

HANNA PONDEL, MAREK PONDEL
Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

MOTYWY PODEJMOWANIA DZIAŁAŃ INTEGRACYJNYCH PRZEZ WIELKOPOLSKICH PRODUCENTÓW ROLNYCH

Wprowadzenie

W dobie rosnącej konkurencji rynkowej, podmioty uczestniczące w wytwarzaniu różnych surowców i wyrobów finalnych, zmuszane są do podejmowania działań zmierzających do ugruntowania bądź poprawy ich sytuacji na rynku. Procesami coraz powszechniejszymi w sektorze rolno – żywnościowym stają się: wytwarzanie globalnych produktów, uczestnictwo w rynku globalnym, podejmowanie globalnych posunięć konkurencyjnych – kilka zaledwie produktów, nieznacznie tylko zmodyfikowanych, może obsługiwać wiele rynków [Woś 2001].

Wchodzenie firm zagranicznych na polski rynek powoduje, iż „polskie” przedsiębiorstwa stają się elementami w grze konkurencyjnej wielkich firm światowych. Niewiele jest jednak podmiotów w sektorze żywnościowym osiągających standardy światowe i będących aktywnymi uczestnikami tej gry. Partnerami w handlu zagranicznym nie są również polscy producenci rolni, którzy są bardzo rozdrobnieni i pomimo że uczestniczą w rynku, oferują produkty w małych ilościach, mało wyrównane, a często także niezbyt dobre jakościowo.

Na poprawę efektywności działania przedsiębiorstw przemysłu spożywczego (następstwem której jest wzrost konkurencyjności tych podmiotów) wpływa między innymi procesy integracyjne. Szczególne znaczenie ma integracja pionowa przetwórstwa z rolnictwem, którą wymuszają niejako wymagania jakościowe stawiane produktom żywnościowym - jakość produkowanych artykułów spożywczych determinowana jest głównie jakością i standaryzacją surowców rolnych [Chechelski, Morkis 1999].

Zjawisko integracji pionowej ma jeszcze bardzo ograniczony zasięg, wskazuje jednak kierunek dalszego rozwoju metod pozyskiwania surowców przez przetwórstwo, wymuszanych między innymi przez systemy zarządzania jakością [Polski przemysł żywnościowy. Raport 2001]. Oferty współpracy wielu firm adresowane są (i będą w przyszłości) głównie do większych gospodarstw rolnych. Tak więc wzrasta również ranga procesów integracji poziomej – dla wielu gospodarstw prowadzenie działalności zespołowej jest szansą utrzymania się na rynku. Rodzą się jednak pytania:

- Czy w świetle zachodzących zmian rynkowych rolnicy są zdolni do pozytywnej reakcji na zamówienia i wymagania jakościowe producentów żywności?
- Jakie czynniki decydują, bądź mogą decydować o ich włączaniu się w procesy integracyjne?
- W jakich warunkach i sytuacji skłonni są podjąć decyzję o integracji pionowej i poziomej? Odpowiedzi na te i wiele innych pytań pozwolą określić szanse rozwoju procesów integracyjnych w Polsce w najbliższych latach.

1. Charakterystyka rolnictwa Wielkopolski

Wielkopolska jest znaczącym w gospodarce rolniczej regionem kraju. Na jej wysoką pozycję w tym zakresie wpływają przede wszystkim sprzyjające produkcji rolnej warunki przyrodnicze oraz wyższy niż w innych regionach poziom kultury rolnej, wynikający z historycznie ukształtowanych tradycji gospodarowania i organizacji produkcji [Rolnictwo wielkopolskie w świetle wyników PSR 1998].

Województwo wielkopolskie należy do grupy województw (obok mazowieckiego i lubelskiego) dominujących pod względem powierzchni ogólnej i powierzchni użytków rolnych (UR). Powierzchnia ogólna analizowanego województwa stanowiła w 2000 roku 9,5% ogólnej powierzchni kraju, natomiast powierzchnia użytków rolnych – 10,3% ogólnej powierzchni użytków rolnych w Polsce [Rocznik Statystyczny Województw 2000].

Co dziesiąte gospodarstwo w województwie wielkopolskim posiadało w 2000 roku ponad 20 ha UR, podczas gdy w Polsce gospodarstwa o takim obszarze UR stanowiły niecałe 5,5% ogółu gospodarstw (tabela 1).

