

PAWEŁ GAŚIOREK

*Wojewódzki Podlaski Ośrodek Doradztwa Rolniczego
w Szepietowie*

ATUTY, BARIERY I PERSPEKTYWY SAMOORGANIZOWANIA SIĘ PRODUCENTÓW ROLNYCH W WOJEWÓDZTWIE PODLASKIM

Zmiana dotychczasowego gospodarowania na wsi jest bezsporna a produkcja musi być dostosowana do potrzeb rynku. Sprostanie tym wyzwaniom przez producentów rolnych jest bardzo trudne, również w województwie podlaskim gdzie są rozproszeni, dysponują małą siłą oddziaływania na rynku, a konsekwencją tego jest jednostronna zależność od odbiorcy. Wydaje się, iż sposobem na to, by rolnicy stali się równoprawnym partnerem dla odbiorców, jest organizowanie się producentów. Obserwując doświadczenia krajów Unii Europejskiej zauważa się, że organizacje producentów są ważnym elementem struktury rynku, a także pełnią ważną rolę w procesie restrukturyzacji rolnictwa. Zorganizowane grupy producentów wymuszają powstawanie powiązań rynkowych między producentami i odbiorcami (przetwórcami i handlowcami), co sprzyja planowaniu podaży i stabilizacji cen produktów rolnych. W województwie podlaskim istnieją nieformalne i formalne organizacje zrzeszające producentów rolnych. Rolnicy – producenci w tych organizacjach głównie współpracują ze sobą po to, by:

- wzmocnić swoją pozycję w pertraktacjach handlowych z dostawcą środków do produkcji i odbiorcą płodów rolnych,
- zmniejszyć koszty zaopatrzenia i zbytu przez rozłożenie kosztów pośrednich na większą masę produktów oraz zmniejszyć koszty mechanizacji poprzez wspólne wykorzystanie sprzętu.

Praktycznie nie funkcjonują organizacje zrzeszające rolników, których celem byłoby wspólnie podnieść wartość swojej produkcji zarówno przez zbliżenie się do ostatecznego odbiorcy, przez odpowiednie przygotowanie produktów do handlu, jak też przez wstępne przetwarzanie produktów przed sprzedażą. Zaczątki jednak wspólnej współpracy między rolnikami istnieją, chociaż w zakresie mało zadawalającym. W perspektywie współpraca ta powinna funkcjonować w ramach powołanego podmiotu gospodarczego, (choć nie necessarily). Ważną

sprawą jest, aby organizacje powstały z inicjatywy i potrzeb samych rolników. Organizujący się rolnicy mogą wybierać różne formy prawne: spółdzielnie, spółki prawa handlowego, zrzeszenia, stowarzyszenia. Mimo różnic są to organizacje o podobnych celach i funkcjach, jakie spełniają wobec rynku. Tworzone są z inicjatywy rolników produkujących określony produkt, bądź grupę produktów na skalę towarową. Podane formy prawne gwarantują możliwość starania się o status „grupy producenckiej”. Grupy takie mogą skorzystać z pomocy finansowej, np. kredytu inwestycyjnego z linii GP czy IP, programu SAPARD lub dotacji na pokrycie kosztów administracyjnych w pierwszych latach działalności (ostatnia forma pomocy dotyczy tylko organizacji, które uzyskały status grupy producenckiej).

Jak wspomniano koniecznym warunkiem jest uzyskanie przez organizację statusu „grupy producenckiej” jednego produktu lub grupy produktów określonych w rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 15 marca 2001 roku (Dz. U. Nr 88, poz. 983). Dla wyjaśnienia podaję, że termin grupa producentów rolnych” odnosi się do funkcji realizowanych przez zorganizowanych producentów na rynku, nie jest natomiast określeniem formy prawnej. Niezależnie jednak od formy prawnej czy uzyskania statusu „grupy producenckiej”, zorganizowane formy współpracy rolników są ważnym elementem kształtowania rynku. Organizacje te powinny dążyć do tego aby:

- produkcja w ich gospodarstwach była planowana i dostosowywana do popytu pod względem asortymentu, ilości i jakości,
- koncentracja podaży była zrównoważona koncentracją popytu.

Realizacja powyższych celów jest podstawą do stworzenia trwałych powiązań rynkowych w relacji: grupa - przetwórca – handel, na zasadach partnerskich sprzyjając planowaniu i stabilizacji podaży oraz stabilizacji cen.

