

WŁADYSŁAW RĄCZY
*Akademia Rolnicza
w Krakowie*

PERSPEKTYWY ROZWOJU ROLNICTWA GRUPOWEGO W OBLCZU WEJŚCIA DO UNII EUROPEJSKIEJ

1. Wprowadzenie

Współpraca rolników na całym świecie ma długą tradycję. Dotyczy głównie działalności gospodarczej i często przyjmuje postać nieformalnego porozumienia dla realizacji wzajemnej pomocy bez zapłaty pieniężnej i opiera się głównie na wymianie usług o równorzędnej wartości. Dopiero gdy wspólna praca wymaga ściślej określonych zobowiązań dochodzi do formalnego porozumienia, zostaje założona formalna grupa producencka [1]. Grupy te przyjmują różne formy prawne: spółdzielni, zrzeszenia, stowarzyszenia. Współpraca rolników dotyczy głównie 4 obszarów działalności: dostarczania środków produkcji, produkcji, marketingu, wspólnego korzystania z maszyn, budynków obiektów. Współpraca ta przynosi korzyści w szerokim zakresie.

W Polsce w ostatnich latach obserwuje się wzrost zainteresowania zespołową formą gospodarowania rolników, wynikającą ze specyficznych uwarunkowań polskiego rolnictwa.

Stowarzyszenia, spółdzielnie, grupy marketingowe czy producenckie są tworzone w odpowiedzi na pewne ekonomiczne czy socjalne potrzeby. Powstają także, aby spełnić potrzebę usług handlowych, których nie było lub nie były świadczone w zadowalający sposób.

2. Cel i zakres badań

Celem pracy było zbadanie organizacji i działalności grup producencko-marketingowych oraz przedstawienie zespołowego działania jako jednej z szans rozwiązania problemów gospodarstw rolnych. W badaniach szczególną uwagę zwrócono na działalność grupy producentów zbóż gminy Białowa. Uwzględniono cele zespołowego działania rolników oraz przedstawiono ich poglądy.

Zakres badań dotyczył lat 1994-1997. Ankiety przeprowadzono wśród wszystkich 14 członków grupy producentów kwalifikowanego materiału siewnego.

3. Wyniki badań działalności grupy producenckiej na przykładzie gminy Błazowa

Gmina Błazowa składa z miasta Błazowa i 9 wsi. Zajmuje obszar o powierzchni 11.270 ha i posiada ok. 11.000 mieszkańców. Gęstość zaludnienia gminy ok. 97,5 osób na km², zawodowo czynni stanowią 60,2%, a stopa bezrobocia waha się w granicach 10,1%. Gmina posiada urozmaicony podgórski krajobraz. Jest to krajobraz rolniczy z dużą ilością lasów i zagajników. Użytki rolne stanowią 66%, a lasy 19% obszarów gminy. Wśród użytków rolnych grunty orne stanowią 80,4%, zaś łąki i pastwiska – 18,5%.

Największą grupą gospodarstw indywidualnych stanowią gospodarstwa o powierzchni od 2-5 ha (60,4%). W grupie obszarowej od 1-2 ha jest 17,2%, od 7-10 ha – 5,14% gospodarstw znajdujących się w gminie. Najmniejszy procent stanowią gospodarstwa o powierzchni powyżej 15 ha (0,015%).

3.1. Przedmiot i cele grupy producentów

Przedmiotem działania zespołu jest obrót kwalifikowanym materiałem siewnym. Grupa powstała 01.03.1994 roku i liczyła wówczas tylko 4 członków. Obecnie liczy 14 członków. Grupa jest zarejestrowana w Urzędzie Wojewódzkim i działa pod nazwą Zespołowa Produkcja i Obrót Materiałem Siewnym. Inicjatorem powstania grupy byli rolnicy i pracownicy ODR w Błazowej. Założyli oni potrzebę stworzenia na rynku lokalnym punktu zaopatrzenia rolników w nasiona podstawowych zbóż. Produkcja kwalifikowanego materiału siewnego ponosi za sobą wysokie koszty, dlatego też zawiązanie grupy producentów było dobrym krokiem w kierunku ich obniżenia. Rolnicy wchodzący w skład grupy mają gospodarstwa różnej wielkości. Ich powierzchnia waha się w granicach od 4 do 6 ha, 14 ha i 25-ha. Członkowie grupy to rolnicy w wieku od 35 do 55 lat. Najwięcej rolników młodych zainteresowanych jest nowymi formami produkcji rolniczej. Są bardziej otwarci na zmiany i wykazują inicjatywę. Rolnicy należący do grupy są bardzo dobrze wyposażeni w środki techniczne. Na początku swojej działalności zakupili wspólnie czyszczalnię do zboża „Petkus”. Posiadają ciągniki, opryskiwacze i kombajny do zbóż. Świadczą sobie nawzajem usługi i rozliczają się między sobą po kosztach własnych. Grupa jest również w posiadaniu powierzchni magazynowych, gdzie w odpowiednich warunkach gromadzony jest materiał siewny.

