Grupy producentów rolnych w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem producentów trzody chlewnej

Stan i perspektywy rozwoju

Damian Knecht

Grupy producentów rolnych w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem producentów trzody chlewnej

Stan i perspektywy rozwoju

UWP

Wrocław 2012

Autor
Damian Knecht

Opiniodawcy:
prof. dr hab. Roman Kisiel
prof. dr hab. Janusz Żmija

Redaktor merytoryczny
dr hab. Krystyn Chudoba, prof. nadzw.

Opracowanie redakcyjne
Elżbieta Winiarska-Grabosz

Korekta:
Elżbieta Winiarska-Grabosz
Ewa Jaworska

Łamanie
Teresa Alicja Chmura

Projekt okładki
Kornel Owczarek

Monografie CLIII

© Copyright by Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu, Wrocław 2012

ISSN 2083-5531
ISBN 978-83-7717-111-0

WYDAWNICTWO UNIWERSYTETU PRZYRODNICZEGO WE WROCŁAWIU
Redaktor Naczelny – prof. dr hab. inż. Andrzej Kotecki
ul. Sopocka 23, 50–344 Wrocław, tel. 71 328–12–77
e-mail: wyd@up.wroc.pl

Nakład 100 + 16 egz. Ark. wyd. 17,4. Ark. druk. 16,75
Druk i oprawa: EXPOL, P. Rybiński, J. Dąbek, Spółka Jawna
ul. Brzeska 4, 87-800 Włocławek

SPIS TREŚCI

Objaśnienia skrótów ... 7

WSTĘP ... 11

Rozdział 1
MATERIAŁ I METODY ... 15

Rozdział 2
ORGANIZACJA RYNKU ROLNEGO ... 21

2.1. Funkcjonowanie wspólnego rynku rolnego ... 21
2.1.1. Rynek produktów rolnych oraz planowanie działalności ... 21
2.1.2. Finansowanie WPR ... 24
2.1.3. Rynek produktów zwierzęcych ... 35
2.2. Ekonomiczne efekty wspólnej polityki rolnej ... 37
2.2.1. Cele oraz zasady WPR ... 37
2.2.2. Wspólna organizacja i polityka rolna ... 38
2.3. Wsparcie finansowe organizacji producenckich ... 40
2.3.1. Rola Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich PROW w finansowaniu GPR ... 40
2.3.2. Organizacje producentów jako odbiorcy finansowania ... 41
2.3.3. Pomoc na tworzenie i wsparcie działalności administracyjnej ... 43
2.3.4. Kredyty inwestycyjne dla GPR (nGP) ... 45
2.3.5. Zwolnienia podatkowe GPR ... 47
2.3.6. Wsparcie rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) ... 48
2.4. Rynki hurtowe i giełdy towarowe, możliwości ich wykorzystania przez grupy ... 51
2.4.1. Kanały dystrybucji produktów rolnych, zasady ich organizacji ... 51
2.4.2. Zasady obrotu artykułami rolnymi przez rynki hurtowe i giełdy towarowe ... 53
2.5. Struktura gospodarstw rolnych w Polsce ... 56

Rozdział 3
PROCESY INTEGRACYJNE W ROLNICTWIE ... 63

3.1. Procesy integracyjne w agrobiznesie ... 63
3.1.1. Istota i formy integracji gospodarczej jako stymulator wzrostu konkurencyjności ... 63
3.1.2. Kontrakt jako forma częściowej integracji pionowej w rolnictwie ... 67
3.1.3. Cele integracji w gospodarce żywnościowej ... 68
3.2. Integracja rynków dóbr a integracja czynników produkcji ... 69
3.2.1. Mechanizmy rynku rolnego ... 69
3.2.2. Konkurencja jako mechanizm regulacyjny gospodarki ... 72
3.2.3. Struktury rynku ... 73

Rozdział 4
FUNKCJONOWANIE ZESPOŁÓW PRODUCENTÓW ROLNYCH NA ŚWIECIE ... 76

4.1. Regulacje prawne dotyczące grup producentów w UE ... 76
4.1.1. Zasady organizacji grup producenckich w świetle wymagań Unii Europejskiej ... 76
4.1.2. Sytuacja organizacyjna grupowych form działalności w UE ... 79
4.2. Zorganizowana działalność sektora rolniczego w świecie ... 81
4.2.1. Proces integracji branży rolno-przetwórczej w krajach UE ... 81
4.2.2. Rolnictwo USA jako przejaw wspólnej polityki rolnej ... 83
4.2.3. Wpływ podatku dochodowego na sytuację rolnictwa USA ... 85
4.3. Przykłady działania zintegrowanej działalności rolniczej w wybranych krajach UE ... 89
4.3.1. Przykłady działalności spółdzielni oraz innych form grupowych w Hiszpanii, Grecji, Austrii, Belgii, Holandii, Francji, Niemczech oraz Danii ... 90

Rozdział 5
RYNEK TRZODY CHLEWNEJ W POLSCE ... 105
5.1. Niektóre uwarunkowania rynku trzody chlewnej ... 105
5.2. Produkcja trzody chlewnej i żywca wieprzowego ... 109
5.3. Czynniki wpływające na opłacalność produkcji świń ... 112
5.3.1. Cena skupu żywca wieprzowego ... 113
5.3.2. Cena targowiskowa prosiąt ... 115
5.3.3. Spożycie mięsa wieprzowego ... 116
5.3.4. Jakość produktu/mięsność tuczników ... 117
5.3.5. Ceny zbóż ... 121
5.3.6. Relacje cen trzoda chlewna – zboża ... 121
5.3.7. Nożyce cen rolnych ... 123
5.3.8. Specjalizacja i skala produkcji ... 125
5.3.9. Jakość materiału hodowlanego odchowanych prosiąt ... 127
5.3.10. Stopień organizacji produkcji ... 128
5.3.11. System żywienia ... 128
5.3.12. Rozród oraz status zdrowotny zwierząt ... 130
5.3.13. Import i eksport mięsa wieprzowego ... 131
5.4. Przesłanki integracji produkcji żywca wieprzowego ... 132
Rozdział 6
DZIAŁALNOŚĆ GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH W POLSCE ... 135
6.1. Przesłanki zintegrowanej działalności rolników ... 135
6.1.1. Przesłanki rynkowe ... 135
6.1.2. Historia spółdzielczości wiejskiej ... 138
6.2. Rola Krajowej Rady Spółdzielczej (KRS) w organizowaniu grup producentów rolnych ... 145
6.3. Obecny stan organizacji grup producenckich ... 147
6.4. Motywy rolników i bariery w organizowaniu oraz działalności grup ... 159
6.5. Aspekty formalne organizowania się rolników ... 167
6.5.1. Wybór formy prawnej ... 167
6.5.2. Formalności związane z zakładaniem GPR ... 169
6.5.3. Grupa jako firma – planowanie, organizowanie i finansowanie działalności ... 171
6.6. Lider w działalności grupy ... 174
6.6.1. Programy kształcenia liderów wiejskich ... 174
6.6.2. Prowadzenie grupy przez lidera ... 176
6.7. Rola marketingu w działalności ... 179
Rozdział 7
MOŻLIWOŚCI ROZWOJU GRUP PRODUCENTÓW W POLSCE ... 184
7.1. Wpływ zmian Wspólnej Polityki Rolnej na tworzenie GPR ... 184
7.2. Sytuacja GPR w poszczególnych regionach ... 189
7.3. Sytuacja GPR w poszczególnych sektorach ... 198
7.4. Determinanty perspektyw powoływania GPR ... 203
Rozdział 8
FUNKCJONOWANIE GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH NA TLE BADAŃ AUTORA ... 207
8.1. Wyniki badań przeprowadzonych na GPR z powiatu jarocińskiego w latach 2003–2004 ... 207
8.2. Wyniki badań przeprowadzonych na GPR z powiatu rawickiego w latach 2004–2005 ... 214
8.3. Wyniki badań przeprowadzonych na GPR z powiatu pleszewskiego w roku 2010 ... 217
PODSUMOWANIE ... 232
PIŚMIENNICTWO ... 237
SPIS RYSUNKÓW ... 256
SPIS TABEL ... 257
SPIS WYKRESÓW ... 259
Załącznik 1 ... 261

OBJAŚNIENIA SKRÓTÓW

ABB	– grupa ubezpieczeniowa wchodząca w skład KBC Bank
ADS	– Alternatywny System Amortyzacji
ARiMR	– Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa
AVEVE	– belgijska grupa rolniczo-ogrodnicza
BLUP	– metoda oceny wartości hodowlanej, najlepszy liniowy nieobciążony predyktor
CCAE	– Konfederacja Spółdzielni Rolniczych Hiszpanii
CERA	– grupa bankowa wchodząca w skład KBC Bank
CLITRAVI	– Centrum Przetwórstwa Mięsnego
COBELAL	– filar belgijskiej grupy rolniczo-ogrodniczej
COGECA	– Główny Komitet Spółdzielczości Rolniczej
COPA	– Komitet Rolniczych Organizacji Zawodowych
COVAVEE	– belgijska spółdzielnia zajmująca się handlem tucznikami
DNB	– dochód narodowy brutto
EAA	– Europejskie Stowarzyszenie Rachunkowości
EAGGF	– Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej
EALM	– Europejskie Stowarzyszenie Rynku Mięsa
EAPA	– Europejskie Stowarzyszenie Producentów Proteiny Zwierzęcej
EFRROW	– Europejski Fundusz Rolny na Rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich
ELAIOURGIKI	– grecki związek producentów oliwy z oliwek
ENSCA	– Europejskie Stowarzyszenie Producentów Naturalnych Osłonek
EUR	– euro
EUROP	– system klasyfikacji poubojowej tusz zwierząt rzeźnych
FEOGA (EFOiGR)	– Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej
FUT	– Federacja Związków Terytorialnych
GDS	– Ogólny System Amortyzacji
GO	– grunty orne
GPR	– Grupa Producentów Rolnych
GUS	– Główny Urząd Statystyczny
ha	– hektar
HABO	– jedna z organizacji zbiorczej, Wspólnej Organizacji Rynku w Belgii
IERiGŻ	– Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
IFAP	– Międzynarodowa Federacja Producentów Rolnych
IRS	– Urząd Podatkowy USA
KAPNIKI	– grecki związek producentów tytoniu
KE	– Komisja Europejska
KEOSOE	– grecki związek producentów wina

KESPY – grecki związek branży nasiennej
kg – kilogram
KRS – Krajowa Rada Spółdzielcza
KRS – Krajowy Rejestr Sądowy
KSOS – grecki związek producentów winogrona
KTINOTROFIKI – grecki związek branży mięsnej
LAVA – jedna z organizacji zbiorczej, Wspólnej Organizacji Rynku w Belgii
LGD – Lokalne Grupy Działania
LSR – Lokalna Strategia Rozwoju
MACRS – Zmodyfikowany System Przyspieszania Odzyskiwania Kosztów
mld – miliard
mln – milion
MPC – masa poubojowa ciepła
MRiRW – Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi
MZS – Międzynarodowy Związek Spółdzielczy
nGP – kredyt inwestycyjny dla Grup Producenckich
NIP – Numer Identyfikacji Podatkowej
NSS – Narodowa Strategia Spójności
OECD – Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju
ONW – obszary o niekorzystnych warunkach gospodarowania
OR ARiMR – Oddział Regionalny Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa
PASEGES – Centralna Organizacja Spółdzielczości Rolniczej Grecji
PKB – produkt krajowy brutto
PLN – Polski Nowy Złoty
pow. – powierzchnia
PROW – Program Rozwoju Obszarów Wiejskich
PSE – wada mięsa, jasne, miękkie, cieknące
PZHiPTCH „POLSUS" – Polski Związek Hodowców i Producentów Trzody Chlewnej
REGON – Rejestr Gospodarki Narodowej
RP – Rzeczpospolita Polska
RSE – wada mięsa, czerwono-różowe, miękkie, wodniste
RWA – Austriackie Raiffeisenowskie Zaopatrzenie Gospodarstw
SAPARD – Specjalny Przedakcesyjny Program na Rzecz Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
SCH – Samopomoc Chłopska
SITIKU – grecki związek producentów zboża
SRK – Strategia Rozwoju Kraju
SWOT – technika analityczna oceniająca: mocne i słabe strony, szanse i zagrożenia
szt. – sztuk
tys. – tysiąc
UE – Unia Europejska
UECBV – Europejskie Zjednoczenie Handlu Mięsem
UMWD – Urząd Marszałkowski Województwa Dolnośląskiego
UMWL – Urząd Marszałkowski Województwa Lubelskiego

UMWŁ	– Urząd Marszałkowski Województwa Łódzkiego
UMWM	– Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego
UMWO	– Urząd Marszałkowski Województwa Opolskiego
$UMWP_1$	– Urząd Marszałkowski Województwa Podkarpackiego
$UMWP_2$	– Urząd Marszałkowski Województwa Podlaskiego
$UMWP_3$	– Urząd Marszałkowski Województwa Pomorskiego
$UMWŚ_1$	– Urząd Marszałkowski Województwa Śląskiego
$UMWŚ_2$	– Urząd Marszałkowski Województwa Świętokrzyskiego
UMWW	– Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego
UMWW-M	– Urząd Marszałkowski Województwa Warmińsko-Mazurskiego
UMWZ-P	– Urząd Marszałkowski Województwa Zachodniopomorskiego
UR	– użytki rolne
USD	– dolar amerykański
VAMVAKOURGIKI	– grecki związek producentów bawełny
VOM	– Austriackie Stowarzyszenie Mleczarskie
WBC	– waga bita ciepła
WE	– Wspólnota Europejska
WPR	– Wspólna Polityka Rolna
WŻ	– waga żywa
ZSRIR	– Zintegrowany System Rolniczej Informacji Rynkowej

WSTĘP

Rolnictwo w Unii Europejskiej jest regulowaną dziedziną życia gospodarczego. To w Brukseli zapadają najważniejsze decyzje o kształcie i przyszłości Wspólnej Polityki Rolnej. Zgromadziły się w niej liczne organizacje rolnicze, śledzące bieżącą europejską politykę rolną i wywierające wpływ na jej przyszły kształt. We Wspólnej Polityce Rolnej obowiązują zasady, takie jak swobodny przepływ produktów rolnych wewnątrz krajów Wspólnoty, rozbudowany system ochrony przed napływem towarów z zewnątrz, istnienie środków finansowych na interwencje na rynku oraz na dopłaty bezpośrednie dla producentów rolnych.

Stan zorganizowania się producentów jest obecnie słabszą stroną polskiego rolnictwa. Rolnicy płody rolne sprzedają najczęściej pośrednikom, którzy opanowali znaczną część rynku rolno-przetwórczego. Odsprzedają oni duże partie produktów rolnych na zasadzie wolnorynkowej zakładom przetwórczym i firmom handlowym, natomiast rolnicy stoją na przegranej pozycji, ponieważ oferowane partie towaru są z reguły niewielkie i często niespełniające wymogów konkurencyjnego rynku.

W kraju wciąż jeszcze mamy do czynienia ze słabo zorganizowanym rynkiem produktów rolnych. Charakteryzuje się on małą liczbą trwałych powiązań między producentami rolnymi a odbiorcami płodów rolnych. Inną jego cechą jest postępująca z każdym rokiem zmiana koncentracji popytu przy nadal rozproszonej podaży. Na rynku mamy zatem coraz mniejszą liczbę odbiorców, poszukujących zwiększających się partii jednorodnego produktu oraz dużą liczbę dostawców.

W okresie transformacji polskiego rolnictwa rządy i parlamenty nie przykładały należytej wagi do pomocy rolnikom w zorganizowaniu się w struktury gospodarcze, sprzyjające skuteczności i efektywności zarządzania. Niezorganizowanie polskich rolników jest m.in. konsekwencją upadku po 1990 r. spółdzielczości rolniczej, która, co prawda, była nadmiernie zależna od państwa, ale skupowała od rolników 70% wolumenu produkcji artykułów rolnych, tzn. podobną wielkość jak spółdzielnie rolnicze w krajach dawnej UE.

Lata 90. to także okres niechętnego nastawienia do spółdzielczości samych jej członków, rolników, jak również osób z otoczenia rolnictwa. Lukę – po zaprzestaniu obsługi rolników przez spółdzielnie – starano się wypełnić, organizując rolników w stowarzyszenia i zrzeszenia. Nie były to jednak najlepiej dostosowane formy prawne do integrowania gospodarczego rolników.

Cechą charakterystyczną polskich gospodarstw rolnych jest bowiem wielokierunkowość produkcji, niska konkurencyjność, wynikająca przede wszystkim z małej skali produkcji. Ma to też związek z wysokimi kosztami bezpośrednimi produkcji i często niezadowalającą jakością. W tej sytuacji istotnym rozwiązaniem jest poprawienie ich konkurencyjności, m.in. poprzez tworzenie grup producenckich.

Jednym z priorytetów Strategii Rozwoju Kraju na lata 2007–2015 jest rozwój obszarów wiejskich (przez realizację projektów na obszarach wiejskich bądź przez projekty, których beneficjentami są mieszkańcy wsi). W Narodowej Strategii Spójności na lata 2007–2013 zapisano, że polityka spójności ma wspierać dywersyfikację gospodarki obszarów wiejskich. Czyni się to w celu zmniejszenia uzależnienia tych obszarów od tradycyjnych sektorów lokalnej gospodarki.

Sytuację miało poprawić wejście w życie ustawy o grupach producentów rolnych w końcu 2000 r. Wprowadzono dwie nowelizacje ustawy i wiele zmian w rozporządzeniach ministra. Regulacje te szły w dobrym kierunku, ale stan organizowania się rolników w struktury gospodarcze jest nadal daleki od zadowalającego.

Przyspieszenie tempa tworzenia grup producentów rolnych wymaga intensyfikacji działań determinujących ten proces: zaproponowania nowych, korzystniejszych (szczególnie dla małych i średnich producentów) rozwiązań prawnych i większego wsparcia finansowego, jak również zaangażowania wyspecjalizowanych instytucji w procesie organizowania i zarządzania grupą jako podmiotem gospodarczym. Doświadczenia już zdobyte wskazują, że tylko silne grupy producentów zdolne są do samodzielnego uczestnictwa na rynkach rolno-przetwórczych. Istnieje więc duża dysproporcja pomiędzy organizowaniem rynków wtórnych a rynków pierwotnych.

Uzyskanie podobnego jak w innych państwach stanu zorganizowania się polskich rolników w grupy producencie jest priorytetowym zadaniem stojącym przed producentami poważnie planującymi swoją przyszłość gospodarczą. To, że rynek produktów rolnych w Polsce zmienia się, jest pewne. Pozostaje tylko pytanie: czy procent zysków z obrotu pozostanie u rolnika czy u pośrednika, oraz czy rolnicy będą tylko dostarczycielami tanich produktów rolnych, z których przetwarzania najczęściej profity zbiera przetwórca lub handlowiec.

Rozdział pierwszy zawiera opis metod wykorzystanych przy opracowaniu monografii. W rozdziale drugim przeanalizowano genezę powstania i funkcjonowania rozwiązań w obszarze rynku rolnego.

Punktem wyjścia do rozważań o funkcjonowaniu rynku jest jego ekonomiczny charakter, w którym kupujący i sprzedający określają, co chcą kupić lub sprzedać i na jakich warunkach. Specyfikę rynku rolnego charakteryzuje bowiem duże rozdrobnienie i różnorodność branż pokrewnych, współpracujących z rolnictwem i wypracowujących ekonomiczne efekty wspólnej polityki rolnej. Obszar rynku rolnego musi więc zdefiniować potrzeby niezbędne do rozwijania inicjatyw grupowych form działania zarówno dla odbiorcy, jak i producenta.

Umiejętność negocjowania warunków handlowych przez rolników z grup producenckich umożliwia skorzystanie z takich elementów, jak giełdy czy rynki hurtowe. W tym obszarze grupa producencka może i powinna być wiarygodnym partnerem handlowym. W pełni reprezentatywną ilustracją tych problemów jest rynek żywca wieprzowego jako jedna ze strategicznych gałęzi rolnictwa. Przy produkcji żywca wieprzowego istotne jest uzyskanie towaru jednorodnej, oczekiwanej przez odbiorców jakości. Najlepszym rozwiązaniem w tym przypadku jest wypracowanie wspólnych efektywnych działań przez samych rolników. Na tle tego sektora działalności rolniczej i segmentu rynku przeprowadzono odpowiednie badania i zebrano doświadczenia służące generalnym uogólnieniom zawartym w tej książce.

W trzecim rozdziale autor zwraca szczególną uwagę na proces integracji w rolnictwie. W przypadku prowadzenia produkcji na dużą skalę gwarancją planowanych zysków jest odpowiednie zabezpieczenie odbioru produktów, np. w postaci umów kontraktacyjnych. Umiejętność wynegocjowania najkorzystniejszych warunków współpracy jest gwarancją

sukcesu w relacji do konkurencji, która partycypuje dość agresywnie w kreowaniu cen na rynku. Dotyczy to zarówno rynku krajowego, jak również rynków zagranicznych.

Analizując przyczyny i skutki integracji, trzeba także zwrócić uwagę na aspekty społeczne, których ewolucję wyraźnie widać w tzw. różnicy pokoleń. Młodsze pokolenie w grupowych formach współpracy widzi szansę poprawy efektywności działania oraz oszczędności wynikające ze zmniejszenia kosztów.

W czwartym rozdziale wyjaśniono idee i zasady funkcjonowania zespołów producenckich w krajach UE i USA. Przedstawiono regulacje prawne określające m.in. minimalną liczbę członków i minimalną wartość produkcji, którymi musi legitymować się grupa producencka. Przy ich ustalaniu Komisja Europejska brała pod uwagę sytuację strukturalną, gospodarczą i administracyjną poszczególnych państw. Opisano przykłady działalności spółdzielni rolniczych krajów UE istotnych do kształtowania WPR.

Rozdział piąty opisuje rynek trzody chlewnej w Polsce. Wymieniono niektóre uwarunkowania wpływające na rynek, ponadto przedstawiono najnowsze dane dotyczące pogłowia trzody chlewnej i produkcji żywca wieprzowego. Opisano najważniejsze czynniki wpływające na opłacalność produkcji trzody chlewnej w kraju, a także zbadano przesłanki, którymi mogą się kierować producenci żywca wieprzowego, integrując się w grupy producenckie.

Szósty rozdział zawiera aktualną sytuację organizowania grup producenckich w Polsce. Przedstawiono formalne aspekty procesu, bariery i motywy integracji oraz inne istotne uwarunkowania działalności grup w Polsce.

W rozdziale siódmym zdiagnozowano tendencje procesu rozwoju grup producentów rolnych. Poddano analizie proces integracji w różnych sektorach rolnictwa. Określono determinanty silniejszej integracji i ewentualnych kierunków jej rozwoju.

W rozdziale ósmym autor przedstawia wyniki swoich badań, które przeprowadzono na grupach producentów rolnych zlokalizowanych na terenie województwa wielkopolskiego w latach 2003–2010, regionie o sporych tradycjach i wiodącej roli w krajowej produkcji świń.

Celem pracy jest aplikowanie wiedzy i wyników na temat integracji producentów rolnych, ze szczególnym uwzględnieniem producentów trzody chlewnej w praktyce gospodarczej.

ROZDZIAŁ 1

MATERIAŁ I METODY

Na podstawie literatury przedstawiono organizację rynku rolnego w Polsce i UE, ze szczególnym uwzględnieniem rynku mięsa wieprzowego, analizując:

- funkcjonowanie wspólnego rynku rolnego,
- ekonomiczne efekty wspólnej polityki rolnej,
- wsparcie fiansowe dla organizacji producenckich,
- rynki hurtowe i giełdy towarowe pod kątem ich współpracy z grupami producentów,
- strukturę gospodarstw rolnych w Polsce.

Opierając się na danych Głównego Urzędu Statystycznego (www.gus.pl), badania własne [Knecht i wsp. 2010, 2011, 2012], poddano analizie następujące parametry rynku trzody chlewnej w Polsce:

- pogłowie trzody chlewnej,
- wielkość produkcji żywca wieprzowego,
- ceny skupu żywca wieprzowego,
- ceny targowiskowe prosiąt,
- spożycie mięsa wieprzowego,
- ceny zbóż,
- import i eksport mięsa wieprzowego.

Bazując na opracowaniach, przedstawiono procesy integracyjne w rolnictwie i dokonano analizy:

- procesów integracyjnych w agrobiznesie; przedstawiono istotę i formy integracji gospodarczej będącej stymulatorem wzrostu konkurencyjności, scharakteryzowano kontrakt jako formę częściowej integracji pionowej w rolnictwie, omówiono cele integracji w gospodarce żywnościowej;
- wpływu integracji rynków dóbr na integrację czynników produkcji; opisano zasadę funkcjonowania zintegrowanego rynku rolnego, ukazano konkurencję jako mechanizm regulacyjny gospodarki.

Dzięki literaturze zobrazowano funkcjonowanie zespołów producenckich na świecie, analizując:

- regulacje prawne dotyczące grup producentów w UE; omówiono zasady organizacji grup producenckich w świetle wymagań Unii Europejskiej, a ponadto zwrócono uwagę na sytuację organizacyjną grupowych form działania w UE;
- zorganizowanie działalności sektora rolniczego w świecie; ukazano proces integracji branży rolno-przetwórczej w krajach UE, omówiono rolnictwo USA będące przejawem wspólnej polityki rolnej;
- przykłady działania zintegrowanej działalności rolniczej w wybranych krajach UE; podano wzorce działalności spółdzielni oraz innych form grupowych w Hiszpanii, Grecji, Austrii, Belgii, Holandii, Francji, Niemczech oraz Danii.

Scharakteryzowano rynek trzody chlewnej w Polsce. Korzystając m.in. z danych GUS-u dotyczących wielkości i zmian produkcji zwierzęcej w kraju do roku 2011, literatury oraz badań własnych [Knecht 2003, Knecht, Środoń 2011a, Knecht, Środoń 2012]:

- określono uwarunkowania panujące na rynku trzody chlewnej w Polsce;
- zanalizowano wielkość pogłowia i wahania liczebności populacji trzody chlewnej oraz określono ich wpływ na wysokość produkcji żywca wieprzowego;
- wymieniono i opisano najważniejsze czynniki wpływające na produkcję trzody chlewnej w kraju, a także określono pozycję rodzimych producentów na tle UE;
- przeanalizowano przesłanki, którymi kierują się producenci żywca wieprzowego, zrzeszając się w grupy producenckie.

Opisano działalność grup producentów rolnych w Polsce na podstawie najnowszych dostępnych źródeł literaturowych oraz badań własnych [Knecht 2004b, 2005, Knecht, Jasińska 2005, Knecht, Zelek 2006a,b), analizując:

- przesłanki zintegrowanej działalności rolników; sformułowano ekonomiczne przesłanki tworzenia grup producenckich, wyodrębniono czynniki wpływające na rozwój spółdzielczości wiejskiej;
- rolę Krajowej Rady Spółdzielczej w organizowaniu grup producentów rolnych; przedstawiono działania podejmowane przez KRS na rzecz integracji rolników w grupy producenckie, oceniono efekty prowadzenia promocji przez KRS przy powoływaniu grup producentów;
- obecny stan organizacji grup producenckich, ponadto wymieniono podstawowe bariery i problemy w działaniu zespołowym, przedstawiono grupę producencką jako firmę – pokazano sposoby planowania, organizowania i finansowania działalności;
- motywy rolników i bariery w organizowaniu i działalności grup; przedstawiono pobudki, jakimi kierują się rolnicy przy zakładaniu grup i opisano przeszkody, które napotykają podczas zrzeszania się.
- znaczenie lidera w grupie producenckiej; ukazano podstawowe idee kształcenia liderów grup producenckich, określono jego cechy jako przywódcy grupy;
- rolę marketingu w rynkowej działalności grup producenckich.

Na podstawie danych z Urzędów Marszałkowskich poszczególnych województw przedstawiono możliwości rozwoju grup producentów rolnych w Polsce, uwzględniając:

- wpływ zmian Wspólnej Polityki Rolnej na tworzenie GPR; najważniejsze obszary przekształcenia WPR związane ze wzmocnieniem roli rolników, zwiększaniem ich dochodów, a także ujednoliceniem rynku rolnego dla wszystkich krajów UE;

- potencjał i opcje tworzenia GPR w Polsce; pokazano tabelaryczne ujęcie liczby grup producenckich w każdym województwie oraz opisano tempo powstawania nowych grup producenckich;
- sytuację GPR w poszczególnych sektorach; przedstawiono sytuację grup producentów w każdym sektorze działalności z uwzględnieniem możliwości ich rozwoju;
- determinanty perspektyw powoływania GPR; omówiono prawne, mentalne ekonomiczno-organizacyjne i organizacyjno-doradcze przesłanki oraz problemy przy powoływaniu grup producenckich.

Badania własne autora z lat 2003–2010 (trzy okresy – studium przypadków).

Prezentowane wyniki badań podzielone zostały chronologicznie na okresy, w jakich były realizowane. Są to odrębne, wybrane projekty badawcze, jakie zostały zrealizowane w latach 2003–2010 i stanowią przykłady funkcjonowania grup producentów trzody chlewnej na terenie województwa wielkopolskiego. Każde z przedstawionych wyników projektów badawczych należy rozpatrywać jako odrębne studium przypadku (ang. *case study*), nie należy bezpośrednio ich do siebie porównywać i wyciągać tożsamych, jednoznacznych wniosków o całym regionie Wielkopolski. Nadrzędnym celem było pokazanie, jak wybrane grupy producentów trzody chlewnej funkcjonują w rzeczywistości, w swoim mikro- i makrootoczeniu.

- Okres I. Badania przeprowadzono w latach 2003–2004 w Grupie Producentów Rolnych „JAR-PEK" zlokalizowanej na terenie Wielkopolski w miejscowości Golina.

Zakres badań. Działalność grupy producentów trzody chlewnej poddano analizie w zakresie produkcji i sprzedaży tuczników. Skonfrontowano dane dotyczące założeń wzrostu produkcji towarowej z rzeczywistą dynamiką sprzedaży tuczników w latach 2003–2009. Dokonano analizy potencjału gospodarstw członków zrzeszenia „JAR-PEK" pod kątem liczby gospodarstw oraz ich powierzchni.

