

Marta Domagalska-Grędys

Akademia Rolnicza w Krakowie

**OCENA WEWNĘTRZNYCH UWARUNKOWAŃ
KONKURENCYJNOŚCI GRUP PRODUCENCKICH
WOJEWÓDZTWA MAŁOPOLSKIEGO
Z WYKORZYSTANIEM
MODELU REGRESJI LOGISTYCZNEJ***

1. Wstęp

Działanie w grupie lub zespole stanowi współcześnie dla polskiego rolnika szansę poprawy efektywności (konkurencyjności), budzi też szereg obaw, których wynikiem jest słaba integracja pozioma. Czynione od kilku lat obserwacje i badania [Kuczek 1998; Krzyżanowska 2001; Lemanowicz 2004; Żmija, Domagalska-Grędys 2005]¹ nad czynnikami kształtującymi rozwój działań grupowych doprowadzają do podobnych wniosków: grupa stanowi konkurencyjną dla działań indywidualnych formę organizacyjną na rynku, ale może też nieść negatywne następstwa dla członków, którzy nie potrafią współpracować albo nie dbają o jakość tej współpracy. Badania nad czynnikami wewnętrznymi określającymi efektywność pracy zespołu typu: wartość sukcesu, siła pragnienia sukcesu grupowego, pragnienie uniknięcia porażki, spójność grupy stanowiły cel analizy, która miała odpowiedzieć na pytanie, jak ww. zmienne wpływają na zmianę dochodów członków grup.

Kategoria dochodu (zmienna zależna), jako podstawowy cel działania grup, stanowiła w artykule tło do rozważań nad parametrami współistniejącymi z nim w kontekście bezpośrednich powiązań (zależności). Do badań wykorzystano analizę regresji logistycznej, która pozwala wykazać prawdopodobieństwo wpływu poszczególnych zmiennych na zmianę dochodu gospodarstwa po wstąpieniu do grupy producenckiej.

* Artykuł napisany w ramach pracy naukowej finansowanej ze środków Komitetu Badań Naukowych w latach 2004-2005, w ramach projektu KBN 2 PO6R 103 26.

¹ Badania w ramach cytowanego w tytule artykułu projektu.

W kwestii odniesienia przyjętego problemu badawczego do tematyki konkurencji odwołano się tu raczej do konkurencyjności grup producenckich, akcentując uwarunkowania wewnętrzne kształtowania się stanu (poziomu) konkurencyjności podmiotów zrzeszonych w stosunku do indywidualnych. W artykule pojęcie konkurencyjności odniesiono do grup producenckich jako podmiotu konkurencyjności i jego zdolności do konkurowania za Manturą [2002] i Adamkiewicz-Drwiłło [2002].

2. Wewnętrzne uwarunkowania konkurencyjności grup producenckich

Działania grupowe rolników inspirowane pobudkami ekonomicznymi są powszechnym przedmiotem badań i tematem wracającym przy okazji przekonywania niechętnych kandydatów na członków zespołów. Problem sensu łączenia się polskich rolników wydaje się już tak często podejmowany, że trudno w tej kwestii o nowości. Niemniej jednak sytuacja na rynkach rolnych od czasu wstąpienia Polski do UE jest podobna do wcześniejszej, tzn. nadal pomoc finansowa do rolników przepływa przez grupy i organizacje producenckie. Grupy producentów rolnych wciąż więc są szansą na poprawę warunków konkurowania.

Na potrzeby niniejszego opracowania wybrano te elementy z działania grup, które dotyczyły wewnętrznych uwarunkowań funkcjonowania, bazując na analizie zachowania członków. Wychodząc z założenia, że grupy producenckie służą realizacji zadań określonych głównie celami wynikającymi z Ustawy z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach (DzU 2000 nr 88, poz. 983) obserwujemy w praktyce liczne problemy na poziomie efektywności realizowanych zadań. Założono, że ponieważ grupy rządzą się swoistymi prawami² – dochód (konkurencyjność) jest wypadkową nie tylko zasobów materialnych, ale również niematerialnych, czyli tych, które tworzą się w trakcie pracy zespołów, jak spójność, siła pragnienia sukcesu grupowego, siła pragnienia uniknięcia porażki itd. Nawiązano tu do teorii konkurencyjności w kontekście mikroekonomicznym i kształtujących ją czynników wewnętrznych. Klasyfikując czynniki warunkujące konkurencyjność, Adamkiewicz-Drwiłło [2002, s. 130-134] wymienia jako wewnętrzne m.in. system organizacji i zarządzania oraz decyzje produkcyjne zależne od grupy produkcyjnej. Podobnie Mantura [2002] w swojej klasyfikacji wymienia czynniki niematerialne i zasoby ludzkie jako czynnik wewnętrzny konkurencyjności.

