)	średnie i policealne (%)	zawodowe (%)	podstawowe (%)
Polska	1,90	15,40	30,9	51,71
Woj. jeleniogórskie	3,38	21,59	31,96	43,07
Członkowie SPR w Zgorzelcu	12,00	48,00	24,00	16,00

Zaprezentowane dane wskazują na niewątpliwie wysoki wpływ czynnika edukacyjnego na podjęcie decyzji o przystąpieniu do organizacji integrującej rolników. Podobne wyniki uzyskano analizując poziom wykształcenia osób wchodzących w skład drugiego stowarzyszenia.

Równie interesujące wyniki uzyskano w toku badań struktury obszarowej analizowanych gospodarstw. Ich analiza wskazuje na istnienie silnych zależności pomiędzy obszarem użytków rolnych, a akceptacją dla działalności zintegrowanej (tabela 3).

Tabela 3

Struktura obszarowa gospodarstw należących do członków SPR w Zgorzelcu na tle województwa i kraju

Wyszczególnienie	Przedziały obszarowe gospodarstw w ha		
	1 do 20 (%)	20.1 do 50 (%)	Powyżej 50.1 (%)
Polska	95,80	3,70	0,50
Woj. jeleniogórskie	92,40	5,60	2,00
Gospodarstwa członków SPR	48,68	30,16	21,16

Podobną różnicę, chociaż nie aż tak wielką zauważyć można analizując dane dotyczące stowarzyszenia szczytnickiego (tabela 4).

Tabela 4

Struktura obszarowa gospodarstw należących do członków SPR w Szczytnikach na tle województwa i kraju

Wyszczególnienie	Przedziały obszarowe gospodarstw w ha			
	5 do 10 (%)	10.1 do 15 (%)	15.1 do 20 (%)	20.1 do 50 (%)
Polska	25,50	10,60	4,40	4,1
Woj. kaliskie	30,10	16,70	5,80	3,40
Gospodarstwa członków SPR w Szczytnikach	11,10	33,40	22,10	33,43

Największa ilość członków tego stowarzyszenia wywodzi się z przedziału od 20,1 do 50 ha użytków rolnych oraz z przedziału 10,1 do 15,0 ha. Tylko 11,1% gospodarstw reprezentuje przedział od 5,0 do 10,0 ha. Reszta, tj. 88,93% gospodarstw mieści się w przedziale od 10,1 do 50 ha. Jest to wartość przekraczająca ponad 4,5 krotnie udział podobnych gospodarstw w kraju i blisko 3,5 krotnie udział gospodarstw z tego przedziału w strukturze wojewódzkiej. Również w obu przypadkach średnie wielkości gospodarstw daleko odbiegają od średnich wojewódzkich i krajowych. W przypadku stowarzyszenia szczytnickiego średnia wielkość gospodarstwa należącego do członka stowarzyszenia przekracza ponad dwukrotnie średnią województwa kaliskiego, a w przypadku stowarzyszenia zgorzeleckiego ponad trzykrotnie.

Powyższa analiza wskazuje więc na wyraźny związek istniejący pomiędzy potencjałem produkcyjnym gospodarujących, a skłonnościami do integracji producentów rolnych.

Działalność organizacji integrującej w opinii jej członków

Badania z tego zakresu przeprowadzono w grupie członków Stowarzyszenia Producentów Rolnych w Zgorzelcu. Ankietowanym przedstawiono propozycję wystawienia oceny od bardzo dobrej do niedostatecznej, a ponadto zwrócono się do nich z prośbą o wskazanie ewentualnych kierunków zmian mających w ich opinii usprawnić pracę stowarzyszenia. Wyniki oceny działalności organizacji przedstawiały się następująco:

- 10% członków wystawiło ocenę bardzo dobrą;
- 50% członków oceniło działalność jako dobrą;
- 40% członków oceniło działalność jako dostateczną;
- żadna z ankietowanych osób nie podała oceny niedostatecznej.