Rolnicy powinni uświadomić sobie, że zespołowa działalność gwarantuje możliwość tworzenia większych partii produktów, wyeliminowanie do minimum pośredników handlowych, obniżenie kosztów jednostkowych dystrybucji, zaoszczędzenie czasu, tworzenie własnej sieci odbiorców, wspólne sfinansowanie edukacji, zakupu maszyn, urządzeń, przejęcie hurtowego zaopatrzenia w środki do produkcji, wymianę doświadczeń, wykorzystanie pełnego potencjału produkcyjnego, rozłożenie ryzyka prowadzonej działalności na cały zespół. To tylko niektóre atuty wspólnego działania rolników w grupie. Jednak na funkcjach rynkowych nie wyczerpują się korzyści związane z funkcjonowaniem organizacji zrzeszających producentów rolnych. Są one także ważnym czynnikiem takich pożądanych na wsi zjawisk, jak: restrukturyzacja rolnictwa (produkcyjna i obszarowa), wielofunkcyjny rozwój wsi, pobudzanie inicjatyw lokalnych, tworzenie nowych miejsc pracy, niższe ceny dla konsumentów oraz ogólny wzrost zamożności.

Dobrze zorganizowany rynek produktów rolnych, oparty na grupach producentów rolnych i innych organizacjach producentów mających podobne cele, przynosi wymierne korzyści nie tylko im samym, ale także konsumentom. Aby jednak czerpać z tych korzyści konieczne jest zrozumienie i otwartość rolników na nowe wyzwania rynku. Podstawowym ogniwem w tym łańcuchu rynkowym jest rolnik-producent, lecz aby cały system mógł prawidłowo działać istnieje konieczność aktywniejszego włączenia się pozostałych ogniw działających na rynku, między innymi takich jak przetwórstwo i handel. Sprawnie działający system żywnościowy (od produkcji do konsumenta) będzie mógł efektywniej sprostać konkurencji zewnętrznej z chwilą wstąpienia naszego kraju do Unii Europejskiej. W zestawieniu przedstawiono zasadnicze korzyści dla rolników i konsumentów.

Korzyści dla producentów	Korzyści dla konsumentów
Poprawa konkurencyjności i budowa partnerskich kontaktów z innymi uczestnikami rynku. Wieloletnie powiązania kooperacyjne z odbiorcami pozwalające na minimum stabilizacji pojedynczych gospodarstw.	Jednorodny, spełniający standardy jakościowe, dobrze zapakowany i oznakowany produkt, względnie tańszy produkt, Ustabilizowana podaż.
Poprawa ekonomicznych efektów gospodarowania poprzez: - ograniczenie liczby pośredników, - dostosowanie produkcji do wymagań rynku, - wspólne inwestycje służące magazynowaniu, przechowywaniu i przygotowaniu produktów do handlu, - zakup maszyn specjalistycznych itp., - wspólną promocję oraz umieszczanie produktów na rynku - oparte o zatrudnionych specjalistów.	

Bezsporne znaczenie zespołowej współpracy wśród rolników jest znane, jednak w praktyce liczba organizacji zrzeszających producentów rolnych jest znikoma w stosunku do potrzeb. Zasadniczą rolę w grze rynkowej będą i powinny odgrywać organizacje prawne. Aby określić stan organizacji zrzeszających producentów rolnych, które prowadzą działalność gospodarczą należy sobie zadać pytanie: ile ich jest w województwie podlaskim i jaka jest ich siła rynkowa?

Trudno jednoznacznie wskazać, jaka jest faktyczna ich ilość (grup producentów rolnych zgodnie z cytowaną Ustawą nie ma). Do tej pory nie było instytucji, która dysponowała aktualnymi danymi liczbowymi.¹

¹ Od 2001 roku działa Krajowy Rejestr Sądowy, nowo powstające prawne podmioty gospodarcze tylko w tej instytucji są rejestrowane, istniejące mają obowiązek do końca 2003 roku zweryfikować swoją działalność w tej instytucji. Rejestr nie jest tajny, stąd też za rok będzie możliwe określenie ilości organizacji rolniczych, o których mowa w artykule. W przypadku tzw. „grup producentów” można ich liczbę stwierdzić w urzędzie wojewódzkim, gdzie prowadzony jest rejestr grup.