Nie każda grupa producencka ma takie same szanse na osiągnięcie dochodu (konkurencyjności), nawet przy jednakowych zasobach materialnych. Według Obłoja [1993] zasoby materialne i finansowanie nie są unikatowe, gdyż może je mieć każda firma, w przeciwieństwie do zasobów niematerialnych (image firmy, kultura organizacyjna, pracownicy), które są unikatowe i decydują współcześnie o konkurencyjności.

² Zjawiska przy podejmowaniu decyzji grupowej, prawo synergii itd.

Obserwacja praktyki i badania [Zander 1987] wskazują, że niektórzy uczestnicy zespołu pracują bardzo ciężko i nawet gdy mają małe szanse na zysk, są motywowani przez zysk całej grupy. Gdy dana jednostka zaspokaja raczej potrzeby zespołu aniżeli swoje własne i odczuwa dumę ze swojej grupy, ma też zwykle silne pragnienie, aby jej zespół odniósł sukces. Członkowie grupy zainteresowani wspólnym wynikiem zaczynają rzetelnie oceniać poziom pracy własnego zespołu. Są zadowoleni, gdy zespół osiąga sukces, i niezadowoleni, gdy pracuje źle. Najsilniejsze pragnienie pracy na rzecz zespołu (grupy) istnieje wówczas, gdy pragnienie grupowego sukcesu jest silniejsze niż pragnienie uniknięcia porażki. Osoby silnie pragnące sukcesu grupowego wolą zadania o średnim poziomie trudności niż zadania bardzo łatwe i bardzo trudne. Są więc bardziej realistyczni niż członkowie nastawieni na unikanie porażek i poza tym często zachęcają kolegów do bardziej wyężonej pracy na rzecz zadań zespołowych.

3. Metoda i rejon badań

Jako metodę badawczą wykorzystano kwestionariusz wywiadu, który przeprowadzono wśród 400 producentów działających na bazie grup formalnych i nieformalnych. Obszar badań obejmował 28 gmin i wsi woj. małopolskiego w rejonie działania 18 grup producentów zrzeszonych formalnie (7 na 10 wpisanych do rejestru wojewody małopolskiego) i zrzeszonych na podstawie innych dokumentów niż wymieniona ustawa (posiadających np. tylko wpis sądowy) lub działających nieformalnie (bez wpisu sądowego na zasadzie dobrowolnego zrzeszania się np. w ramach wspólnej sprzedaży, poszukiwania rynków zbytu). Po wstępnej weryfikacji statystycznej do analizy przyjęto 391 obiektów odpowiadających celowi badań, tj. tych członków grup, którzy posiadali największą wiedzę na temat działania grup. Badania dotyczyły okresu po wstąpieniu Polski do UE (lipiec-sierpień 2004 r.).

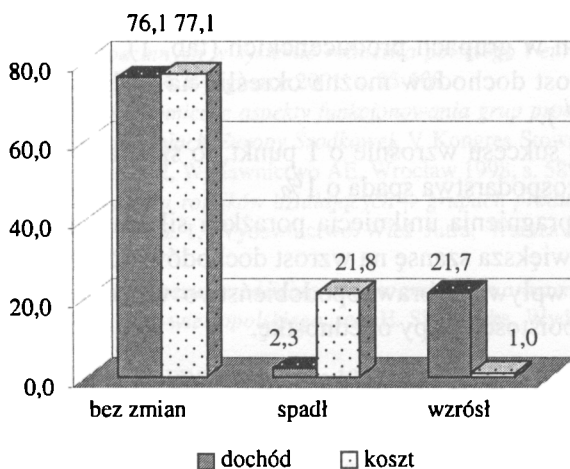
Odpowiednio zestawione pytania pozwoliły ocenić siłę pragnienia sukcesu zespołowego, siłę pragnienia uniknięcia porażki i spójność członków grup producenckich. Pytania oparte były na założeniu, że siła pragnienia sukcesu grupowego jest większa, jeżeli osoba ma większe zaufanie do grupy i jeżeli przywiązuje większą wagę do konsekwencji tego sukcesu. W wyniku zastosowanej skali ocen [Kozusznik 2002] dla poszczególnych pytań wartość sukcesu mogła wynosić maksymalnie 5 punktów, siła pragnienia sukcesu grupowego (miara zaufania $\times$ wartość sukcesu) – 25 punktów i pragnienie uniknięcia porażki – 25 punktów. Wskaźnik spójności (spoistości) policzono według koncepcji Cartwrighta [1968] i Webbera [1974], posługując się grupą pytań, którym nadano określone skale wartości odpowiadające sile spoistości (maksymalnie 19 punktów, minimalnie 5 punktów). Przyjęto, że spójność stanowi wypadkową sumę sił, działających na członków grupy w kierunku pozostania w zespole. Do analizy zasadniczej określającej prawdopodobieństwo zmiany dochodu pod wpływem wybranych zmiennych niezależnych (siła