Podstawą analizy były dane pochodzące ze źródeł wewnętrznych należących do grupy producentów trzody chlewnej „JAR-PEK". Dane o prognozowanej wielkości produkcji uzyskano w trakcie badań prowadzonych w grupie w latach 2003–2004, natomiast w celu weryfikacji prognoz, w 2010 r. uzyskano z GPR JAR-PEK dane o rzeczywistej wielkości sprzedaży tuczników.

- Okres II. Badania przeprowadzone w latach 2004–2005 w dwóch grupach producentów rolnych z terenu Wielkopolski, działających w miejscowościach Golejewo i Pakosław.

Zakres badań. Działalność grup producentów trzody chlewnej poddano analizie w zakresie następujących wskaźników produkcyjnych: skali produkcji, areału, kosztów produkcji 1 kg żywca oraz 1 tucznika. Zbadano formułę współpracy między grupami a zakładami mięsnymi. Analizowano także strukturę zakupu tuczników przez zakłady mięsne „Majerowicz" i „Dworecki".

- Okres III. Badania przeprowadzono w roku 2010 w trzech grupach producentów rolnych działających na terenie Wielkopolski w powiecie pleszewskim.

Zakres badań 1. W celu zobrazowania oczekiwań rolników przed przystąpieniem do grupy producenckiej i korzyści wynikających z członkostwa w grupie została zastosowana analiza ćwiartkowa. Umożliwiła ona obserwację dwóch wymiarów (oczekiwania vs. korzyści)

istotnych 8 elementów. Dzięki temu możliwe było zdiagnozowanie, w których obszarach członkostwo w grupie producenckiej wpłynęło na zaspokojenie oczekiwań badanych rolników, a które ich oczekiwania nie zostały spełnione.

Na potrzeby analizy rolnikom zostały zadane dwa pytania zamknięte, z taką samą liczbą możliwych do zaznaczenia odpowiedzi. Pierwsze pytanie dotyczyło oczekiwań rolników, jakie mieli wstępując do grupy producentów trzody chlewnej. W drugim pytaniu (zawierającym identyczną listę możliwych odpowiedzi) rolnicy mieli natomiast zaznaczyć te elementy (odpowiedzi), które zostały spełnione po wstąpieniu do grupy i są rozumiane przez respondentów jako odniesiona korzyść. W konstrukcji pytań o oczekiwania wobec grupy producenckiej i odniesione korzyści wynikające z członkostwa w grupie zastosowano skalę dychotomiczną [Mąkosa 2012]:

1. pytanie o oczekiwania: odpowiedź „tak" oznaczała, że badana osoba oczekuje spełnienia tego elementu (element ważny), odpowiedź „nie" – brak oczekiwań (element nieważny);
2. pytanie o odniesione korzyści: odpowiedź „tak" oznaczała, że dany element został „spełniony" (odniesiona korzyść), a odpowiedź „nie" – nie został spełniony (brak odniesionej korzyści).

Analiza polegała na pogrupowaniu wszystkich odpowiedzi ze względu na ważność (oczekiwania rolników) oraz ocenę (korzyści, czyli stopień spełnienia oczekiwań) i umieszczeniu ich na jednym wykresie o dwóch wymiarach:

– oś X: oczekiwania rolników wobec grupy (pytanie 1) – odsetek zaznaczonych odpowiedzi „tak" na każdy z 8 elementów;
– oś Y: odniesione przez rolników korzyści (pytanie 2) – odsetek odpowiedzi „tak" na każdy z 8 elementów.

Otrzymano w ten sposób 4 grupy (ćwiartki):

- Ćwiartka I (duże oczekiwania – duże korzyści) – zaliczane są tutaj te elementy, które były ważne dla większości badanych (>50% wskazań na wymiarze oczekiwań) i jednocześnie członkostwo w grupie producenckiej przyczyniło się do ich zaspokojenia (>50% wskazań na wymiarze korzyści).
- Ćwiartka II (duże oczekiwania – małe korzyści) – elementy ważne (>50% wskazań na wymiarze oczekiwań), ale nie zaspokojone poprzez członkostwo w grupie (<50% wskazań na wymiarze korzyści). Jest to sytuacja najgorsza dla rolnika.
- Ćwiartka III (małe oczekiwania – duże korzyści) – elementy relatywnie mniej ważne dla badanych (<50% wskazań na wymiarze oczekiwań), ale spełnione poprzez członkostwo w grupie producenckiej (>50% wskazań na wymiarze korzyści).
- Ćwiartka IV (małe oczekiwania – małe korzyści) – elementy, które były najrzadziej wskazywane w zakresie oczekiwań (<50% wszystkich wskazań), a członkostwo w grupie też nie wpłynęło na ich spełnienie (<50% wskazań w zakresie korzyści).

Zakres badań 2. Działalność każdej grupy producentów trzody chlewnej poddano analizie w zakresie następujących wskaźników produkcji:

- areał gospodarstwa (ha),
- liczba loch (szt.),
- wielkość rocznej produkcji (szt.),
- masa ubojowa tucznika (kg),

- przyrost dzienny tucznika (g),
- zużycie paszy na kg przyrostu tucznika (kg),
- mięsność (%),
- koszt produkcji 1 kg tucznika (zł),
- koszt produkcji 1 tucznika (zł).

Materiał badawczy zebrano w 69 gospodarstwach indywidualnych, zorganizowanych w 3 niezależnych grupach producentów. Gospodarstwa pochodziły z rejonu województwa wielkopolskiego (powiat pleszewski).

Respondenci reprezentowali podobny system utrzymania i żywienia zwierząt. Produkcja badanej populacji miała charakter intensywny, żywienie opierające się na mieszankach treściwych, utrzymanie ściołowe, pomieszczenia nowoczesne, dobrze wyposażone.

Objęte badaniami gospodarstwa należały do trzech grup producentów trzody chlewnej. W każdej grupie dobrano gospodarstwa do badań metodą prostej próby losowej, a uzyskana wielkość prób w każdej z nich przedstawiała się następująco:

- Grupa I – 25 rolników (co stanowiło ok. 71% wszystkich członów grupy) z rejonu Gminy Pleszew;
- Grupa II – 23 rolników (ok. 47% wszystkich członków grupy) z rejonu Gminy Pleszew;
- Grupa III – 21 rolników (ok. 48% wszystkich członków grupy) z rejonu Gminy Gołuchów.

Do charakterystyki gospodarstw wykorzystano źródła wewnętrzne pierwotne i wtórne zgodnie z przyjętymi zasadami organizacji badań [Brown 1987, Kaczmarczyk 2002, Nowak 1985].

Do źródeł pierwotnych zaliczono dane pochodzące od każdego producenta/rolnika w zakresie: powierzchni GO i UR, wielkości rocznej produkcji, sposobu żywienia. Do źródeł wtórnych klasyfikowano: przyrost dzienny w okresie tuczu, zużycie paszy na 1 kg przyrostu masy ciała, koszt produkcji 1 kg tucznika.

Do analizy źródeł pierwotnych wykorzystano:

- jako rodzaj pomiaru – sondaż wstępny,
- formę pomiaru – ankietę,
- metodą pomiaru była ankieta bezpośrednia (obejmująca odpowiedzi na pytania przez respondenta – rolnika indywidualnego), a kwestionariusz ankietowy instrumentem tego pomiaru.

Do analizy źródeł wtórnych wykorzystano:

- jako rodzaj pomiaru – pomiar wtórny,
- formę pomiaru – zbieranie danych wewnętrznych,
- metodą pomiaru były: wybór, kolekcjonowanie, studiowanie źródeł wtórnych należących do producenta.

Zebrany wymienionymi metodami materiał poddano analizie matematycznej [Brandt 1998, Jóźwiak, Podgórski 1992]. Dla wybranych badanych czynników wyliczono następujące parametry statystyczne:

- średnią arytmetyczną: $\overline{x} = \frac{x_1 + x_2 + \ldots + x_n}{n} = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} x_i$
- medianę (wartość obserwacji w środku zbioru uporządkowanego od wartości najmniejszej do największej):

– jeśli n jest nieparzyste: mediana to wartość obserwacji numer $\frac{n+1}{2}$;

– jeśli n jest parzyste: mediana to średnia arytmetyczna między wartościami dwóch obserwacji środkowych (obserwacji numer $\frac{n}{2}$ i $\frac{n}{2}+1$);

- odchylenie standardowe: $s = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{n}(\overline{x} - x_i)^2}{n-1}}$
- minimum, maksimum oraz sumę.

Dla wybranych par zmiennych wyliczono współczynniki korelacji liniowej Pearsona wg wzoru:

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^{n}(x_i - \overline{x})(y_i - \overline{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^{n}(x_i - \overline{x})^2 \cdot \sum_{i=1}^{n}(y_i - y^2)}}$$

gdzie:

$\sum_{i=1}^{n}(x_i - \overline{x})(y_i - \overline{y})$ – suma iloczynów odchyleń wartości zmiennych od ich wartości średnich;

$\sum_{i=1}^{n}(x_i - \overline{x})^2$ – suma kwadratów odchyleń wartości pierwszej zmiennej od średniej;

$\sum_{i=1}^{n}(y_i - \overline{y})^2$ – suma kwadratów odchyleń wartości drugiej zmiennej od średniej.

Wyniki opracowano statystycznie za pomocą programu komputerowego Statistica 8.0.

ROZDZIAŁ 2

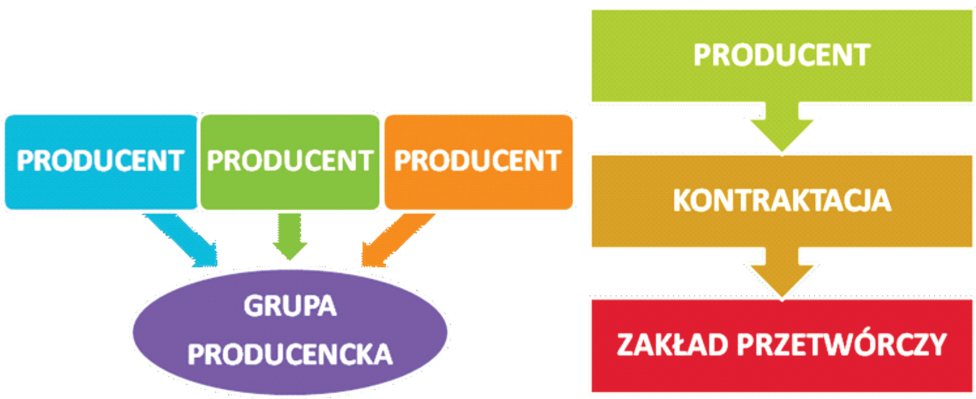
ORGANIZACJA RYNKU ROLNEGO

2.1. Funkcjonowanie wspólnego rynku rolnego

2.1.1. Rynek produktów rolnych oraz planowanie działalności

Powodzenie w każdej działalności zależy od zgromadzonych informacji, umiejętności ich analizy oraz zaplanowania działalności i konsekwentnej realizacji planu.

Cechą charakterystyczną polskich gospodarstw rolnych jest ich wielokierunkowość związana z niską konkurencyjnością, wynikającą przede wszystkim z małej skali produkcji i wysokich kosztów wytwarzania, oraz często niskiej jakości produktów. Konkurencyjność można podnosić m.in. poprzez integrację poziomą (np. grupy producenckie) i pionową (np. kontraktacje). Schemat integracji poziomej i pionowej przedstawia rysunek 1. Skutkiem tych działań będzie naturalny postęp w zakresie specjalizacji i koncentracji, w tym przypadku produkcji trzody chlewnej oraz obrotu i przetwórstwa mięsa [Zawadzka, Makowski 1997].



Rys. 1. Schemat integracji poziomej i pionowej producentów rolnych
Fig. 1. Diagram of horizontal and vertical integration of agricultural producers

Każdą działalność gospodarczą należy planować z wyprzedzeniem, gromadząc informacje i analizując je w celu określenia cech wytwarzanego produktu – jego ilości, jakości i ceny, oraz docelowej grupy nabywców. Najdogodniejszym okresem na takie rozważania jest dla rolników zima lub okres świąteczny, natomiast niezbędne informacje należy zbierać przez cały rok. Istotne jest zatem wyrobienie nawyku ich pozyskiwania, gromadzenia i analizy.

Potrzebne informacje można zdobyć m.in.:

- w rozmowach ze znajomymi, rodziną, diagnozując, co jest poszukiwane na rynku, jakie dobra konsumenci kupują najchętniej, w jaki sposób i po jakiej cenie dostarczać produkty;
- sprzedając w punktach skupu, na targowiskach czy bazarach, pytając sprzedawców o ich opinie względem zapotrzebowania klientów na dane towary, czy są to produkty, których nie ma na rynku lub w naszej ofercie itp.;
- przeprowadzając badania pozwalające określić preferencje konsumentów o różnym statusie majątkowym, wykształceniu, wieku i co najważniejsze, upodobaniach;
- ze specjalistycznych czasopism branżowych, danych GUS-u lub korzystając z fachowych doradców;
- z analizy stron internetowych nabywców, konkurencji, dostawców zaopatrzenia, technologii, opakowań oraz kontaktów z ich przedstawicielami, np. na targach czy wystawach;
- korzystając z internetowych czy biuletynowych notowań cen na rynkach hurtowych oraz z notowań giełd towarowych krajowych i zagranicznych;
- interesując się prognozami dotyczącymi zbiorów, przewidywanego poziomu cen na rynkach krajowych i zagranicznych oraz tempem zmian gustów konsumentów, np. wzrostu spożycia żywności ekologicznej.

Na podstawie analizy zgromadzonych informacji należy opracować plan strategiczny działalności. Można wykonać go samodzielnie lub korzystając z pomocy specjalistów w zakresie doradztwa.

Jedną z najskuteczniejszych metod analizy działalności jest analiza SWOT – metoda rozpoznania atutów i słabości przedsięwzięcia w warunkach szans i zagrożeń stwarzanych przez otoczenie [Knoblauch, Kisiel 2005]. Sposób postępowania w budowie planu strategicznego w perspektywie nie krótszej niż 2–3 lata, w kolejnych siedmiu krokach przedstawia tabela 1.

Cztery pierwsze kroki należą do etapu analizy, trzy kolejne to czynności zmierzające do wyboru opcji strategicznej i opracowania planu strategicznego.

Krok 1. Udzielenie odpowiedzi na podstawowe pytanie dotyczące profilu działalności gospodarstwa lub konkretnego przedsięwzięcia, zakresu jego działania, określenie klientów i ich potrzeb – określenie segmentów obsługiwanego rynku oraz orientacji kierownika gospodarstwa lub kierownictwa firmy.

Krok 2. Identyfikacja otoczenia firmy zarówno bliższego, jak i dalszego, jego ocena w kategoriach szans i zagrożeń.

Krok 3. Sporządzenie analiz bieżącej sytuacji przedsiębiorstwa i prognoz na przyszłość, w kontekście przewidywanych szans oraz zagrożeń występujących w otoczeniu.

Krok 4. Określenie słabych i mocnych stron przedsiębiorstwa lub przedsięwzięcia, skupienie się na wewnętrznych zasobach, które będą rozdysponowane w przyszłości.

Tabela 1
Table 1

Proces formułowania strategii organizacji za pomocą SWOT [Weihricht 1982]
The process of formulating strategy of the organization using the SWOT

Krok 1. Określenie profilu przedsiębiorstwa Krok 2. Identyfikacja i ocena otoczenia przedsiębiorstwa Krok 3. Prognozy Krok 4. Określenie słabych i mocnych stron przedsiębiorstwa Krok 5. Sformułowanie wariantów strategicznych Krok 6. Strategie, taktyki działania Krok 7. Plan strategiczny	Czynniki wewnętrzne / Czynniki zewnętrzne	Lista mocnych stron organizacji (S)	Lista słabych stron organizacji (W)
	Lista szans w otoczeniu (O)	SO: Strategia maxi-maxi	WO: Strategia mini-maxi
	Lista zagrożeń w otoczeniu (T)	ST: Strategia maxi-mini	WT: Strategia mini-mini

O – szanse, T– zagrożenia, S – mocne strony organizacji, W – słabe strony organizacji

Krok 5. Sformułowanie wariantów strategicznych dla przedsiębiorstwa lub przedsięwzięcia.

Krok 6. Określenie działań i taktyki, które musi podjąć przedsiębiorstwo, aby osiągnąć cele strategiczne. Ponowna analiza kroków od pierwszego do szóstego, test na logiczność, określenie powiązań, wyeliminowanie ewentualnych sprzeczności.

Krok 7. Przygotowanie planu strategicznego, będącego wypadkową analizy słabych i mocnych stron gospodarstwa lub przedsięwzięcia, w powiązaniu z szansami oraz zagrożeniami występującymi w otoczeniu.

Modelowe sytuacje strategiczne:

1. Sytuacja SO – strategia maxi-maxi. Sytuacja dotyczy przedsiębiorstwa silnego wewnętrznie i działającego w sprzyjającym otoczeniu. Takiej sytuacji odpowiada strategia maxi-maxi, czyli silnej ekspansji i zdywersyfikowanego rozwoju. Przykładem może być firma, która dysponując nowoczesną technologią i dużym potencjałem produkcyjnym, może przy szybko wzrastającym rynku inwestować jednocześnie w nowe produkty i zdobywać jego nowe segmenty.
2. Sytuacja WO – strategia mini-maxi. Firma jest dość słaba wewnętrznie, ale działa w sprzyjającym otoczeniu. Jej strategia powinna polegać na wykorzystaniu szans, jakie daje otoczenie, przy jednoczesnym zmniejszaniu niedociągnięć wewnętrznych. Przykładem strategii mini-maxi może być dążenie firmy w słabej kondycji finansowej do zawarcia powiązań strategicznych z innym przedsiębiorstwem lub

grupą gospodarstw, w celu wykorzystania szans związanych z otwieraniem się nowych rynków zbytu.

3. Sytuacja ST – strategia maxi-mini. W opisywanej sytuacji źródłem trudności rozwojowych gospodarstw jest niekorzystny dla niej układ warunków zewnętrznych. Gospodarstwo może spróbować przezwyciężyć zagrożenia, przeciwstawiając im swój znaczny potencjał wewnętrzny. W warunkach kurczącego się popytu silne przedsiębiorstwo, o dobrej pozycji konkurencyjnej, może wybrać strategię eliminowania z rynku, np. poprzez wykupienie, jednego z konkurentów i przejęcia jego udziałów rynkowych albo integrowania wielu innych podmiotów, w tym konkurentów, w większą organizację.
4. Sytuacja WT – strategia mini-mini. Firma w sytuacji WT jest pozbawiona szans rozwojowych. Działa ona w nieprzychylnym otoczeniu, a jej potencjał jest niewielki. Nie posiada mocnych stron, które mogłaby przeciwstawić zagrożeniom i wykorzystać do poprawienia swojej sytuacji na rynku. Strategia mini-mini sprowadza się w wersji pesymistycznej do likwidacji, natomiast w optymistycznej do starań o przetrwanie lub połączenie się z innymi gospodarstwami, np. w grupę producentów rolnych [Weihricht 1982].

Sytuacje strategiczne SO i WO określa się ogólnie jako szanse, natomiast ST i WT jako zagrożenia.

Skuteczne działanie w każdej dziedzinie wymaga stosowania następującej zasady: „ignorowania konwencji i robienia coś innego niż wszyscy", czyli podążania własnymi ścieżkami, co wymaga odwagi, samodzielnego myślenia i działania, a nie biernego naśladownictwa [Boguta 2007].

2.1.2. Finansowanie WPR

Państwa członkowskie solidarnie ponoszą odpowiedzialność za finansowe konsekwencje zastosowania określonych środków, opłacanych za pośrednictwem Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej (ang. The European Agricultural Guidance and Guarantee Fund).

EAGGF (stanowi tylko część budżetu Unii Europejskiej, obejmującą w całości jej wydatki w sektorze rolnym (nie jest funduszem w sensie instytucjonalnym). EAGGF jest zarządzana przez Komisję, która podejmuje decyzje w sprawie przyznania kredytów (uwzględnia się opinie dwóch komitetów zarządzających: Komitetu Funduszy ds. finansowych oraz komitetu Struktur Rolnych i Rozwoju Rolniczego ds. strukturalnych). Fundusz składa się z dwóch sekcji: Sekcji Gwarancji oraz Sekcji Orientacji.

Pierwsza sekcja finansuje wspólną politykę rolną (z jednej strony wydatki stanowią subwencje do eksportu produktów rolnych, z drugiej zaś interwencje mające na celu regulację rynku rolnego). Najbardziej kosztowna jest pomoc bezpośrednia dla producentów rolnych; wprowadzenie do polskiego porządku prawnego licznych, całkiem nowych instytucji prawnych, których funkcjonowanie w praktyce wymagać będzie poważnych nakładów finansowych [Lichorowicz 1996]. Z kolei sekcja orientacji wspierała przekształcenia w rolnictwie w poszczególnych państwach UE i jest instrumentem polityki strukturalnej.

W Sekcji Orientacji EAGGF realizowano następujące zadania:

- rozwój i modernizację terenów wiejskich,
- wspieranie inicjatyw służących zmianom struktury zawodowej na wsi, w tym kształcenia zawodowego rolników i ich przekwalifikowania do innych zawodów,
- wspomaganie działań mających na celu zwiększenie konkurencyjności produktów rolnych,
- restrukturyzację oraz dostosowanie potencjału produkcyjnego gospodarstw do wymogów rynku,
- pomoc przy osiedlaniu się młodych rolników,
- wspieranie rozwoju ruchu turystycznego i rzemiosła,
- rozwój i eksploatację terenów leśnych,
- inwestycje w ochronę środowiska,
- wyrównywanie szans gospodarstw położonych na terenach górzystych i terenach dotkniętych kataklizmami.

W latach 2000–2006 obie sekcje służyły realizacji dwóch zadań priorytetowych, takich jak wspieranie rozwoju i dostosowania strukturalnego regionów opóźnionych w rozwoju (cel pierwszy) oraz pomoc w rekonwersji obszarów depresyjnych (cel drugi).

Ponadto finansowały program inicjatywy wspólnotowej dotyczący rozwoju obszarów wiejskich, a także wspierały działania związane z rozwojem tych obszarów w ramach narodowych planów rozwoju tych obszarów. Informacje dotyczące wydatków Funduszu w latach 1970–2003 zawarte są w tabeli 2.

Tabela 2
Table 2

Wydatki EAGGF – część gwarancyjna w latach 1970–2003 [Vade-mecum budgetaire 2003]
EAGGF expenditure – part of cover in the years 1970–2003

Wyszczególnienie	Lata									
	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003
Ecu/Euro (w mln)	3108	4328	11 291	19 728	25 605	34 490	41 494	44 524	44 505	44 780

Koszt budżetowy realizacji Wspólnej Polityki Rolnej był stosunkowo niski do lat 70. Od tego czasu wydatki rolne, zwłaszcza związane z regulacją rynku, zaczęły gwałtowanie rosnąć: w latach 1975–1985 wydatki części gwarancyjnej EAGGF wzrastały w tempie 16,3% rocznie; w 1985 r. realizacja WPR wymagała aż 70,8% środków budżetowych Wspólnoty. Zahamowanie wzrostu wydatków rolnych przez Radę podjęto w 1988 r. Program finansowany na lata 1994–1999 przewidział dalszy spadek ich udziału w wydatkach budżetowych Wspólnoty, natomiast program na lata 2000–2006 przewidywał stabilizację poziomu wydatków rolnych finansowanych z części gwarancyjnej EAGGF. W roku 2002 na szczycie w Brukseli uzgodniono, że w latach 2007–2013 wydatki te nie wzrosną mimo rozszerzenia UE. W budżecie przyjętym na 2003 r. zarezerwowano na prowadzenie tej polityki 89,5% wydatków EAGGF.

Poszczególne sektory w różnym stopniu partycypują w wydatkach. W 2002 r. największy w nich udział miały następujące produkty: zboża (32,2%), wołowina (16,4%), oliwa z oliwek (5,4%), rośliny oleiste (3,8%), produkty mleczne (5,5%), owoce i warzywa (3,6%), cukier (3,2%). Wydatki te, o zróżnicowanym charakterze ekonomicznym, dotyczyły subwencji eksportowych, klasycznych interwencji na rynkach rolnych, pomocy bezpośredniej i wspierania rozwoju obszarów wiejskich.

Repartycje wydatków gwarancyjnych między państwami członkowskimi kształtowały się w 2002 r. następująco: Austria – 2,5%, Belgia – 2,2%, Dania – 2,8%, Finlandia – 1,9%, Francja – 22,6%, Grecja – 6,1%, Hiszpania – 13,7%, Holandia – 2,6%, Irlandia – 4,0%, Luksemburg – 0,1%, Niemcy – 15,7%, Portugalia – 1,7%, Szwecja – 1,9%, Wielka Brytania – 8,4% i Włochy – 13,1%. Udział państw członkowskich w wydatkach rolnych UE nie w pełni odzwierciedla zróżnicowanie ich możliwości produkcyjnych. Na repartycje tych wydatków wpływa także niejednorodność struktury produkcji rolnej ze względu na administracyjną segmentację rynków rolnych, we wspólnej polityce rolnej.

Realizacji wspólnej polityki rolnej towarzyszyły głębokie przeobrażenia rolnictwa europejskiego. Został przyspieszony proces zmniejszania liczby ludności aktywnej rolniczo: w 1970 r. udział rolnictwa w całkowitym zatrudnieniu w UE wynosił 5 – 41%, w 2002: 1,4 – 15,8% [Agriculture in the European Union 2004]. Jednocześnie poprawiła się struktura agrarna, jednakże bardzo nierównomiernie.

W rezultacie rolnictwo europejskie jest nadal bardzo zróżnicowane pod względem stopnia koncentracji ziemi. W 2000 r. przeciętna wielkość gospodarstwa rolnego w Unii wynosiła 18,7 ha. W wielu krajach, np. w Grecji we Włoszech i w Portugalii, zasady WPR przyczyniły się do utrwalenia rozdrobnionej struktury agrarnej.

Realizacja WPR ustabilizowała rynki, tzn. zagwarantowano podaż (chociaż po stosunkowo wysokich cenach), zwiększając tym samym produkcję rolną. W wielu sektorach Unia osiągnęła samowystarczalność, a w kilku z nich, np. w sektorze zbóż, stała się eksporterem netto, konkurującym na rynkach zagranicznych z innymi krajami rozwiniętymi. W miarę zwiększania produkcji zaczęły pojawiać się nadwyżki. Intensyfikacja produkcji prowadziła do wzrostu jej kosztów, cena interwencyjna była regularnie podnoszona, co jeszcze bardziej pobudzało produkcję. Wydatki budżetowe związane z realizacją wspólnej polityki rolnej zwiększały swoją skalę, powodując wystarczające uzasadnienie do konieczności wprowadzenia zmian w tej polityce.

Wsparcie cenowe powoduje, że cena w UE kształtuje się powyżej poziomu ceny rynkowej, określonej warunkami popytu i podaży. Na skutek tych działań Unia ponosi straty stanowiące w rzeczywistości transfer dochodu z reszty gospodarki do sektora chronionego. Stratę ponoszą przede wszystkim konsumenci, muszą bowiem płacić za produkty powyżej ceny rynkowej, co powoduje w efekcie zmniejszenie siły nabywczej.

Transfery konsumentów, wynikające z polityki podtrzymywania cen rynkowych, stanowiły w latach 2000–2002 równowartość 26% konsumpcji produktów żywnościowych w Unii. Porównując, w USA polityka rolna nie wywołuje transferów od konsumentów do producentów rolnych. W niektórych krajach OECD, np. w Japonii, Norwegii czy Szwajcarii straty konsumentów były wyższe niż w Unii. Strat doznają również podatnicy, bowiem o ile konsumenci płacą za towary, których potrzebują, o tyle podatnicy płacą więcej za nadmierną, nieprzynoszącą im korzyści produkcję. Wreszcie strat doznaje gospodarka z powodu wadliwej alokacji czynników produkcji. Utrzymywanie cen powyżej ich poziomu rynkowego

pozwala producentom mniej rentownym, tj. o koszcie produkcji relatywnie najwyższym, na prowadzenie działalności rolnej.

Wspólna Polityka Rolna niesie ze sobą ujemne skutki również dla krajów trzecich, będących eksporterami netto produktów rolnych. Mają one nie tylko mniejsze możliwości eksportowe do UE, ale również niższe dochody ze sprzedaży na rynkach światowych ze względu na unijne subwencje eksportowe. Prowadzi to do spadku cen światowych. Ponadto środki wprowadzone podczas realizacji wspólnej polityki rolnej wpływają niekorzystnie na sam dochód rolniczy. Pobudzając produkcję, wzmacnia się presję na spadek cen i wzrost wydatków związanych ze wsparciem cenowym, mającym przecież określone granice. Jednocześnie rośnie popyt na dobra pośrednie i kapitałowe, których koszt jest coraz wyższy. Proces deprecjacji ceny ziemi koryguje przyszłe dochody kosztem zależności od subwencji (im wyższa subwencja, tym wyższa cena ziemi), doprowadza się również do wzrostu kosztów produkcji.

Największe możliwości podniesienia wydajności mają gospodarstwa wielkoobszarowe, ponieważ korzystają one ze wsparcia rolnictwa [OCDE 1999]. Efekt redystrybucyjny wzmacnia także administracyjna segmentacja rynku rolnego UE. Wspólna Polityka Rolna przynosi największą korzyść producentom korzystającym z gwarancji cenowych, pomocy bezpośredniej i ochrony celnej.

Efekt redystrybucyjny powoduje, że WPR oddziałuje ujemnie na spójność ekonomiczną i społeczną Unii. Potwierdzają to dane dotyczące transferów netto do państw członkowskich związanych z realizacją tej polityki [Borowiec, Wilk 2005].

W ostatnim okresie rolnictwo europejskie przechodzi znaczne przeobrażenia. Unia Europejska osiąga najwyższe wskaźniki wydajności i plony z 1 ha użytków rolnych. Dochody rolników również znacząco nie odbiegają od dochodów w innych dziedzinach gospodarki. Sytuacja taka zaistniała dzięki m.in. Wspólnej Polityce Rolnej (WPR) [Szomburg 2003].