Wojewódzki Podlaski Ośrodek Doradztwa Rolniczego, w Szepietowie aktualnie współpracuje z 29 prawnymi organizacjami, które zrzeszają rolników - producentów. Na bazie tych organizacji można przedstawić bariery i możliwości rozwoju zespołowej współpracy rolników z województwa podlaskiego. Organizacje te są różnego typu, tak pod względem formy prawnej jak również prowadzonej działalności. Wśród nich są takie, które nie prowadzą działalności gospodarczej (nie są wpisane do rejestru przedsiębiorców w KRS). Szczegółowe dane przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1

Charakterystyka zespołowych form współdziałania rolników

Kategoria organizacji	Liczba (szt.)	Forma prawna	Liczba (szt.)
Produkcja żywca wieprzowego	3	Zrzeszenie	21
Produkcja mleka krowiego	10	Stowarzyszenie	3
Produkcja owoców	1	Spółdzielnia	5
Produkcja warzyw	1	Spółka prawa handlowego	0
Produkcja żywca króliczego	1	Razem	29
Produkcja owoców miękkich	3		
Produkcja żywca drobiowego	1	Podmioty prowadzące działalność gospodarczą (wpisane do rejestru przedsiębiorców w KRS)	11
Produkcja ryb	1		
Produkcja wielokierunkowa	8		
Razem	29	Ogólna ilość członków	839

Źródło: Opracowanie własne

W przypadku 11 podmiotów prowadzących działalność gospodarczą, dziewięć z nich prowadzi wspólną sprzedaż produktów wytwarzanych przez członków; dotyczy to mleka (4), owoców miękkich (2), żywca wieprzowego (2) i drobiu (1). Procentowy udział sprzedaży produktu kształtuje się następująco: mleko i drób 100%, żywec 50-70%, owoce miękkie 25-30%. Pozostałe organizacje nie prowadzą działalności gospodarczej. Przyczyny tego stanu zostały uszeregowane wg ważności (%):

1. Nie ma takiej potrzeby 37
2. Brak dostatecznej ilości i/lub jakości produktów wytwarzanych przez członków 25
3. Brak wiedzy na temat prowadzenia działalności gospodarczej 28
4. Brak własnych środków finansowych, w tym na zatrudnienie księgowego 10

Oddziaływanie rynkowe tych organizacji jest jednak bardzo słabe, a prowadzona działalność wysoce niezadowolająca. Na taką ocenę składa się wiele przy-

czyn, tak obiektywnych jak subiektywnych. Badania ankietowe postaw członków istniejących organizacji wykazały, że ich powstanie jak i rozwój zależy przede wszystkim od samych rolników -52,5% (brak wzajemnego zaufania rolników), brak lidera -7,5%, brak wiedzy -7,5%, brak zainteresowania i korzyści finansowych -7,5%, łącznie 75%). Tak niekorzystny wskaźnik samooceny rolników jest i może stać się główną barierą współdziałania rolników na wsi. W kontekście przystąpienia Polski do Unii Europejskiej stawia to badanych producentów w niekorzystnej sytuacji. Tylko 25% ankietowanych stwierdziło, że barierą samoorganizowania się rolników jest brak działań wspierających ze strony rządu i instytucji działających na rzecz obszarów wiejskich.

Jakie są przyczyny niechęci rolników do wspólnego działania?

Myślę, że to w dużym stopniu skutek doświadczeń minionej epoki. W przeszłości niezależność i samodzielność gospodarowania była najlepszym sposobem obrony przed ingerencją władzy i uzależnienia gospodarstwa od czynników zewnętrznych. Na doświadczenia z przeszłości nakłada się obecnie często ogólna nieufność nie tylko do ludzi z zewnątrz, ale także do sąsiadów i innych rolników, w walce o korzystny zbyt produktu, o korzystną cenę sprzedaży.

Nie bez znaczenia jest stosunkowo niski poziom kompetencji rolników w urynkowaniu własnych produktów oraz nieznajomość przepisów prawnych uruchomienia działalności gospodarczej i skomplikowane procedury zakładania grup producentów rolnych. Gąszcz tych przepisów i mnogość ich interpretacji to faktyczna bariera powstawania grup producentów o charakterze formalnym (rejestrowanych w Urzędzie Wojewody).