Tabela 1

Struktura indywidualnych gospodarstw rolnych w województwie wielkopolskim i w Polsce, według grup obszarowych użytków rolnych

Grupy obszarowe gospodarstw	Polska		Wielkopolska	
	liczba gospodarstw	udział % - owy	liczba gospodarstw	udział % - owy
Ogółem	1 880 882	100,0	137 920	100,0
1 – 5 ha	1 061 780	56,4	55 996	40,6
5 – 10 ha	447 677	23,8	35 032	25,4
10 – 15 ha	185 668	9,9	22 481	16,3
15 – 20 ha	83 882	4,5	11 447	8,3
20 – 50 ha	89 223	4,7	11 447	8,3
powyżej 50 ha	12 652	0,7	1 517	1,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Rocznika Statystycznego Rolnictwa 2000, GUS Warszawa 2001, tabl. 33, s. 26; tabl. 36, s. 31.

Udział Wielkopolski w strukturze globalnej produkcji rolniczej w Polsce w 1999 roku wynosił 14,7% i był najwyższy spośród wszystkich województw¹

[Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2000]. Również udział województwa wielkopolskiego w produkcji towarowej w analogicznym okresie był najwyższy i wynosił 14,9%.

W produkcji roślinnej wyższy bądź zbliżony do Wielkopolski udział w strukturze zarówno produkcji globalnej jak i towarowej Polski, mają województwa mazowieckie i lubelskie, natomiast w produkcji zwierzęcej Wielkopolska zdecydowanie dominuje (udział wyższy o blisko 5% od województw mazowieckiego i lubelskiego).

Tabela 2

Trzoda chlewna i bydło według województw w 2000 r.

Województwa	Trzoda chlewna		Bydło	
	ogółem (tys. szt.)	udział województwa w pogłowie ogółem	ogółem (tys. szt.)	udział województwa w pogłowie ogółem
Polska	17 122,0	100,00	6082,6	100,00
dolnośląskie	466,2	2,72	165,9	2,73
kujawsko-pomorskie	2037,6	11,90	423,4	6,96
lubelskie	1197,3	6,99	503,1	8,27
lubuskie	289,2	1,69	80,2	1,32
łódzkie	1200,9	7,01	462,5	7,60
małopolskie	478,2	2,79	391,3	6,43
mazowieckie	1821,6	10,64	926,5	15,23
opolskie	688,1	4,02	144,5	2,38
podkarpackie	384,6	2,25	289,0	4,76
podlaskie	947,9	5,54	667,5	10,97
pomorskie	932,8	5,45	247,2	4,06
śląskie	370,4	2,16	168,6	2,77
świętokrzyskie	402,6	2,35	259,1	4,26
warmińsko-mazurskie	798,9	4,67	415,0	6,82
wielkopolskie	4504,7	26,31	785,6	12,92
zachodniopomorskie	601,0	3,51	153,2	2,52

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Rocznika Statystycznego Rolnictwa 2000, GUS Warszawa 2001, tabl. 54 (203), s. 163; tabl. 55 (204), s. 164.

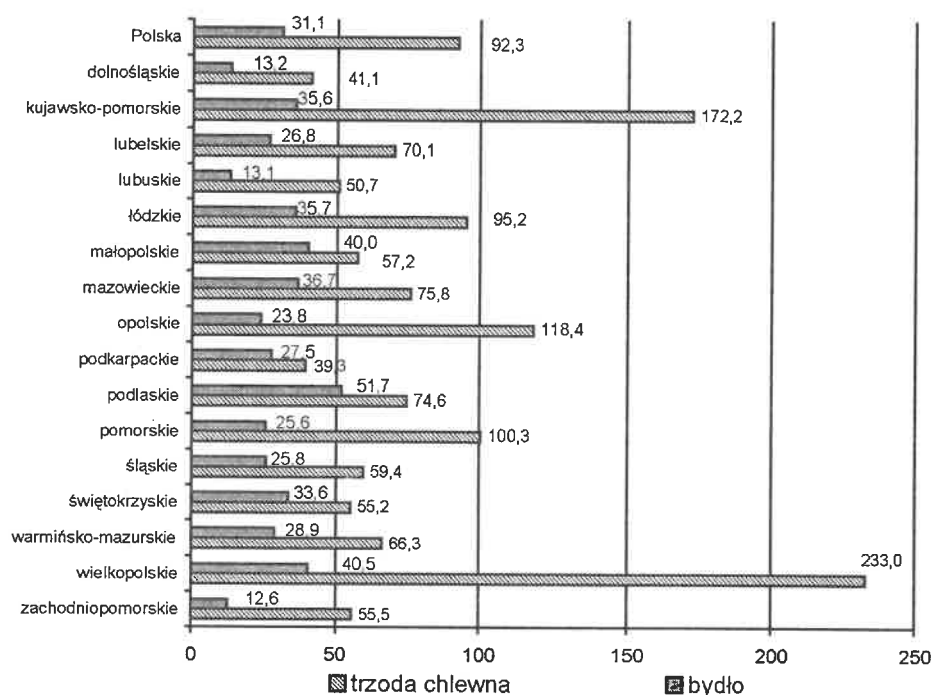
¹ Wartość produkcji rolniczej przyjętą do ustalenia udziałów poszczególnych województw wyrażono w cenach stałych z 1998 r.