Wspólna Polityka Rolna wdrażana była przez 40 lat i zakładała unowocześnianie rolnictwa i wzrost produkcji w sektorze rolnym, co doprowadzić miało do samowystarczalności żywnościowej Wspólnoty Europejskiej [Majewski i wsp. 2006].

System poprzez wysokie ceny rolne, silną ochronę celną oraz wsparcie ze środków wspólnotowych i budżetów narodowych (produkcji rolnej, jak i rozwoju infrastruktury na wsi) gwarantował stabilizację rynku artykułów rolnych oraz ogólny rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich. Założenia systemu okazały się jednak bardzo kosztowne, ponieważ stosowane dotacje destabilizowały międzynarodowy rynek rolny [Poczta 2008]. Natomiast osiągnięcie progu samowystarczalności przez Wspólnotę ujawniło problemy z zagospodarowaniem nadprodukcji towarowej. Realizacja celów WPR powodowała również negatywne skutki dla środowiska naturalnego. Wobec powyższych priorytety Wspólnej Polityki Rolnej musiały ulec zmianie. Przyjęto, że nadrzędnym celem będzie wzrost konkurencyjności unijnego rolnictwa na rynku światowym, przy zachowaniu poziomu dochodów mieszkańców wsi i ochronę środowiska naturalnego [Poczta, Siemiński 2006].

Aktualne założenia Wspólnej Polityki Rolnej są wynikiem rozstrzygnięć, jakie zapadły w Luksemburgu w 2003 r. (przed włączeniem Polski do Unii Europejskiej). Reforma wprowadziła zasadnicze zmiany, dotyczące m.in. polityki wspierania dochodów. Ustanowiono system jednolitej płatności, w której bezpośrednie wsparcie dochodu rolników jest w znaczący sposób oddzielone od produkcji oraz wprowadzono zasadę wzajemnej

zgodności. Ustanowiono również wspólne zasady dla wsparcia bezpośredniego w większości sektorów [Fiedorowicz, Duda 2006].

Wspólna Polityka Rolna określa zatem zasady jednolitego funkcjonowania, ochrony i wspierania sektora rolnego w krajach członkowskich Wspólnoty.

Wspólna Polityka Rolna opiera się na trzech zasadniczych zasadach:

- zasada wspólnego rynku, oznaczająca swobodny przepływ produktów rolnych pomiędzy państwami członkowskimi;
- zasada preferencji Wspólnoty, która oznacza pierwszeństwo zbytu na wspólnym rynku dla produktów rolnych, wytworzonych na terenie Unii Europejskiej i ochronę tego rynku przed importem;
- zasada solidarności finansowej, zobowiązująca wszystkie kraje członkowskie do partycypowania w kosztach polityki rolnej [Garaulet 1999].

Płatności bezpośrednie zostały ukierunkowane na nowe zadania poprzez mechanizm wzajemnej zgodności *(*ang. *Cross-compliance)*. Nie odzwierciedla to jednak dotychczasowych wpływów środków między kraje i rolników, ponieważ podział faworyzuje państwa, które już wcześniej nastawione były na intensywną produkcję upraw polowych i trzody chlewnej (m.in. Niemcy i Francja). Państwa o tradycyjnie ekstensywnych technikach produkcji lepiej służące realizacji nowych celów środowiskowych WPR, takie jak Polska, otrzymały zdecydowanie niższe wsparcie. Sytuacja to stoi w zupełnej sprzeczności z zachowaniem warunków konkurencyjności i spójności jednolitego rynku rolnego [Goraj 2006].

Wspólna Polityka Rolna w latach 2007–2013

Założenia Wspólnej Polityki Rolnej na lata 2007–2013 przyjęte zostały poprzez porozumienie zawarte przez ministrów rolnictwa krajów UE-15 w Luksemburgu 26 czerwca 2003 r. oraz ustalenia Rady UE z dnia 22 kwietnia 2004 r. [Wstępny Projekt… 2005]. Jednym z najistotniejszych założeń WPR 2007-2013 jest perspektywa finansowa, która określa wielkość funduszy dostępnych dla rolnictwa i obszarów wiejskich w tym okresie.

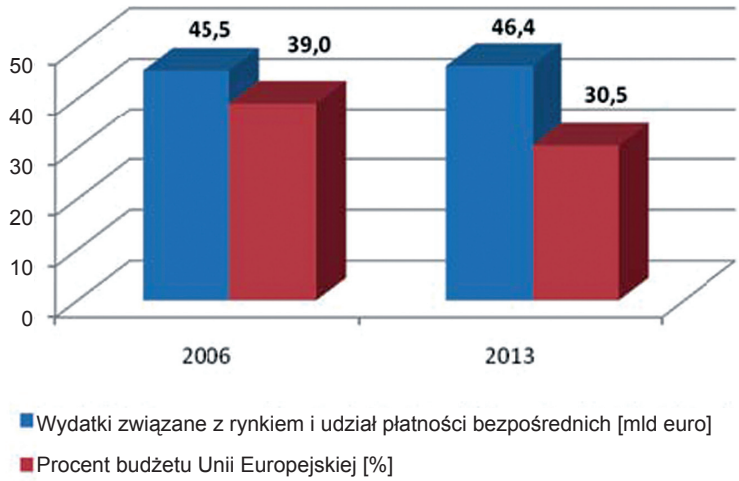
Jak wynika z tabeli 3, na wydatki związane z realizacją Wspólnej Polityki Rolnej (określonej jako „Zarządzanie zasobami naturalnymi i ich ochrona") w budżecie Unii Europejskiej na lata 2007–2013 zostało przewidziane 418 125 mln EUR, co stanowi ok. 43% unijnego budżetu. Z tej kwoty najwięcej środków, bo 317 386 mln EUR przeznaczonych zostanie na rolnictwo. Środki te (wypłacane przez Europejski Fundusz Gwarancji Rolnej) obejmować będą m.in. płatności dla rolników, promowanie europejskich produktów rolnych, środki interwencyjne do regulowania rynków rolnych, refundacje w przypadku wywozu produktów do krajów trzecich, środki kontroli oraz systemy badań [Porozumienie zawarte… 2003]. Jednak jak wynika z wykresu 1, udział tych wydatków w strukturze budżetu będzie malał z 39% w 2006 r. do 30,5% w 2013 r. rocznego budżetu Unii Europejskiej.

Tabela 3
Table 3

Ramy finansowe na lata 2007–2013, przedstawiające pułapy wydatków UE w przeliczeniu na poszczególne działy
The financial framework for 2007–2013, the expenditure ceilings of the EU based on the individual sections

Środki na zobowiązania (w mln euro)	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Ogółem
1. Trwały wzrost	54 405	57 275	59 700	61 782	63 614	66 604	69 621	433 001
Konkurencyjność na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia	8918	10 386	11 272	12 388	12 987	14 203	15 433	85 587
Spójność na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia	45 487	46 889	48 428	49 394	50 627	52 401	54 188	347 414
2. Zarządzanie zasobami naturalnymi i ich ochrona	58 351	58 800	59 252	59 726	60 191	60 663	61 142	418 125
3. Obywatelstwo, wolność bezpieczeństwo i sprawiedliwość	1123	1362	1523	1693	1889	2105	2376	12 221
Wolność bezpieczeństwo i sprawiedliwość	637	747	872	1025	1206	1406	1661	7554
Obywatelstwo	636	615	651	668	683	699	715	4667
4. UE jako partner na arenie międzynarodowej	6578	7002	7440	7893	8430	8997	9595	55 935
5. Administracja	7039	7380	7699	8008	8334	8670	9095	56 225
6. Wyrównania dla Bułgarii i Rumunii	445	207	210	–	–	–	–	862
Ogółem	128 091	131 487	135 321	138 464	142 445	147 075	151 886	974 769
Środki na zobowiązania (procent DNB)	1,06%	1,06%	1,05%	1,03%	1,01%	1,00%	1,00%	1,03%
Środki na płatności (procent DNB)	1,02%	1,04%	0,95%	0,99%	0,95%	0,96%	0,94%	0,98%

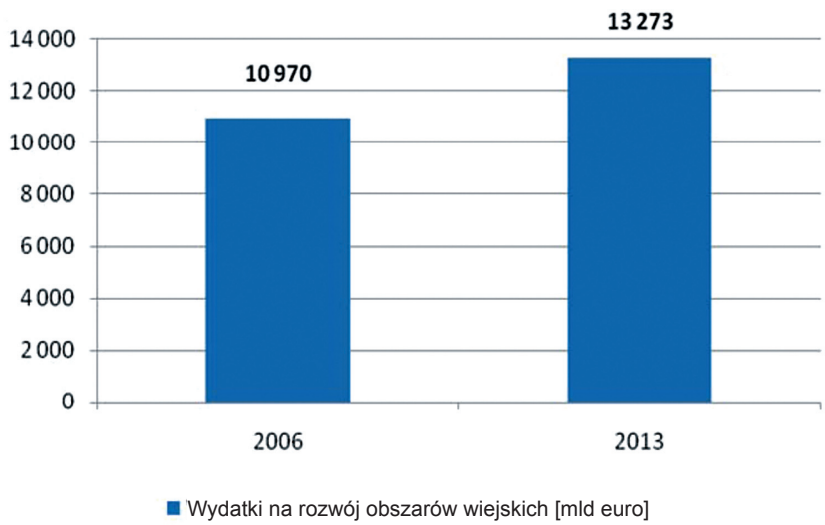
Źródło: opracowanie własne na podstwie www.ec.europa.eu



Źródło: opracowanie własne na podstwie www.ec.europa.eu

Wykres 1. Środki związane z rynkiem i udział płatności bezpośrednich
Diagram 1. Measures related to the market and the share of direct payments

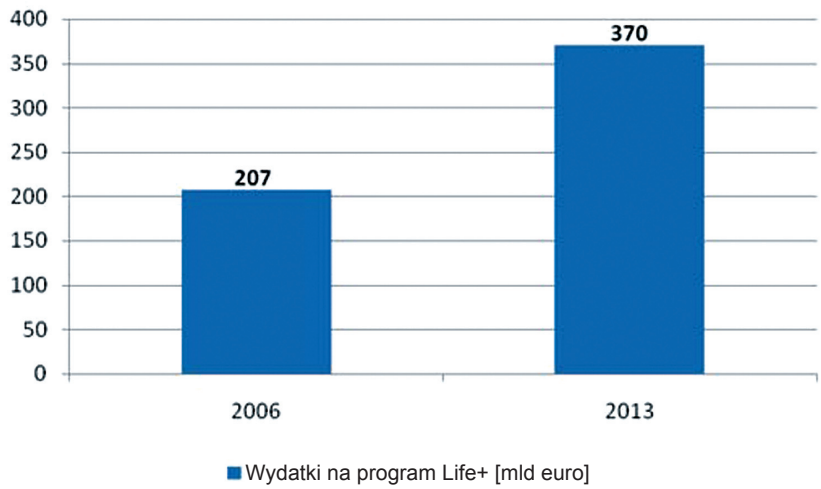
W latach 2007–2013 kolejnym dotowanym obszarem Wspólnej Polityki Rolnej jest Rozwój obszarów wiejskich, na który zarezerwowano w unijnym budżecie 91 183 mln EUR. Kwota ta zostanie przeznaczone na restrukturyzację i zróżnicowanie gospodarki wiejskiej, tworzenie nowych źródeł dochodów i ochronę obszarów wiejskich [Projekt rozporządzenia… 2004]. Rezerwa ta zostanie sfinansowana przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich zwiększy się o 21% (wykres 2).



Źródło: opracowanie własne na podstwie www.ec.europa.eu

Wykres 2. Środki przeznaczone na rozwój obszarów wiejskich
Diagram 2. The appropriations for rural development

Największy wzrost wydatków podczas realizacji Wspólnej Polityki Rolnej zarezerwowano na ochronę środowiska. Środki w ramach programu Life+ i Natura 2000 mają być przeznaczone na przeciwdziałanie zmianom klimatycznym i zmniejszeniu różnorodności biologicznej. Znaczna ich część ma zostać wykorzystana na poprawę stanu środowiska, zdrowia i jakości życia oraz na propagowanie gospodarowania zasobami naturalnymi i korzystania z nich w sposób zrównoważony przez innowacyjne strategie polityczne oraz lepszą ich realizację [Polityka Ekologiczna… 2003]. Łącznie na realizację programu Life + do końca 2013 r. z Funduszu Rozwoju Obszarów Wiejskich i funduszy strukturalnych zostanie wydane 370 mln EUR (wykres 3).



Źródło: opracowanie własne na podstwie www.ec.europa.eu

Wykres 3. Środki w ramach programu Life +
Diagram 3. Measures under the Life + program

Realizacja WPR w Polsce

Zasady Wspólnej Polityki Rolnej w Polsce określa Traktat Akcesyjny podpisany z Unią Europejską. Założenia Traktatu Akcesyjnego w istotny sposób wpływają na możliwości kreowania krajowej polityki rolnej w najbliższych latach. W Polsce, w wyniku decyzji o reformie systemu wsparcia bezpośredniego, wprowadzono System Jednolitej Płatności Obszarowej. Podjęte w 2003 r. ustalenia odnośnie reform WPR oraz realizowane w kolejnych latach reformy rynkowe (cukier, tytoń, mleko, rośliny energetyczne, owoce, warzywa), a także Perspektywa Finansowa na lata 2007–2013, określiły generalny kształt WPR do roku 2013 [Zegar 2012].

Warunki finansowe członkostwa zakładały przeznaczenie w budżecie UE środków na dopłaty bezpośrednie dla Polski oraz pozostałych nowych państw członkowskich w wysokości 25% pełnego poziomu w 2004 r., 30% w 2005 r., 35% w 2006 r., 40% w 2007 r. wraz z ich stopniowym wzrostem o 10% w kolejnych latach [Ziętara 2008].

Kierując się wyrównaniem pozycji konkurencyjnej polskiego rolnictwa po akcesji, Polska wystąpiła o przesunięcie części środków finansowych przewidzianych na rozwój wsi

i obszarów wiejskich, na rzecz podniesienia poziomu dopłat bezpośrednich [Poczta, Siemiński 2009].

Uzyskano zgodę Unii Europejskiej na realokację na ten cel max. 20% środków na zobowiązania przewidziane w ujęciu rocznym w okresie 2004–2006 lub 25% w 2004 r., 20% w 2005 r. oraz 15% w 2006 r. Przesunięcie to doprowadziło do podwyższenia stopnia absorpcji dostępnych po akcesji środków UE. Polska uzyskała zgodę na sumaryczne podniesienie wysokości dopłat bezpośrednich do następujących poziomów: 2004 r. – 55%, 2005 r. – 60%, 2006 r. – 65% poziomu obowiązującego w obecnych państwach członkowskich UE [Założenia Narodowego... 2004].

Od 2007 r. Polska może uzupełniać poziom dopłat bezpośrednich o 30% ponad poziom odpowiedni dla danego roku. Polska zastosowała uproszczony system dopłat bezpośrednich. Co roku około 1,5 mln rolników otrzymuje ze środków Unii Europejskiej płatności, które wynosiły w roku 2004 – 25% (44,46 €/ha), w 2005 r. – 30% (57,42 €/ha), a w 2006 r. – 35% (69,57 €/ha) poziomu płatności obowiązujących w krajach „starej piętnastki" w dniu 30 kwietnia 2004 r. Traktat akcesyjny zakłada coroczne podwyższanie poziomu płatności, tak aby ich poziom wyrównał się w 2013 r. Pozwala również na uzupełnianie płatności z budżetu krajowego o 30%, z czego w pełni korzystają polscy rolnicy [Poczta, Siemiński 2006].

Polska jest zobowiązana również do realizacji instrumentów w ramach regulacji rynkowych. Najważniejsze z nich to: interwencja na podstawowych rynkach (zboża, cukier, mleko), kwotowanie produkcji (mleko, cukier, skrobia ziemniaczana), subsydia eksportowe (rynek mleka, mięsa i cukru) [Knecht 2005b].

Realizowanie WPR z budżetu krajowego obejmuje również wsparcie mające na celu poprawę konkurencyjności rolnictwa poprzez dopłaty do oprocentowania kredytów inwestycyjnych, kredyty klęskowe, postęp biologiczny w produkcji roślinnej i zwierzęcej, wspieranie zakupu ziemi rolniczej, utylizację padłych zwierząt [Wilkin 2008].

Zasada współzależności – *Cross-compliance*

Polskich rolników i producentów obejmuje także zasada współzależności (ang. *cross-compliance*), która określa wymogi, jakie musi spełnić gospodarstwo, aby otrzymać dopłaty. Wymogi te dotyczą ochrony środowiska, jakości żywności, rejestracji i dobrostanu zwierząt [Bisaga 2009].

Wprowadzane zasady współzależności brzmią:

- od 2005 r. gospodarstwa musiały spełniać wymagania w zakresie standardów ochrony środowiska, zdrowotności ludzi i zwierząt oraz identyfikacji i rejestracji zwierząt;
- od 2006 r. wypłata dopłat została ponadto uzależniona od spełniania dodatkowych wymagań z zakresu zdrowotności ludzi i zwierząt, jak też notyfikacji o chorobach zwierzęcych;
- od 2007 r. obowiązują standardy w zakresie dobrostanu zwierząt [Sektorowy Program… 2004].

Nowe państwa członkowskie zostały wyłączone z obowiązywania zasady współzależności do 2009 r. Na beneficjentach płatności nałożony jest obowiązek utrzymania całego gospodarstwa rolnego w dobrym stanie, utrzymania gruntów rolnych w dobrej kulturze rolnej oraz utrzymania powierzchni trwałych użytków zielonych na odpowiednim niezmienionym poziomie [Pietrzak 2009].

Zasada współzależności od 2009 r. przewiduje również system kontroli gospodarstw i wersyfikacji przepisów dotyczących:

- identyfikacji i rejestracji zwierząt;
- ochrony dzikiego ptactwa;
- ochrony wód podziemnych przed zanieczyszczeniem spowodowanym przez niektóre substancje niebezpieczne;
- przestrzegania zasad stosowania osadów ściekowych w rolnictwie;
- ochrony wód przed zanieczyszczeniami powodowanymi przez azotany pochodzenia rolniczego;
- wykonywania zbiegów ochrony roślin i używania innych niebezpiecznych substancji w sposób nie zagrażający środowisku [Poczta 2008].

Kryteria dotyczące zdrowia publicznego, zdrowia zwierząt, obowiązku zgłaszania niektórych chorób zwierząt i zdrowotności roślin zostały przesunięte o dwa lata i zaczną obowiązywać od 2013 r. Wymogi *cross-compliance*, które weszły w życie od 1 stycznia 2009 r. obowiązują rolników, ubiegających się o:

- płatności bezpośrednie do gruntów rolnych,
- dopłaty do obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW),
- płatności z tytułu programu rolnośrodowiskowego,
- płatności z tytułu zalesiania gruntów [ARiMR 2010].

Od momentu złożenia wniosku rolnicy są zobowiązani do przestrzegania kryteriów dobrej kultury rolnej, ochrony środowiska oraz identyfikacji i rejestracji zwierząt w gospodarstwie rolnym przez cały rok kalendarzowy. Będą również zobowiązani do umożliwienia przeprowadzenia kontroli na miejscu na terenie gospodarstwa przez upoważnionych urzędników. Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR) będzie odpowiedzialna za kontrolę wymogów wzajemnej zgodności w zakresie spełniania przez rolnika wymagań dobrej kultury rolnej oraz ochrony środowiska naturalnego. Natomiast za kontrole wzajemnej zgodności w zakresie identyfikacji i rejestracji zwierząt jest odpowiedzialna Inspekcja Weterynaryjna [Niewęgłowska 2011].

Wspólna Polityka Rolna 2014–2020

Najprawdopodobniej kształt Wspólnej Polityki Rolnej po 2013 r., uwzględniając dotychczasowe jej cele i zasady oraz ocenę efektywności jej wdrażania, nie ulegnie radykalnym zmianom. Ostatnie lata wyraźnie pokazują różnicę interesów, jakie istnieją pomiędzy krajami „starej piętnastki" a nowymi państwami członkowskimi, które przystąpiły do UE po 2004 r. Pierwsze skupiły się na dążeniu do utrzymania swoich dawnych przywilejów. Drugie do przywrócenia WPR jej wspólnotowego charakteru i zapewnienia sektorowi rolnemu w całej Unii Europejskiej równych warunków konkurencji poprzez odejście od historycznych kryteriów dystrybucji wsparcia bezpośredniego.

Oczywistym elementem jest utrzymanie na podobnym poziomie środków finansowych, przeznaczonych na realizację programu rozwoju obszarów wiejskich po roku 2013 [Ustalenia Rady… 2004].

Istotne jest również pozostawienie obecnie stosowanych trzech elementów WPR:

- systemu płatności bezpośrednich,
- wspólnej organizacji rynków,
- polityki rozwoju obszarów wiejskich [Rembisz 2004].

Płatności bezpośrednie powinny pozostać jako jeden z głównych instrumentów, wspierających i stabilizujący dochody rolnicze WPR. Obowiązujący obecnie system dopłat opiera się na historycznych danych o produkcji, którego efektem jest wyższy poziom wsparcia państw UE-15 i nawet jeśli uwzględnimy zrównywanie poziomów płatności do 2012 r., sytuacja ta się nie zmieni [The Common Agricultural 2011].

Płatności powinny również pełnić funkcję rekompensacyjną dla kosztów związanych ze spełnianiem wysokich standardów ochrony środowiska i dobrostanu zwierząt *(cross-compliance)* oraz zachowaniem produkcji rolnej w regionach o najtrudniejszych warunkach gospodarowania. Równocześnie docelowy system płatności bezpośrednich powinien zagwarantować osiągalny w praktyce kompromis pomiędzy prostotą, powszechnym charakterem i lepszym ukierunkowaniem na podstawowe funkcje polityki rolnej [Komunikat Komisji… 2011].

W związku z przewidywanym wzrostem niestabilności międzynarodowych rynków rolnych i otwieraniem się rynku wspólnotowego na konkurencję zewnętrzną, nieuzasadnione byłoby ograniczenie instrumentarium interwencji rynkowej w prawodawstwie wspólnotowym [Wilkin 2008].

Wspólna Polityka Rolna powinna zachować dotychczasowe skuteczne instrumenty interwencji. Przestały one być podstawowym sposobem wsparcia dochodów rolniczych, ale zapewniają bezpieczeństwo w sytuacjach szczególnych, np. przy dużym spadku cen produktów rolnych. Instrumenty stabilizacji rynku są szczególnie ważne dla małych i średnich gospodarstw rolnych mających ograniczone możliwości finansowe w sytuacjach kryzysowych.

Zakończona debata, dotycząca wizji WPR po 2013 r., pokazuje wzrastające uzasadnienie dla polityki rozwoju obszarów wiejskich w procesie przekształceń strukturalnych na tych obszarach oraz jej znaczenie w kontekście nowych wyzwań dla rolnictwa europejskiego, związanych ze zmianami klimatycznymi, gospodarką wodną czy ochroną różnorodności biologicznej [Komisja Europejska… 2011].

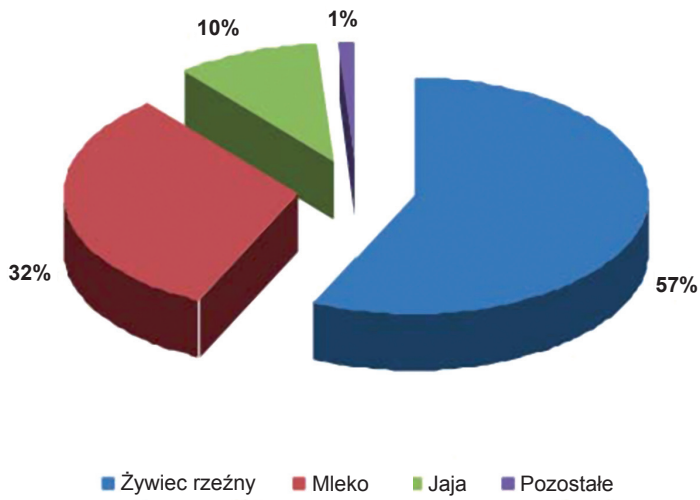
Uwzględniając te aspekty, po roku 2013 należałoby utrzymać silną rolę polityki rozwoju obszarów wiejskich zarówno z punktu widzenia wysokości, jak i kryteriów podziału środków finansowych.

Rozważając przyszłość rozwoju obszarów wiejskich, należy także wziąć pod uwagę zmieniającą się Politykę Spójności, która minimalizuje różnice w poziomie rozwoju obszarów wiejskich pomiędzy regionami UE, a także zmniejsza dystans dzielący obszary wiejskie od miejskich. Niezbędne są w tym celu bardziej zintegrowane podejście w odniesieniu do działań różnych funduszy i systemu ich realizacji oraz lepsza koordynacja dostępnych instrumentów w wymiarze przestrzennym, czasowym i technologicznym [Knecht 2005b].

Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013 przyczynia się do wsparcia konkurencyjności polskiego rolnictwa, ochrony środowiska oraz poprawy jakości życia na obszarach wiejskich. Kompleksowa pomoc, jaką oferuje polityka obszarów wiejskich, jest istotnym elementem wsparcia publicznego, które powinno być kontynuowane w celu osiągnięcia trwałego rozwoju i przyczyniać się do wzrostu konkurencyjności sektora rolnego [The Common Agricultural… 2010].

2.1.3. Rynek produktów zwierzęcych

W strukturze towarowej produkcji zwierzęcej w Polsce dominuje żywiec rzeźny (57%), w tym głównie wieprzowina i drób. Drugim z kolei kierunkiem jest produkcja mleka (32%). Najmniejszy segment tworzą producenci jaj (10%) (wykres 4).



Wykres 4. Struktura towarowej produkcji zwierzęcej w Polsce w 2010 [Łukasik 2011]
Diagram 4. Structure of animal production in Poland in 2010

W pogłowiu bydła od połowy lat 70. zauważalna jest tendencja malejąca. Została ona zahamowana dopiero z chwilą akcesji do Wspólnoty. Obecnie Polska zajmuje siódmą lokatę pod względem liczebności tej grupy zwierząt, m.in. po Francji, Niemczech i Wielkiej Brytanii. Pod względem wielkości produkcji mięsa wołowego i cielęcego plasuje się na ósmej pozycji.

Wiąże się z tym malejąca liczba gospodarstw rolnych, prowadzących chów tych zwierząt. W czerwcu 1996 r. było ich ogółem 1373,5 tys., w 2002 r. już tylko 935,2 tys. (spadek o 32%).

W roku 2009 liczba podmiotów utrzymujących bydło wyniosła zaledwie 548 tys. Pośród gospodarstw indywidualnych, stanowiących blisko 100% wszystkich gospodarstw i posiadających ponad 92% krajowego pogłowia, najszybciej zmniejszało się pogłowie w podmiotach o niskiej skali produkcji. Następuje zatem proces koncentracji chowu bydła w większych stadach [GUS 2010a].

W Polsce chów trzody chlewnej prowadzi ponad 700 tys. gospodarstw rolnych. W gospodarstwach prywatnych znajduje się 98,9% krajowego pogłowia świń, z czego 92,5% stanowią gospodarstwa indywidualne [Rekiel 2009]. Krajowe gospodarstwa dostarczają ok. 2,8 mln ton żywca rocznie, co pod względem wielkości produkcji klasyfikuje Polskę na czwartym miejscu w Europie, po Niemczech, Hiszpanii i Francji (dziewiąte miejsce na świecie). Pomimo rosnącego znaczenia mięsa drobiowego wieprzowina dominuje zarówno w strukturze produkcji, jak i konsumpcji mięsa.

Charakterystyczne dla rynku wieprzowiny są znaczne wahania pogłowia trzody chlewnej wynikające ze zmian cen zbóż na rynku. Duża zmienność opłacalności oraz niska elastyczność cenowa popytu kształtuje ekonomiczne parametry produkcji. Zróżnicowanie w zakresie ilości utrzymywanego pogłowia trzody chlewnej, podobnie jak w przypadku bydła, jest w poszczególnych regionach kraju widoczne, różnice te kształtują się na poziomie ok. 60 szt./1 ha w całym podkarpackim i zachodniopomorskim, do 350 szt./1 ha w województwie wielkopolskim.

W roku 2001 dominowały zjawiska recesyjne wywołane spadkiem popytu wewnętrznego, a szczególnie załamaniem działalności inwestycyjnej, co stanowiło istotne zagrożenie dla przyszłych procesów rozwojowych. Niekorzystnym procesom w sferze gospodarczej towarzyszyła zapaść finansów publicznych i pogarszająca się sytuacja na rynku pracy. Przyczyniła się ona do wzrostu stopy bezrobocia do poziomu – 17,4%. W miesiącu lutym 2010 stopa bezrobocia wyniosła – 13,0% i była o 4,4% niższa w porównaniu z rokiem 2001 [GUS 2010b]. Wzrost PKB w 2001 r. wyniósł 1,1%, obniżając się do najniższego poziomu od 1992 r. W roku 2009 wzrost PKB wyniósł 1,7% w porównaniu z rokiem 2008 [GUS 2010c].

Wśród czynników determinujących poziom cen zbytu trzody chlewnej należy wyróżnić oferowaną w danym momencie cenę podstawową (bazową) oraz system premiowy. Dotyczy ona tusz lub półtusz o standardowej jakości określonej metodą EUROP (system klasyfikacji trzody chlewnej w Polsce).

Ceną podstawową jest cena wyjściowa, od której naliczane są dopłaty za dostarczony żywiec wieprzowy, a jeśli jest oceniana mięsność, to jest nią tusza w klasie „R" [Wielicki, Pepliński 2001, Florek i wsp. 2001]. Cena podstawowa jest ustalana każdorazowo na rok handlowy (gospodarczy), od 1 lipca do 30 czerwca. Jej celem są stabilizacja rynku i niepowodowanie powstawania nadwyżek strukturalnych wieprzowiny. System EUROP jest obowiązkowy w rzeźniach, które ubiły w poprzednim roku ≥ 10 400 sztuk trzody chlewnej bądź w przypadku, kiedy średni tygodniowy ubój w ciągu roku wyniósł ≥ 200 sztuk [Kuczaj 2010].

Przedmiotem regulacji rynku są zwierzęta żywe – trzoda chlewna i mięso świeże lub mrożone, a także słonina i produkty przetworzone, np. konserwy.