Wydaje się również, że jedną z poważnych barier przeprowadzenia zmian w rolnictwie są nawyki myślowe rolników. Są to stosunkowo trwałe elementy osobowości ludzkiej, a ich zmiana jest trudnym zadaniem. Można to osiągnąć w wyniku systematycznego i cierpliwego działania poprzez odwoływanie się do wiedzy, emocji i zachowań, tzn. poprzez szkolenia, edukację i pokazywanie dobrych przykładów, ale także angażowanie ludzi w działania prowadzące do zmiany postaw.

Z przeprowadzonych badań wynika, że, większość członków formalnie działających organizacji nie widzi potrzeby prowadzenia wspólnego biznesu, a główną przeszkodą jest brak określonej dużej partii produktu i niska jego jakość, aby móc negocjować i przedstawić ofertę rynkową dla odbiorców rynkowych. Innym czynnikiem, który znacząco hamuje rozwój wspólnej działalności w ramach grup producentów jest brak wiedzy i własnych środków finansowych, aby ją uruchomić.

W licznych rozmowach pojawia się również sprawa braku jednomyślności członków, co do zgody na prowadzenia działalności gospodarczej. Rozwiązanie tych problemów znajduje się w gestii rolników. Często członkowie grup zbyt szybko zapominają cel lub cele, jakie obrali sobie w momencie powoływania organizacji. Przykładem może być wspólna sprzedaż produktu, co w praktyce ma

dotyczyć sprzedaży własnych produktów poprzez organizację. W większości organizacji sprzedaż ta nie jest realizowana. Członkowie motywują swoje decyzje tym, że wielu z nich posiada swoje kanały dystrybucyjne i nie zrezygnują z nich na rzecz sprzedaży poprzez organizację. Przy takim podejściu oraz braku dyscypliny wewnętrznej, przyszłość i rozwój tych organizacji jest pod znakiem zapytania.

Czy będą „grupy producentów rolnych” na Podlasiu?

Analizując możliwości uzyskania statusu „grupy producenckiej” (decyzją administracyjną Wojewody Podlaskiego, poprzez wpis do rejestru grup), teoretycznie każda z nich ma szansę stać się taką grupą po spełnieniu kilku wymagań, głównie dokonaniu poprawek i wprowadzeniu ich do statutow zgodnie z Ustawą z dnia 15 września 2000 r. „O grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw” (Dz. U. nr 88 z dnia 20 października 2000) i ustaw regulujących poszczególne rynki produktów, (jeżeli w ustawach mówi się o grupach producenckich). Organizacja ta powinna być zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego.

Przed zarejestrowaniem konieczne jest jednak spełnienie następujących wymagań:

- członkowie muszą być rolnikami lub osobami fizycznymi prowadzącymi działalność rolniczą w zakresie działów specjalnych produkcji rolnej, warunkiem jest, ażeby każdy z nich był producentem jednego lub grupy produktów (określonych przez Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 15 marca 2001 r.),
- podpisania przez członka umowy członkowskiej z organizacją,
- określenia celów organizacji oraz obowiązujących członków zasad produkcji, w tym jakości i ilości oraz sposobu przygotowania produktów do sprzedaży,
- określenia w statucie zasad przyjmowania nowych członków,
- określenia zasad występowania członków z organizacji (co najmniej 12 miesięcy przed ukończeniem roku obrachunkowego, w formie pisemnej),
- przynależności tylko do jednej organizacji w zakresie danego produktu,
- wymogu sprzedaży przez członków w całości produktu za pośrednictwem grupy lub określenia zasad i warunków odstępstwa od tego wymogu,
- minimalna roczna wielkość produkcji towarowej organizacji musi wynosić co najmniej 200 tys. złotych netto,
- określenia zasad dostarczania przez członków informacji dotyczącej wielkości sprzedaży i cen uzyskanych za produkty sprzedawane poza nią,
- opracowania trzyletniego planu działalności w sposób zgodny ze statutem,
- określenia zasad tworzenia i wykorzystania funduszu specjalnego,

- określenia sankcji wobec członków, którzy nie wypełniają nałożonych obowiązków,
- określenia przedmiotu działalności wg Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD).