Zarówno w przypadku trzody chlewnej, jak i bydła województwo wielkopolskie należy do nielicznych województw, których udział w pogłowie tych zwierząt ogółem w Polsce jest wyższy niż 10% (tabela 2).

W Wielkopolsce występuje najwyższe pogłowie trzody chlewnej na 100 ha UR (233 szt.) i jest jednocześnie wyższe od drugiego w kolejności pod względem tego wskaźnika województwa kujawsko-pomorskiego o ponad 25%. W przypadku pogłowia bydła – województwo wielkopolskie jest drugim w kolejności (ok. 40 szt. na 100 ha UR) po województwie podlaskim, które posiada 51,7 szt. na 100 ha UR (rysunek 1).

Rysunek 1

Pogłowie na 100 ha użytków rolnych według województw w 2000 r. (w szt.)



Źródło: Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2001, s. 35.

Z przedstawionych powyżej wskaźników wynika, iż Wielkopolska jest niekwestionowanym liderem w chowie zwierząt gospodarskich. Była ona niegdyś również prekursorem wielu działań na rynku rolnym i do dzisiaj aktywność podmiotów działających w różnych branżach jest bardzo wysoka (np. grupy producenckie funkcjonujące w Wielkopolsce stanowią około 17% wszystkich

grup istniejących w Polsce, skupiają blisko połowę ogółu członków należących do wszystkich grup w Polsce, a przeciętna liczba członków grupy jest w tym regionie 2,5 – krotnie wyższa niż przeciętna dla kraju.

Zaprezentowane powyżej, wybrane elementy charakteryzujące rolnictwo Wielkopolski, skłoniły w największej mierze do przeprowadzenia badań dotyczących problematyki integracji pionowej i poziomej, w tym właśnie regionie.

2. Metodyka badań

Wyniki, które zaprezentowane zostaną poniżej, pochodzą z badań sondażowych, przeprowadzonych w 2001 roku w 160 rodzinnych gospodarstwach rolnych Wielkopolski, zlokalizowanych w 10 powiatach, charakteryzujących się różnym poziomem rozwoju gospodarczego rolnictwa². W każdym powiecie gospodarstwa rolne do badania wybrane zostały losowo, przy czym w jednym powiecie badaniu poddano gospodarstwa z trzech różnych wsi.

Podstawę badania stanowił kwestionariusz, zawierający pytania o charakterze poglądowym, umożliwiające poznanie stanowiska producentów rolnych na temat integracji pionowej i poziomej, ich korzyści oraz negatywnych aspektów.

W przypadku niektórych pytań dotyczących powyższej problematyki, respondenci mogli wybrać kilka wariantów odpowiedzi jednocześnie.

3. Integracja pionowa i pozioma w opinii wielkopolskich producentów rolnych

Do czynników, które wymuszają na rolnikach działania integracyjne należy niewątpliwie problem zbytu wyprodukowanych surowców. Na największe kłopoty ze sprzedażą surowców rolnych (ciągłe lub występujące czasami) wskazują podmioty zlokalizowane w powiatach poznańskim, rawickim, kościańskim i gnieźnieńskim (tabela 3).

Trudności te w dużej mierze wynikają z nadprodukcji surowców rolnych. W powiatach leszczyńskim, ostrowskim i czarnkowsko – trzcianeckim żaden z respondentów nie wskazał na ciągłe problemy ze znalezieniem odbiorcy, wśród kilku tylko rolników pojawił się problem okresowego braku zapotrzebowania na produkty rolne.

Jedną z najczęściej wymienianych przyczyn trudności z zagospodarowaniem produkcji rolnej jest brak odbiorcy (blisko odpowiedzi). Jak wynika z rysunku 2, nieco mniej respondentów wskazywało na kłopoty z zagospodarowaniem występujących w niektórych latach nadwyżek (22% odpowiedzi). Częstym proble-

² Zróżnicowanie przestrzenne rolnictwa Wielkopolski w przekroju powiatów zaprezentowane zostało w „Strategii rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Wielkopolsce”, pod red. W. Poczty i F. Wysockiego, PWRiL, Poznań 2000.

mem rolników jest uzyskanie odpowiedniej ceny za produkty oraz wydłużanie przez odbiorców terminu płatności za dostawy.