Cena referencyjna służy do porównań cen w poszczególnych krajach członkowskich i pozwala na podjęcie ewentualnych działań interwencyjnych.

Dotowanie prywatnego przechowywania wieprzowiny dotyczy produktów pochodzących ze zwierząt, których chów prowadzony był przynajmniej przez ostatnie 2 miesiące na terenie UE, i których ubój nastąpił nie wcześniej niż 10 dni przed datą wprowadzenia mięsa do chłodni.

Minimalna ilość przechowywanego mięsa wynosi 10 t bez kości i 15 t z kośćmi, natomiast minimalny okres przechowywania wynosi 3 miesiące. W przypadku eksportu mięsa wieprzowego poza obszar UE okres przechowywania może ulec skróceniu do 2 miesięcy.

Przechowywania mięsa może podjąć się jedynie podmiot zarejestrowany w państwie członkowskim, prowadzący działalność w sektorze żywca i mięsa, od co najmniej 12 miesięcy i posiadający odpowiednią bazę magazynową [Boguta 2007]. Obowiązuje zasada, że wniosek o uzyskanie dotacji przez podmiot może być złożony jedynie w tym kraju, w którym produkt ma być przechowywany. Odstępstwem od zasady jest wydanie specjalnego upoważnienia zwalniającego od tej reguły.

Mechanizm dopłat do prywatnego przechowywania wieprzowiny uruchamiany jest na wniosek państw członkowskich UE, gdy cena tusz wieprzowych na rynku Wspólnoty,

ustalona na podstawie cen notowanych w państwie członkowskim, spadnie poniżej 103% ceny bazowej i istnieje prawdopodobieństwo, że utrzyma się na tym poziomie.

Komisja Europejska określa listę oraz minimalną liczbę produktów objętych mechanizmem, okres ich przechowywania, a także wysokość zabezpieczenia.

Stawki dotacji ustalone są z góry przez Komisję Europejską lub w drodze przetargu. Nie mogą one jednak przekroczyć kosztów, które poniosłaby agencja interwencyjna, gdyby samodzielnie wykonywała zadanie.

2.2. Ekonomiczne efekty wspólnej polityki rolnej

2.2.1. Cele oraz zasady WPR

Traktat Wspólnoty Europejskiej stwierdza w art. 32, że wspólny rynek obejmuje wszystkie produkty rolne oraz wspólnie prowadzoną polityką rolną w celu sprawnego funkcjonowania i rozwoju. Traktat podporządkował rolnictwo specjalnym przepisom regulacyjnym. W państwach członkowskich bowiem poprzez silne interwencje publiczne można doprowadzić do zniekształceń konkurencji na wspólnym rynku. Wspólną Politykę Rolną (WPR) określa Rada (ACP Counsil) w porozumieniu z Komisją oraz po konsultacji z Parlamentem. Organem zarządzającym WPR jest Komisja, która realizuje politykę przy udziale reprezentantów państw członkowskich, za pośrednictwem komitetów zarządzających, które posiada każda wspólna organizacja rynku.

Istnieją także komitety reglamentacyjne. Opiniują one proponowane przez Komisję akty prawne dotyczące wspólnej polityki rolnej, komitety konsultacyjne, skupiające przedstawicieli środowisk społeczno-zawodowych oraz komitety naukowe.

Celami WPR są m.in.:

- zwiększenie produktywności rolnictwa przez racjonalny rozwój i wspieranie postępu technicznego,
- zapewnienie zadowalającego standardu życia ludności wiejskiej poprzez wzrost jej dochodów *per capita*,
- stabilizacja rynków,
- zapewnienie bezpieczeństwa żywnościowego,
- zapewnienie cen korzystnych dla konsumentów.

Wymienione cele są częściowo ze sobą sprzeczne, dlatego twórcy traktatu usiłowali ustalić ich hierarchię. Za najważniejszy z nich uznano zwiększenie produktywności rolnictwa, ponieważ w owym czasie w wielu strategicznych dziedzinach, np. w produkcji zbóż, rolnictwo europejskie było deficytowe.

Przedstawiony wykaz nie wyczerpuje jednak listy celów wspólnej polityki rolnej, do których zalicza się także zachowanie wartości krajobrazowych i kulturalnych obszarów wiejskich czy wspieranie produkcji wysokiej jakości i odpowiadającej zapotrzebowaniu konsumentów [Commision Europeeanne 2002].

Wspólna polityka rolna opiera się na trzech istotnych zasadach: jedności rynków, preferencji Wspólnoty i solidarności finansowej [Garaulet 1999]. Jedność rynków jest oparta zarówno na swobodnym przepływie produktów rolnych wewnątrz Wspólnoty, jak i na wspólnym systemie cen oraz systemie pomocy bezpośredniej dla producentów rolnych. Produkty przemieszczają się w UE bez przeszkód, ponieważ zostały zniesione cła, podatki i subwencje

krajowe. Zastosowanie tej zasady wymagało także zastosowania jednolitych reguł konkurencji, zharmonizowania norm administracyjnych i sanitarnych, a także wspólnej polityki w dziedzinie wymiany zagranicznej. Preferencja Wspólnoty znajduje swój wyraz w ochronie wspólnego rynku rolnego przed tanim i prowadzonym na wielką skalę importem z krajów trzecich, w celu zapewnienia rolnikom europejskim odpowiedniego poziomu dochodów. Oznacza także ochronę przed fluktuacją cen na rynkach światowych (to zapewnia stabilność rynków rolnych Wspólnoty).

Celem najważniejszym jest jednak bezpieczeństwo żywnościowe, które zapewnić mają systemy zmiennych opłat wyrównawczych i subwencjonowania eksportu produktów europejskich do krajów trzecich. Zasada preferencji Wspólnoty nie miała jednak charakteru absolutnego i bezwarunkowego.

Potwierdzeniem tego są liczne wyjątki, np. umowa z Cotonou, wspólna pomiędzy UE a państwami AKP (zrzeszające obecnie 77 krajów członkowskich będących byłymi koloniami francuskimi, brytyjskimi, belgijskimi i włoskimi), system powszechnych preferencji, ustępstwa na rzecz krajów śródziemnomorskich lub porozumienie rolne w ramach rundy urugwajskiej (to pociągnęło za sobą likwidacje zmiennych opłat wyrównawczych). W takim przypadku solidarność finansowa polega na uczestnictwie wszystkich krajów w kosztach prowadzenia Wspólnej Polityki Rolnej. Organizmem zapewniającym środki finansowe jest Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej, zaś podstawy organizacyjne zostały opracowane w czasie konferencji państw członkowskich w 1958 r.

Ustalono wtedy, że WPR obejmie dwa rodzaje polityki: politykę rynków rolnychi politykę strukturalną (rozwoju obszarów wiejskich). Pierwsza z nich dotyczy produktów rolnych i polega na stworzeniu systemu wspólnej organizacji rynków rolnych.

Rada ustanowiła 21 wspólnych organizacji, obejmujących ok. 90% finalnej produkcji rolnej Wspólnoty. Wszystkie te organizacje mają zróżnicowane stopnie integracji. Druga – polityka strukturalna – odnosi się do gospodarstw rolnych i ma na celu zwiększenie ich wydajności przez racjonalizację i unowocześnienie ich struktur. Interwencje Wspólnoty mają w tym wypadku charakter uzupełniający. Wspierają wysiłki podejmowane przez państwa członkowskie i same gospodarstwa rolne [Rembisz 2004].

2.2.2. Wspólna organizacja i polityka rolna

Wspólne organizacje rynków rolnych zarządzają handlem, produkcją i produktami rolnymi państw członkowskich UE. Organizacje te stopniowo zastępują zrzeszenia krajowe, które mają zagwarantować osiągnięcie celów WPR, a zwłaszcza ustabilizować rynki rolne i zapewnić odpowiedni poziom życia społeczności wiejskiej oraz zwiększyć produktywność rolnictwa.

Funkcjonowanie wspólnych organizacji rynku rolnego opiera się na mechanizmach regulacyjnych, tj. systemie cen wspólnych, płatnościach bezpośrednich, mechanizmach kontroli podaży produkcji rolnej oraz wymianie z krajami trzecimi. Mechanizmy te odgrywają różną rolę w funkcjonowaniu wspólnych organizacji rynków rolnych. To stanowi podstawę rozróżniania czterech typów wspólnych organizacji, przedstawionych w tabeli 4.

Tabela 4
Table 4

Typy wspólnych organizacji rynków [SCADPlus 2005]
Types of common market organizations

Typ organizacji rynku	Produkty
• Interwencja na rynkach rolnych i płatności bezpośrednich	• mleko i produkty mleczne, wołowina, ryż, oliwa z oliwek, zboża oleiste, rodzynki
• Interwencja na rynkach rolnych	• cukier, wino, wieprzowina, świeże owoce i warzywa
• Płatności bezpośrednie	• len i konopie, suszone warzywa, przetworzone warzywa i owoce, tytoń, chmiel, nasiona, koźlina, banany
• Ochrona celna	• drób, jaja, pozostałe surowce tłuszczowe • rośliny żywe i kwiaty, produkty niebędące przedmiotem wspólnej organizacji rynków rolnych

Interwencje Wspólnoty na rynkach opierają się na systemie cen wspólnych. Ceny te są ustalone na wniosek Komisji przez Radę, po zasięgnięciu opinii Parlamentu Europejskiego.

Mechanizm cenowy obejmuje trzy kategorie cen:

- cena w trzech aspektach: cen podstawowych, wskazujących, celowych lub kierunkowych – stanowi to podstawę ustalania cen lub innych środków interwencji na rynkach rolnych (cena ustalana jest w sposób administracyjny przez organy Wspólnoty na poziomie, na którym powinny przebiegać transakcje handlowe na rynku wspólnoty);
- cena interwencyjna lub minimalna – cena interwencyjna na rynkach rolnych;
- cena wyjścia, importu, rynku światowego – ceny chroniące wspólny rynek rolny przed tanim importem lub stanowiące podstawę do ustalania niektórych form bezpośredniego wspierania produkcji lub subwencji eksportowych.

Polityka rozwoju obszarów wiejskich powinna być zgodna z prawem wspólnotowym i działaniami, zwłaszcza z polityką rynków rolnych i ochroną środowiska.

Działania państw muszą być spójne zarówno ze wspólnotowymi zasadami dotyczącymi pomocy państwowej, jak i regulacjami Wspólnoty związanymi z rozwojem obszarów wiejskich.

Ponadto środki polityki rozwoju obszarów wiejskich są zintegrowane z polityką regionalną Wspólnoty, tj. z programami celu pierwszego (wcześniejsze emerytury z sekcji orientacji FEOGA – fr. Fonds Europeen d'Orientation et de Garantie Agricole – Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej) lub z programami celu drugiego (wcześniejsze emerytury, środki dotyczące obszarów o niekorzystnych warunkach naturalnych i obszarów wrażliwych ekologicznie, agroekologii i zalesienia ziem rolnych) oraz z polityką regionalną państw członkowskich. Zostały one zobowiązane do opracowania planów rozwoju obszarów wiejskich, których integralną część stanowią środki wspierania przez Wspólnotę rozwoju obszarów wiejskich.

2.3. Wsparcie finansowe organizacji producenckich

2.3.1. Rola Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich PROW w finansowaniu GPR

Głównym źródłem finansowania wsparcia rolnictwa i obszarów wiejskich w krajach członkowskich UE jest Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej (EFOiGR). Fundusz został podzielony na Sekcję Orientacji (fundusz strukturalny) oraz Sekcję Gwarancji. Środki finansowe Sekcji Gwarancji przeznaczano m.in. na współfinansowanie przez UE działań towarzyszących WPR, służących zrównoważonemu rozwojowi obszarów wiejskich. Katalog tych działań oraz ogólne zasady ich wdrażania zostały ustalone w przepisach prawa UE. Kraje członkowskie, uwzględniając własne potrzeby, wybierały działania do realizacji i uzgadniały warunki ich wdrażania z Komisją Europejską. Zasady dotyczące korzystania z działań wdrażanych przez kraj członkowski wraz z przewidywanym budżetem przeznaczonym na realizację został zapisany w dokumencie programowym – „Planie Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) na lata 2004–2006".

PROW (Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich) 2004–2006 miał poprawić konkurencyjność gospodarki żywnościowej i zrównoważony rozwój obszarów wiejskich, zgodnie z Rozporządzeniem Rady (WE) nr 1698/2005 z dnia 20 września 2005 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich w nowych państwach członkowskich, w tym w Polsce. Likwidowanie różnic rozwojowych i dostosowywanie polskiego rolnictwa do standardów unijnych zakładało nie tylko aktywizację społeczności lokalnych i rozwinięcie systemu doradztwa rolniczego [Drygas i wsp. 1996]. Koncepcja i wdrażanie programu zakładały wzajemne uzupełnianie się z SPO Rolnym.

PROW w swoich założeniach opierał się na dwóch grupach zadań, w tym środków towarzyszących WPR: renty strukturalne, wspieranie działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW), wspieranie przedsięwzięć rolno-środowiskowych i poprawy dobrostanu zwierząt, zalesianie gruntów rolnych. Poza tym zakładano rozwiązanie specyficznych problemów rolnictwa Polski: wspieranie gospodarstw niskotowarowych i grup producentów rolnych, dostosowywanie gospodarstw do standardów UE. Ponadto z PROW-u dofinansowano projekty programu SAPARD oraz uzupełniające płatności bezpośrednie [Hałasiewicz 2008].

Dzięki PROW 2004–2006 na polską wieś trafiło łącznie 3,6 mld euro, co poprawiło sytuację finansową wielu gospodarstw rolnych, a pośrednio, przez stymulację popytu, miało wpływ na rozwój przedsiębiorczości wiejskiej.

W 2009 r. wprowadzono dodatkowe możliwości uzyskania wsparcia przez grupy producentów rolnych. Grupy, na preferencyjnych zasadach, mogą korzystać z kolejnego z działań PROW 2007–2013, tj. „Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej".

Od 2010 r. wprowadzonymi zmianami do ustawy o uruchamianiu środków pochodzących z budżetu Unii Europejskiej przeznaczonych na finansowanie wspólnej polityki rolnej umożliwiono także grupom producentów rolnych otrzymywanie wyprzedzającego finansowania.

Celem programu jest wsparcie podmiotów zaangażowanych w pracę na rzecz rozwoju obszarów wiejskich oraz umożliwienie przekazywania aktualnych informacji na temat działań podejmowanych na szczeblu krajowym, regionalnym i lokalnym.

W związku z tymi działaniami został uruchomiony portal internetowy Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich, który umożliwia wymianę informacji pomiędzy członkami grup producentów rolnych oraz promuje przedsięwzięcia związane z rozwojem najlepszych praktyk realizowanych przez grupy producentów rolnych, w tym spółdzielczość rolniczą [Stanowisko Konwentu… 2008].

Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013 to największy program pomocowy dla sektora rolno-spożywczego w historii naszego kraju, wdrażany przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Budżet programu (ponad 17,4 mld euro) jest tworzony z unijnych środków z Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (13,4 mld euro) i współfinansowany z budżetu krajowego (około 4 mld euro).

Na pomoc z PROW 2007–2013 mogą liczyć zarówno rolnicy, jak i przedsiębiorcy. Wsparcie jest udzielane także tym, którzy promują rozwój kultury i tradycji polskiej wsi oraz podnoszą jakość życia mieszkańców wsi, mobilizując ich do podejmowania inicjatyw pozarolniczych.

Pomoc finansowa udzielana w trakcie realizowania PROW 2007–2013 skupia się na:

- przyśpieszaniu modernizacji gospodarstw rolnych;
- podwyższaniu konkurencyjności przetwórstwa spożywczego i jakości żywności;
- ożywieniu przemian w rolnictwie i rynku ziemi przez przyznawanie rent strukturalnych oraz premii ułatwiających start zawodowy młodym rolnikom i finansowaniu scalania gruntów;
- zachęcaniu rolników do gospodarowania w sposób przyjazny środowisku oraz do zachowania rodzimych ras i cennych przyrodniczo siedlisk roślin,
- wspieraniu dopłatami ONW działalności rolniczej na terenach górskich i innych obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania;
- polepszaniu lesistości kraju przez udzielanie pomocy finansowej na zalesianie gruntów o małej przydatności rolniczej;
- pobudzaniu przedsiębiorczości i tworzeniu nowych miejsc pacy na terenach wiejskich;
- odnowie wsi, rozbudzaniu aktywności jej mieszkańców i budowie kapitału społecznego na wsi, podwyższaniu kwalifikacji rolników i właścicieli lasów oraz ułatwianiu im dostępu do płatnych usług doradczych;
- polepszaniu jakości życia na terenach wiejskich [MRiRW 2009].

2.3.2. Organizacje producentów jako odbiorcy finansowania

Podmiotami występującymi jako organizacje producenckie są głównie grupy producentów rolnych oraz związki producentów rolnych.

Organizowanie się producentów powinno wynikać wyłącznie z potrzeb rynkowych, jak również z możliwości uzyskania pomocy ze środków publicznych przyznawanej na pokrycie kosztów utworzenia i funkcjonowania grupy oraz kosztów bieżącej działalności, które członkowie muszą ponosić w pierwszych latach wspólnego gospodarowania. Korzyści z członkostwa nie są jeszcze wtedy w pełni osiągane. Pomoc finansowa może być przeznaczona nie tylko na działalność administracyjną, jak było to w przypadku grup zarejestrowanych przed 1 maja 2004 r., ale również na wszystkie cele, które grupa uzna za najważniejsze (pomoc jest swoistą zapłatą, jaką producenci uzyskują z racji aktywnego udziału w organizowaniu rynku produktów rolnych) [Drygas i wsp. 1996].

Podstawą udzielania pomocy finansowej grupom jest Traktat Akcesyjny, określa on możliwość uzyskania wsparcia finansowego przez grupy producentów rolnych wpisane do rejestru. Pomoc ta realizowana jest w formie rocznych płatności, w wysokości zależnej od wartości netto sprzedanych produktów (dla których grupa jest utworzona), wyprodukowanych w gospodarstwach jej członków.

Wyższym stadium zorganizowania rynkowego niż grupa producentów są związki producentów rolnych. Utworzone są one na mocy Ustawy z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw, co umożliwia grupom producentów rolnych organizowanie się w związki w celu reprezentowania swoich interesów (art. 14–17 ustawy).

Związek może zostać utworzony przez grupy producentów rolnych jednego produktu lub grup produktów, przy czym grupy producentów nie są członkami innego związku grup producentów tych samych produktów lub grup produktów.

Związki producentów rolnych mogą zostać utworzone w celu realizacji:

a) organizowania i koordynowania zaopatrzenia w środki produkcji;
b) organizacji i koordynacji zbywania produktów lub grupy produktów, będących przedmiotem działalności gospodarczej grup;
c) przechowywania i przygotowywania do obrotu produktów lub grupy produktów oraz ich wstępnego przetwarzania;
d) reprezentowania zrzeszonych grup wobec organów samorządowych i organów administracji państwowej;
e) promowania efektywnych metod produkcji i jakości oraz dostosowania produkcji do wymogów rynku przez informowanie oraz doradzanie grupom i ich członkom;
f) promowania technologii produkcji korzystnych dla środowiska;
g) prowadzenia analiz rynku oraz szkolenia producentów;
h) prowadzenia, za zgodą grup, ich obsługi prawnej i księgowej.

Rejestr związków prowadzi Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi, który wydaje decyzję administracyjną i dokonuje wpisu do rejestru związków.

Rejestr zawiera:

1) nazwę i siedzibę związku,
2) datę wydania decyzji administracyjnej,
3) nazwę produktu lub grupy produktów, ze względu na które związek został zarejestrowany,
4) dane osób upoważnionych do reprezentowania związku zgodnie z jego aktem założycielskim.

Rejestr jest jawny, a związek jest obowiązany do informowania Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi o każdej zmianie danych zawartych w rejestrze. Nadzór nad działalnością związków sprawuje Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Wniosek o wydanie decyzji administracyjnej dla związku powinien zawierać:

1) nazwę i siedzibę związku,
2) dane osobowe osób upoważnionych do reprezentowania związku zgodnie z jego aktem założycielskim,
3) oznaczenie produktu lub grupy produktów,
4) listę członków związku.

Do wniosku dołącza się:
1) wypis z rejestru sądowego dotyczący związku,
2) akt założycielski związku,
3) plan działania związku, zgodny z aktem założycielskim, opracowany na 5 lat,
4) dowód uiszczenia opłaty skarbowej za wydanie decyzji o wpisie do rejestru.

2.3.3. Pomoc na tworzenie i wsparcie działalności administracyjnej

Grupy producentów rolnych mogą ubiegać się o pomoc finansową w trakcie działania „Grupy producentów rolnych" objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013, zgodnie z art. 35 Rozporządzenia Rady (WE) nr 1698/2005 z dnia 20 września 2005 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) (Dz. Urz. WE L 277/1 z 21.10.2005, z późn. zm.). Wsparcie uzyskuje się, aby ułatwić tworzenie i działalność administracyjną grup producentów.

Celem pomocy finansowej jest:
- dostosowanie do wymogów rynkowych procesu produkcyjnego i produkcji producentów, którzy są członkami grup;
- wspólne wprowadzanie towarów do obrotu (przygotowanie do sprzedaży, centralizacja sprzedaży i dostawy produktów rolnych do odbiorców hurtowych);
- ustalenie wspólnych zasad dotyczących informacji o produkcji, ze szczególnym uwzględnieniem zbiorów i dostępności.

W czerwcu 2010 r. MRiRW otrzymało opinię Komisji Europejskiej, w której została stwierdzona decyzja o wsparciu finansowym PROW 2007–2012 przeznaczanym także na cele inwestycyjne, o ile grupa realizuje założenia zakładania grup, zgodne z Rozporządzeniem Rady (WE) nr 1698/2005 z dn. 20 w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW).

Aby uzyskać wsparcie finansowe w okresie 6 miesięcy od dnia wydania decyzji przez marszałka województwa, grupa powinna złożyć wniosek o przyznanie pomocy finansowej wynikającej z działań producentów rolnych PROW 2007–2013 w oddziale regionalnym ARiMR (każdego roku grupa powinna złożyć wniosek o płatność w ciągu 30 dni od zakończenia danego roku działalności).

Do wniosku o płatność załącza się:
- zaświadczenie marszałka województwa o wpisie grupy do rejestru, wydane nie wcześniej niż 3 miesiące przed dniem złożenia wniosku o płatność;
- wykazy faktur VAT i rachunków, potwierdzających:
  a) przychody netto grupy ze sprzedaży produktów lub grupy produktów, ze względu na które grupa została utworzona,
  b) wartość i ilość dostarczonych grupie produktów lub grup produktów przez poszczególnych jej członków,
  c) przychody netto grupy ze sprzedaży produktów lub grupy produktów, ze względu na które grupa została utworzona, wytworzonych w gospodarstwach jej członków.

Realizując działania „Grupy producentów rolnych" PROW 2007–2013, po pierwszym roku działalności grupa może otrzymywać pomoc finansową na założenie i działalność administracyjną oraz inwestycyjną przez 5 kolejnych lat. Kwota wsparcia wyliczana jest na

podstawie rocznej wartości netto sprzedanej produkcji, wyprodukowanej w gospodarstwach członków grupy i nie przekracza:

- w pierwszym i drugim roku 5%,
- w trzecim roku 4%,
- w czwartym roku 3%,
- w piątym roku 2%

wartości produkcji sprzedanej do sumy równowartości 1 000 000 euro oraz

- w pierwszym i drugim roku 2,5%,
- w trzecim roku 2%,
- w czwartym i piątym roku 1,5%

wartości produkcji sprzedanej powyżej sumy równowartości 1 000 000 euro.
W żadnym przypadku wsparcie nie może przekroczyć równowartości kwoty:

- w pierwszym i drugim roku 100 000 euro,
- w trzecim roku 80 000 euro,
- w czwartym roku 60 000 euro,
- w piątym roku 50 000 euro (www.nowe-dotacje.pl).

Wielkość dofinansowania grupy w zależności od dochodów własnych przedstawia tabela 5. Grupa chcąc uzyskać pomoc, musi udokumentować, że ponad połowę przychodów ze sprzedaży produktów, dla których została utworzona, uzyskała ze sprzedaży tych wyprodukowanych w gospodarstwach swoich członków.

Tabela 5
Table 5

Dofinansowanie grupy w zależności od przychodów własnych [Poradnik... 2007]
Subsidy groups depending on their income

Rok działalności	Stawka dofinansowania		
	Pomoc od wartości sprzedaży do równowartości w PLN 1 mln euro [%]	Pomoc od wartości sprzedaży powyżej równowartości w PLN 1 mln euro [%]	Maksymalna roczna kwota pomocy [tys. euro]
• pierwszy	5,0	2,5	100
• drugi	5,0	2,5	100
• trzeci	4,0	2,0	80
• czwarty	3,0	1,5	60
• piąty	2,0	1,5	50
Maksymalna kwota pomocy, jaką grupa może uzyskać w ciągu 5 lat			390

W większości polscy rolnicy nie posiadają tylu środków finansowych, które mogliby inwestować w rozwój działalności produkcyjnej np. związanej z trzodą chlewną. Kredyty komercyjne są często dla nich nieosiągalne. Oferta wspierająca rolnictwo ze środków krajowych oraz funduszy unijnych nie posiada wielu środków dla gospodarstw nastawionych na produkcję trzody chlewnej. W wyżej wymienionej działalności może starać się uzyskać wsparcie z Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich lub Sektora Programu Operacyjnego [Kozera 2007]. Z tej pomocy korzystają grupy, które uzyskają decyzję marszałka województwa o wpisie do rejestru grup do 31 grudnia 2013 r.

Pomoc wypłacana z budżetu krajowego to dopłata do spłaty odsetek od kredytów zaciągniętych przez grupę na realizację inwestycji. Wsparcie finansowe może być wypłacone maksymalnie przez kolejnych pięć lat, licząc od dnia wydania decyzji przez Marszałka. Grupa nie musi rozliczać się ze sposobu wykorzystania pomocy, a także zwracać kosztów związanych z dotacją również w przypadku rozwiązania grupy oraz w trakcie korzystania ze środków finansowych.

Od 1 maja 2004 r. do końca 2004 r. powstało 20 grup, kolejne 34 i 60 powstało odpowiednio w 2005 r. i w 2006 r. W 2007 r. zarejestrowano kolejnych 50 grup, które mogły ubiegać się o wsparcie z PROW 2007–2013. Do końca stycznia 2008 r. do ARiMR wpłynęły 103 wnioski na wsparcie grup producentów, z których 99 rozpatrzono pozytywnie. Wypłacono grupom producentów rolnych łączną kwotę 24 198 tys. zł.

Niezłożenie przez grupę wniosku w terminie pozbawia ją możliwości korzystania z pomocy. Przed złożeniem wniosku o pomoc grupa musi uzyskać numer identyfikacyjny grupy producentów. W tym celu należy złożyć w biurze powiatowym ARiMR (Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa) wniosek o wpis do ewidencji producentów wraz z załącznikiem zawierającym wykaz członków grupy. Wniosek o przyznanie pomocy finansowej jest w praktyce wnioskiem o zaistnienie grupy w systemie Agencji jako beneficjenta pomocy dla grup. Wniosek ten składany jest jednorazowo.

Następnym krokiem jest wydanie decyzji administracyjnej Dyrektora Oddziału Regionalnego ARiMR o przyznanie pomocy finansowej (wydawana jest ona w terminie 60 dni od złożenia wniosku).

W ciągu 30 dni po zakończeniu roku działalności, liczonego jako kolejnych 12 miesięcy od dnia wydania decyzji o wpisanie do rejestru, grupa składa wniosek o płatność wraz z wymaganymi załącznikami (formularz W- 2/141 do pobrania ze strony internetowej Agencji).

Dyrektor regionalny ARiMR przyznaje środki finansowe w drodze decyzji administracyjnej, w terminie 60 dni od dnia złożenia wniosku o płatność. Wypłata pomocy za dany rok działalności dokonywana jest w terminie 60 dni od dnia, w którym decyzja stała się ostateczna. W okresie objętym wsparciem grupa może złożyć 5 wniosków o płatność, za kolejnych pięć lat działania.

2.3.4. Kredyty inwestycyjne dla GPR (nGP)

O kredyt na realizacje inwestycji w rolnictwie i przetwórstwie produktów rolnych mogą ubiegać się grupy producentów rolnych utworzone zgodnie z ustawą o grupach producentów rolnych i ich związkach, wpisane do rejestru grup producentów rolnych prowadzonego przez Marszałków Województw właściwych ze względu na siedzibę grupy.

Kredyt może zostać udzielony na inwestycje takie jak:

- zakup, budowa budynków inwentarskich;
- przebudowa, remont połączony z modernizacją budynków inwentarskich;
- budowa budynków dla przetwórstwa produktów rolnych;
- remont połączony z modernizacją budynków dla przetwórstwa produktów rolnych;
- zakup, budowa, remont połączony z modernizacją innych budynków;
- zakup, budowa silosów;
- utwardzanie placów;

- budowa przyłącza do sieci kanalizacyjnej;
- budowa, modernizacja ujęć wody;
- budowa, modernizacja oczyszczalni ścieków;
- zakup maszyn lub urządzeń do produkcji rolnej;
- zakup ciągników;
- zakup kombajnów;
- zakup maszyn lub urządzeń dla przetwórstwa produktów rolnych;
- zakup innych maszyn lub urządzeń;
- zakup kompletnych linii technologicznych;
- zakup samochodów specjalistycznych;
- zakup stada podstawowego;
- zakup materiału nasadzeniowego roślin wieloletnich;
- wdrażanie procedury systemów zarządzania jakością.

Ryzyko kredytowe ponosi nie tylko bank, ale także i kredytobiorca. Można powiedzieć, że interes banku i klienta jest najczęściej wspólny – obie strony są zainteresowane uniknięciem konsekwencji złych kredytów [Dobosiewicz 2003]. Jednym z warunków udzielania kredytu jest jego kwota, która nie może przekroczyć:

1. 80% wartości nakładów inwestycyjnych na gospodarstwo rolne, nie więcej niż 4 mln zł;
2. 70% wartości nakładów inwestycyjnych na działy specjalne produkcji rolnej, nie więcej niż 8 mln zł;
3. 70% wartości nakładów inwestycyjnych w przetwórstwie produktów rolnych, nie więcej niż 16 mln zł;
4. łączna kwota kredytów udzielonych jednemu podmiotowi na realizację równocześnie kilku inwestycji wymienionych w pkt. 1) i 2) nie może przekroczyć 8 mln zł;
5. łączna kwota kredytów udzielonych jednemu podmiotowi na realizacje równocześnie kilku inwestycji w pkt. 1–3) nie może przekroczyć 16 mln zł.