Stosunkowo duży udział ocen dostatecznych był wynikiem olbrzymich problemów ze zbytem zboża za pośrednictwem stowarzyszenia na przełomie lat 1996/97 oraz dużych trudności w utrzymaniu płynności finansowej tej organizacji. W kilku objaśnieniach do odpowiedzi zarzucano zarządzającym stosunkowo małą mobilność w poszukiwaniu rynków zbytu, a także stosunkowo niskie korzyści z zakupu środków do produkcji rolnej z magazynów stowarzyszenia. Pod adresem zarządu padały różne inne uwagi, specyficzne dla „polskiego piekła”, które ze względu na małą istotność dla naukowego wnioskowania pominięto w tym opracowaniu. Nie mniej jednak z niektórymi uwagami członków organizacji należy się zgodzić. Największe trudności w ocenie autora wynikają z zarządzania stowarzyszeniem, jak i wybraną formą prawną. Wniosek ten pozwalał sobie wysunąć na podstawie znajomości całej działalności stowarzyszenia oraz w oparciu o znane mi wyniki finansowe osiągane przez tą organizację.

Producenci rolni o możliwości zrzeszania się w organizacjach integrujących

Badania z tego zakresu przeprowadzono na dwóch grupach producentów.

Pierwszą stanowiła grupa reprezentująca gospodarstwa rolne mieszczące się w gminie Grodziec w województwie konińskim. Z 241 gospodarstw indywidualnych tego rejonu wybrano w sposób losowy 33 gospodarstwa i podzielono je na trzy grupy badawcze: grupę I reprezentowaną przez gospodarstwa małe do 5 ha, grupę II reprezentowaną przez gospodarstwa średnie od 5,1 do 10 ha, grupę III gospodarstwa duże powyżej 10,1 ha. Badania rozpoczęto od pytania, czy

producenci zastanawiali się nad możliwością prowadzenia wspólnych zakupów celem uzyskania rabatów z tytułu nabywania większej masy towarów. Na pytanie to odpowiedź twierdzącą uzyskano od 33% respondentów zakwalifikowanych do grupy pierwszej, od 22% badanych z grupy drugiej i od 11% w grupie gospodarstw największych. Uwzględniając ilość gospodarstw należących do grupy odpowiedź negatywną dało 85% osób ankietowanych. Na pytanie co było przedmiotem zakupu wskazano w trzech przypadkach na wspólny zakup nawozów, cztery próby dotyczyły wspólnego zakupu maszyn, materiałów budowlanych, pasz i środków ochrony roślin. Zdecydowanie największą aktywność wykazały w tym przypadku gospodarstwa największe. Na kolejne pytanie dotyczące powodów unikania wspólnych zakupów odpowiedzi dla całej zbiorowości układały się w następujący sposób:

- tradycja samodzielnego zaopatrywania się - 34,4%,
- samodzielność - 15,6%,
- brak zorganizowania - 15,6%,
- mała opłacalność - 15,6%,
- brak zaufania do spółek - 9,4%,
- za duże zróżnicowanie gospodarstw - 6,3%,
- brak znajomości problemu - 3,1%.

Ankietowanym zadano podobne pytania, ale związane z działaniem zintegrowanym na etapie zbytu produktów. Z uzyskanych odpowiedzi wynika, że w zaledwie 13% gospodarstw podejmowane były tego rodzaju przedsięwzięcia. Spośród pięciu prób cztery występowały w grupie gospodarstw największych i dotyczyły wspólnej sprzedaży tuczników. Na pytanie dlaczego takich prób nie podejmowano na szerszą skalę uzyskano następujące odpowiedzi:

- tradycja - 41,2%,
- brak organizacji - 29,4%,
- duże rozdrobnienie producentów - 14,7%,
- niechęć do spółek - 8,8%,
- samodzielność - 5,9%.

Drugą grupę badawczą stanowiły gospodarstwa bardziej zasobne od wcześniej analizowanych, posiadające certyfikaty wojewody poznańskiego na prowadzenie praktyk. Podzielono je na trzy grupy obszarowe: grupa I do 40 ha, grupa II od 40,1 do 80 ha, grupa III powyżej 80 ha. Ogółem zbiorowość ta liczyła 26 gospodarstw. Na pytanie czy zastanawiali się nad możliwością prowadzenia zakupów łączonych, celem uzyskania opustów cenowych z tytułu skali zakupu, uzyskano zróżnicowane odpowiedzi. Zdecydowanie negatywną uzyskano w grupie największych producentów. Odpowiedź twierdzącą uzyskano w 25% od członków grupy pierwszej i od 34,4% ankietowanych z grupy drugiej. Potwier-

dający uczestnictwo w takim działaniu wskazali na dokonywanie w przeszłości wspólnych zakupów nawozów i materiału siewnego. Odpowiadający negatywnie na postawione pytanie uzasadniali to takimi przyczynami jak:

- brak odpowiednich partnerów w okolicy (małe gospodarstwa) - 33,4%,
- samowystarczalność - 26,6%,
- prowadzenie wstępnych rozmów na ten temat - 25,0%,
- mała odległość od punktów zaopatrzenia.