Powyższe zmiany i inne są konieczne, aby organizacja mogła starać się o wpis do rejestru wojewody. Z ogółu analizowanych organizacji 18 zadeklarowało, iż zamierza ubiegać się o uzyskanie statusu „grupy producenckiej”. Aktualnie do WPODR zwróciły się trzy organizacje, którym Ośrodek pomógł opracować zmiany statutu i regulaminów wewnętrznych, opracować umowy członkowskie. Udzielono pomocy merytoryczno-organizacyjnej przy dokonaniu zmian rejestracji w Krajowym Rejestrze Sądowym.

W większości istniejących organizacji o porażce mogą zadecydować poniższe czynniki:

- brak koordynacji produkcji i słabe kontakty z odbiorcami,
- brak uzgodnień dotyczących celów i planu rozwoju organizacji,
- brak standaryzacji dla wybranego produktu,
- brak deklaracji dostaw (nie podpisane umowy z odbiorcami),
- brak skutecznego zarządzania i fachowej wiedzy o prowadzeniu finansów grupy,
- brak długoterminowych planów finansowych (inwestycji),
- zbyt mały skład ilościowy członków w organizacjach.

Siła rynkowa takich firm zależy nie tylko od czynników wewnętrznych (zależnych w głównej mierze od samych członków rolników), ale także od czynników zewnętrznych. Analizując tylko niektóre z nich – dotyczące formalnie działających grup - w województwie można stwierdzić, że najtrudniejszy będzie początkowy okres działalności.

Dotychczasowe akty prawne, które mają wspierać grupy producenckie nie w pełni satysfakcjonują rolników. W większości organizacji prawnych rolnicy wspólnie negocjują wszelkie zakupy dotyczące podstawowych środków produkcji (pasze, nawozy, środki ochrony roślin, pisklęta, gaz, itp.) widząc możliwość obniżenia ich kosztów. Ustawa z dnia 15 września 2000 roku o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz zmianie innych ustaw, ogranicza powyższe działania grupy. Z art. 3. pkt 4. ustawy wynika, że w pierwszym roku działalności grupa nie może przekroczyć 49% przychodów z działalności handlowej, w drugim 40%, w trzecim i następnych latach 25%.

Przychody z działalności handlowej grup producenckich są niemałe i szczególnie cenne dla raczkujących w zespołowym biznesie rolników. Zwolennicy zapisu ograniczającego działalność handlową motywują to tym, że grupy powinny przede wszystkim produkować dobrej jakości i ilości produkt a nie zajmować się handlem. Ale aby zrealizować ten cel rolnicy muszą najczęściej zainwesto-

wać dodatkowe środki w poprawę jakości i sprostanie wymaganiom jakościowym dla wspólnie sprzedawanych produktów, co przy niedostatku własnych środków finansowych stwarza dodatkowe problemy finansowe „na starcie” wspólnej działalności grupowej. Zmniejszenie kosztów bezpośrednich w gospodarstwach - poprzez wspólne zakupy środków do produkcji – oraz inne dochody z tytułu działalności gospodarczej grupy (np. handel) przynoszą rolnikom zauważalne przez nich korzyści z tytułu przynależności do grupy i są dla nich istotnym czynnikiem przemawiającym za zrzeszaniem się w organizacje producentów.

Przy zauważalnych korzyściach członkowie dopiero myślą o wspólnej sprzedaży swoich produktów. Ten niefortunny zapis ograniczający możliwość uzyskania dodatkowych dochodów na zakupie środków do produkcji rolnej ograniczy ilość formalnych grup producentów rolnych. Rolnicy sugerują, że dotychczasowy zapis w ustawie powinien dotyczyć przychodów ze sprzedaży środków do produkcji rolnej tylko dla potrzeb członków a nie liczyć do ogółu przychodów wynikających z handlu tymi środkami przez organizację.

Istotę różnicy w oczekiwaniach rolników i zapisie ustawy można przedstawić na poniższym przykładzie.

Według opracowanego planu działania, ogólny przychód w II roku działalności Spółdzielni będzie wynosił 30 mln. 600 tys. zł, z tego, wartość sprzedaży produktów rolnych 16 mln zł, pozostała sprzedaż (środki do produkcji rolnej) 14 mln 600 tys. zł, w tym dla członków 10 mln 200 tys. zł.