Udział środków własnych 20–30% nakładów inwestycyjnych.

Oprocentowanie kredytu jest zmienne i nie może wynosić więcej niż 1,5 procenta stopy redyskontowej, czyli stopy, po jakiej Narodowy Bank Polski skupuje weksle od banków komercyjnych.

Należne bankowi odsetki płacone są przez:

- kredytobiorcę – w wysokości 0,25 oprocentowania określonego wyżej,
- Agencję – w pozostałej części.

Kredyt może zostać udzielony maksymalnie na 15 lat. Karencja w spłacie kredytu nie może przekroczyć 3 lat. Okres karencji liczy się od dnia zawarcia umowy kredytu do dnia spłaty pierwszej raty określonej w umowie kredytu.

Procedura ubiegania się o kredyt dotyczy następujących etapów:

1. Przygotowanie planu inwestycji, który poza informacjami wymaganymi przez bank do oceny zdolności kredytowej, powinien w szczególności zawierać:
   - cel inwestycji;
   - strukturę finansowania inwestycji (przeznaczenie i kwotę kredytu oraz wkładu własnego);
   - planowany okres realizacji inwestycji;
   - kierunek produkcji w okresie kredytowania;

- okres kredytowania o okres karencji w spłacie kredytu;
- informację o posiadaniu odpowiednich kwot produkcyjnych lub o źródle ich pozyskania;
- informacje o rynkach zbytu, w szczególności jeżeli inwestycja skutkuje wzrostem produkcji.

2. Złożenie przez wnioskodawcę w banku wniosku o kredyt wraz z planem inwestycji, zaświadczeniem o wpisie do rejestru grup producentów rolnych, oświadczeniami sporządzonymi wg wzorów określonych w załącznikach oraz kompletem dokumentów wymaganych przez bank [Agro Serwis 2007].

Linia kredytowa przeznaczona dla grup producentów rolnych na mocy rozporządzenia z dnia 12 października 2010 r. zmieniającego rozporządzenie w sprawie realizacji niektórych zadań Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (Dz.U. Nr 22, poz. 121, z późn. zm.) została rozszerzona o możliwość zakupu akcji lub udziałów przez grupy producentów rolnych.

Kredyt może zostać przeznaczony na sfinansowanie nabycia przez grupy producentów rolnych akcji lub udziałów spółek prowadzących działalność w zakresie przetwórstwa produktów rolnych lub przetwórstwa ryb, skorupiaków i mięczaków.

Wprowadzona nowelizacja miała na celu m.in. umożliwienie wejścia kapitałowego grup do zakładów przetwórczych. Pierwszymi beneficjentami powyższej pomocy w Polsce są wielkopolscy rolnicy zrzeszeni w grupach producentów trzody chlewnej, którzy wykupili pakiet większościowy udziałów w *Zakładzie Mięsnym SALUS Sp. z o.o*. Właścicielami ZM SALUS zostało 27 grup producenckich z rejonu województwa wielkopolskiego i z rejonu województwa kujawsko-pomorskiego.

2.3.5. Zwolnienia podatkowe GPR

Od 1 stycznia 2007 r. grupy producentów rolnych mają prawo do następujących zwolnień podatkowych:

- z podatku od nieruchomości zwolnione są budynki i budowle zajęte przez grupę wpisaną do rejestru, wykorzystywane wyłącznie na prowadzenie działalności w zakresie sprzedaży produktów lub grup produktów wytworzonych w gospodarstwach członków grupy albo w zakresie zaopatrzenia członków grupy w środki produkcji, wspólnego użytkowania sprzętu rolniczego, promocji produktów lub grupy produktów wprowadzanych do obrotu, przechowywania, konfekcjonowania i standaryzacji produktów bądź grupy produktów zgodnie z jej aktem założycielskim;
- z podatku dochodowego od osób prawnych zwolnione są dochody grupy producentów rolnych wpisanej do rejestru, pochodzące ze sprzedaży produktów lub grup produktów, dla których grupa została utworzona, wyprodukowanych w gospodarstwach jej członków – w części wydatkowanej na rzecz członków tej grupy w roku podatkowym albo roku po nim następującym [Rozporządzenie Rady... 2010].

2.3.6. Wsparcie rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW)

Obszar PROW 2007–2013 i Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich obejmuje m.in. działania:

1. **różnicowania w kierunku działalności nierolniczej** (zgodnego z Rozporządzeniem Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 17 października 2007 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Różnicowanie w kierunku działalności nierolniczej").

Dotacja w wysokości do 100 000 zł – przeznaczona wyłącznie na inwestycje związane z podjęciem lub prowadzeniem działalności nierolniczej. Przeznaczona dla rolników, domowników lub małżonków rolników:

- którzy podlegali nieprzerwanie ubezpieczeniu społecznemu rolników w pełnym zakresie (ubezpieczenie emerytalno-rentowe i ubezpieczenie wypadkowe, chorobowe i macierzyńskie), przez co najmniej 12 miesięcy poprzedzających złożenie wniosku;
- którym w roku poprzedzającym rok złożenia wniosku o przyznanie pomocy przyznano płatność od gruntów rolnych wchodzących w skład gospodarstwa rolnego posiadanego przez tego rolnika.

Biorąc pod uwagę niski stopień specjalizacji gospodarstw rolnych, niedoinwestowanie w zakresie infrastruktury produkcji rolnej i rozdrobnienie struktury obszarowej, które przekłada się na mniejszą efektywność produkcji, konieczne będzie zapewnienie odpowiednich instrumentów wsparcia i poniesienie nakładów finansowych na pokrycie kosztów, dostosowujących gospodarstwa rolne do rosnących wymagań wspólnotowych oraz wzmożonej presji konkurencyjnej ze strony producentów z innych krajów unijnych oraz krajów trzecich.

Ponadto instrumenty wsparcia Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich powinny być skierowane na dalszą poprawę konkurencyjności przemysłu spożywczego.

Poprawa konkurencyjności sektora rolnego będzie również realizowana poprzez zapewnienie wsparcia w zakresie jakości produkcji, polepszania infrastruktury wsi i tworzenia grup zrzeszających producentów rolnych [Bisaga 2009].

W odniesieniu do zasobów ludzkich na obszarach wiejskich istnieje w Polsce potrzeba szerokiego wsparcia w zakresie zdobywania wykształcenia i podnoszenia kwalifikacji.

Podnoszenie poziomu wykształcenia i kwalifikacji będzie realizowane poprzez kształcenia zawodowe, działania informacyjne i szkoleniowe oraz umożliwienie korzystania z usług doradczych. Wsparcie to obejmować będzie zarówno sektor rolny, jak i leśny. Dotychczasowe działania prowadzone przez doradztwo na rzecz rolników i mieszkańców wsi skupione były głównie na przygotowaniu rolników do integracji z UE oraz umożliwieniu korzystania z pomocy ze środków wspólnotowych.

W związku z nowymi wyzwaniami istnieje potrzeba zwiększenia zaangażowania doradztwa do podnoszenia kwalifikacji i wiedzy w zakresie nowoczesnego gospodarowania, zarządzania gospodarstwem jako przedsiębiorstwem, stosowania zasady wzajemnej zgodności (cross-compliance), norm produkcji, zdrowia publicznego, dobrostanu zwierząt, jakości żywności, stosowania dobrej praktyki rolniczej i leśnej zgodnej z ochroną środowiska oraz czynnej ochrony zasobów przyrody [ARiMR 2010].

2. **tworzenia i rozwoju mikroprzedsiębiorstw** (zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 17 lipca 2008 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania oraz wypłaty pomocy finansowej w ramach działania „Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw").

Wsparcie w przypadku realizacji tworzenia i rozwoju mikroprzedsiębiorstw mogą uzyskać rolnicy, którzy nie podlegają przepisom o ubezpieczeniu społecznym rolników w pełnym zakresie. Warunkiem uzyskania pomocy jest stworzenie przynajmniej jednego nowego miejsca pracy w nowej lub rozwijającej się firmie.

Wysokość dotacji zależy od liczby zadeklarowanych do utworzenia przez przedsiębiorcę miejsc pracy (w przeliczeniu na pełne etaty średnioroczne) i wynosi od 100 do 300 tys. zł. Samozatrudnienie również liczone jest jako powstanie nowego miejsca pracy. Nie ma jednak możliwości finansowania miejsc pracy dla osób będących członkami rodziny. Dotację mogą otrzymać:

- osoby fizyczne;
- osoby prawne – podejmujące lub prowadzące działalność gospodarczą;
- spółki prawa handlowego nieposiadające osobowości prawnej;
- wspólnicy spółek cywilnych – prowadzące działalność gospodarczą którym został nadany numer identyfikacyjny w trybie przepisów o krajowym systemie ewidencji producentów, ewidencji gospodarstw rolnych i ewidencji wniosków o przyznanie płatności. Wnioski odnośnie tego działania, podobnie jak poprzedniego, należy składać w OR ARMiR.

Poprawa jakości życia na obszarach wiejskich jest celem, który łączy się zarówno z podstawowymi kierunkami rozwoju ekonomicznego i społecznego gospodarstw rolnych poprzez wzmocnienie potencjału ekonomicznego, restrukturyzację i modernizację, jak i z dobrymi warunkami do życia pod względem jakości środowiska i krajobrazu, infrastruktury społecznej i technicznej.

Instrumenty dostępne w Osi 3 uzupełniają priorytety zdefiniowane w pierwszych dwóch osiach i w sposób synergiczny mogą pozytywnie oddziaływać na mieszkańców obszarów wiejskich. Pobudzanie działalności gospodarczej na obszarach wiejskich będzie pośrednio wpływać także na możliwość koncentracji produkcji rolniczej i przejścia ludności związanej z rolnictwem do pracy w innych sektorach gospodarki, a co za tym idzie, tworzyć warunki do przekształceń wewnątrz sektora rolnego, w tym zwłaszcza redukcji bezrobocia ukrytego, powiększania areału gospodarstw rolnych, ich modernizacji, poprawy konkurencyjności i ukierunkowania rynkowego produkcji.

Pierwsza grupa działań dotyczy różnicowania działalności gospodarczej. W Polsce te działania stanowią ogromną szansę dla mieszkańców obszarów wiejskich, przede wszystkim ze względu na duże zasoby ludzkie i wysoki poziom bezrobocia.

Do najważniejszych zadań należy zwiększanie wartości dodanej do produktów np. poprzez konfekcjonowanie, stymulowanie rynku produktów lokalnych i regionalnych, turystyki, handlu, doradztwa, usług.

W tym kontekście priorytet stanowi zapewnienie pracy i dochodów przez rozwój działalności pozarolniczej. Niskie dochody wynikające z niedostatecznego wykorzystania zasobów pracy rodzin wiejskich to podstawowy problem społeczno-ekonomiczny. Rolnictwo będzie absorbować coraz mniejszy zasób siły roboczej, zaś strategiczna wizja zakłada utrzymanie żywotności obszarów wiejskich. W związku z tym ciężar zatrudnienia wiejskich zasobów pracy powinny przejmować działalności nierolnicze. Z tego punktu widzenia szcze-

gólnie istotne jest wszechstronne wsparcie dla procesu tworzenia pozarolniczych miejsc pracy na wsi oraz ułatwiania zatrudnienia w lokalnych ośrodkach miejskich dla osób ze wsi.

W procesach rozwoju obszarów wiejskich główna rola przypada właśnie ośrodkom miejskim – jako podstawowym miejscom, w których ludność wiejska może znaleźć miejsca pracy i podwyższyć poziom edukacji i umiejętności oraz znaleźć zaspokojenie potrzeb zdrowotnych i aspiracji kulturalnych.

Szczególne znaczenie w tym kontekście ma wspieranie rozwoju tych funkcji małych miast i wybranych ośrodków gminnych, które związane są bezpośrednio z procesami restrukturyzacyjnymi na obszarach wiejskich, w tym w szczególności usług zdrowotnych, edukacji na poziomie szkolnictwa średniego, rozwoju małych firm w sektorach pozarolniczych, turystyki przyjazdowej, funkcji uzdrowiskowych [Babiak 2010].

Drugą grupę stanowią instrumenty mające na celu poprawę jakości życia. Dotyczą one odnowy wsi, poprawy stanu dziedzictwa kulturowego i przyrodniczego. W pełni uwzględniają one ważne funkcje społeczne i kulturalne, co z pewnością przyczyni się do polepszenia jakości życia i może stanowić dodatkowy czynnik, kształtujący przemiany strukturalne i przeciwdziałający depopulacji, a wręcz tworzący silniejsze poczucie identyfikacji mieszkańców z obszarów wiejskich z ich regionem wraz z jego tradycjami i wartościami.

3. **Lokalne Grupy Działania i podejście Leader**

Wsparcie można otrzymać dzięki tzw. osi 4 PROW – Leader. Leader jest oddolnym partnerskim podejściem do rozwoju obszarów wiejskich, realizowanym przez Lokalne Grupy Działania (LGD). LGD tworzą przedstawiciele trzech sektorów: publicznego, gospodarczego i społecznego, którzy dla obszaru działań LGD przyjęli tzw. Lokalną Strategię Rozwoju (LSR).

Obszar, dla którego opracowano LSR, musi znajdować się w granicach administracyjnych:

- gmin wiejskich,
- gmin miejsko-wiejskich, z wyłączeniem miast liczących powyżej 20 tys. mieszkańców,
- gmin miejskich, z wyłączeniem miejscowości liczących powyżej 5 tys. mieszkańców.

Strategia wskazuje planowane kierunki rozwoju regionu opierające się na istniejących zasobach ludzkich, naturalnych, kulturowych, historycznych, a także wiedzy i umiejętnościach mieszkańców. Lokalna grupa działania dysponuje budżetem i wybiera projekty, których realizacja przyczyni się do osiągnięcia celów wspólnie opracowanej lokalnej strategii rozwoju.

Celem programu jest aktywizacja mieszkańców obszarów wiejskich poprzez budowanie potencjału społecznego na wsi, zwiększenie potencjału zdobywania środków finansowych i ich wykorzystania, a także polepszenie zarządzania lokalnymi zasobami i ich waloryzacja.

Aktywizacja społeczności wiejskich wymaga włączenia do planowania i wdrażania lokalnych inicjatyw partnerów społecznych. Temu przedsięwzięciu służy podejście Leader.

Leader jest podejściem do rozwoju obszarów wiejskich, polegającym na oddolnym opracowaniu przez lokalną społeczność wiejską lokalnej strategii rozwoju obszarów wiejskich oraz realizacji wynikających z niej innowacyjnych projektów łączących zasoby, wiedzę i umiejętności przedstawicieli trzech sektorów: publicznego, gospodarczego i społecznego.

Przedstawiciele ci tworzą tzw. lokalną grupę działania – partnerstwo międzysektorowe, które samodzielnie wybiera projekty, a ich realizacja przyczynia się do osiągnięcia celów wspólnie opracowanej strategii [Dzienia, Pużyński 2010].

Takie podejście oddolne wzmocni spójność podejmowanych lokalnie decyzji, podniesie jakość zarządzania i przyczyni się do wzmocnienia kapitału społecznego w społecznościach wiejskich, a także skłoni do stosowania innowacyjnych rozwiązań w zakresie rozwoju regionu [Wielkopolski Regionalny… 2007].

Budowa lokalnych strategii niesie ze sobą szereg korzyści, wśród których najważniejsze to lepsze wykorzystanie posiadanych zasobów (ludzkich, naturalnych), dostosowanie kierunków działania do potrzeb podmiotów funkcjonujących na danym obszarze. Ponadto podejście lokalne pomaga w wyznaczeniu pożądanych i najbardziej dopasowanych kierunków rozwoju oraz pozwala na lepsze zdefiniowanie problemów obszaru i określenie sposobów ich rozwiązania.

2.4. Rynki hurtowe i giełdy towarowe, możliwości ich wykorzystania przez grupy

2.4.1. Kanały dystrybucji produktów rolnych, zasady ich organizacji

Dystrybucja jest działalnością polegającą na planowaniu, realizacji i kontroli fizycznego przemieszczania produktów na rynku, z miejsca pochodzenia (produkcji) do miejsca zbytu.

Minęły czasy, kiedy producenci rolni mogli sprzedawać swoje produkty w najbliższym punkcie skupu po gwarantowanej cenie urzędowej. W warunkach gospodarki rynkowej dystrybucja jest ważnym instrumentem marketingowym. Umiejętne zastosowanie go warunkuje powodzenie w grze rynkowej.

Końcowym adresatem dystrybucji produktów rolnych polegającej na transporcie, sortowaniu, przetwórstwie, magazynowaniu, pakowaniu jest konsument finalny, gospodarstwa domowe czy instytucje zbiorowe.

Przepływ fizyczny i przekazywanie prawa własności to jedne ze strumieni działań marketingowych przepływających przez zbiór ogniw, czyli kanał dystrybucji. Oznacza to ogół kolejnych uczestników dystrybucji (instytucji marketingowych) pomiędzy producentem a końcowym konsumentem czy użytkownikiem, a także zależności zachodzące między nimi, warunkujące przepływ różnych strumieni, głównie produktów. Uczestnikami kanału rynkowego są instytucje, agenci, przedsiębiorstwa i zakłady, przez które przepływa jeden lub więcej strumieni dóbr.

Kanał dystrybucji tworzą hurtownicy i detaliści, firmy transportowe, banki i agencje reklamowe. Kanał rynku ma strukturę instytucjonalną (obejmującą rodzaj i liczbę uczestników kanału, kolejność ich występowania, rolę i wzajemne zależności) i funkcjonalną (obejmującą przepływ w ramach tego kanału różnych strumieni, tj. produkty, negocjacje, płatności, ubezpieczenia oraz zależności między tymi strumieniami) [Halicka, Rejman 2001].

Istniejące kanały dystrybucji różnią się między sobą:

- długością, określoną liczbą szczebli (etapów) dystrybucji i liczbą pośredników w procesie w procesie wymiany;
- szerokością, określaną przez liczbę pośredników tego samego szczebla.

Kanał dystrybucji powinien spełniać następujące wymagania:

- produkt przedsiębiorstwa powinien być dostępny dla maksymalnej liczby nabywców na rynku docelowym;
- uczestnicy kanału dystrybucji (pośrednicy) powinni być zdolni do realizacji działań dystrybucyjnych, pożądanych przez przedsiębiorstwo;
- kanał dystrybucji powinien umożliwiać fizyczne przemieszczenie odpowiedniej ilości produktu w przestrzeni zgodnie z wymaganiami rynku docelowego i wymaganiami technologicznymi ze strony produktu;
- zamierzone przez przedsiębiorstwo cele działań dystrybucyjnych powinny być osiągnięte przy najniższym możliwie koszcie [Garbarski, Romanowska 1999].

Przy wyborze kanału dystrybucji powinno uwzględnić się następujące kryteria: osiągany wolumen (rozmiary) sprzedaży, poziom zapasów, wymagania techniczne, obecnie sprzedawany asortyment, wielkość zakupów, koszty sprzedaży, cenę zbytu i osiągany zysk, sytuację finansową, szybkość płatności, image, realizowaną funkcję [Kotler 1994].

Uczestnicy kanału dystrybucji pełnią szereg istotnych funkcji i biorą udział w realizacji wielu aktywności marketingowych. Są to najczęściej:

- informacja rynkowa – zbieranie i przekazywanie informacji dotyczących potencjalnych i bieżących nabywców, konkurentów oraz innych uczestników, a także szans i zagrożeń w otoczeniu rynkowym, krajowym i globalnym;
- promocja – zabiegi i środki, za pomocą których doprowadza się do świadomości ludzi informacje i oceny dotyczące produktów, towarów lub usług;
- negocjacje – ustalenie warunków transakcji kupna-sprzedaży w celu zawierania umów i przekazania praw własności;
- zamówienia – przekazywanie informacji o intencjach zakupu określonej partii produktów, o określonych cechach;
- finansowanie – tworzenie lub pozyskiwanie funduszy niezbędnych do sfinansowania zapasów na różnych szczeblach kanału marketingowego;
- fizyczny przepływ towarów – spedycja, transport, magazynowanie, sortowanie i paczkowanie we wszystkich stadiach procesu produkcyjno-przetwórczo-handlowego do odbiorców finalnych;
- prawa własności – rzeczywisty transfer prawa własności od jednego uczestnika rynku do drugiego w kanale dystrybucji;
- płatności – regulowanie przez kupujących należności przez banki i inne instytucje finansowe;
- podejmowanie ryzyka – związanego z realizacją sprzedaży produktów.

Kanały dystrybucji mogą różnić się wieloma cechami: rodzajem uczestników, liczbą szczebli pośrednich, pośredników na tym samym szczeblu, rodzajem przepływających strumieni, stopniem integracji uczestników kanału [Boguta 2007].

Należy identyfikować warianty dystrybucji zawłaszcza z uwzględnieniem ich kosztów. Wybór wariantu najbardziej pożądanego powinien odbywać się na podstawie kryteriów ekonomicznych. Powinien być on zgodny także z ogólnymi zasadami i celami prowadzonej strategii marketingowej.

System dystrybucji jest bowiem podstawowym zewnętrznym zadaniem marketingu przedsiębiorstwa. Część kanału dystrybucji, odpowiadająca za dostarczenie produktu konsumentowi lub innemu ostatecznemu odbiorcy, jest nazywana kanałem handlowym. Dystrybucja może się odbywać za pomocą kanałów różnej długości, w zależności od liczby pośredników. Korzystniejsze są krótkie kanały dystrybucji, bowiem wiążą się z tym niższe koszty, co z kolei umożliwia stosowanie niższych cen detalicznych. Skrócenie kanałów przepływu towarów zmniejsza niebezpieczeństwo obniżenia ich jakości. Jest to szczególnie ważne w odniesieniu do produktów nietrwałych, np. żywnościowych.

W odniesieniu do dóbr konsumpcyjnych, w tym żywności, można wyróżnić następujące główne typy kanałów dystrybucji:

- producent – konsument;
- przedsiębiorstwo – organizacja detaliczna – konsument;
- producent – organizacja hurtowa – organizacja detaliczna – konsument;
- przedsiębiorstwo – akwizytor – detalista – konsument.

Z tego zestawienia wynika, że dystrybucja żywności jest procesem bardzo dynamicznym, o dużym jego zróżnicowaniu. Obecnie sprzedaż bezpośrednia żywności ma w Polsce dość ograniczony charakter. Dotyczy sprzedaży bezpośredniej produktów rolnych realizowanej przez gospodarstwa rolne oraz sprzedaży bezpośredniej przez sklepy firmowe przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. Bardzo ważne do stabilnego zaopatrzenia rynku jest racjonalne zarządzanie zapasami. Jego istotą jest planowanie i przewidywanie zaopatrzenia na poszczególne produkty oraz wytwarzanie ich pod konkretne zamówienie. Dzięki temu ogranicza się ubytki magazynowe. Szczególną rolę w kształtowaniu zapasów odgrywa skuteczny marketing, ponieważ szybki obieg informacji przyspiesza sprzedaż. W razie wystąpienia w magazynach dużych zapasów stosuje się intensywniejszą akcję reklamową, która ułatwia ich zbyt.

Można też wykorzystywać inne skuteczne zabiegi marketingowe, np. manipulacje cenami (stosowanie dyskonta). Zapasy w wypadku zaopatrzenia w żywność są bardzo ważnym czynnikiem stabilizującym zaopatrzenie rynku, podlegającego różnym zmianom. Wynikają one m.in. z wahań sezonowych i długookresowych podaży produktów rolnych. Poza zapasami gromadzone są rezerwy żywności przeznaczone na zaopatrzenie rynku w sytuacjach wyjątkowych, np. klęsk żywiołowych, konfliktów społecznych i międzynarodowych. Instrumenty marketingowe mają zastosowanie w razie wyprzedaży rezerw żywności w związku z ich rotacją [Urban 2008].

2.4.2. Zasady obrotu artykułami rolnymi przez rynki hurtowe i giełdy towarowe

Do rynków zorganizowanych zalicza się rynki hurtowe, giełdy towarowe, aukcje, targowiska oraz targi i wystawy gospodarcze. Największe znaczenie mają rynki hurtowe i giełdy towarowe. Umożliwiają one efektywną realizację wymiany handlowej opartej na ustalaniu ceny w wyniku bezpośredniego kontaktu między kupującymi a sprzedającymi. Wzrastająca liczba podmiotów zajmujących się handlem hurtowym, nowymi technologiami i potrzebami klientów spowodowały znaczną intensyfikację konkurencyjności wśród hurtowników. W konkurencji najważniejszym atutem jest kapitał. Napływ kapitału obcego, najczęściej firm zachodnich, do Polski i doświadczenia handlowe zagranicznych koncernów stanowią poważne wyzwanie dla rodzimych handlowców [Siekierski 2002].

Rynki hurtowe to instytucje mające osobowość prawną oraz określoną infrastrukturę techniczną konieczną do realizacji transakcji handlowych, a także sortowania, pakowania, dojrzewania i magazynowania towarów oraz produktów rolnych będących przedmiotem wymiany handlowej. Uczestnikami rynku hurtowego po stronie podaży są producenci rolni i ich organizacje gospodarcze, hurtownicy oferujący towar z importu, pośrednicy handlowi; po stronie popytu znajdują się hurtownicy hurtu wtórnego, detaliści, pośrednicy handlowi i konsumenci. Ustalenie cen na funkcjonujących rynkach hurtowych odbywa się drogą negocjacji, oddawania w komis lub za pomocą aukcji. Rynki hurtowe zajmują się handlem przede wszystkim produktami łatwo psującymi się, jak warzywa, świeże owoce, kwiaty, mięso, ryby, mleko i jego przetwory. Asortyment jest przygotowany i dostosowany pod względem wielkości partii oraz rodzaju opakowań do wymogów detalistów, gastronomii i odbiorców hurtowych.

Rynki hurtowe są tworzone w rejonach skoncentrowanej produkcji i lokalizowane w dużych miastach lub w ich pobliżu, czyli wszędzie tam, gdzie występuje duża koncentracja konsumpcji. Użytkownikami rolniczych rynków hurtowych mogą być osoby bądź firmy mieszczące się w formule rolno-spożywczej i prowadzące działalność gospodarczą. Nowoczesne rynki hurtowe powinny posiadać klimatyzowane hale, punkty sanitarne, gastronomiczne, motoryzacyjne, dostęp do odpowiednich urządzeń biurowych i Internetu. W Polsce funkcjonuje obecnie 6 dużych ponadregionalnych rynków hurtowych i około 24 o charakterze lokalnym.

W Zintegrowanym Systemie Rolniczej Informacji Rynkowej rynki hurtowe prowadzą notowania bieżących cen artykułów sprzedawanych na tych rynkach, które następnie podawane są do publicznej wiadomości bezpłatnie (w formie papierowej – broszura informacyjna oraz w formie elektronicznej – za pośrednictwem Internetu).

Koncepcję działania rynków hurtowych oparto na doświadczeniach organizacji, które funkcjonowały na rynkach wewnętrznych poszczególnych państw członkowskich [Michałowska-Gorywoda 1994].

Działalność handlu hurtowego umożliwia znaczne obniżenie kosztów zakupu, przemieszczania towarów i ich magazynowania, usprawnienia obrotu towarowego, jak również ułatwienia i zintensyfikowania kontaktów sfery produkcji ze sferą obrotu rolnego. Osiąga się to m.in. przez uproszczenie stosunków wymiennych, uwolnienie detalu od wykonywania niektórych czynności handlowych przejmowanych przez hurt, organizowanie współpracy między przemysłem i handlem oraz umożliwienie celowych kontaktów handlowych.

Wśród najważniejszych funkcji handlu hurtowego wymienić można:

- organizowanie wymiany towarowej;
- zakup i sprzedaż towarów;
- wykonywanie licznych czynności o charakterze produkcyjnym, tj. przechowywanie towarów, standaryzacja, paczkowanie i tworzenie asortymentów handlowych;
- odbiór jakościowy polegający na ocenianiu wyrobu pod względem zgodności wyglądu i wykończeniem z ustalonym wzorcem, na badaniu odchyleń od wymaganych cech jakościowych, skali i liczby błędów oraz rodzaju surowca;
- udział w weryfikacjach wzornictwa, odbywających się na posiedzeniach branżowych komisji ocen i na giełdach towarowych;
- organizowanie dostaw na podstawie umów długookresowych;
- analiza rynków branżowych w zakresie współpracy z producentami i detalistami, ewidencja obrotu towarowego [Garbacik 1980].

Hurt może mieć charakter uniwersalny, obejmujący wiele branż lub wyspecjalizowany, często ograniczony do jednej branży, a nawet pojedynczych artykułów. Przeważają hurtownie branżowe określonych grup towarów, np. napojów alkoholowych, bezalkoholowych, owoców i warzyw, kwiatów itp. Hurt przetwarza jednorodne asortymenty pochodzące od producentów na zróżnicowane asortymenty handlowe według potrzeb detalistów.

Korzystnym zjawiskiem dla konsumentów jest integracja pionowa hurtu z detalem, ponieważ zapewnia sprawniejsze funkcjonowanie handlu, a rozpowszechniona jest szczególnie w handlu żywnością. Przykładem skutecznej integracji pionowej mogą być doświadczenia Spółdzielczości Spożywców „Społem", której jednostki handlu detalicznego i hurtowego są najczęściej samodzielne.

Giełda towarowa to rynek formalny, na którym handluje się towarami jednolitymi pod względem jakościowym i ilościowym, bez ich fizycznej obecności. Odbywa się to w określonym czasie, według precyzyjnie określonych reguł, zgodnie z którymi wszyscy uczestnicy giełdy mają prawo do równego dostępu do publicznie ogłaszanych ofert.

Giełdy mają spory udział w kształtowaniu cen rynkowych, decydują o jakości i standaryzacji towarów w handlu krajowym, a także międzynarodowym. Przyczyniają się do zwiększenia płynności rynków finansowych i umożliwiają zmniejszenie ryzyka finansowego.