Motywy powstania grupy było podniesienie dochodów gospodarstw z prowadzonej działalności. Celem zaś jest produkcja kwalifikowanego materiału siewnego zbóż po maksymalnie niskich kosztach. Wpłynie to na wyższą opłacal-

ność produkcji. Sprzedaż zbóż jest prowadzona przez lidera grupy. Zespół posiada otwarty rachunek w BS w Błazowej. Rozliczenie między członkami grupy następuje w oparciu o listę materiału siewnego dostarczonego i sprzedanego rolnikom.

Rolnicy wspólnie poprzez swojego przedstawiciela zakupują nasiona, środki ochrony roślin i nawozy dolistne. Członkowie na tym zyskują ponieważ mają więcej czasu na inne czynności czy odpoczynek. Większość rolników oprócz prowadzenia gospodarstwa rolnego pracuje również poza rolnictwem. Dochody z gospodarstwa u niektórych stanowią główne, ale nie jedyne źródła dochodów. Wspólne zakupy są również wskazane ze względów ekonomicznych, koszty zakupów hurtowych są o wiele niższe. Odbywa się też wspólne kwalifikowanie materiału siewnego przy udziale pracowników inspekcji nasiennej. Lider grupy współpracując z ODR w Boguchwale i oddziałem w Błazowej organizuje szkolenia dla rolników. Uczestniczą w nim nie tylko producenci z grupy ale również zainteresowani z całej gminy. Omawiane tematy są selektywnie wybierane w celu przedstawienia najistotniejszych: należą do nich regulacje opryskiwaczy ciągnikowych, określenie progów szkodliwości zachwaszczenia w zbożach, agrotechnika uprawy zbóż i produkcja materiału siewnego, ekonomiczne aspekty zwalczania zachwaszczenia i nawożenia dolistnego na plantacjach zbóż.

Rolnicy zdobyte informacje i porady wykorzystują w swoich gospodarstwach. Do momentu zbytu określone partie materiału siewnego pozostają własnością poszczególnych członków i oni są odpowiedzialni za jakość dostarczonego materiału siewnego.

Lider grupy przy współpracy ODR w Błazowej zbiera zamówienia, negocjuje ceny, wyznacza terminy dostaw oraz czuwa nad rozliczeniami. W materiał siewny zaopatrywani są rolnicy z gminy Błazowa, grupa stara się jednak pozyskać coraz to nowe rynki zbytu.

Roczne obroty materiałem siewnym grupy wahają się w granicach od 40 do 50 t. Poszczególni członkowie produkują od 3 do 5 t, niektórzy nawet do 10 ton. Jest to uwarunkowane głównie wielkością gospodarstwa. Oczywiście nie cała produkcja zbóż jest przeznaczona na materiał siewny. Obecnie grupa zajmuje się produkcją aż 10 odmian pszenicy, która stanowi główny trzon produkcji nasion. Dążą jednak do ujednolicenia odmian i produkcji tylko tych najlepszych a zarazem najbardziej odpornych na choroby i szkodniki.

3.2. Opinie rolników dotyczące samoorganizowania się w gminie

Najsilniejszą stroną grupy w opinii jej członków jest dobrze układająca się współpraca z władzami gminy – ocena 4,8 (tab. 1), które interesują się i wspierają wszelką inicjatywę rolników. ODR jest również jednostką wspierającą rozwój grup producentów rolnych. Zaangażowanie władz lokalnych jest przejawem zainteresowania wielofunkcyjnym rozwojem obszarów wiejskich. Za drugą moc-

ną stronę uznane zostały umiejętności kierownicze lidera grupy i osób mu pomagających – ocena 4,0. Jest to istotne, ponieważ to właśnie lider jest przedstawicielem grupy na zewnątrz i często musi podejmować ważne decyzje.

Tabela 1

Mocne strony grupy producentów

Wyszczególnienie	Średnia ocena
- współpraca z władzami gminy	4,8
- umiejętności kierowania grupą	4,0
- asortyment produkcji	3,5
- lokalizacja grupy	3,4
- odpowiedzialność członków grupy	3,3

Źródło: Wyniki badań ankietowych.