Stosunkowo niewielu respondentów sygnalizuje problem wymagań jakościowych stawianych producentom rolnym. Jest to ciekawe zjawisko, zważywszy na fakt, iż zakłady przetwórcze bardzo często narzekają na niskiej jakości surowiec. Biorąc pod uwagę wcześniejsze wyniki badań, wskazujące na niewielki zakres współpracy rolników z zakładami przetwórczymi, można wnioskować, iż albo surowce rolne zbywane przez respondentów są wysokiej jakości, albo też w niewielkim stopniu jakość jest wymagana przez inne niż przetwórcy, grupy odbiorców (ze wskazaniem na drugą możliwość).

Tabela 3

Opinia gospodarstw rolnych na temat trudności ze zbytem produktów rolnych, w przekroju powiatów

Wyszczególnienie	Odsetek gospodarstw rolnych		
	mających trudności ze zbytem produktów	mających czasami trudności ze zbytem produktów	nie mających trudności ze zbytem produktów
Powiaty*:			
- rawicki	18,8	31,2	50,0
- kościański	6,3	37,5	56,3
- leszczyński	-	25,0	75,0
- gnieźnieński	25,0	18,7	56,3
- wrzesiński	12,5	18,7	68,8
- ostrowski	-	6,2	93,8
- wągrowiecki	12,5	12,5	75,0
- poznański	50,0	12,5	37,5
- czarnkowsko-trzcianecki	-	12,5	87,5
- turecki	25,0	6,2	68,8

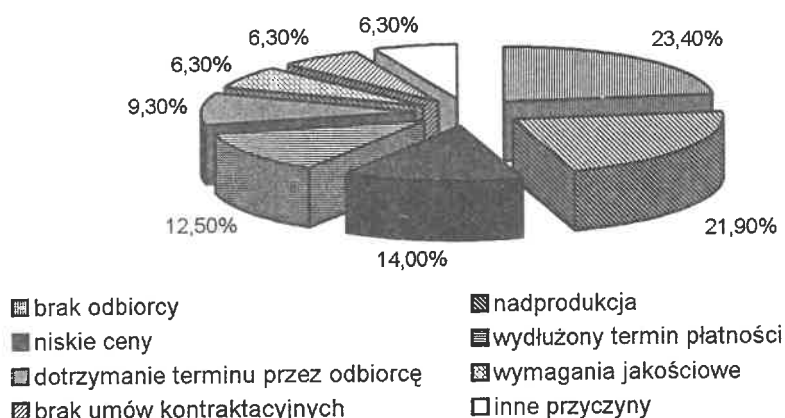
* Powiaty rawicki, kościański i leszczyński należą do grupy powiatów o rolnictwie bardzo intensywnym, wysoko powiązanym z rynkiem, gnieźnieński, wrzesiński i ostrowski – o rolnictwie intensywnym, dobrze powiązanym z rynkiem, wągrowiecki i poznański – o rolnictwie mało intensywnym, umiarkowanie powiązanym z rynkiem, a czarnkowsko-trzcianecki i turecki – o rolnictwie ekstensywnym, nisko powiązanym z rynkiem.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Dla niewielkiej liczby respondentów problem stanowi również brak umów kontraktacyjnych - szczególnie jest on sygnalizowany przez dużych producentów rolnych.

Wśród gospodarstw o powierzchni powyżej 50 ha, połowa respondentów stwierdziła, iż ma trudności ze zbytem swoich produktów (tabela 4).

Rysunek 2

Przyczyny trudności ze zbytem produktów rolnych
w opinii gospodarstw rolnych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Tabela 4

Opinia gospodarstw rolnych na temat trudności ze zbytem produktów rolnych
w zależności od grup obszarowych (w %)

Wyszczególnienie	Grupy obszarowe gospodarstw (ha)					
	1 – 4,99	5 – 9,99	10 – 14,99	15 – 19,99	20 – 49,99	50 i więcej
gospodarstwa mające trudności ze zbytem produktów	28,6	14,3	13,5	19,4	7,8	50,0
gospodarstwa mające czasami trudności ze zbytem produktów	–	14,3	16,2	19,4	23,5	12,5
gospodarstwa nie mające trudności ze zbytem produktów	71,4	71,4	70,3	61,2	68,7	37,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Najłatwiej zagospodarowują swoją produkcję mniejsi producenci, których surowce trafiają najczęściej do lokalnych przetwórci lub są zużywane na potrzeby własne. W miarę wzrostu powierzchni gospodarstwa, z reguły maleje liczba gospodarstw zbywających swoją produkcję bez problemów. Dlatego też wśród gospodarstw większych, większe jest zainteresowanie podpisywaniem umów na sprzedaż produktów rolnych (tabela 5).