W Polsce, podobnie jak w większości krajów europejskich, z uwagi na różne instrumenty interwencjonizmu w rolnictwie oraz na rynkach z nim powiązanych warunki do klasycznej konkurencji są ograniczone. W tej sytuacji jednym z istotnych elementów infrastruktury rynku rolnego, opartych na zasadzie konkurencji, są właśnie giełdy towarowe. Na terenie kraju reaktywowano lub tworzono giełdy towarowe wraz z postępującymi innymi procesami rynkowymi. Pierwsza giełda towarowa w nowych warunkach powstała w Poznaniu już w 1991 r.

Najbardziej dynamiczny okres rozwoju tych organizacji, spełniających przynajmniej podstawowy warunek odpowiedniej wartości transakcji i braku obecności towaru na giełdzie, przypadał na lata 1993–1997 [Drewiński 1997]. W następnych latach rosnąca konkurencja, techniki transakcji, system interwencji, a zwłaszcza zmiany wymagań organizacyjno-prawych były głównymi przyczynami zasadniczych zmian w rozwoju i sposobie funkcjonowania giełd towarowych [Birski 2003, Jerzak 2000]. Początkowy okres budowania gospodarki rynkowej w Polsce sprzyjał reaktywowaniu dawnych giełd towarowych handlujących produktami rolnymi i powstawaniu nowych licznych jednostek, niemal we wszystkich większych miastach.

Jednostek spełniających przynajmniej kilka podstawowych warunków, takich jak m.in. zawieranie transakcji przez maklerów na specjalnie zorganizowanych sesjach lub przetargach według precyzyjnie ustalonych zasad, wysoki poziom obrotów i wartości pojedynczych transakcji, ścisła specyfikacja i standaryzacja towarów, obowiązki publikacyjne, powstało relatywnie mało.

Rosnąca konkurencja, sposoby interwencji i sprzedaży rezerw państwowych, wprowadzenie elektronicznego systemu zawierania transakcji, rygorystyczne regulacje prawne, a także niski poziom wiedzy i umiejętności przy niedoborach kapitału doprowadziły do upadku większości giełd towarowych.

Okazało się, że w polskich warunkach rynek giełdowy towarów rolnych nie pochodzących z rezerw interwencyjnych jest bardzo płytki, a wysokich wymagań organizacyjno-prawnych nie jest w stanie spełnić żadna giełda towarowa [Birski 2006].

Zapewnienie wysokiej koncentracji podaży i popytu na towary giełdowe oraz stworzenie bezpiecznego i sprawnego przebiegu transakcji wymaga wysokich kosztów. Nowe wymagania finansowe dla działalności giełd towarowych, podyktowane długo oczekiwaną ustawą, okazały się bardzo wysokie i trudne do spełnienia dla większości giełd. Do 31 stycznia 2006 r. nie spełniała jej nawet Warszawska Giełda Towarowa S.A. w Warszawie, która, mimo że powstała najpóźniej (1995), została utworzona na stosunkowo mocnych podstawach finansowych, by przejąć funkcję giełdy wiodącej. Spełniła ona warunki kapitałowe, ale nadal nie wszystkie wymagania organizacyjne [Urban 2006].

2.5. Struktura gospodarstw rolnych w Polsce

Rolnictwo w Polsce charakteryzuje się dużą różnorodnością, głównie z powodu zróżnicowania wielkości gospodarstw rolnych, na które wpływ mają ukształtowanie terenu, stan gleb i możliwości wodnych czy też tendencje do prowadzenia określonej produkcji na danym obszarze. Informacje na temat wielkości gospodarstw rolnych w kraju przedstawia tabela 6.

Tabela 6
Table 6
Średnia wielkość powierzchni gruntów rolnych w gospodarstwie rolnym w Polsce w roku 2010 [ARiMR 2011]
The average size of agricultural land on a farm in Poland in 2010

Jednostka podziału administracyjnego kraju (województwo)	Średnia wielkość powierzchni gruntów rolnych w gospodarstwie rolnym [w hektarach]
• dolnośląskie	15,72
• kujawsko-pomorskie	15,01
• lubelskie	7,40
• lubuskie	20,32
• łódzkie	7,42
• małopolskie	3,83
• mazowieckie	8,44
• opolskie	17,83
• podkarpackie	4,47
• podlaskie	12,11
• pomorskie	18,84
• śląskie	6,83
• świętokrzyskie	5,42
• warmińsko-mazurskie	22,95
• wielkopolskie	13,43
• zachodniopomorskie	30,30

W roku 2010 średnia wielkość powierzchni gruntów rolnych w gospodarstwach rolnych w kraju była heterogeniczna pod względem poszczególnych województw. Najmniejszą ilością gruntów rolnych dysponują gospodarstwa w województwie małopolskim, która wynosi średnio 3,83 hektara. W województwie zachodniopomorskim powierzchnia gruntów rolnych w gospodarstwie jest największa i wynosi 30,30 ha, co prawie ośmiokrotnie przewyższa wielkość powierzchni gruntów w województwie małopolskim. Średnia wielkość powierzchni gruntów rolnych w gospodarstwie rolnym w Polsce w roku 2010 według danych Prezesa ARiMR równa się 10,23 hektara i jest większa o 0,80 ha w porównaniu z rokiem 2009, a także o 0,21 ha w zestawieniu z rokiem 2008.

Można więc zauważyć stałą tendencję do zwiększania powierzchni gruntów rolnych w gospodarstwach w kraju [ARiMR 2011]. Obszar gruntów rolnych przypadających na jedno gospodarstwo w województwie dolnośląskim wynosi 15,72 ha. Jest więc wyższy od średniej krajowej, co może być spowodowane sprzyjającymi warunkami klimatycznymi do prowadzenia produkcji rolniczej.

Polskie rolnictwo charakteryzuje się znacznym rozdrobnieniem agrarnym. Przemiany struktury agrarnej w naszym kraju wykazywały się mniejszą skutecznością pomimo przeprowadzonych reform. Niska efektywność związana była z blokowaniem przemian rolnictwa chłopskiego w okresie Polski Ludowej, w której obowiązywała doktryna socjalizacji rolnictwa.

Na utrzymywanie drobnych gospodarstw rolnych wpłynęły niskie płace chłopo-robotników, emerytury i renty pracownicze oraz rolnicze, a także bariera mieszkaniowa w miastach. Składowe te ukształtowały strukturę agrarną, charakteryzująca się dużą liczbą drobnych gospodarstw rolnych, z niewielką liczbą domostw rodzinnych posiadających znaczną ilość ziem uprawnych [Zegar 2010].

Mechanizm konkurencji rynkowej wprowadzony wraz z transformacją ustrojową (akcesja Polski do Unii Europejskiej) włączyła polskie rolnictwo w Jednolity Rynek Europejski. Wspólny rynek Unii Europejskiej w sytuacji nadwyżek podaży nasila konkurencję, która aby utrzymać się na rynku, narzuca wymogi związane z odpowiednią skalą produkcji oraz większym areałem użytków rolnych [Mickiewicz, Mickiewicz 2011].

Proces globalizacji znacznie wpłynął na sytuację rynkową. Efektem działań prowadzących do coraz większych współzależności i integracji było podnoszenie roli międzynarodowych korporacji przemysłowych i handlowych, które wzięły udział w prywatyzacji polskich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego (sieci handlowe silnie wkroczyły na rynek rolno-żywnościowy).

Realia te osłabiły pozycję rolnika w łańcuchach żywnościowych, czego efektem było nasilenie impulsu prowadzącego do przyśpieszenia zmian struktury agrarnej [Bożek 2010a]. Porównując strukturę agrarną do krajów zachodnioeuropejskich, jest ona znacznie bardziej rozdrobniona (tab. 7).

Polska jest krajem, w którym zbyt duży udział gospodarstw stanowią gospodarstwa drobne, które nie są konkurencyjne na rynku. W porównaniu z wybranymi państwami Unii Europejskiej Polska posiada najwięcej gospodarstw do 5 ha, a ich udział stanowi 1629% ogółu gospodarstw indywidualnych.

Podobna sytuacja ma miejsce również w grupie obszarowej od 5–20 ha (629%) oraz 20–50 ha (101%). Najmniejszy udział gospodarstw -23,6% znajduje się w grupie obszarowej ≥ 50 ha, w tym przedziale pionierami są Francuzi, którzy posiadają 197,1% gospodarstw charakteryzujących się tak wysokim udziałem posiadanych obszarów.

Tabela 7
Table 7

Powierzchnia użytków rolnych przeciętnego gospodarstwa rolnego oraz struktura obszarowa gospodarstw w 2008 r. [GUS 2010e]
Area of agricultural land and the average farm area structure of farms in 2008

Wyszczególnienie	Użytki rolne / gospodarstwo [mln ha]	Ludność rolnicza [tys.]	Udział gospodarstw grup obszarowych [%]			
UE-27	184,9	23 214	do 5 ha	5–20 ha	20–50 ha	≥ 50 ha
Niemcy	17,7	1421	82,3	120	81,9	85,4
Francja	29,2	1389	125	101	99,2	197,1
Włochy	13,4	2139	1229	325	83,4	40,0
Wielka Brytania	16,9	939	68,4	60,1	46,5	74,0
Polska	15,6	5923	1629	629	101	23,6

Z tabeli 8 wynika, że znaczna liczba gospodarstw zalicza się do grupy o mniejszej powierzchni ogółem. Na ogólną liczbę gospodarstw w Polsce wynoszącą 2278 tys. najwięcej gospodarstw 715 tys. posiada od 0–1 ha, a ich powierzchnia wynosi 681 tys. ha, w tym użytków rolnych 237 tys. ha.

Gospodarstwa znajdujące się w największej grupie obszarowej 100 i więcej użytkuje 3873 tys ha., z czego 3536 tys. ha obejmują użytki rolne. Gospodarstw tych w porównaniu z ogółem (2278 tys.) jest jeszcze zbyt mało, ponieważ ich liczba wynosi 10 tys.

Tabela 8
Table 8

Liczba gospodarstw, powierzchnia ogółem oraz użytki rolne w grupach obszarowych w 2010 r. [GUS 2011a]
Number of holdings and total area of agricultural land in the area groups in 2010

Grupy obszarowe	Liczba gospodarstw [tys.]	Powierzchnia ogółem [tys. ha]	Użytki rolne [tys. ha]
0–1	715	681	237
1–2	343	654	501
2–3	231	711	566
3–5	289	1383	1126
5–7	179	1273	058
7–10	173	1673	1447
10–15	152	2102	1848
15–20	72	1450	1242
20–30	61	1632	1471
30–50	36	1503	1346
50–100	17	1322	1157
100 i więcej	10	3873	3536
Ogółem	2278	18 257	15 534

Na ocenę struktury agrarnej wpływają nie tylko liczba gospodarstw, ale także czynniki kształtujące podstawowe, wielkości produkcji roślinnej i zwierzęcej rolnictwa, między innymi takie jak:

- pogłowie zwierząt gospodarskich,
- użytki rolne [Dzienia, Pużyński 2010].

Na gospodarstwa do 1 ha przypada 237 tys. ha i 35 375 tys. szt. utrzymywanych zwierząt. Najwięcej zwierząt – 55 807 tys. szt. utrzymywanych jest w grupie obszarowej 5–20 ha, posiadających 5 595 tys. ha użytków rolnych (tab. 9).

Tabela 9
Table 9

Struktura wybranych cech gospodarstw według grup obszarowych w 2007 roku [GUS 2010a]
The structure of selected characteristics of households by area groups in 2007

Wyszczególnienie	Do 1 ha	1–5 ha	5–20 ha	20–50 ha	≥ 50
Liczba gospodarstw [tys.]	715	863	576	97	27
Pogłowie zwierząt [tys. szt.]	35 375	39 351	55 807	25 548	40 004
Użytki rolne [tys. ha]	237	2193	5595	2817	4693

Gospodarstw obszarowo największych 20–50 ha oraz ≥ 50 jest najmniej, odpowiednio 97 tys. oraz 27 tys., pogłowie zwierząt 25 548 tys. szt. i 40 004 tys. szt., użytków rolnych 2817 tys. ha oraz 4693 tys. ha.

W określeniu efektywności gospodarstw specjalizujących się w produkcji zwierzęcej uwagę zwraca największa grupa obszarowa, w której występuje niższa intensywność produkcji (obsada pogłowia zwierząt). Dominacja gospodarstw posiadających mało ziem wpływa silnie na sprawność ekonomiczną gospodarstw, ponieważ ustępują one sprawnością gospodarstwom obszarowo większym.

Orientacja rynkowa gospodarstw rolnych jest również silnie związana z obszarem gospodarstw. Możemy zauważyć zależność pomiędzy częstotliwością występowania gospodarstw rolnych i samozaopatrzeniowych [Sikorska i wsp. 2009].

Według Zalega [2007] gospodarstwa rynkowe to takie, które ponad połowę produkcji sprzedają; stanowią one 62% ogółu gospodarstw indywidualnych. Pozostałe 38% to gospodarstwa samozaopatrzeniowe, tzn. takie, które co najmniej połowę produkcji przeznaczają na własne potrzeby.

Zmianom w liczbie i strukturze gospodarstw towarzyszą zmiany w odniesieniu do powierzchni użytków rolnych (tab. 10).

W grupie o największej powierzchni obszarowej ilość użytków rolnych zwiększyła się z 5449 tys. ha w roku 2000 do 8752 tys. w roku 2010. W porównaniu z rokiem 2009 zmniejszyła się powierzchnia użytków rolnych w grupie obszarowej 10–15 ha z 2019 do 1848 tys. ha. Gospodarstwa o przeciętnym areale 5–10 ha posiadają mniej ziemi w porównaniu z rokiem 2000. Ich powierzchnia spadła z 3182 tys. ha do 2505 tys. ha.

Liczba gospodarstw 1–2 ha UR także się zwiększyła z 644 tys. ha w 2000 r. do 738 tys. ha w roku 2010, z tym że zawiera ona zarówno gospodarstwa ekonomicznie silne (głównie fermy zwierzęce), jak i gospodarstwa społecznie stanowiące problem.

Tabela 10
Table 10

Powierzchnia użytków rolnych w Polsce w latach 2000–2010 [GUS 2011a]
Agricultural land in Poland in 2000–2010

Grupy obszarowe [ha]	Powierzchnia użytków rolnych [tys. ha]					
	2000	2002	2005	2008	2009	2010
1–2	644	725	638	616	597	738
2–5	1987	2038	1895	1955	1925	1692
5–10	3182	3029	2760	2906	2753	2505
10–15	2246	2214	2034	1987	2019	1848
15 i więcej	5449	6456	6300	6648	6851	8752
Ogółem	13 510	14 462	13 627	14 111	14 145	15 534

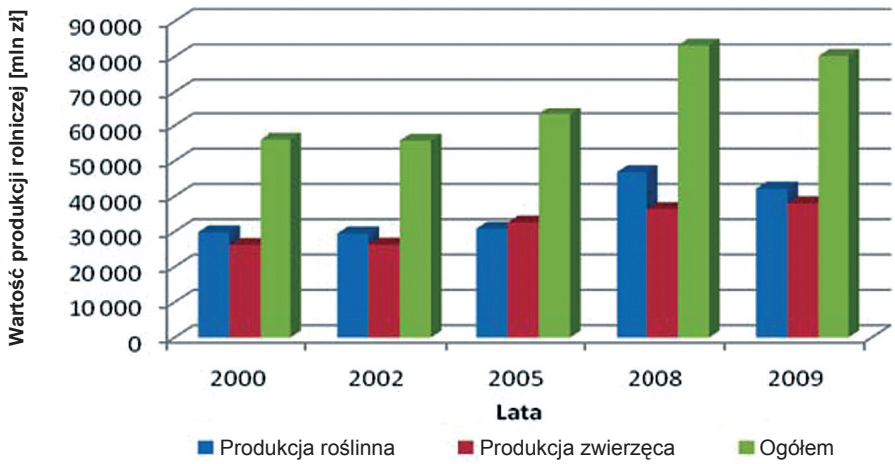
Celem przemian struktury agrarnej jest: zwiększenie konkurencyjności na globalizującym się rynku, zwiększenie dochodów rolniczych, przyczynianie się do zrównoważonego rozwoju wsi i rolnictwa oraz wnoszenie wkładu w społeczno-gospodarczy rozwój kraju [Wigier i wsp. 2010].

Rozdrobniona struktura polskiego rolnictwa wciąż jest przeszkodą do uporania się z konkurencyjnością cenową. Rolnictwo w Polsce bardzo często nie może spełnić wymagań, jakie nałożone są na przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego oraz obrotu rolnego i handlu. Wyższe oczekiwania w zakresie wielkości dostaw surowców oraz wskaźników jakościowych produktów rolnych wymuszają zwiększanie skali produkcji.

Rozwiązaniem jest np. łączenie zasobów produkcyjnych oraz gospodarstw indywidualnych w różne formy kooperacji i integracji, np.: spółdzielnie, spółki, grupy producenckie lub inne formy produkcyjno-handlowe [Kukuła 2007].

Rozwiązania te prowadzą do utworzenia gospodarstw (przedsiębiorstw rolnych) i wspierania gospodarstw rodzinnych, co pozwala przezwyciężyć między innymi ograniczenia techniczno-ekonomiczne gospodarstwa rodzinnego, zachowując wszystkie jego funkcje [Zegar 2010].

W literaturze światowej proponowane rozwiązania zyskują często znaczące wsparcie ze strony polityki danego kraju (poprzez transfery środków publicznych). Łączenie gospodarstw w różne formy kooperacji i integracji obejmuje bardzo często gospodarstwa posiadające mniejszy obszar użytków rolnych i skalę produkcji. Cechą charakterystyczną takiego rozwiązania jest wielostronność produkcji z bezpośrednią sprzedażą surowców do małych przetwórni i sklepów lub sieci handlowych, które wykazują coraz częstsze zainteresowanie tego typu produkcją [Hazel i wsp. 2007, Byrden i Bollman 2000]. Współpraca zintegrowanego lokalnego systemu żywnościowego gospodarstw drobnych wraz z małymi firmami przemysłu spożywczego i handlu może nie tylko z powodzeniem funkcjonować, ale także przynosić wiele korzyści: gwarancję jakości oraz eliminowanie rosnących kosztów (marż) pośrednictwa [Babiak 2010]. Przeobrażenia strukturalne wiążą się ściśle z wartością produkcji rolniczej (wykres 5).



Wykres 5. Wartość produkcji rolniczej w latach 2000–2009
Diagram 5. Value of agricultural production in years 2000–2009

Rozdrobniona struktura agrarna polskiego rolnictwa rzutuje nie tylko na efektywność techniczną, ekonomiczną i społeczną rolnictwa, ale również wpływa na zdolność generowania nadwyżki ekonomicznej, której poziom zapewnia wymierny do nakładów pracy i inwestycji dochód rolniczy rodzin w gospodarstwie [Dawidowski 2009]. Największą barierą w tej strefie jest zbyt duża liczba gospodarstw drobnych (do 5 ha użytków rolnych), które stanowią podstawowe źródło utrzymania dla rodzin rolniczych (około 200 tys.), oraz zbyt mała powierzchnia (około 400 tys. rodzin) [Zegar 2010].

Jedynym rozwiązaniem jest koncentracja, która zwiększy dochód z udziałem mniejszej liczby pracujących osób i liczby rodzin związanych z rolnictwem [Kwiatkowski 2010].

Przemiany strukturalne związane są także z trzema aspektami rozwoju: ekonomicznym, środowiskowym i społeczno-kulturalnym. Sfery te przyczyniają się do tworzenia zrównoważonego rozwoju wsi i rolnictwa, który zaspokaja potrzeby współczesnego pokolenia bez naruszania możliwości zaspokojenia potrzeb przyszłych [Zajdel 2010].

Rozwój zrównoważonego rolnictwa jest koniecznością i również szansą dla polskiego rolnictwa, które posiada zasoby prowadzące do rozwijania rolnictwa ekologicznego (naturalnego) oraz możliwości rozwoju technologicznego i produkcji intensywnej. Efektem tak prowadzonej działalności rolniczej jest wprowadzenie nisz surowców i produktów, z jednoczesnym upowszechnieniem technologii będącej w równowadze ze środowiskiem oraz zwiększenie popytu na żywność wysokiej jakości [Jóźwiak, Mirkowska 2007].

Gospodarstwom charakteryzującym się mniejszą skalą produkcji trudniej będzie spełnić kryteria środowiskowe w porównaniu ze średnimi gospodarstwami, które są silniejsze ekonomicznie [Urban 2000]. Istotnym elementem zrównoważonego rolnictwa będzie także wpływ silnie oddziałujący na rozwój wsi, o ustabilizowanej silnej pozycji ekonomiczniej oraz wielofunkcyjnej, która będzie integralną częścią modelu społecznego Europy [Bożek 2010b, Babiak 2010].

Przemiany strukturalne rolnictwa wpływają również na zwiększenie wpływu rolnictwa na ogólny rozwój społeczno-gospodarczy państwa. Obecnie udział rolnictwa w ogólny

rozwój cywilizacyjny związany jest z dostarczaniem tanich produktów rolniczych, siły roboczej oraz ziemi na potrzeby pozarolnicze, usługi ekologiczne i ochronę dziedzictwa kulturowego [Zegar 2010, Hazel i wsp. 2007].

Rozwój rolnictwa nie powinien opierać się wyłącznie na nadwyżce ekonomicznej, ale również zawierać i brać pod uwagę funkcje ekologiczne, społeczne, udostępniać zasoby pracy oraz zaopatrywać rynek w bezpieczną żywności wysokiej jakości [Knecht, Jasiński 2005].

W ostatnim okresie rolnictwo europejskie osiąga najwyższe wskaźniki wydajności i plony z 1 ha użytków rolnych. Dochody rolników również znacząco nie odbiegają od dochodów w innych dziedzinach gospodarki. Sytuacja taka m.in. zaistniała dzięki realizacji Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) [Szomburg 2003].

ROZDZIAŁ 3

PROCESY INTEGRACYJNE W ROLNICTWIE

3.1. Procesy integracyjne w agrobiznesie

3.1.1. Istota i formy integracji gospodarczej jako stymulator wzrostu konkurencyjności

Przez integrację często rozumie się proces scalania oraz gromadzenia potencjałów rolniczych państw członkowskich. W wyniku tych przedsięwzięć powstaje nowy jakościowo organizm gospodarczy, o specyficznych właściwościach, rządzący się odmiennymi prawami i regułami gry rynkowej.

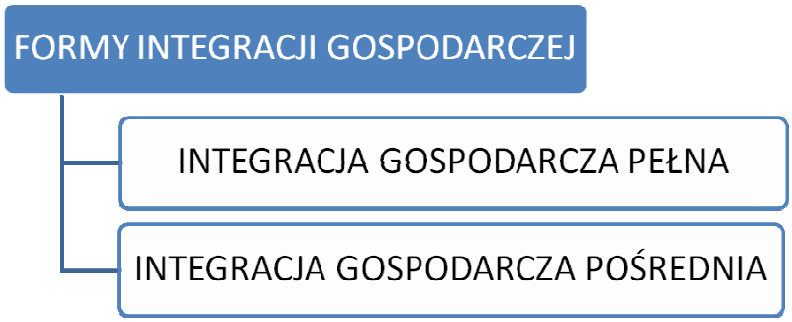
W agrobiznesie występuje często zależność dochodowa dzięki współpracy z innym ogniwem, np. gospodarstwo rolne z przemysłem spożywczym, za pośrednictwem ogniw handlowych, banków i innych instytucji usługowych [Ferenc 1999, Ciamaga 1999].

Do wytwarzania żywności, czyli finalnego produktu pochodzenia rolniczego, przyczyniają się trzy dziedziny:

1) zaopatrzenie rolnictwa w różnorodne środki do produkcji rolnej,
2) produkcja rolnicza,
3) przetwórstwo i dystrybucja żywności.

Powiązania między nimi umożliwiają funkcjonowanie systemu agrobiznesu. W warunkach gospodarki rynkowej zewnętrznym przejawem tendencji do łączenia się poszczególnych ogniw produkcji żywności są stosunki towarowo-pieniężne oraz kooperacja. Pionowe więzi ekonomiczne, będące spoiwem systemu gospodarowania żywnością, powstają jako rezultat kooperacji, która integruje rolnictwo z przemysłem wytwarzającym środki produkcyjne oraz z przemysłem spożywczym. Integracja jest pojęciem ekonomicznym oznaczającym proces skupiania, scalania pod jednym kierownictwem (zarządem) całości lub części działań gospodarczych rozproszonych dotychczas między różne podmioty gospodarcze.

Wyodrębnione, samodzielnie działające podmioty gospodarcze dążą do stabilizacji wzajemnych powiązań w celu maksymalizacji zysku. Integracja gospodarcza może dotyczyć firm i gospodarstw, wówczas mówi się o integracji w skali mikroekonomicznej. Może dotyczyć także gałęzi i działów gospodarki narodowej, a nawet całej gospodarki poszczególnych państw. Wówczas jest nazywana integracją w skali makroekonomicznej.



Rys. 2. Schemat form integracji gospodarczej w zależności od sposobu powstania
Fig. 2. Scheme forms of economic integration, depending on way we make

Rysunek 2 przedstawia możliwe formy integracji gospodarczej podmiotów funkcjonujących na rynku.

1. Integracja gospodarcza pełna, powstająca w wyniku połączenia (fuzji) co najmniej dwóch podmiotów, realizujących określony rodzaj lub kolejne fazy działalności gospodarczej i prowadząca do powstania jednego dużego przedsiębiorstwa;
2. Integracja gospodarcza pośrednia, rozwijana przez powiązania umowne, w których poszczególni partnerzy zachowują samodzielność formalno-prawną i w ograniczonym zakresie samodzielność ekonomiczną.

W zależności od zakresów, kierunków i form organizacyjno-prawnych wyodrębnia się także integrację gospodarczą poziomą (polega ona na scalaniu jednorodnych (homogenicznych) jednostek organizacyjnych, zajmujących się zbliżoną lub identyczną działalnością gospodarczą) oraz integrację gospodarczą pionową (polega na scalaniu różnorodnych jednostek organizacyjnych zajmujących się fazami procesu produkcyjnego, mającego na celu wytworzenie określonego produktu finalnego) (rys. 3). Integracja pozioma w rolnictwie, podobnie jak w innych działach gospodarki narodowej, polega na łączeniu gospodarstw w większe organizacje gospodarcze. Proces ten w gospodarce żywnościowej jest możliwy dzięki szeroko pojętemu postępowi rolniczemu, biologicznemu, technicznemu i organizacyjnemu.

Rys. 3. Schemat form integracji gospodarczej w zależności od sposobu scalania
Fig. 3. Scheme forms of economic integration, depending on how the merge

Najprostszym przykładem integracji poziomej jest zwiększenie obszaru gospodarstwa rolniczego w rezultacie zakupu lub dzierżawy całości albo części innych gospodarstw, lub przez połączenie kilku czy kilkudziesięciu gospodarstw w spółkę bądź spółdzielnię produkcyjną.

Formą integracji poziomej mającą dużą przyszłość jest zespół producencki, tworzony na zasadzie dobrowolności. Rolnicy łączą się w nim w celu zespołowego zbywania efektów produkcji. Podstawy wspólnej polityki rolnej opracowano w 1958 r. na konferencji w Stresie [Ruszkowski i wsp. 1998]. Ograniczenie integracji do zbytu oznacza, że członkowie zespołu producenckiego zachowują prawa własności majątkowej w niezmienionej postaci, dopiero wspólnie podjęta decyzja o przeznaczeniu środków na wspólną inwestycję tworzy majątek będący wspólną własnością zespołu producenckiego.

Powstanie nowego składnika majątku nie ogranicza jednak w niczym praw właścicielskich członków zespołu producenckiego do ich indywidualnych majątków. Majątek, którego właścicielami są wszyscy członkowie zespołu producenckiego, pozwala uzyskać lepsze warunki zbytu na rynku. Wspólne inwestowanie w urządzenia obsługujące dystrybucję jest często pierwszym krokiem do wspólnego inwestowania w urządzenia produkcyjne, za pomocą których można wstępnie przetwarzać surowiec, co dodatkowo zwiększa pozycję przetargową zespołu producenckiego na rynku.

U podstaw decyzji o utworzeniu zespołu producenckiego leży realizacja następujących celów:

- dokonywanie wspólnych transakcji sprzedaży większych partii towarów, według obowiązujących na rynku standardów;
- prowadzenie wspólnego zaopatrzenia w środki obrotowe do bieżącej produkcji rolnej;
- prowadzenie wspólnych przedsięwzięć inwestycyjnych, przekraczających możliwości pojedynczego producenta;
- organizacja działalności zespołowej w zakresie przechowalnictwa, przygotowania produktów do sprzedaży – sortowania itp.;
- tworzenie kanałów marketingowych zintegrowanych z przedsiębiorstwami przetwórstwa rolno-spożywczego.
- Realizacja wymienionych celów pozwala osiągnąć wiele korzyści, takich jak:
- wynegocjowanie wyższych cen niż może uzyskać pojedynczy producent;
- możliwość podpisania długoterminowych umów z odbiorcami hurtowymi;
- łatwiejszy dostęp do kredytów preferencyjnych oraz dotacji;
- możliwość nabycia udziałów w firmach z otoczenia rolnictwa;
- rozbudowa własnej bazy przetwórczej i prowadzenie wspólnych przedsięwzięć inwestycyjnych;
- zakup środków do produkcji po niższych cenach, gdyż zakup hurtowy stwarza możliwości negocjacji cen.

Zespół producencki może być tworzony tylko w celu zbytu surowca firmie, która zajmuje się przetwórstwem. Jest to tzw. rynek pierwotny. W sytuacji gdy podaż surowca zespołu producenckiego jest większa niż popyt, powstaje konieczność wyjścia poza rynek pierwotny. Najczęściej pierwszym krokiem jest sprzedaż na lokalnym rynku hurtowym, następnym – na ponadregionalnym rynku hurtowym, a wreszcie na giełdzie towarowej [Olszańska 1996, Urban, Olszańska 1999].