Zgodnie z założeniami Ustawy w drugim roku działalności przychody ze sprzedaży produktu wytworzonego w gospodarstwach członków Spółdzielni powinny wynosić co najmniej 60%. Oznacza to, że pozostałe przychody nie mogą być wyższe niż 40% ogólnych przychodów Spółdzielni. Sposób liczenia przychodów przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2

Porównanie sposobów liczenia przychodów „zgodnie z Ustawą”
oraz „według propozycji rolników”

Lp.	Wyszczególnienie	Wg ustawy		Wg propozycji rolników *	
		w tys. zł	% udział	w tys. zł	% udział
1.	Ogółem przychód Spółdzielni	30600	100,00	26200	100,00
2.	Przychód ze sprzedaży produktów rolnych**	16000	52,29	16000	61,07
3.	Przychód ze sprzedaży środków do produkcji rolnej, w tym dla:	14600	47,71	10200	38,93
	- członków Spółdzielni	10200		10200	
	- nie zrzeszonych w Spółdzielni	4400		4400	

Źródło: Obliczenia własne.

* Różnica istnieje w sposobie liczenia % minimalnego udziału przychodu z sprzedaży produktu rolniczych wyprodukowanych przez członków grupy – rolnicy proponują ażeby sprzedaż pro-

duktów rolniczych była liczona w %, w stosunku do wartości sprzedaży dla członków grupy a nie całkowitej wartości sprzedaży Spółdzielni – jak proponuje zapis Ustawy.

*** - „produkt” oznacza określony produkt lub grupę produktów, dla których mogą być utworzone grupy producentów rolnych, ich wykaz zawiera załącznik Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 15 marca 2001r. (poz. 292)*

Sugestie rolników nie są bezzasadne. Według „Ustawy” Spółdzielnia nie kwalifikuje się do wpisu do rejestru grup producenckich.

W wariancie drugim Spółdzielnia ta spełnia warunek Ustawy. Zwolennicy zapisów ustawowych podkreślają, że nie każda organizacja producentów musi starać się o status tzw. „grupy producenckiej”. Wystarczy jednak wyjść naprzeciw producentom i wprowadzić takie poprawki w przepisach prawnych, aby rolnicy nie mieli wątpliwości, co do celowości tworzenia grup. Jest to ważny argument, aby grupy te tworzyły się w szybszym tempie. Dla rolnika jest to nie tylko prestiż przynależności do „grupy producenckiej”, ale także biznes, musi osiągać z tego tytułu korzyści (tym bardziej, że decyduje się sprostać określonym wymaganiom) i to jest objaw normalny.

PAWEŁ GAŚIOREK

ATUTY, BARIERY I PERSPEKTYWY SAMOORGANIZOWANIA SIĘ PRODUCENTÓW ROLNYCH W WOJEWÓDZTWIE PODLASKIM

STRESZCZENIE

W artykule przedstawione zostały czynniki ograniczające i stymulujące tworzenie grup producenckich w rozumieniu Ustawy o grupach producenckich na terenie województwa podlaskiego. W oparciu o badania ankietowe opinii rolników zrzeszonych w organizacjach producentów, o różnych formach prawnych (stowarzyszenia, zrzeszenia, spółdzielnie, spółki prawa handlowego), przedstawiono:

- korzyści jakich spodziewają się rolnicy z tytułu funkcjonowania w grupach producenckich,
- czynniki ograniczające powstawanie grup producenckich i ich rozwój wynikające z uwarunkowań po stronie rolników i sytuacji finansowej ich gospodarstw,
- czynniki ograniczające powstawanie grup producenckich w rozumieniu „Ustawy o grupach producenckich” wynikające z zawartych ograniczeń w tejże ustawie.

- czynniki ograniczające powstawanie grup producenckich w rozumieniu „Ustawy o grupach producenckich” wynikające z zawartych ograniczeń w tejże ustawie.

PAWEŁ GAŚIOREK

TRAMP CARDS, BARRIERS AND PROSPECTS IN SELF-ORGANIZATION OF AGRICULTURAL PRODUCERS IN PODLASIE PROVINCE

SUMMARY

The article presents factors limiting and stimulating creation of producers groups, in the interpretation of Law on producers groups in Podlasie province. Based on the information gathered from a questionnaires distributed to farmers organized into different forms (associations, cooperatives, unions etc.) it is presented:

- profit expected by farmers organized in groups,
- restricting factors in creation of producers groups and theirs development conditioned by farmers themselves and financial situation of farms,
- restricting factors in creation of producers groups as a result of (in farmers opinion) understanding of „Law on producers groups”.