Tabela 5

Odsetek gospodarstw rolnych zainteresowanych zawieraniem umów
na sprzedaż produktów

Gospodarstwa rolne	Grupy obszarowe gospodarstw (ha)					
	1 – 4,99	5 – 9,99	10 – 14,99	15 – 19,99	20 – 49,99	50 i więcej
zainteresowane zawieraniem umów jednorocznych	34,2	28,6	32,5	13,9	17,6	12,5
zainteresowane zawieraniem umów wieloletnich	–	28,5	21,6	41,7	54,9	75,0
nie zainteresowane zawieraniem umów	32,9	23,8	32,4	27,8	17,6	12,5
nie mające zdania na ten temat	32,9	19,1	13,5	16,6	9,9	–

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Blisko 90% gospodarstw o powierzchni powyżej 50 ha chciałoby współpracować z odbiorcą, głównie na zasadzie zawierania umów wieloletnich. To dla tej właśnie grupy pewność zbytu jest szczególnie istotna, ze względu na to, iż w gospodarstwach tych występuje specjalizacja produkcji, a jeden lub kilku dużych odbiorców daje możliwość prowadzenia efektywniejszej działalności.

W przypadku większych gospodarstw, prowadzących działalność na szeroką skalę, trudniej jest zmieniać kierunek produkcji w zależności od aktualnej sytuacji na rynku. Chociaż umowy wieloletnie niosą za sobą ryzyko związane z możliwością niewykorzystania chwilowych szans pojawiających się na rynku (np. okresowy gwałtowny wzrost cen), to jednak korzyści w długim okresie związane z zapewnieniem zbytu są znacznie większe.

Jak wynika z tabeli 3, wraz ze wzrostem gospodarstwa, zmniejsza się odsetek gospodarstw zainteresowanych zawieraniem umów jednorocznych – w gospodarstwach do 15 ha zdecydowałaby się na nie ponad połowa respondentów, w gospodarstwach powyżej 15 ha – mniej niż 1/4.

Prowadzący gospodarstwa należące do niższych grup obszarowych, częściej nie mają zdania, czy podpisałiby umowy z odbiorcami produktów, wahając się, czy niewielka skala produkcji nie pozbawiłaby ich w ten sposób pewnej części zysków.

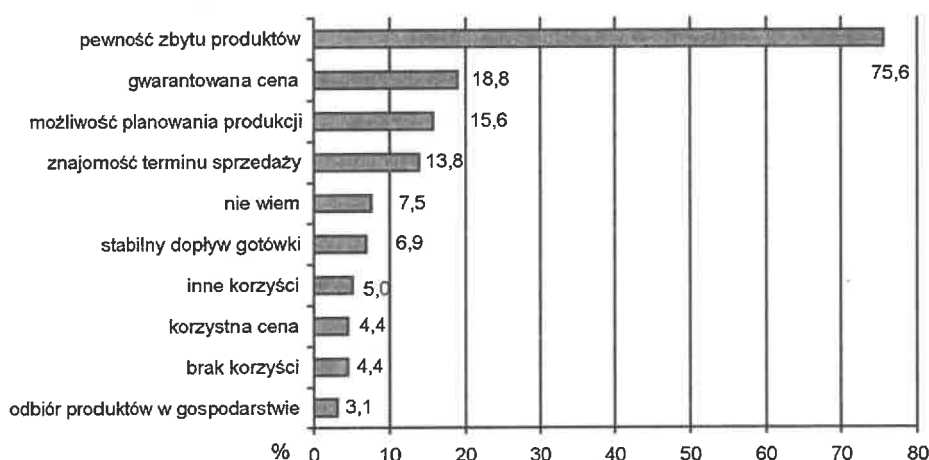
Wielkopolscy producenci rolni, jako główną korzyść wynikającą z podpisania umowy z zakładem przetwórczym najczęściej wymieniali pewność zbytu produktów (75,6% ankietowanych gospodarstw). Około 1/5 respondentów widzi w zakładzie przetwórczym gwaranta ceny na swoje produkty. Blisko 16% podjęłoby się współpracy, aby móc planować swoją produkcję na kilka najbliższych lat. Bardzo mały odsetek producentów rolnych jako pozytywny aspekt prowadzenia działalności w oparciu o umowy wskazał pominięcie pośredników, wzrost

jakości produktów, pomoc ze strony zakładów przetwórczych, możliwość wyspecjalizowania działalności (rysunek 3).