Z czasem skala integracji poziomej staje się tak duża, że stwarza możliwość uruchomienia własnych firm przetwórczych i sklepów detalicznych, zaopatrywanych własnym transportem. Wspólnota producencka (inaczej grupa marketingowa) tworzy łańcuch integracyjny. Wspólnota producencka staje się integratorem pionowym i tworzy łańcuch integracyjny sięgający aż po sprzedaż detaliczną żywności, wytworzonej z własnego surowca.

Integracja pionowa w rolnictwie jest jednym z przejawów integracji w krajach rozwiniętych gospodarczo. Wyróżnia się bardzo szczegółowymi uregulowaniami i licznymi rozporządzeniami Rady Unii oraz Komisji Europejskiej. Poświęcono jej najwięcej aktów prawnych i na jej prowadzenie wydano najwięcej pieniędzy ze wspólnego budżetu [Popiuk-Rysiński 1998].

Pionowe więzi integracyjne powstają w efekcie następujących działań:

- nabycie tytułu własności (forma najmniej rozpowszechniona – powstaje, gdy firmy agrobiznesu tworzą wspólne jednostki produkcyjno-handlowe, lub gdy tworzone są nowe przedsiębiorstwa);
- zawarcie kontraktu (najbardziej rozpowszechniona forma – wynika to z niedoskonałości rynku żywnościowego, poza tym nie zmienia ona stosunków własności i jest łatwa do zaakceptowania przez rolnika);
- stanowienie norm prawnych (istnieje w niektórych krajach i tworzy za pośrednictwem instytucji publiczno-prawnych infrastrukturę rynkową, której celem jest wspieranie funkcjonowania integracji pionowej).

Integracja pionowa kreowana jest głównie przez kapitał pozarolniczy i stanowi najważniejszy mechanizm modernizacji i rekonstrukcji rolnictwa. Polega ona na podporządkowaniu produkcji pojedynczych gospodarstw jednemu ekonomicznemu kierownictwu. Można podzielić ją na skierowaną wstecz (integrację z dostawcami) i skierowaną w przód (integrację z odbiorcami). Obydwa rodzaje charakteryzują się tym, że decyzje ekonomiczne podejmuje zawsze ten partner, który ma lepszą pozycję rynkową.

Częściowa integracja pionowa jest szeroko rozpowszechniona i polega na łączeniu podmiotów gospodarczych poprzez umowy kontraktacyjne kolejnych faz procesu produkcyjnego. We współczesnym świecie kontraktacja jest powszechnym systemem powiązań rolnictwa z przemysłem przetwórczym i organizacjami dystrybucyjnymi, następuje w efekcie zawierania umów między przedsiębiorstwem a pozostałymi integrującymi się jednostkami (przede wszystkim drobnymi producentami rolnymi, którzy są właścicielami tylko części środków produkcji). Pozostałe środki produkcji (maszyny rolnicze, pasze itp.), a nawet przedmiot produkcji (np. prosięta, warchlaki) należą do integratora.

Integracja ta może przybierać formę:

- umów kontraktacyjnych, wiążących producentów rolnych z przedsiębiorstwami przemysłu spożywczego;
- związków, zrzeszeń, kooperujących przedsiębiorstw rolniczych i nierolniczych uczestniczących w wytwarzaniu określonego produktu finalnego;
- związków, zrzeszeń przedsiębiorstw rolniczych organizujących wspólne zakłady usługowe lub zakłady przetwórstwa rolniczego.

Pełna integracja pionowa ma miejsce wtedy, gdy następuje wchłonięcie przez przedsiębiorstwo integrujące pozostałych jednostek gospodarczych uczestniczących w procesie integracji. W ten sposób tworzone są m.in. przedsiębiorstwa rolniczo-przemysłowe. Integracja ta obejmuje najczęściej produkcję i dystrybucję tych produktów, do których stosuje się w dużym zakresie przemysłowe środki produkcji. W krajach zachodnich najbardziej

zintegrowane są drobiarstwo, produkcja żywca oraz niektóre dziedziny warzywnictwa i sadownictwa. Przykładem pełnej integracji pionowej jest działalność PEK-POL spółki z o.o. – przedsiębiorstwo prowadzące w swoich jednostkach skup i ubój zwierząt rzeźnych, przetwórstwo mięsa, handel hurtowy i detaliczny, handel zagraniczny, usługi spedycyjne, usługi gastronomiczne, produkcję i dystrybucję pasz przemysłowych. Dzięki połączeniu jednostek zajmujących się produkcją i dystrybucją oraz realizacji powyższych założeń w organizacji rynków rolnych uwzględniono jednocześnie zobowiązania międzynarodowe działającej Wspólnoty [Wysokińska, Witkowska 1999].

3.1.2. Kontrakt jako forma częściowej integracji pionowej w rolnictwie

Kontraktacja jest z jednej strony formą integracji pionowej w gospodarce żywnościowej, a z drugiej – ważną formą skupu (opartą na dwustronnej, dobrowolnej umowie pomiędzy producentem rolnym a przedsiębiorstwem rolnym, przedsiębiorstwem skupu lub przedsiębiorstwem przemysłowym, zwanym kontrahentem). Kontrahentami mogą być zarówno jednostki różnych gałęzi przemysłu przetwórczego, jak również jednostki handlowe. Drugą stroną w umowie kontraktacyjnej są najczęściej indywidualne gospodarstwa rolne, zwane kontraktującymi. Integratorami zawierającymi kontrakty z rolnikami mogą być firmy przemysłu przetwórczego, duże firmy handlowe, np. łańcuch sklepów detalicznych, hurtownie czy gastronomia typu fast food. Każdy z tych integratorów może osiągnąć swój cel, zagwarantować sobie stały dopływ surowca wysokiej jakości poprzez udostępnienie dostawcom niezbędnych nakładów materiałowych, środków finansowych, a także najnowszego know-how.

Czynniki kształtujące kontraktowe powiązania między integratorem a rolnikiem można podzielić na zachęcające i zniechęcające do zawarcia kontraktu.

Do czynników zachęcających do zawarcia kontraktu należą:

- wysokie naturalne ryzyko produkcyjne,
- duże wahania cen,
- wysoka produktywność kapitału i siły roboczej,
- silna konkurencja o udziały rynkowe,
- możliwość ograniczenia dyktatu rynkowego,
- specjalne wymagania wobec produktów,
- prawnie ustalone warunki ramowe.

Czynnikami zniechęcającymi do zawarcia kontraktu są:

- duża liczba kanałów zbytu i możliwości przetwarzania,
- łatwość magazynowania,
- duża przydatność transportu,
- łatwość klasyfikowania,
- wysoki stopień regulacji rynku,
- jednorodność produkcji oraz dojrzałość konsumpcyjna.

Umowa kontraktacyjna dotyczy podjęcia produkcji i sprzedaży (dostaw) artykułów roślinnych lub zwierzęcych w określonej ilości oraz odpowiedniej jakości, w terminie i na warunkach uzgodnionych przed rozpoczęciem produkcji. Rolnik – producent zobowiązuje się do wytworzenia i dostarczenia danego produktu na warunkach zawartych w umowie. Kontrahent – odbiorca zobowiązuje się natomiast do odebrania (zakupu) dostarczonych przez rolnika płodów rolnych. Skup z kontraktacji opiera się na zasadzie dobrowolności

i materialnego zainteresowania producentów opłacalnością produkcji, którą wyznaczają wynegocjowany poziom cen oraz inne bodźce.

Umowa, w zależności od rodzaju kontraktowanego produktu rolniczego, zawiera też zobowiązania do przestrzegania wymogów technologii produkcji, do przeprowadzenia określonych zabiegów agrotechnicznych i pielęgnacyjnych przy uprawie, zbiorze plonów. Na rolnikach ciąży więc obowiązek ubezpieczenia zakontraktowanej produkcji. Producenci rolni kontraktujący artykuły rolne, oprócz wynegocjowanej ceny, uzyskują także dodatkowe świadczenia.

Kontrahenci zobowiązują się na ogół do dostarczania rolnikom materiału wyjściowego do produkcji (prosięta, kurczęta, nasiona, sadzonki itp.) lub też wskazania źródeł ich zakupu, wykonania bezpłatnie albo częściowo odpłatnych usług specjalistycznych (np. opryski) itp. Ważnym świadczeniem na rzecz rolników jest udzielenie bezpłatnego doradztwa agrotechnicznego i zootechnicznego. Przedsięwzięcia te mają na celu uzyskanie wysokiej jakości zakontraktowanych produktów, czym zainteresowane są obydwie strony umowy. Kontraktacja łączy elementy produkcji, obrotu i polityki kredytowej z działalnością instruktażową i organizatorską.

3.1.3. Cele integracji w gospodarce żywnościowej

Polskie rolnictwo wymaga modernizacji i rekonstrukcji. Próby zrównania sektorów państwowego i prywatnego w rolnictwie ujawniły bariery wzrostu tkwiące wewnątrz samego sektora rolnego [Okuniewski 1991]. W przypadku braku jego dalszej modernizacji nie podoła konkurencji z rolnictwem innych krajów Unii Europejskiej. Uruchomienie procesów modernizacyjnych wymaga kapitału, którego źródłem nie może być ani budżet państwa, ani samo rolnictwo. Jednym ze źródeł kapitału jest kapitał pozarolniczy, angażowany w rolnictwie przez integrację pionową. Firmy przemysłu spożywczego, duże przedsiębiorstwa handlowe i gastronomia typu fast food integrują swoje źródła surowcowe, wykupując ziemię rolniczą i uruchamiając na niej nowoczesną produkcję rolniczą albo zawierając kontrakty z rolnikami na dostawę surowca o ściśle określonych parametrach.

W obydwu przypadkach do rolnictwa napływa nowoczesny kapitał. Jednocześnie ważniejszą rolę w przemieszczaniu kapitału na modernizację rolnictwa odgrywa kontraktowa integracja pionowa. Integracja nie tylko powoduje napływ do rolnictwa kapitału niezbędnego do modernizacji rolnictwa, ale także zwiększa skłonność rolników do angażowania własnych środków kapitałowych w modernizację. Proces ten można wywołać najszybciej w zespołach producenckich, chociaż duże gospodarstwa wiążące się kontraktem z integratorem również wykazują skłonność do angażowania własnych środków na modernizacje. Procesy integracyjne powodują zmiany nie tylko w produkcji i dystrybucji, ale także w świadomości uczestników tych procesów. W rezultacie, w modernizacji i rekonstrukcji bierze udział nie tylko rolnictwo, lecz również lokalna społeczność wiejska. Oznacza to, że powstaje nowa społeczność, którą tworzą członkowie charakteryzujący się przedsiębiorczością, innowacyjnością i świadomością ryzyka.

Najważniejszym impulsem pobudzającym rozwój wsi jest kreowanie przez integrację nowych miejsc pracy. Często są to miejsca pracy w zawodach sprzyjających powstawaniu jakościowo nowej społeczności, tzn. tworzonej przez ludność zatrudnioną w zawodach pozarolniczych. Pobudzony przez działania integracyjne w agrobiznesie wzrost świadomości społecznej i ekonomicznej wśród rolników wymusza szereg pozytywnych przemian,

których rezultatem są zmniejszenie bezrobocia wśród ludności wiejskiej, poprawa koniunktury w regionie oraz wzrost stopnia zamożności społeczności lokalnych [Kożuch, Mirończuk 2000].

Impulsy pobudzające rozwój rolnictwa powstają także dzięki rozbudowie infrastruktury technicznej obszarów wiejskich oraz rozwijaniu sieci usługowej. Rozbudowa infrastruktury podyktowana jest potrzebami nowoczesnego przetwórstwa surowców, prowadzonego przez grupę marketingową, i koniecznością szybkiego zdobywania informacji rynkowych. Celowi temu służą połączenia z giełdami towarowymi oraz ponadregionalnymi rynkami hurtowymi. Nowa organizacja rynku wymaga sprawnej obsługi, na różnych szczeblach powstają więc miejsca pracy związane nie tylko z tworzeniem różnego rodzaju biur (rachunkowo-księgowych, doradczych, marketingowych, pośrednictwa informacji, ubezpieczeń, itp.), ale także z rozwojem usług, np. gastronomicznych, hotelarskich.

Istotnym celem, do którego dąży ugrupowanie integracyjne, jest obniżenie kosztów – zwłaszcza kosztów stałych. Dzięki temu możliwe jest uzyskanie lepszych rezultatów ekonomicznych i lepszej pozycji na rynku.

Celem integracji może być także dążenie do racjonalizacji zatrudnienia. Idea ta niesie ze sobą lepiej wyposażone przedsiębiorstwo, które osiągnie wyższą wydajność pracy kosztem zmniejszenia zatrudnienia, zwłaszcza w administracji i obsłudze. Celem niezmiernie ważnym jest uzyskiwanie korzyści skali, czyli wzrostu przychodów na skutek spadku kosztów, dzięki wprowadzeniu zdobyczy nauki, innowacji produkcji i dystrybucji żywności. Niemniej ważna jest eliminacja najsłabszych jednostek w obrębie ugrupowania. Dzięki temu można koncentrować środki i przeznaczyć je na dalszy rozwój podmiotów sprawnych ekonomicznie.

3.2. Integracja rynków dóbr a integracja czynników produkcji

3.2.1. Mechanizmy rynku rolnego

Zmiana ustroju politycznego i gospodarczego otworzyła polską gospodarkę na realia wysokokonkurencyjnej gospodarki światowej [Kisiel, Marks-Bielska 2009]. Transformacja systemowa nie uprawomocniła mechanizmu rozwoju polskiego rolnictwa, zgodnie z którym nie może on polegać na zwiększaniu jego produkcji, lecz głównie na wzroście efektywności pracy rolnika i ulepszeniu jakości produktów rolnictwa [Leopold 1997]. W przyspieszonym tempie rolnictwo przechodziło procesy restrukturyzacyjne, a poszczególne podmioty gospodarcze musiały nauczyć się funkcjonować w warunkach konkurencyjnego rynku.

Ważniejszym problemem stało się budowanie przewagi konkurencyjnej nie tylko w aktualnej sytuacji na rynku, ale przede wszystkim na podstawie przewidywanych wymagań rynku w przyszłości. Dokonujące się zmiany strukturalne, własnościowe i społeczne zmieniły warunki funkcjonowania rolnictwa i jego sytuację ekonomiczną. Teoretycznie podstawy zarządzania podmiotami gospodarczymi mają charakter uniwersalny, niemniej praktyka zarządzania jest specyficzna w różnych sferach gospodarki i typach przedsiębiorstw. Istotny element specyfiki zarządzania w rolnictwie stanowi wysokie ryzyko produkcyjne i rynkowe, które w dużym zakresie uwarunkowane jest biologicznym charakterem procesów wytwórczych. Dostosowanie produktów rolnych do wymogów rynku i ewentualne korygowanie

decyzji zarządczych przebiega odmiennie aniżeli w innych jednostkach gospodarczych. W rolnictwie czas produkcji trwa często dłużej niż rok, ponieważ procesów produkcyjnych nie można przerwać albo skrócić, wpływają na nie czynniki przyrodnicze, a ich skutki ujawniają się często z dużym opóźnieniem. Specyfika produkcji rolniczej wywiera również wpływ na działanie mechanizmów rynkowych. Rynek rolny charakteryzuje się dużą zmiennością cen, czego skutkiem jest działanie w warunkach niepewności.

Rozwiązania organizacyjne rynku rolnego w poszczególnych krajach zależą od wielu czynników, w tym od form organizacyjnych produkcji i jej przestrzennego rozmieszczenia, tradycji oraz zakresu pomocy państwa. Pozostawiając swobodę decyzyjną uczestnikom rynku, państwo poprzez ekonomiczne i pozaekonomiczne instrumenty stara się wzmocnić pozycję konkurencyjną własnych producentów. Przy czym, im bardziej liberalna jest polityka gospodarcza państwa, tym ostrzejsza jest konkurencja. Producenci muszą liczyć się z rosnącą liczbą konkurentów krajowych i zagranicznych, ponieważ w gospodarce otwartej nie jest możliwe oddzielenie rynku wewnętrznego od zmiennego kształtowania się na rynkach międzynarodowych podaży, popytu i cen. Szansą na poprawę wydajności pracy w rolnictwie może być obniżenie liczby osób pracujących bezpośrednio w produkcji rolniczej. W 2001 r. na wsi mieszkało 38% ogółu Polaków i aż 45% ogółu bezrobotnych, a w 2010 odpowiednio 43,8 i 44,0% [Frenkel 2001, Kamińska 2011].

Punktem wyjścia do rozważań o funkcjonowaniu rynku jest jego definicja. Z ekonomicznego punktu widzenia najwłaściwszą jest ta, która obrazuje rynek jako proces, dzięki któremu kupujący i sprzedający określają, co chcą kupić lub sprzedać i na jakich warunkach. Realizując ten proces, poszczególni uczestnicy rynku poszukują informacji mających znaczenie dla prowadzonych przez nich przedsięwzięć.

Poszczególne podmioty traktują cenę, a właściwie cały system cen rynkowych jako główny parametr w kalkulacji rentowności swojej działalności gospodarczej. Główny mechanizm rynku wynika z wzajemnych zależności między ceną, popytem a podażą i polega na tym, że jakakolwiek nierównowaga między tymi elementami rynku uruchamia siły kierujące popyt i podaż do stanu równowagi osiąganego przy tzw. cenie równowagi rynkowej.

Prawidłowości powiązań i współzależności przyczynowo-skutkowych między popytem, podażą i ceną nazywane są prawem popytu i podaży. Popyt to kategoria ekonomiczna wyrażająca ujawnione przez nabywców na rynku zamiary zakupu, wynikające z potrzeb i realnych funduszy nabywczych. Prawo popytu rynkowego można najprościej sformułować następująco: wraz ze wzrostem ceny produktu zmniejsza się popyt na ten produkt, natomiast wraz ze spadkiem ceny popyt wzrasta, przy założeniu że wszystkie pozostałe warunki pozostają bez zmian. Oznacza to, że w normalnych warunkach zachodzi odwrotna zależność między ceną a wielkością popytu.

Do najważniejszych pozacenowych czynników wpływających na zmianę popytu rynkowego zaliczamy: dochody, preferencje klientów, ceny dóbr substytucyjnych oraz komplementarnych, przewidywania cen, liczbę ludności, efekt naśladownictwa i demonstracji. Popyt na surowce rolne jest popytem wtórnym, tworzonym przez poziom zadowolenia i sumę korzyści dostarczonych konsumentom przez różne produkty żywnościowe.

Biorąc pod uwagę zmienność preferencji oraz gustów konsumentów, które odzwierciedlają poziom cen rynkowych, należy w procesie planowania uwzględnić czynnik czasu, gdyż okres pomiędzy decyzją o produkcji a uzyskaniem gotowego produktu może wynosić od kilku tygodni do kilku lat.

Ilość dóbr oferowanych na rynku przez dostawców nazywamy wielkością podaży. Prawo podaży mówi, że wzrost ceny produktu prowadzi do wzrostu ilości tego produktu na rynku, natomiast spadek ceny wywołuje zmniejszenie oferowanych ilości, przy założeniu że wszystkie pozostałe warunki pozostaną bez zmian. Wyższe ceny zapewniają większą rentowność przedsięwzięć i są głównym stymulatorem zwiększenia skali produkcji oraz dostarczania produktów z importu lub zapasów.

Do najważniejszych czynników, które poza ceną danego produktu mają wpływ na taką sytuację, należą:

- rozdrobniona struktura agrarna, uniemożliwiająca szybki wzrost wydajności pracy i efektywności wytwarzania oraz wykluczająca wprowadzenie postępu biologicznego i technicznego;
- tradycyjne techniki produkcji (niski poziom mechanizacji i chemizacji produkcji), będące wynikiem niskiego poziomu akumulacji i ukrytego bezrobocia [Właszczuk-Tendera 2001].

Podczas gdy prawo popytu formułuje zależność między ilością produktów a ceną z punktu widzenia nabywców, prawo podaży obrazuje tę zależność z punktu widzenia dostawców. To właśnie w sytuacji powiększającej się nadwyżki podaży nad popytem spadają ceny produktów rolnych, czasami do drastycznie niskiego poziomu, gdyż część producentów decyduje się sprzedawać produkty po coraz niższych cenach.

Rynki i mechanizmy rynkowe z istoty swej są niedoskonałe. W przypadku powstania ceny wyższej od ceny równowagi pojawia się nadwyżka podaży, stwarzająca nacisk na obniżenie ceny. W przypadku ujawnienia się zbyt niskiej ceny mamy do czynienia z nadwyżką popytu. Pojawienie się nadwyżki popytu – z jednej strony lub nadwyżki podaży – z drugiej – ujawnia siły zmierzające do ustalenia ceny równowagi i przedstawia całą istotę działania rynku. Na rynku działa mechanizm doprowadzający sytuację rynkową do punktu zwanego punktem równowagi rynkowej, czyli zrównania się popytu i podaży. Im bardziej zawodne okazują się mechanizmy rynkowe, tym większe jest zapotrzebowanie na interwencje państwa, obecnie również na interwencje organizacji ponadpaństwowych. Wzrasta nie tylko liczba instrumentów interwencyjnych, ale także stopień ich złożoności oraz efekty uboczne. Ze względu na szczególne właściwości i znaczenie produkcji rolnej branża ta jest w mniejszym lub większym zakresie regulowana przez państwo. Regulacje w sposób bezpośredni dotyczą cen produktów lub wpływają na wielkość popytu i podaży, utrzymując ceny na założonym poziomie. Celem regulacji może być podtrzymanie dochodów rolniczych (ceny ustalone powyżej ceny równowagi) lub zapewnienie nabywcom produktów po niewygórowanych cenach (ceny ustalone poniżej ceny równowagi) [Urban 2008, Knecht i wsp. 2009, Knecht, Środoń 2010].

Ustalenie cen powyżej poziomu równowagi powoduje nadwyżkę podaży, natomiast ustalenie cen poniżej poziomu równowagi przyczynia się do powstawania niedoborów. W obu przypadkach rząd musi stworzyć odpowiednie systemy i mechanizmy (instytucje), pozwalające zagospodarować nadwyżkę (np. w Polsce – Agencja Rynku Rolnego) lub reglamentację produktów będących w niedoborze.

Regulacja podaży to przede wszystkim ochrona rynku wewnętrznego, poprzez stosowanie ceł, opłat wyrównawczych, ograniczeń importowych itp. oraz dostosowanie produkcji do potrzeb rynku. Wpływ na wielkość popytu możliwy jest poprzez politykę państwa w zakresie płac, szczególnie w sferze budżetowej oraz poprzez politykę fiskalną i kredytową.

3.2.2. Konkurencja jako mechanizm regulacyjny gospodarki

Konkurencja jest możliwa dzięki szeroko rozumianej wolności wyboru, jaką posiadają uczestnicy rynku, łączy się z prywatną własnością i gospodarką towarową. Występowanie w skali globalnej dumpingu ekonomicznego, monetarnego i socjalnego oznacza bowiem sprzedaż produktów rolnych na rynkach światowych po cenach niższych niż koszty wytwarzania i konkurowanie nierzadko zbyt niską opłatą pracy [Czyżewski 2003]. Nabywcy konkurują między sobą o produkty znajdujące się na rynku, natomiast sprzedający konkurują z innymi sprzedającymi o konsumentów. Między kupującymi a sprzedającymi występuje zależność określana jako siła przetargowa. Ci pierwsi chcą pozyskać produkty jak najtaniej, natomiast ci drudzy chcą sprzedać jak najdrożej, gdyż cena wpływa na wielkość osiąganych przez nich przychodów. Biorąc pod uwagę relacje między podażą i popytem oraz wynikające z nich formy konkurencji, na rynku możemy wyróżnić dwie sytuacje, określane mianem rynku producenta i rynku konsumenta. Rynek producenta to sytuacja, w której wielkość zapotrzebowania zgłaszanego na produkty ze strony kupujących jest większa od przedstawionej oferty sprzedaży tych produktów. Producent znajduje się w sytuacji uprzywilejowanej, ponieważ wszystko, co wytworzy, zostanie przez nabywców zakupione, bez względu na cechy produktu i warunki realizacji transakcji.

Rynek konsumenta to formuła stosowana w odniesieniu do rynku określonego produktu, na którym istnieje względnie trwała nadwyżka podaży nad popytem. Konsument znajduje się wówczas w uprzywilejowanej sytuacji, ponieważ ma możliwość wyboru najlepszych towarów pochodzących od różnych producentów i sprzedawców. Konkurencyjność wyrażona udziałem w rynku, odnosi się przy tym nie tylko do produktów finalnych występujących na rynkach krajowych i zagranicznym, oznaczając zdolność zdobycia i utrzymania określonej pozycji na nim, ale także do czynników wytwórczych zaangażowanych do produkcji określonych dóbr [Frohberg 2000]. Sprzedawcy muszą konkurować między sobą o pozyskanie nabywców.

W Polsce, po zmianie systemu gospodarczego w latach dziewięćdziesiątych, bardzo szybko okazało się, że istnieje nierównowaga rynkowa wyrażająca się przewagą podaży nad popytem.

W podejściu marketingowym najistotniejsze jest zrozumienie potrzeb klientów, odpowiednio wczesne ich rozpoznanie i zaplanowanie działalności tak, aby móc sprostać tym potrzebom lepiej niż konkurenci. Gra na rynku, określanym jako rynek konsumenta, toczy się o zdobycie jego najważniejszego uczestnika, czyli nabywcy towarów i usług. Konkurenci, dążąc do osiągnięcia własnych korzyści, zabiegają o nabywcę, sprzyja to osiąganiu większej różnorodności, lepszej jakości i dostępności produktów, doskonaleniu sposobów promocji oraz spadkowi cen. Jakość produktów, opakowanie, warunki zakupu oraz sposoby dostarczenia produktu, a także sposoby informowania klientów określone są jako konkurencja niecenowa (pozacenowa).

Rynki, na których dostawcy konkurują wyłącznie za pomocą ceny, występują rzadko, ponieważ konkurencja cenowa nie zawsze jest najlepszą metodą rywalizacji, nie tylko ze względu na obniżkę przychodów, ale również ryzyko strat, kiedy okaże się, że możliwości konkurentów w zakresie obniżania cen są większe. Ponadto dużo łatwiej jest obniżyć cenę, niż ją potem podnieść, szczególnie na rynku wysokokonkurencyjnym.

Aby zrozumieć działanie mechanizmu rynkowego oraz sytuację producenta rolnego, należy wyjaśnić pojęcie cenobiorcy i cenotwórcy.

Cenobiorca to produkt lub klient na tyle „mały" w stosunku do całego rynku, że jego sprzedaż czy też zakupy nie mogą wpłynąć na ceny rynkowe. Jest zmuszony zaakceptować albo odrzucić cenę rynkową, decydując się lub nie na określoną wielkość sprzedaży bądź zakupu. Producenci rolni są najczęściej uczestnikami wymiany, których udział w rynku jest niewielki. W związku z tym są oni najczęściej cenobiorcami.

Cenotwórca jest pojęciem przeciwstawnym cenobiorcy. Cenotwórca to produkt lub klient, na tyle znaczący w stosunku do całości rynku, że jego sprzedaż czy zakup wpływają na cenę rynkową. Dlatego też jednym z głównych celów łączenia się producentów rolnych i tworzenia organizacji na poszczególnych rynkach jest wzmocnienie pozycji przetargowej i osiągnięcie pozycji cenotwórcy, a tym samym wpływu na zachowania pozostałych uczestników rynku.

Ważnym zagadnieniem związanym z siłą i formami konkurencji jest posiadanie bazy ekonomicznej złożonej z sektorów mających dobre perspektywy rozwojowe oraz struktura rynku [Klasik 2001].

Strukturę rynku, w ramach której ludzie produkują i sprzedają swoje wyroby, można scharakteryzować poprzez :

- liczbę uczestników rynku funkcjonujących po stronie podaży i popytu,
- stopień trudności wejścia nowych firm (osób) na rynek,
- stopień zróżnicowania produktów oferowanych przez dostawców.

Liczba uczestników na konkretnym rynku może się wahać od jednego do kilku tysięcy lub milionów. Na jednych rynkach wejście nowych podmiotów nie napotyka żadnych trudności, w innych może być praktycznie niemożliwe. Zróżnicowanie produktu może dotyczyć jakości, również innych elementów, wchodzących w skład tzw. pakietu produktu. Najczęściej wyróżnia się cztery podstawowe struktury rynku w zależności od kombinacji wymienionych wyżej cech: konkurencję doskonałą, monopol, konkurencję monopolistyczną i oligopol.

3.2.3. Struktury rynku

Konkurencja doskonała w praktyce nie istnieje. Gdyby istniały warunki do jej funkcjonowania, panowałby idealny ład ekonomiczny. Jednak badania prowadzone w sektorze rolno-żywnościowym wykazały, że cena produktów nie stanowiła wcale najważniejszego czynnika przewagi konkurencyjności. Wyżej sklasyfikowane zostały opakowanie czy też pewność dostaw [Toczek 1999].

Teoretycznie można założyć istnienie takiej struktury, jeśli zostałyby spełnione następujące warunki:

- na rynku występowałoby tak wielu producentów, że żaden z nich nie byłby w stanie wpłynąć na cenę rynkową przez zmianę wielkości produkcji;
- wszyscy producenci sprzedawaliby teoretycznie identyczne dobra, klienci zaś byliby w pełni zorientowani, jakie ceny oferuje każdy z producentów i byłoby im obojętne u którego dokonują zakupów;
- producenci cieszyliby się pełną wolnością wejścia i opuszczenia rynku, koszty wejścia na rynek i wycofania się z niego byłyby minimalne;
- na rynku występowałoby wielu kupujących, a żaden z nich nie byłby na tyle silny, by wpłynąć na rynkową cenę produktu;

- indywidualny sprzedający nie mógłby podnosić ceny, nawet nieznacznie ponad bieżącą cenę rynkową, bez utraty swych klientów na rzecz innych sprzedających lub czekających na szansę wejścia na ten rynek.

Stanem przeciwstawnym do konkurencji doskonałej jest monopol. Oznacza sytuację, gdy jedna firma na rynku ma wyłączność produkcji lub sprzedaży danych towarów czy usług. Taką wyłączność może mieć osoba, grupa osób bądź firm, albo państwo. Wyłączność oznacza formalny lub faktyczny przywilej, polegający na niedopuszczaniu innych podmiotów do zasobów produkcyjnych i ludzkich, co przekreśla występowanie konkurencji.