Inaczej układały się odpowiedzi na pytania o próby organizowania sprzedaży łączonej. W każdej analizowanej grupie uzyskano odpowiedzi w 50% potwierdzające podejmowanie takich prób. Dotyczyły one głównie sprzedaży żywca wieprzowego i negocjacji cenowych z odbiorcami. Dający odpowiedź negatywną uzasadniali to kolejny raz brakiem takiej potrzeby, samowystarczalnością, brakiem zaufania, słabymi partnerami (małymi gospodarstwami), specjalistyczną produkcją itp.

Podsumowanie

Zaprezentowana powyżej wielowątkowa analiza, mająca udzielić odpowiedzi na pytanie, jakie są bariery tworzenia przedsięwzięć zintegrowanych w rolnictwie z udziałem producentów rolnych wskazuje na wyjątkową złożoność tego zagadnienia. Przeprowadzona w części pierwszej analiza wpływu wielkości gospodarstw na podjęcie decyzji o zintegrowanym działaniu wykazała znaczącą rolę tego parametru w podejmowaniu decyzji o przystąpieniu do grupy producenckiej. Gospodarstwa należące do członków analizowanych organizacji posiadają zdecydowanie większą powierzchnię aniżeli średnia dla tego środowiska czy województwa. Oceny tej nie zmienia fakt, że w dalszej analizie zebranych danych, mających ustalić opinie producentów na ten temat nie potwierdzono jednoznacznie takiego związku (przypadek gospodarstw wzorcowych), a tylko częściowe potwierdzenie takiego wniosku odnotowano w przypadku analizy wylosowanych gospodarstw z gminy Grodziec. Być może, że dalsza analiza otoczenia gospodarstw wzorcowych, za jakie uznać należy ostatnie analizowane gospodarstwa objaśniłaby problem niechęci do tworzenia tego typu organizacji. Wydaje się również, że odmienne opinie uzyskano by, w przypadku utworzenia tego typu grupy w badanym rejonie. Sądzić należy, że duże, efektywne i sprawne gospodarstwa podjęły by współpracę na etapie zakupu i zbytu, gdyby znalazły równorzędnych partnerów pod względem obszarowym oraz pod względem potencjału produkcyjnego. Potwierdzenie tego faktu znalazł autor w kontaktach z producentami rolnymi województwa koszalińskiego, gdzie osobiście brał udział w tworzeniu tego rodzaju przedsięwzięć. Niechęć do współpracy ze słabszymi cechowała również badane gospodarstwa z województwa konińskiego i to

nawet w przypadku stosunkowo małej różnicy w powierzchni analizowanych gospodarstw. Nie bez znaczenia dla stosunkowo słabego rozwoju przedsięwzięć zintegrowanych jest mała znajomość tego zagadnienia wśród rolników lub brak osób kreujących taki kierunek działania na co wskazali niektórzy ankietowani. Duże znaczenie dla analizy tego problemu posiada czas tworzenia tego typu organizacji, a wraz z nim sytuacja ekonomiczna gospodarujących. Stowarzyszenie Producentów Rolnych z siedzibą w Zgorzelcu powstawało w okresie wyjątkowo złej koniunktury na rynku produktów rolnych i było odpowiedzią na pogarszającą się sytuację ekonomiczną producentów rolnych w kraju.

Elementem ograniczającym wdrażanie idei działania zintegrowanego jest również źle rozumiana tradycja samodzielności produkcyjnej, czego najlepszym dowodem znanym od wielu lat jest przeinwestowanie w maszynach specjalistycznych, podczas gdy niższym kosztem obciążona jest wspólna eksploatacja sprzętu. Nie bez znaczenia dla podjęcia procesów integracyjnych w rolnictwie jest również przygotowanie stosownej kadry lub liderów wiejskich zdolnych do podjęcia się organizacji takich przedsięwzięć. Uwagi poczynione w ocenie zarządu stowarzyszenia zgorzeleckiego wskazują na pilną potrzebę kształcenia kadr zdolnych do kierowania i rozwoju takich organizacji.