Opory rolników dotyczące „wiązań się” umowami z zakładami przetwórczymi wynikają głównie z obawy przed wydłużeniem terminu zapłaty za dostarczane towary (3/4 respondentów). Drugą ważną przyczyną niechęci producentów rolnych do podpisywania umów jest strach przed karami nakładanymi przez zakłady przetwórcze na rolników w wyniku niewywiązania się tych ostatnich z elementów zawartych w umowie (rysunek 4). Dodatkowo rolnicy uważają, iż nie są w stanie wyegzekwować na przedsiębiorstwach przetwórczych ustaleń dotyczących kar w przypadku niedotrzymania umowy przez te przedsiębiorstwa. Wiele obaw o przebieg współpracy z przetwórstwem wywołane jest ceną oferowaną przez zakład – zbyt niską, narzuconą bez możliwości negocjacji, bądź też niższą niż możliwa do uzyskania na rynku w momencie sprzedaży surowców.

Rysunek 3

Korzyści wynikające z podpisania umowy z zakładem przetwórczym



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Obawy przed utraceniem szansy skorzystania z potencjalnych okazji rynkowych mają respondenci z gospodarstw należących do niższych grup obszarowych – dla producentów wytwarzających surowce na większą skalę ważne jest zapewnienie zbytu, nawet po nieco niższej cenie.

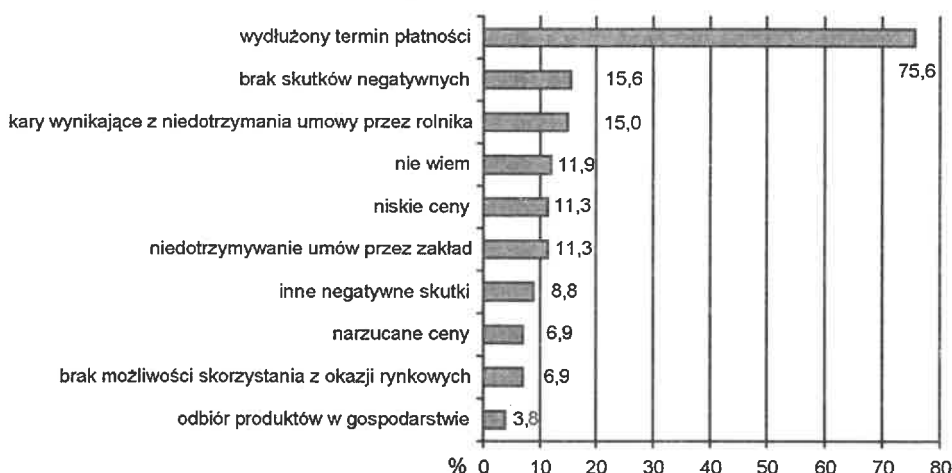
Integracja pionowa budzi wiele wątpliwości wśród rolników, czy podobnie jest w przypadku integracji poziomej?

Z przeprowadzonych badań wynika, iż zasadniczą korzyść wspólnego gospodarowania widzą rolnicy w pozyskiwaniu tańszych środków do produkcji (26% ankietowanych). Zdaniem 16% respondentów działalność w grupie producenc-

kiej umożliwia im lepsze wykorzystanie maszyn i urządzeń do produkcji. Tyleż samo producentów rolnych stwierdziło, iż przynależność do grupy gwarantuje im pewność zbytu oraz daje możliwość negocjacji cen uzyskiwanych za surowce rolne.

Rysunek 4

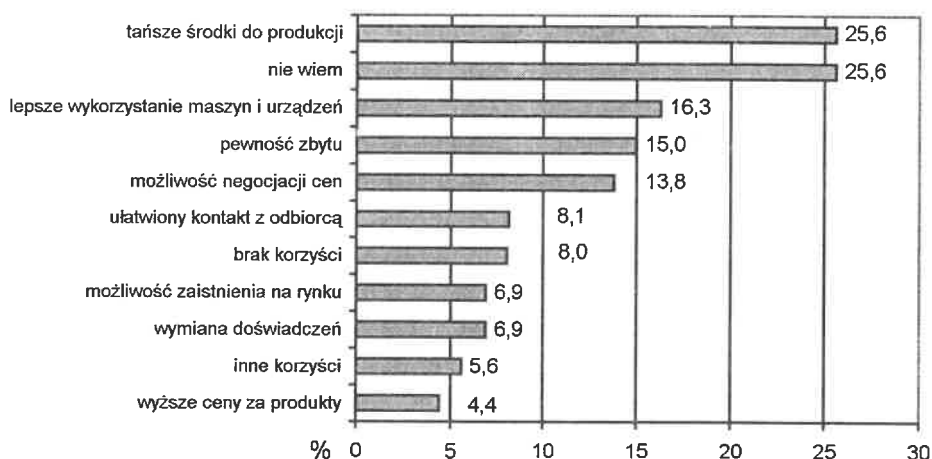
Negatywne skutki podpisania umowy z zakładem przetwórczym