pragnienia sukcesu grupowego, porażki, wartość sukcesu, spójność grupy) zastosowano model regresji logistycznej według Rószkiewicz [2002].

4. Wyniki badań.

Charakterystyka badanych grup w kontekście zmian dochodu

Jak wskazują badania prowadzone dotychczas w Polsce, grupy producenckie uzyskują lepsze wyniki finansowe w porównaniu z pojedynczymi gospodarstwami rolnymi, co jest oczywiście główną ich zaletą [Kuczek 1998]. Efektywność działania w ramach grupy stanowi podstawowy cel członków. Badania małopolskich grup producenckich wykazały, że dochód członków po wstąpieniu do grup najczęściej nie zmienił się – 76,1%, w 21,7% przypadków wzrósł i tylko w 2,3% spadł. Z kolei w zakresie poniesionych kosztów u 77,1% badanych nic się nie zmieniło, u 21,8% koszty spadły, a tylko u 1,0% odnotowano ich wzrost (rys. 1).



Rys. 1. Efekt zmiany dochodów i kosztów po wstąpieniu do grupy producenckiej w % do ogółu

Źródło: badania własne.

Realizując przyjętą wcześniej tezę, oceniono wpływ czynników wewnętrznych (zmiennych niezależnych) na podniesienie dochodu (zmienną zależną) gospodarstw, które przystąpiły do grupy. Analiza wykazała zróżnicowany wpływ zmiennych niezależnych (oszacowane parametry modelu regresji logistycznej zawiera tab. 1). W wyniku dalszej procedury obliczeniowej otrzymano równanie regresji logistycznej:

$$P = \frac{1}{1 + e^{-(5,35 - 0,00x_1 + 0,05x_2 + 0,05x_3 + 0,19x_4)}}.$$

Tabela 1. Wyniki estymacji modelu regresji logistycznej (wzrost dochodów: wartość sukcesu, siła pragnienia sukcesu grupowego, pragnienie uniknięcia porażki, spoistość grupy)

Zmienna niezależna	Ocena parametru α_i	Poziom istotności p (dla α_i)	Chi-kwadrat Walda	Stopnie swobody Chi^2	Iloraz szans e^{α_j}
Wartość sukcesu (x_1)	-0,00	0,995	0,000	4	0,99
Siła pragnienia sukcesu grupowego (x_2)	0,05	0,020	5,398	4	1,05
Pragnienie uniknięcia porażki (x_3)	0,05	0,081	3,053	4	1,05
Spoistości grupy (x_4)	0,19	0,000	11,767	4	1,21

Źródło: badania własne.

Zróżnicowana (dodatnia i ujemna) wartość współczynników regresji logistycznej wskazuje na ich nierównomierny wpływ na wzrost dochodów gospodarstw zrzeszonych w grupach producenckich (tab. 1). Wpływ poszczególnych zmiennych na wzrost dochodów można określić na podstawie wielkości współczynnika szans (e^{α_j}).

1. Jeśli wartość sukcesu wzrośnie o 1 punkt, to szansa (prawdopodobieństwo) na wzrost dochodów gospodarstwa spada o 1%.

2. Wzrost siły pragnienia uniknięcia porażki i siły pragnienia sukcesu grupowego o jednostkę zwiększa szansę na wzrost dochodów o 5%.

3. Największy wpływ na prawdopodobieństwo wzrostu dochodów (o 21 %) powoduje wzrost spoistości grupy o jednostkę.

5. Podsumowanie i wnioski

Badania przeprowadzone wśród zrzeszonych producentów rolnych z woj. małopolskiego wykazały, że wstąpienie do grupy poprawia pozycję konkurencyjną producentów, wpływając pozytywnie na zwiększenie dochodu i obniżenie kosztów.