Lider z osobami pomagającymi opracowuje plany działania, organizuje zebrania, pisze sprawozdania z działalności grupy. Jest również odpowiedzialny za sprzedaż, kontrolę jakości i czuwa nad finansami grupy. Wysoka ocena lidera świadczy, że członkowie aprobują jego działania.

Dobre notowania uzyskał asortyment produkcji – ocena 3,5. Rolnicy uważają, że materiał siewny jest wysokiej jakości, ceny zaś nie są wysokie. Za mocną stronę postrzegana jest również lokalizacja grupy – ocena 3,4. Są na rynku lokalnym monopolistami. Również warunki glebowo klimatyczne sprzyjające produkcji roślinnej wpływają na tę ocenę. Do mocnych stron rolnicy zaliczyli również odpowiedzialność członków za grupę – ocena 3,3. Lojalność członków jest ważnym warunkiem osiągnięcia sukcesu rynkowego, jest gwarancją wspólnego sprzedawania produktów.

Przeprowadzone badania objęły również słabe strony grupy producentów. Rolnicy na co dzień borykają się z problemami, których rozwiązanie wymaga od nich jeszcze wiele pracy (tab. 2).

Tabela 2

Słabe strony grupy producentów

Wyszczególnienie	Średnia ocena
- brak wyspecjalizowanego menadżera	2,0
- znajomość rynku	1,8
- współpraca z kontrahentami	1,5
- posiadany majątek własny	1,3
- współpraca z bankiem finansującym	1,1

Źródło: Jak tabela 1.

Najslabszą stroną grupy producentów w opinii członków jest brak podmiotu wykonującego funkcje marketingowe – ocena 2,0. Mają w planie kogoś takiego pozyskać do swojego zespołu. jako niedociągnięcie wewnętrzne członkowie uważają słabą znajomość rynku – ocena 1,8. Grupa nie posiada środków na badania rynkowe, dlatego też brak jest szczegółowych informacji na temat pośredników i konkurentów. Za słabą stronę członkowie uznali również kontakt z kontrahentami i partnerami – ocena 1,5. Do czynników negatywnych zaliczyli również brak własnego majątku trwałego – ocena 1,3, co ogranicza możliwość realizacji celów grupy. Słabą stroną to też współpraca z bankami – ocena 1,1. Przyczyną tej sytuacji jest niska wartość majątku grupy i w związku z tym brak możliwości udzielania gwarancji na zaciągnięcie kredytu.

Badaniami objęte zostały również szanse grupy producenckiej. Wskazano czynniki zewnętrzne pozytywne, które w największym stopniu wpływają na dobrą organizację i funkcjonowanie grupy. Rolnicy przedstawiają tym samym korzyści jakie osiągnąć mogą z realizacji przynależności do grupy (tab. 3).

Tabela 3

Szanse grupy producenckiej

Wyszczególnienie	Średnia ocena
- zwiększenie powierzchni gospodarstw	5,0
- większa dostępność rynku	4,7
- wspólna promocja, sprzedaż i dystrybucja produktów	4,6
- łatwiejszy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania	4,4
- wprowadzenie nowoczesnych metod sprzedaży	4,2

Źródło: Jak tabela 1.

Za najważniejszą szansę rolnicy uznali zwiększenie powierzchni swoich gospodarstw – ocena 5. Druga szansa wynika z większej dostępności do rynku – ocena 4,7. Brane są pod uwagę możliwości przetargowo-negocjacyjne jakie ma grupa w porównaniu z pojedynczym rolnikiem. Jako szansę producenci postrzegają również możliwość wspólnego promowania oraz grupową dystrybucję i sprzedaż nasion – ocena 4,5. Skuteczna promocja i dystrybucja wymaga umiejętności i dużych nakładów finansowych, które przekraczają możliwości pojedynczego rolnika. Według rolników przynależność do grupy stwarza szansę łatwiejszego pozyskania środków finansowych – ocena 4,4. Szansą dla grupy są również wprowadzane nowoczesne metody sprzedaży – ocena 4,2 jako najkorzystniejszą metodę większość uznała giełdy towarowe, do których dostępność jest niestety ograniczona na skutek niedorozwoju infrastruktury rolniczej.

Wskazywane przez rolników czynniki zewnętrzne negatywne, które mają znaczący wpływ na grupę są ostrzeżeniem dla planujących taką zespołową działalność. Najistotniejsze z nich przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4

Zagrożenia (czynniki zewnętrzne negatywne) mające wpływ na grupę

Wyszczególnienie	Średnia ocena
- wysoka inflacja i niestabilność przepisów	4,2
- ograniczony popyt na produkty rolnicze	4,1
- trudność w dostępie do tanich kredytów	4,0
- polityka państwa wobec rolnictwa	3,6
- wzrost konkurencji na rynku	3,4

Źródło: Jak tabela 1.