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Rysunek 5

Korzyści wynikające z działalności zespołowej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

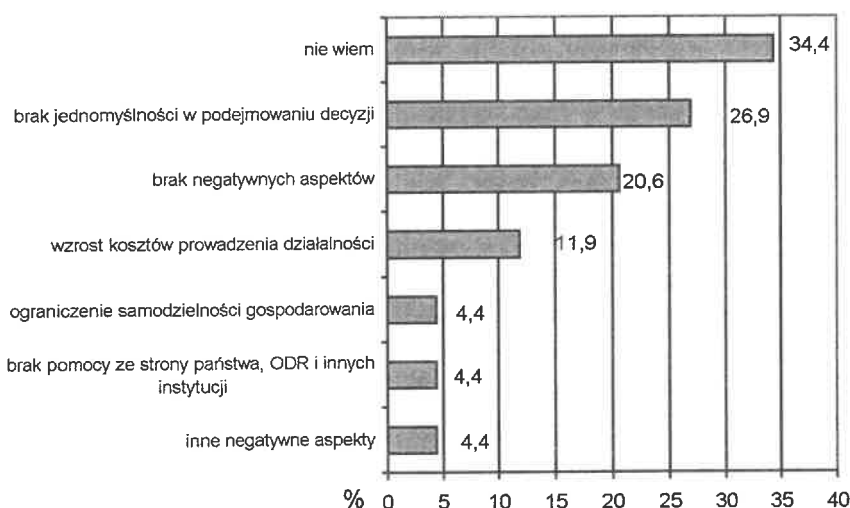
Ponad 1/4 ogółu ankietowanych nie potrafi wskazać korzyści jakie niesie za sobą działalność w zespole producentów, najczęściej wskutek posiadania zbyt

małej wiedzy na ten temat. Co dziesiąty rolnik zdecydowanie twierdzi, iż wspólne prowadzenie działalności nie posiada żadnych zalet, a jedynie wady (rysunek 5).

Jak wykazały badania ankietowe, niechęć rolników do przystąpienia do grupy producentów wynika głównie z obawy przed wzajemnym porozumieniem z pozostałymi członkami grupy oraz brakiem jednomyslności w grupie (27% odpowiedzi). Ponad 1/3 respondentów nie potrafi wymienić negatywnych skutków działalności zespołowej, natomiast 1/5 nie widzi żadnych złych stron uczestniczenia w grupie producentów rolnych (rysunek 6).

Rysunek 6

Negatywne aspekty działania zespołowego producentów rolnych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Wśród czynników, które zniechęcają rolników do przystępowania do zespołów producentów znalazły się również:

- koszty prowadzenia księgowości,
- wzrost innych kosztów działalności,
- ograniczenie samodzielności gospodarczej,
- brak pomocy dla powstałych grup ze strony państwa, ODR i innych instytucji,
- konieczność zmian w organizacji gospodarstwa.

Badania prowadzone w 1999 r. przez Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie również wykazały, iż jednym z ważniejszych problemów stojących przed grupami producentów jest kwestia finansowania działalności, której to rolnicy bardzo się obawiają [Brodziński 2001]. Z uwagi na obecny stan ekonomiczny – finansowy gospodarstw rolnych, wątpliwe jest wnoszenie przez członków grup większości niezbędnych do rozwoju funduszy, stąd też dużego znacze-

nia nabiera dostęp do innych źródeł finansowania oraz pomoc wielu instytucji (banki, ODR) w tworzeniu i prawidłowym funkcjonowaniu procesów integracyjnych w gospodarce żywnościowej.