Powyższa analiza wskazuje również na jeszcze jedno niezwykle istotne zjawisko ekonomiczne, związane z tworzeniem przedsięwzięć zintegrowanych w rolnictwie. Najwyższe zainteresowanie prowadzeniem tego rodzaju działalności wykazują gospodarstwa największe, ekonomicznie najsilniejsze co wskazuje wyraźnie na to, że ich kierownicy posiadają świadomość korzyści wynikających z podejmowania wspólnych działań gospodarczych. Działalność zintegrowana może dostarczyć korzyści tylko gospodarstwom dobrym, kierowanym przez osoby myślące kategoriami przedsiębiorcy rolnego. Potwierdzać to może stosunkowo wysoki na tle kraju poziom przygotowania fachowego do prowadzenia gospodarstw, a znajdujący swój wyraz w wykazanym stopniu wykształcenia członków stowarzyszenia zgorzeleckiego i szczytnickiego.

Jest jeszcze jedna bariera ograniczająca tworzenia tego rodzaju organizacji. Wynika ona z okresu minionego, kiedy to zaprzepaszczano z gruntu dobrą ideę spółdzielczości. Przykre doświadczenia z tego okresu, kiedy organizację rolniczą podporządkowano realizacji innych celów znajdują swoje odbicie w dzisiejszej mentalności rolników, w tym przede wszystkim w procesie tworzenia spółek o charakterze kapitałowym, najrozsądniejszych form prawnych w przypadku podejmowania wspólnych inwestycji ze środków producentów rolnych.

Należy wymienić jeszcze dwie bariery o charakterze ekonomicznym, limitujące tworzenie tego typu przedsięwzięć w rolnictwie, są to: próg opłacalności tworzonego przedsięwzięcia oraz koszty stworzenia profesjonalnego planu strategicznego działania i rozwoju tego typu organizacji. Ten ostatni element może się okazać bardzo kosztowny w przypadku powoływania do życia organizacji

o charakterze kapitałowym. Próba pomocy producentom w takiej sytuacji jest projekt rządowy ustawy „O grupach producentów i ich związkach”. Możliwość jej uchwalenia w chwili obecnej wydaje się być realna. Jednakże na skutki jej działania przyjdzie nam czekać przynajmniej od 2 do 3 lat.

LITERATURA

1. Chałupka P.: Działalność zespołowa producentów rolnych sposobem łagodzenia skutków gospodarki rynkowej. [w] Agrobiznes w aspekcie prognozowania zjawisk gospodarczych w regionie. AR Szczecin, 1996, s. 361-374.
2. Chałupka P.: Metodyka tworzenia grup marketingowych. ODR Marszew. Materiały szkoleniowe. 1996.
3. Małysz J.: Procesy integracyjne w agrobiznesie. CDiEWR Poznań, 1996.
4. Małysz J.: Wpływ procesów integracyjnych w agrobiznesie na modernizację i rekonstrukcję rolnictwa oraz obszarów wiejskich. [w] Agrobiznes szansą rozwoju wsi i rolnictwa. Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, 1996, s. 27-39.
5. Małysz J.: Procesy integracyjne w agrobiznesie. Wieś i Rolnictwo (99) nr 2, 1998, s. 19-44.
6. Nowacki W.: Funkcjonowanie zespołu marketingowego produkcji i konfekcjonowania ziemniaków. [w] Organizacja i funkcjonowanie grup marketingowych na rynku ziemniaka. IHiAR oddział Bonin, 1997, s. 11-16.
7. Pietraszewski A., Wagner W., Wysocki F.: Podstawy agroekonometrii. AR Poznań, 1989.
8. Wojciechowska-Ratajczak B.: Kierunki rozwoju ekspansywnych struktur ekonomicznych obszarów wiejskich. [w] Agrobiznes szansą rozwoju wsi i rolnictwa. Akademia Ekonomiczna Wrocław, 1996, s.17-26.