Do poważnych zagrożeń producenci zaliczyli wysoką inflację i niestabilność przepisów – ocena 4,2, co powoduje, że nie czują się pewni w tym co robią. Zagrożeniem jest również ograniczony popyt na produkty rolnicze – ocena 4,1. Szczególnie jest groźne gdy sprowadzone są produkty z innych krajów po niższej cenie niż rolnik w Polsce zdoła wyprodukować. Trudność w dostępie do tanich kredytów – ocena 4,0, to zagrożona jest również polityka Państwa wobec rolnictwa – ocena 3,6. Rolnicy uważają, że trzeba ją zmienić. Wprowadzić bardziej stabilne przepisy aby rolnik wiedział co robić w przyszłości. Zagrożenie producenci widzą również we wzroście konkurencyjności na rynku – ocena 3,4.

Grupa producentów w Błazowej jest świadoma swoich mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń. Uważają jednak zgodnie, że przynależność do zespołu zapewni funkcjonowanie ich gospodarstw w warunkach gospodarki rynkowej.

4. Perspektywy rozwoju rolnictwa grupowego

Bodźcem motywującym do podejmowania grupowych form gospodarowania jest możliwość podniesienia efektywności ekonomicznej gospodarstw i zwiększenia dochodów. Można przypuszczać, że właśnie potrzeba wzrostu dochodowości gospodarstw będzie tym czynnikiem, który zdoinguje rolników do podjęcia grupowej formy gospodarowania. Taka forma dostarcza nie tylko korzyści ekonomicznych, ale polepsza także warunki socjalne. Daje możliwość wygospodarowania czasu wolnego, wzajemnego zastępowania się w przypadku choroby, oddzielenie gospodarstwa rolnego od domowego, jak również odciążenie kobiet wiejskich od uciążliwych prac w gospodarstwie.

Produkcja rolno oparta na grupowej formie gospodarowania jest trudniejsza, wymaga bowiem zmiany sposobu myślenia, większej społecznej dojrzałości i wiedzy rolników. Nie jest jednak środkiem uzdrowienia gospodarstw prowadzonych przez rolników biernych, nie wykazujących inicjatywy. Nie może być też szansą przeżycia gospodarstw zbyt małych. Forma grupowego gospodarowa-

nia może być interesującym rozwiązaniem dla młodych posiadających odpowiednią inicjatywę rolników.

Badania wskazują że gospodarstwa grupowe lepiej wykorzystują posiadany potencjał czynników wytwórczych i dzięki temu uzyskują leprze wyniki ekonomiczne [8]. Istotą gospodarstwa grupowego jest to, że następuje w nim połączenie się rolników, lecz nie gospodarstw. Członkowie gospodarstwa pozostają nadal właścicielami własnej części majątku i zachowują status gospodarza. Współpraca produkcyjna rolników w ramach wspólnego gospodarstwa pozwala z jednej strony na pogłębienie specjalizacji pracy, a z drugiej poprawia warunki pracy i życia.

Analizując doświadczenia zagranicznych i polskich rolników można stwierdzić, że grupy powstają i odnoszą sukcesy jeżeli:

- w danym rejonie występuje produkcja towarowa, a rolnicy odczuli niedo-
godności związane ze sprzedażą indywidualną,
- znajdują się liderzy, którzy podejmą trud tworzenia grupy i przewodzenia jej,
- działalność grupowa przynosi członkom wymierne korzyści.

Mówiąc o grupach producenckich rolników trzeba widzieć z jednej strony skalę trudności i zagrożeń, a z drugiej strony skalę szans i korzyści. W społeczeństwie wiejskim potrzebne są aktywne postawy. Nie będzie to łatwe, gdyż nasi rolnicy z reguły są indywidualistami, cenią sobie niezależność i samodzielność, cechuje ich niechęć podporządkowania się czemuśkolwiek, a nawet upór. Muszą sobie jednak uświadomić, że nikt za nich nie rozwiąże ich problemów [10].

Nie każdy rolnik ma predyspozycje czy uzdolnienia menedżerskie. To nie przeszkadza, ponieważ w grupowym działaniu występuje podział zadań. Wystarczy, że uzdolnienia będzie miał lider grupy i jego najbliższe otoczenie [3]. Liderzy opracowują zasady działania grupy, warunki zarządzania, dystrybucji, rozliczeń, podziału zysku i przedstawia do zaakceptowania pozostałym. W grupie obowiązuje dyscyplina i lojalność. Tylko wówczas może uzyskać silną pozycję na rynku i korzystnie sprzedawać towar, gdyż nawet dobry towar wyprodukowany, a nie sprzedany nie jest towarem.