Wnioski

1. W obliczu coraz większej konkurencji, obserwowanej również na rynku surowców rolnych, pojawił się problem zbytu wyprodukowanych towarów. Szczególnie dotyczy on dużych producentów rolnych. To w tej właśnie grupie dostawców uwidacznia się większe zainteresowanie współpracą z zakładami przetwórczymi, a zapewniony zbyt staje się często priorytetem w prowadzonej działalności.
2. Obok zapewnionego zbytu, integracja pionowa daje także możliwości skorzystania z pomocy tworzonych w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego służb zajmujących się obsługą agrotechniczną, zootechniczną, a także współpracy z komórkami odpowiedzialnymi za kontraktację, skup itp. Takie korzyści współpracy z przetwórcami dostrzegają zdecydowanie częściej więksi producenci rolni. Dla mniejszych dostawców surowca najważniejszym bodźcem do włączenia się w procesy integracyjne jest wysoka cena na wytwarzane przez nich produkty. Niestety wielu rolników nie dostrzega zależności między ceną surowców, a ich jakością.
3. Niepokojącym zjawiskiem jest brak świadomości wśród wielu producentów rolnych, że szansą poprawy jakości wytwarzanych surowców oraz wielkości jednorazowych partii dostaw, jest integracja (zarówno pionowa, jak i pozioma). Drobni producenci rolni, mają nadal możliwość sprzedaży małych partii surowca do konkurencyjnych w stosunku do zakładów przetwórczych podmiotów (np. punktów skupu, pośredników) i często z tej szansy korzystają. Nie dostrzegają oni jednocześnie faktu, iż łączenie się i działanie zespołowe może przynieść im wiele korzyści, takich jak chociażby większa siła przetargowa w kontaktach z podmiotami przemysłu spożywczego.
4. Motywacją do podejmowania wzajemnej współpracy przez rolników i tworzenia grup producenckich jest przede wszystkim pozyskanie tańszych środków do produkcji i lepsze wykorzystanie maszyn i urządzeń. Dodatkowo działalność zespołowa pozwala producentom uzyskiwać wyższe ceny na produkty w porównaniu z cenami uzyskiwanymi przez pojedynczego producenta, daje większe możliwości podpisywania umów z odbiorcami, ułatwia dostęp do kredytów i dotacji itp. Korzyści z funkcjonowania zespołu producentów rolnych respondenci wymieniali wiele, natomiast jako główną barierę integracji poziomej wskazali obawę przed wzajemnym porozumieniem się z innymi członkami grupy. Jest to więc bariera, której pokonanie zależy w dużej mierze od samych rolników.

LITERATURA

1. Brodziński Z. (2001): Rola doradztwa rolniczego w rozwoju form i więzi współpracy rolników. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, nr 4, s. 49 - 50
2. Chechelski P., Morkis G. (1999): Powiązania integracyjne przemysłu spożywczego z otoczeniem rynkowym. IERiGŻ, Warszawa, s. 5.
3. Polski przemysł żywnościowy. Raport 2001. Praca zbiorowa pod red. R. Urbana. Polska Federacja Producentów Żywności, Warszawa, s. 34.
4. Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2000 (2001). GUS, Warszawa, s. 121.
5. Rocznik Statystyczny Województw 2000 (2001). GUS, Warszawa, s. 220.
6. Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce (2001). Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, s. 35.
7. Rolnictwo wielkopolskie w świetle wyników PSR 1996. [w:] Rolnictwo wielkopolskie w statystyce (1998). US, Poznań, s. 17.
8. Strategia rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Wielkopolsce (2000). Praca zbiorowa pod red. W. Poczty i F. Wysockiego. PWRiL, Poznań.
9. Woś A. (2001): Konkurencyjność potencjalna polskiego rolnictwa. IERiGŻ, Warszawa, s. 11-12.

HANNA PONDEL, MAREK PONDEL

MOTYWY PODEJMOWANIA DZIAŁAŃ INTEGRACYJNYCH PRZEZ WIELKOPOLSKICH PRODUCENTÓW ROLNYCH

STRESZCZENIE

Najbardziej rozpowszechnioną formą integracji pionowej w branży rolno-spożywczej jest w Polsce system kontraktacji. Kontakty z zakładami przetwórczymi utrzymują głównie duże gospodarstwa rolne, które wskazują jednocześnie na największe trudności z zagospodarowaniem swojej produkcji. W miarę wzrostu powierzchni gospodarstwa rośnie zainteresowanie producentów podpisywaniem umów na sprzedaż produktów rolnych.

Zainteresowanie prowadzeniem działalności w grupie producentów rolnych wykazują rolnicy posiadający gospodarstwa o powierzchni powyżej 20 ha z powiatów silnie bądź dość silnie powiązanych z rynkiem, lepiej zorientowani w wymaganiach rynkowych i preferencjach zakładów przetwórczych.

HANNA PONDEL, MAREK PONDEL

MOTIVES OF UNDERTAKING OF INTEGRATION ACTIVITIES BY RAW MATERIALS PRODUCERS FROM WIELKOPOLSKA

SUMMARY

The most popular form of vertical integration in the food trade in Poland is contracts system. The contact with food processing industry keep mainly the large raw materials producers, which point at the same time at the biggest difficulty with developing their production. As the farms area grow, grow interest in sign of trade too.

There are interested in running the team business the farmers which own the farms with 20 ha area from administrative unit which are strongly and enough strongly connected with market, better versed in market demands and food processing industry preferences.