W wyniku przeprowadzonej analizy regresji logistycznej ustalono, że największy wpływ na wzrost dochodu miała spoistość grupy. Pozostałe czynniki wewnętrzne, takie jak: wartość sukcesu, siła pragnienia sukcesu grupowego i uniknięcia porażki, nie miały takiego znaczenia. Stąd chcąc dać szansę badanym grupom na zwiększenie dochodu (konkurencyjności), należałoby poprawić ich spójność np. w ramach wspólnych szkoleń.

Zwartość i trwałość grup podlega znacznym wahaniom. Niektóre grupy bardzo szybko się rozpadają, napotykając siły przeciwstawne, tymczasem inne grupy w

tych samych warunkach, pod wpływem tych samych niszczących sił, nie są zagrożone w swojej egzystencji. W związku z uzyskanymi wynikami badań należałoby przeanalizować dodatkowo źródła czynników poprawiających spójność grup.

Literatura

- Adamkiewicz-Drwiłło H.G., *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 130-134.
- Cartwright D., *The Nature of Group Cohesiveness*, [w:] *Group Dynamic Research and Theory*, ed. D. Cartwright, A. Zander, New York 1968.
- Domagalska-Grędys M., *Wykorzystanie wskaźnika spójności do oceny działalności grup producenckich*, [w:] *Sposoby budowy i oceny pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa*, red. D. Niezgoda, Katedra Ekonomiki i Organizacji Agrobiznesu Akademii Rolniczej w Lublinie, Lublin 2005, s. 518-523.
- Kożusznik B., *Zachowanie człowieka w organizacji*, PWE, Warszawa 2002.
- Krzyżanowska K., *Grupy producenckie jako forma współpracy gospodarstw rodzinnych*, [w:] *Rola i miejsce gospodarstw rodzinnych w systemie rolnictwa polskiego i europejskiego*, Katedra Doradztwa w Agrobiznesie ATR, Bydgoszcz 2001, s. 95-108.
- Kuczek L., *Organizacyjne i ekonomiczne aspekty funkcjonowania grup producenckich i marketingowych*, [w:] *Agrobiznes w krajach Europy Środkowej*, V Kongres Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, t. 2, Wydawnictwo AE, Wrocław 1998, s. 589-595.
- Lemanowicz M., *Czynniki sukcesu rolników działających w grupach producentów rolnych*, Roczniki Naukowe SERiA, t. VI, z. 1, Wydawnictwo Wieś Jutra, Warszawa-Poznań-Puławy 2004, s. 127-132.
- Mantura W., *Uwarunkowania sukcesu przedsiębiorstwa w zmiennym otoczeniu*, [w:] *Problemy wdrażania strategii rozwoju woj. wielkopolskiego*, red. E. Skawińska, Wydawnictwo PTE o/Poznań 2002, s. 87-91.
- Obłój K., *Strategia sukcesu firmy*, PWN, Warszawa 1993, s. 86-92.
- Rószkiewicz M., *Metody ilościowe w badaniach marketingowych*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2002.
- Webber R.A., *Zasady zarządzania organizacjami*, PWE, Warszawa 1974.
- Zander A., *Making Group Effective*, San Francisco-London, 1987.
- Żmija J., Domagalska-Grędys M., 2005: Raport projektu KBN 2 PO6R 103 26, Ministerstwo Nauki i Informatyzacji w Warszawie.

**ESTIMATION OF INTERNAL CONDITIONING
OF PRODUCER GROUPS COMPETITIVENESS
IN THE MALOPOLSKA REGION
USING THE LOGISTIC REGRESSION MODEL**

Summary

The analysis presented in the article aims at the studies on internal factors determining the efficiency of team work (the value of success, the strength of desire for group success, group cohesion). The research supposed to resolve the problem is which variables influence a change in group members' incomes.

The analysis of logistic regression is used to demonstrate the probability of individual variables effect on a change of farm incomes after its accession into a producer group. In the tested sample of 400 producers from the Malopolska province the accession into the group positively influenced the incomes, i.e. increased them and lowered the costs of the members for c.a. 22 per cent. The logistic regression analysis demonstrates that group cohesion has the greatest influence on higher incomes since its raise by 1 per cent increased the chance of larger incomes by 21 per cent. The results indicate the direction of trainings aimed at improving group cohesion, which may also improve the effectiveness of farmer group activities.