Rolnicy jako grupa mogą racjonalnie opierać się na umowach kontrahenckich, planując co i ile produkować. Mogą wejść na rynki hurtowe i giełdy, wręcz muszą. Jeżeli nie wejdzie grupa, wejdą pośrednicy, którzy jak często się zdarza zarabiają lepiej niż producenci.

6. Wnioski

1. Jednym ze sposobów polepszenia efektywności działania w rolnictwie jest współpraca między producentami, którzy dzięki łączeniu swoich sił powiększają możliwości oddziaływania na rynku.

2. Celem działania grup marketingowych jest zabezpieczenie produkcji przed wahaniami cen i konkurencją.
3. Działanie grup producenckich i marketingowych w dużej mierze będzie zależało od polityki gospodarczej państwa, jak również od inicjatywy samych rolników, od ich zaradności i przygotowania fachowego.
4. Prowadzenie marketingu grupowego powoduje wzmocnienie pozycji rolników na rynku, przez ścisłe i rzetelne dopasowanie ich produkcji do potrzeb rynku.
5. Rolnicy widzą we wspólnym działaniu możliwość rozwiązania niektórych problemów swoich gospodarstw, do których zaliczamy brak rynków zbytu, wysokie koszty ponoszone przez indywidualnego producenta itd.
6. Z badań i obserwacji grupowych form gospodarowania wynika, że taka forma może przyczynić się do poprawy efektywności gospodarowania, a przez to wpłynąć na podniesienie konkurencyjności polskiego rolnictwa.

LITERATURA

1. Boguta W.: Marketing grupowy – wskazówki dla organizujących się producentów rolnych. Warszawa 1997.
2. Bosak S., Pieniążek K.: Organizacje producentów, ich rola oraz partnerzy w kształtowaniu rynku rolno-spożywczego. Instytucje rynkowe i ich role w polskim sektorze rolno-spożywczym. Mat. konf. pt.: „Okrągły stół rolniczy”, Poznań 1995.
3. Idziak M., Idziak W.: Przygotowanie do pełnienia roli lidera społeczności lokalnej. [w:] Kształtowanie liderów wiejskich. FAPA, Kraków 1996.
4. Jasina K.: Grupy marketingowe szansą rolników. Nowoczesne Rolnictwo nr 3, 1997.
5. Machowski E., Smoleń M.: Ekonomiczno-organizacyjne uwarunkowania rozwoju agrobiznesu. [w:] Ekonomiczno-organizacyjne uwarunkowania produkcji rolniczej na obszarach południowo-wschodniej Polski. Międzynarodowe Sympozjum Zespołu Energotechnicznego Sesji Mechanizacji Rolnictwa, Komitetu Techniki Rolniczej PAN, Rzeszów–Jasło–Trzcinica 1996.
6. Rak A.M.: Wybrane problemy samoorganizowania się rolników na przykładzie woj. siedleckiego. [w:] Przedsiębiorczość w agrobiznesie a rozwój terenów wiejskich. Międzynarodowa Konferencja Naukowa. Trzcinica 1997.
7. Rączy W.: Uwarunkowania rozwoju gospodarki żywnościowej w regionie południowo-wschodniej Polski. [w:] Rozwój gospodarczy i zmiany strukturalne w ujęciu regionalnym. Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczny, Białystok 1997.

8. Woźniak M., Cach K., Góra R.: Rozwiązanie problemów gospodarstw rolnych przez współdziałanie (w opinii producentów rolnych). [w:] Przedsiębiorczość w agrobiznesie a rozwój terenów wiejskich. Międzynarodowa Konferencja Naukowa, Trzcinica 1997.
9. Vinogradnik K.: Organizowanie i koordynowanie działań różnych osób i grup w środowisku wiejskim. [w:] Kształtowanie liderów wiejskich, FAPA, Kraków 1996.
10. Zabierowski K.: Kierunki ożywienia działalności w południowo-wschodniej Polsce. [w:] Problemy rolnictwa regionu południowo-wschodniej Polski w procesie integracji z rolnictwem UE. AE Kraków, Filia w Rzeszowie, Rzeszów 1995.
11. Ziętara W.: Gospodarstwa grupowe jako szansa rozwoju rolnictwa w Polsce. Problemy integracji rolnictwa polskiego z UE. Fundacja Rozwój, SGGW, Warszawa 1994.