Monopolista nie musi posiadać wielkiej firmy, wystarczy, że jest na danym rynku wyłącznym dostawcą określonego dobra. W czystym monopolu istnieją twarde bariery wejścia na rynek. Monopoliści mogą sobie pozwolić na dyktowanie cen, gdyż owe bariery zabezpieczają ich przed konkurencją ze strony rywali. Bariery wejścia na rynek mogą mieć różne pochodzenie. Monopolista może być właścicielem konkretnych zasobów, może wejść w posiadanie patentu lub licencji na danym terenie, może też posiadać bardzo duży kapitał, który jest niezbędny do zakupienia linii technologicznej albo działać w wyjątkowych warunkach stworzonych przez państwo. W przypadku sytuacji monopolistycznej produkty są jednorodne lub zróżnicowane.

Przykładem konkurencji monopolistycznej jest rynek artykułów żywnościowych. Konkurencja kosztowa, z jednej strony, zmusza przemysł spożywczy do obniżania kosztów surowców. Z drugiej zaś, konkurencja jakościowa uruchamiać będzie mechanizm selekcji jakościowej surowców rolniczych [Woś 1996]. Znaczna liczba dostawców produktów eliminuje w praktyce wpływ indywidualnego wytwórcy na kształtowanie się ceny rynkowej. Indywidualna firma dostarcza znikomą część całkowitej podaży danego dobra. Wielka liczba firm obsługujących rynki żywnościowe wyklucza możliwość porozumienia się wytwórców w celu prowadzenia wspólnej polityki cenowej, wyklucza też poczucie wzajemnych zależności między nimi. Model konkurencji monopolistycznej charakteryzuje się występowaniem względnie dużej liczby niezależnych przedsiębiorstw, które sprzedają wyroby o podobnych cechach, ale nie są one doskonałymi substytutami. Takim sposobem kodowania indywidualnych cech produktu w świadomości nabywcy jest na przykład stosowanie znaku handlowego, opakowania, reklamy, czyli wytworzenie skojarzenia produktu z firmą i jej wartością w oczach nabywcy. W wielu dziedzinach, takich jak usługi handlowe, zróżnicowanie nie ogranicza się do sprzedawanych towarów.

Występują również inne elementy, które nadają specyficzny charakter danej placówce handlowej, są to m.in.: jej lokalizacja, godziny otwarcia czy kultura obsługi. Kolejną cechą konkurencji monopolistycznej jest łatwość wchodzenia na rynek przez nowe firmy. Skala ich produkcji jest zazwyczaj niewielka, konkurenci skupiają się na wybranym segmencie rynku, do rozpoczęcia produkcji nie jest potrzebny duży kapitał.

Oligopol jest strukturą rynkową, w której na rynku istnieje tylko kilka firm danej branży (sektora), produkcja może być jednorodna lub zróżnicowana oraz występują znaczne bariery wejścia na rynek. Podstawowym aspektem rynku oligopolistycznego jest polityka cenowa. Zachowanie się cen jest różne od rynku doskonale konkurencyjnego. W przypadku konkurencji doskonałej ceny zmieniają się na bieżąco wraz z wahaniami podaży i popytu. Ceny oligopolistyczne zmieniają się rzadziej. Małe zmiany popytu i kosztów nie wpływają na zmianę ceny. Natomiast duże i trwałe ich zmiany wywołują reakcje dostosowujące poziom cen.

Kontrola nad ceną produktu lub usługi, która ustalana jest przez pojedynczą firmę oligopolistyczną, ograniczona jest przez współzależność przedsiębiorstw, polegającą na zależności zachowania firm od postępowania konkurentów. Przedsiębiorstwa oligopolistyczne wspólnie dążą do maksymalizacji zysku poprzez rozwiązania niekolizyjne o charakterze zmowy lub kooperacji. Głównymi formami zachowań niekolizyjnych są: przywództwo cenowe, porozumienia oligopolistyczne oraz świadomy paralelizm zachowań. Na rynku o takiej strukturze często występują przykłady tak zwanej zmowy producentów. Zmowa może dotyczyć wielkości produkcji oraz wysokości cen. Jest to struktura charakterystyczna zarówno dla rynku środków produkcji dla rolnictwa, jak i rynku odbiorców produktów rolnych.

Opisywane struktury nie odzwierciedlają ściśle sytuacji panującej na większości rynków. Rynki te są niedoskonałymi, złożonymi zjawiskami i nie poddają się jednoznacznym ocenom. Warunkiem koniecznym do osiągnięcia przewagi jest określenie struktury rynku, na którym prowadzi się działalność, a tym samym umiejętność wyboru narzędzi i form konkurencji. Większość produktów rolnych wytwarzanych jest w dużej liczbie podmiotów, o małej skali produkcji. Zderzenie takiej konkurencji z rynkiem oligopolistycznym, panującym w otoczeniu rolnictwa, przyczynia się do obniżenia siły przetargowej rolników.

Producenci rolni są zazwyczaj cenobiorcami, a zmianę tej sytuacji umożliwia m.in. zwiększenie skali produkcji, łączenie się producentów, np. aby zwiększyć wielkość dostaw na rynek. Celem tworzenia dużych organizacji producentów jest też coraz częściej sterowanie głównymi parametrami rynku, pozwalające utrzymać ceny na opłacalnym poziomie.

Rynek eliminuje najsłabszych i średnich przedsiębiorców, skuteczniej i bardziej bezwzględnie niż jakikolwiek innym mechanizm. Jednocześnie rynek to proces, który stwarza warunki do rentowności prowadzonych przedsięwzięć [Boguta 2008, Knecht 2005a].

ROZDZIAŁ 4

FUNKCJONOWANIE ZESPOŁÓW PRODUCENTÓW ROLNYCH NA ŚWIECIE

4.1. Regulacje prawne dotyczące grup producentów w UE

4.1.1. Zasady organizacji grup producenckich w świetle wymagań Unii Europejskiej

Współdziałanie tzw. grup interesu było od początku jednym z istotnych elementów procesu integracji europejskiej. Uznaje się, że europejskie grupy interesu były czynnikiem inspirującym poszerzenie integracji europejskiej o nowe dziedziny, co często korespondowało z ich podstawowymi celami [Graniszewski, Piątkowski 2004]. Proces tworzenia europejskich grup interesu w obrębie Wspólnot Europejskich postępował wraz z kolejnymi etapami integracji europejskiej.

Pierwsze przepisy prawne dotyczące grup producenckich w Unii Europejskiej pochodzą z lat 60. i 70. W rolnictwie Unii Europejskiej i jego otoczeniu funkcjonuje rozbudowany i mocno zróżnicowany system organizacji zrzeszających producentów rolnych, przetwórców i handlowców wykonujących państwowe funkcje zlecone w obrębie sektora rolnictwa [Czechowski 1999].

Zakres przepisów prawnych dotyczących tworzenia i działalności grup producenckich, działających na rynku mięsnym, stosowanych obecnie przez producentów trzody, stanowi Rozporządzenie Rady (EC) nr 952/97 oraz Rozporządzenie Komisji Europejskiej nr 478/97 i nr 20/98. Przepisy określają zasady otrzymania pomocy finansowej, którą zobowiązane są świadczyć grupom i ich stowarzyszeniom państwa członkowskie Unii Europejskiej, z funduszy własnych bądź Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej.

Organizacja producentów musi posiadać m.in. statut spełniający szczegółowe warunki, a także być uznana przez dane państwo członkowskie, żeby otrzymać pomoc finansową. Organem odpowiedzialnym za wdrożenie systemu środków wspierających grupy producenckie oraz zapewniającym współpracę w tym zakresie pomiędzy państwami członkowskimi a komisją jest Komitet ds. Struktur Rolnych i Rozwoju Obszarów Wiejskich [Knecht 2004b].

Według przepisów UE grupą producencką jest każda osoba prawna, która jest tworzona z własnej inicjatywy producentów określonej kategorii produktów, a jej działalność ma na celu:

- zapewnienie produkcji planowanej i dostosowanej do popytu, zwłaszcza pod kątem jakości i ilości;
- promowanie korzyści dla odbiorców z koncentracji podaży i wprowadzenia na rynek produktów;
- obniżanie kosztów produkcji i stabilizację cen uzyskiwanych przez producentów;
- dostosowanie skali dostaw surowców do skali przetwórstwa;
- promowanie stosowania przez członków grup zasad gospodarki ściekami, w celu ochrony jakości zasobów wody, gleby i krajobrazu oraz zachowania lub stymulacji zróżnicowanego życia biologicznego.

Przepisy prawne, stanowione przez organy Unii Europejskiej, normują następujące kwestie:

- uznanie i działalność grup producentów oraz stowarzyszeń grup rolników wytwarzających produkty ziemi i hodowli;
- wspólna organizacja przez producentów wybranych rynków (np. rynku owoców i warzyw oraz ich przetworów).

Cele regulacji określone są w preambułach właściwych aktów prawnych. Są nimi przede wszystkim:

- wyrównanie zróżnicowania w zakresie podaży i obrotu artykułami rolnymi w regionach;
- likwidowanie niedoborów strukturalnych negatywnie wpływających na podaż i obrót artykułami żywnościowymi w poszczególnych regionach;
- poprawa jakości i upowszechnienia standardów oraz ekologicznych walorów produkcji żywności;
- stabilizacja rynków poprzez koncentrację podaży, doskonalenie struktur rynku rolnego oraz dostosowanie produkcji do potrzeb konsumentów;
- poprawa efektywności struktur rynku rolnego;
- wzrost produktywności w rolnictwie;
- promocja postępu technicznego, racjonalnego rozwoju produkcji rolniczej oraz optymalnego wykorzystania czynników produkcji.

Za podstawowy środek realizacji tych celów uznaje się pomoc finansową, świadczoną przez państwa członkowskie Unii Europejskiej z funduszy własnych bądź Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej.

Tworząc grupę, producenci rolni określają jej zadania, zakres i zasady działania oraz wariant formalno-prawny. Muszą zadeklarować, czy tworzą grupę nieformalną, czy też organizację zarejestrowaną zgodnie z przepisami prawa danego kraju. Ważne jest też określenie formy organizacyjnej, jaką przyjmują dla grupy. Poza ogólnie obowiązującymi przepisami prawa zawartymi w kodeksie cywilnym lub handlowym i w ustaleniach prawa spółdzielczego poszczególnych krajów członkowskich grupy nie są ograniczone w swojej działalności żadnymi dodatkowymi przepisami czy wytycznymi krajów członkowskich Unii.

Grupy producentów rolnych w Unii Europejskiej przyjmują różne formy prawne, np. spółdzielni, zrzeszeń, stowarzyszeń czy spółek. W istocie swojej są zrzeszeniami osób, a nie kapitału, stosującymi w praktyce swojego działania międzynarodowe zasady spółdzielcze, zasady demokracji (jeden człowiek – jeden głos, dobrowolne i otwarte członkostwo) oraz

zasadę kapitałowego udziału członków w finansowaniu działalności i w podziale jej efektów proporcjonalnie do obrotów.

Warunkiem uznania grupy przez UE jest m.in. udokumentowanie prowadzenia działalności, dostarczanie członkom środków technicznych niezbędnych do jej prowadzenia, uzyskanie pozwolenia na magazynowanie, pakowanie i zbyt produktów oraz zapewnienie właściwego zarządzania i działalności handlowej. We wniosku musi zostać zamieszczony opis sytuacji wyjściowej grupy, czyli to, czym organizacja dysponuje i jakie posiada fundusze, a także dokumenty potwierdzające udzielanie członkom pomocy technicznej w zakresie stosowania przyjaznych dla środowiska metod uprawy czy hodowli.

Każda organizacja producencka posiadająca statut wymaga od członków – producentów rolnych:

- stosowania zasad uchwalonych przez grupę producentów w odniesieniu do produkcji, marketingu i ochrony środowiska oraz sprawozdawczości producenckiej;
- przynależności do jednej tylko grupy obejmującej daną kategorię produktów;
- prowadzenia sprzedaży produkcji za pośrednictwem organizacji producenckiej.

Możliwe są odstępstwa od tych zasad w przypadkach, gdy organizacja producencka wyraża taką wolę.

Dopuszcza się sprzedaż bezpośrednią konsumentom do 25% produkcji z własnego gospodarstwa, sprzedaż przez inne grupy producenckie marginalnych ilości produktów lub produktów niebędących przedmiotem działalności handlowej własnej grupy producenckiej, dostarczania informacji wymaganej przez grupę producencką do celów statystycznych, zwłaszcza dotyczących obszarów uprawy, wysokości zbiorów, wydajności i bezpośredniej sprzedaży czy dokonywania wpłat ustalonych w statucie, przeznaczonych na uzupełnienie funduszu operacyjnego.

Statuty grup producenckich opierają się na zasadach spółdzielczych, czyli na dobrowolnym członkostwie, demokratycznej kontroli, wspólnym finansowaniu, niezależności, współpracy, uczestniczeniu w edukacji i dbałość o społeczność lokalną. Unia Europejska uznaje statut organizacji producenckiej na podstawie wniosku przedstawiającego liczbę członków, wielkość produkcji przeznaczonej na rynek i skuteczności prowadzonej działalności. Ponadto państwa członkowskie kontrolują organizacje producenckie w celu sprawdzenia, czy wypełniają one warunki nadanego im statutu. W przypadku ich nieprzestrzegania może być na grupę producencką nałożona stosowna kara lub może zostać podjęta decyzja o cofnięciu jej uznania [Siekierski 2000].

Statut organizacji producenckiej musi określać:

- procedury związane z uprawnieniami i wprowadzaniem zmian do zasad zawartych w statucie;
- zobowiązanie członków do wpłat składek członkowskich;
- zasady prowadzenia przez członków demokratycznej kontroli własnej organizacji;
- kary za niewywiązywanie się członków z zobowiązań zawartych w statucie;
- zasady przyjmowania nowych członków, w tym najkrótszy dopuszczalny okres przynależności do grupy;
- zasady prowadzenia księgowości i opracowywania budżetów tej organizacji niezbędne do sprawnego jej funkcjonowania.

Unia określa minimalną liczbę członków i minimalną wartość produkcji, którymi musi legitymować się grupa producencka ubiegająca się o uznanie. Wielkości minimalne

nie są jednakowe dla wszystkich krajów członkowskich Unii. Przy ich ustalaniu Komisja Europejska wzięła pod uwagę sytuację strukturalną, gospodarczą i administracyjną poszczególnych państw.

Uwzględniła ona także między innymi wielkości produkcji w pojedynczym gospodarstwie (np. duże gospodarstwa w Wielkiej Brytanii, a małe w Grecji), stopień koncentracji gospodarstw (np. bardzo duża koncentracja w Holandii i rozproszenie gospodarstw w Szwecji), poziom rozwoju organizacji producenckich (np. sprzedaż głównie przez organizację w Holandii czy Danii, a niewielka ich liczba w Portugalii i Hiszpanii) i ich doświadczenie (np. długoletnie w Holandii, niewielkie w Portugalii) [Csaki i wsp. 2008].

Ustalając minimalną liczbę członków grupy producenckiej i minimalną wielkość jej produkcji towarowej, przyjęto zasadę, że grupa licząca mniej członków musi dysponować większą wartością produkcji. W miarę zwiększania się wymaganej liczby członków wielkość produkcji towarowej przypadająca na jednego producenta zmniejsza się. W ten sposób daje się możliwość uzyskania wsparcia finansowego organizacjom tworzącym się w krajach o rozdrobnionej strukturze produkcji. Daje to również zabezpieczenie przed dofinansowaniem nieefektywnym zarówno pod względem liczby członków, jak i wielkości obrotów grupom. Organizacja producencka zrzeszająca kilku małych producentów nie byłaby w stanie spełniać celów stawianych przez Unię. Byłaby zbyt słaba, aby sprostać warunkom rynkowym, a producenci mieliby ograniczone możliwości zwiększania własnych dochodów (np. zbyt małe środki finansowe, zbyt mała siła przetargowa). Dobrym rozwiązaniem jest zatem pomoc finansowa Unii, której celem nie jest jednak wspieranie istnienia organizacji producenckiej jako takiej, lecz wspieranie aktywności producentów i zwiększanie ich wpływu na poziom własnych dochodów.

Zgodnie z polityką Unii Europejskiej grupy producenckie mogą uzyskać z jej budżetu pomoc finansową na podejmowanie różnorodnych przedsięwzięć poprawiających efektywność działań i przyczyniających się do podnoszenia dochodów jej członków. Unia Europejska chcąc zachęcić producentów do podejmowania wspólnych działań na rynku, wspiera finansowo również organizacje nowo tworzące się, które nie są w stanie spełnić pełnych warunków uznania, takich jak pełne wyposażenie techniczne, odpowiednie doświadczenie w administrowaniu, zarządzaniu i prowadzeniu profesjonalnego marketingu produktów. Dla takich organizacji dopuszcza się okres przejściowy nieprzekraczający pięciu lat, podczas którego mają osiągnąć taki poziom rozwoju. Czas ten pozwoli im spełnić warunki zezwalające na uzyskanie oficjalnego statusu grupy producenckiej.

4.1.2. Sytuacja organizacyjna grupowych form działalności w UE

Rolnictwo w Unii Europejskiej jest najdokładniej regulowaną dziedziną życia gospodarczego. W Brukseli zapadają najważniejsze decyzje o kształcie i przyszłości WPR. Zgromadziły się w niej liczne organizacje rolnicze, śledzące bieżącą europejską politykę rolną i wywierające wpływ na jej przyszły kształt. We Wspólnej Polityce Rolnej obowiązują zasady takie jak swobodny przepływ produktów rolnych wewnątrz krajów Wspólnoty, rozbudowany system ochrony przed napływem towarów z zewnątrz, istnienie środków finansowych na interwencje na rynku oraz na dopłaty bezpośrednie dla producentów rolnych.

Największe znaczenie wśród wspólnotowych organizacji posiadają organizacje zrzeszające producentów rolnych – indywidualnych i spółdzielczych:

- Komitet Rolniczych Organizacji Zawodowych (COPA) – w skład Komitetu wchodzi 60 członków z państw członkowskich i 36 organizacji partnerskich z innych państw europejskich, takich jak Islandia, Norwegia, Szwajcaria i Turcja; jest to organizacja reprezentująca ogół europejskiego rolnictwa.

Celami Komitetu są:

- analizowanie wszelkich kwestii związanych z rozwojem Wspólnej Polityki Rolnej,
- reprezentowanie interesów sektora rolnictwa jako całości,
- poszukiwanie rozwiązań, które leżą we wspólnym interesie,
- utrzymywanie i rozwijanie stosunków z władzami Wspólnoty oraz z innymi organizacjami przedstawicielskimi lub partnerami społecznymi na poziomie europejskim.

- Główny Komitet Spółdzielczości Rolniczej (COGECA) – skupiający 17 organizacji spółdzielczych ze wszystkich krajów członkowskich UE oraz 36 organizacji partnerskich.

Cele Komitetu COGECA:

- reprezentowanie ogólnych i szczegółowych interesów europejskich spółdzielni rolniczych, leśniczych, rybołówstwa i rolno-spożywczych oraz uczestnictwo w ogólnym rozwoju spółdzielni;
- wpływanie na decyzje polityczne dotyczące działalności spółdzielni rolniczych, poprzez działalność lobbystyczną przy instytucjach publicznych Unii Europejskiej, organizacjach europejskich i międzynarodowych;
- promowanie roli spółdzielni;
- oferowanie platformy dyskusyjnej na tematy dotyczące polityki oraz wartości dodanej produktów rolnych;
- znalezienie rozwiązań dotyczących wspólnego interesu i promowanie tych rozwiązań,
- ułatwianie i koordynowanie kontaktów pomiędzy członkami i pomiędzy ich biurami krajowymi w Brukseli;
- promowanie spotkań, szkoleń oraz wymiany zdań, w szczególności z Komitetem Rolniczych Organizacji Zawodowych Unii Europejskiej oraz z pozostałymi europejskimi i międzynarodowymi organizacjami przedstawicielskimi;
- realizowanie analiz prawnych, gospodarczych, finansowych, społecznych i innych, mających znaczenie dla spółdzielni.

W strukturach COPA i COGECA działają wspólne zespoły i komitety specjalistyczne, zajmujące się sprawami poszczególnych rynków rolnych i większości dziedzin rolnictwa. Producenci mięsa zarówno indywidualni, jak i zrzeszeni w spółdzielni, są reprezentowani w COPA/COGECA przez swoje organizacje krajowe. Sprawami rynku mięsa wieprzowego w Polsce zajmuje się Zespół ds. Mięsa Wieprzowego. Rynek mięsa skupia wokół siebie kilka organizacji [Boguta 2008]. Te, które obejmują swoim działaniem rynek trzody chlewnej, to:

- CLITRAVI – Centrum Przetwórstwa Mięsnego – celem organizacji jest ochrona interesów przetwórstwa mięsnego, głównie w obrębie krajów UE, jest ukierunkowana na stały monitoring;

- EAPA – Europejskie Stowarzyszenie Producentów Proteiny Zwierzęcej – zajmuje się przetwórstwem krwi dla uzyskania z niej składników, wykorzystanych dalej w produkcji żywności dla ludzi i zwierząt domowych;
- ENSCA – Europejskie Stowarzyszenie Producentów Naturalnych Osłonek – jej głównym celem jest wytwarzanie osłonek (głównie ze świń), wykorzystywanych do produkcji wędlin;
- UECBV – Europejskie Zjednoczenie Handlu Mięsem;
- EALM – Europejskie Stowarzyszenie Rynku Mięsa – zostało utworzone z inicjatywy dwóch federacji reprezentujących francuski i duński rynek żywca wieprzowego.

Na rynku unijnym grupy producenckie mają silną i ustabilizowaną pozycję. Odgrywają ważną rolę w doskonaleniu struktury obszarowej, jak również w organizowaniu i funkcjonowaniu rynków poszczególnych produktów.

Organizacje producenckie ściśle ze sobą współpracują, stając się ważnym partnerem dla władz przy ustalaniu i realizacji polityki rolnej, a także podczas negocjacji cen produktów rolnych.

Grupy przejęły niektóre zadania organów wspólnotowych lub administracji państw członkowskich, jak również kontrolę nad ustalonymi przez Unię normami jakościowymi w procesie produkcji i zbytu. Szczególną uwagę należy zwrócić także na fakt, że w krajach Unii rola grup producenckich czy marketingowych jest znacząca. Stosowane tam subwencje produkcyjne i eksportowe nie są bowiem kierowane do indywidualnych rolników.

4.2. Zorganizowana działalność sektora rolniczego w świecie

4.2.1. Proces integracji branży rolno-przetwórczej w krajach UE

W krajach UE głównym źródłem występowania procesów integracyjnych było zapewnienie zbytu produkcji, osiąganego właśnie przez integrujące się jednostki organizacyjne rolnictwa, przemysłu spożywczego i handlu oraz ich rozwój. W UE podstawową jednostką gospodarczą jest farma zwana gospodarstwem rolnym lub rodzinnym, w którym rodzina dysponuje większą częścią nakładów materialnych, pracy i ziemi. Użytkowanie zasobów produkcyjnych nie musi oznaczać ich własności. Coraz powszechniej korzysta się z dzierżawy i kontraktowanych usług.

Za farmę rodzinną uważa się jednostkę, która nie zatrudnia siły roboczej w liczbie większej aniżeli nakłady pracy własnej, a dochód z gospodarstwa stanowi podstawowe źródło utrzymania rodziny [Romaniszew 1995]. Do zakresu pojęcia rolnictwa indywidualnego nie wchodzą: gospodarstwa nierodzinne spółek akcyjnych, dzierżawcy nieposiadający samodzielnych gospodarstw i przedsiębiorstwa rolne oparte w całości na pracy najemnej. Do grupy gospodarstw rolniczych nie zalicza się farm rezydencjalnych oraz małych dwuzawodowych, w których większa część dochodu pochodzi z pracy nierolniczej [Tomczak 1990].

W Polsce głównym czynnikiem integracji są niedobory produkcji rolniczej w stosunku do potrzeb przemysłu spożywczego i handlu żywością, stąd integratorem i ponoszącym koszty wzrostu skali produkcji rolniczej i poprawy jej jakości są często przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego. Wobec nich często formułuje się społeczne zapotrzebowanie na żywność.

Stopień koncentracji produkcji w polskim rolnictwie jest niski, natomiast zdolności produkcyjne przeciętnego zakładu przemysłu spożywczego systematycznie rosną zarówno ze względów ekonomicznych, jak i techniczno-technologicznych. W przypadku przemysłu mięsnego system zintegrowanej produkcji obejmuje przede wszystkim chów oraz ubój zwierząt. Zbytem gotowej produkcji, półtusz i ćwierćtusz zajmują się przedsiębiorstwa przemysłu mięsnego. Kontrakty przemysłu mięsnego z gestorem (organizatorem) „kompleksowego systemu" polegają na określeniu wymagań jakościowych dla żywca rzeźnego. Organizatorem systemu może być każde przedsiębiorstwo dysponujące kadrą, kapitałem i umiejętnościami organizatorskimi w celu zabezpieczenia partnerom doradztwa, nadzoru z możliwością podjęcia odpowiedzialności finansowej za skuteczność zalecanych rozwiązań organizacyjnych, technicznych i technologicznych.

Gestor zapewnia partnerom:

- materiał wyjściowy,
- typowy projekt budynku inwentarskiego,
- udział w budowie,
- opracowanie technologii żywienia,
- opracowanie programu zabezpieczenia bazy paszowej, a w przypadku braku pokrycia zapotrzebowania na pasze w gospodarstwie partnera – zawarcie umowy z innymi producentami na ich dostawę lub rozbudowanie własnej zdolności do produkcji pasz.

Partnerzy mają gwarantowany, określony zysk z wdrożenia zasad systemu, pod warunkiem spełnienia wszystkich wymagań stawianych przez system. Gestor systemu otrzymuje od partnerów określoną część osiągniętego przez nich zysku.

Rozwój sił wytwórczych, specjalizacja i podział pracy wywołują konieczność doskonalenia stosunków produkcji i kształtowania odpowiadających im sprawnych metod zarządzania.

Aby móc skutecznie konkurować na rynku i rozwijać działalność produkcyjną, przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego i handlu żywnością dążą do ustabilizowania i uściślania związków z producentami rolnymi, do zmniejszenia liczby pośredników w zaopatrzeniu i obrocie. W krajach, w których integracja przemysłu spożywczego, rolnictwa i handlu dopiero zaczyna się rozwijać, występuje spiętrzenie inicjatyw. Do roli integratorów dążą nie tylko silne przedsiębiorstwa przetwórstwa spożywczego, ale i przedsiębiorstwa handlowe, jak również stowarzyszenia rolników.

Kraje UE popierają szczególnie model integracji spółdzielczej organizowanej do obsługi wysokotowarowych gospodarstw, organizacji obrotu rolnego, ostatnio także do sterowania procesami produkcji rolnej w tworzeniu kompleksów agroprzemysłowych.

W celu umocnienia sektora rolniczego wobec innych członków gospodarki żywnościowej tworzone są wyspecjalizowane, wielofunkcyjne spółdzielnie rolnicze we Francji, Belgii, Finlandii, Włoszech i Japonii. Spółdzielnie łączą się ponadto z zakładami przemysłu spożywczego umowami o dostawę surowców do przetwórstwa. Ma to miejsce w krajach skandynawskich, Holandii, USA i Kanadzie.

W Szwecji sektor spółdzielczy realizuje prawie 85% obrotów i dostarcza rolnikom ok. 60% zakupionych przez nich środków produkcji. Spółdzielczość w Szwecji dominowała w latach siedemdziesiątych w przemysłowej produkcji żywności i przedprodukcyjnej obsłudze rolnictwa (wytwórnie pasz, nasiennictwo itp.) [Małysz 1977, Birchall 2009].

W Holandii spółdzielczość skupuje 80% mleka, 95% owoców, prawie 100% warzyw, przetwarza 65% buraków cukrowych, produkuje 40% bekonów [Olsson 1982, Bijman, Hendrikse 2003].

W Danii spółdzielcze organizacje uczestniczą w ponad 90% w obrocie mlekiem i jego przetworami, w około 90% w obrocie nierogacizną i w 40% w obrocie warzywami.

We Francji udział spółdzielczości w skupie pszenicy wynosi ponad 80%, mleka 45%, w zaopatrzeniu rolnictwa w środki produkcji ok. 50%. Rozwój rolnictwa francuskiego zależy obecnie w dużej mierze od nakładów inwestycyjnych na przemysł spożywczy oraz infrastrukturę rynku.

Konieczne jest doskonalenie form współpracy między rolnictwem a przetwórstwem, w celu udoskonalenia zasad podziału zadań między nimi, oraz sterowanie strukturą i jakością produkcji tak, aby zdobywać rynki zbytu również za granicą.

W krajach, w których problem zbytu produktów rolniczych osiągał małą skalę, spółdzielcza integracja odgrywa znacznie mniejszą rolę. Na przykład w Wielkiej Brytanii spółdzielnie obejmują tylko 10% zbytu i 20% zaopatrzenia rolnictwa w środki produkcji, w USA liczby te wynoszą odpowiednio 25 i 20%.

Spółdzielcza integracja pionowa umacnia pozycję spółdzielni i jej członków na rynku, pozwala konkurować z dużymi przedsiębiorstwami przemysłowymi lub handlowymi.

W Szwajcarii już od lat trzydziestych istnieją silne powiązania między producentami żywca rzeźnego a przetwórstwem. Cechą obecnego rynku żywca i mięsa w tym kraju jest ścisłe powiązanie postanowień dotyczących cen i handlu zagranicznego z umowami zawieranymi z prywatnymi wytwórcami, dotyczącymi rozdysponowania produkcji żywca i sposobu wykorzystania nadwyżek. Celem porozumień jest z jednej strony zagwarantowanie opłacalności produkcji rolniczej i zbytu całej wytwarzanej produkcji, z drugiej – pokrycie zapotrzebowania rynku wewnętrznego. Osiąga się je dzięki interwencyjnej polityce państwa, polegającej na regulacji cen oraz rozmiarów importu, jak też decyzji o kierunkach wykorzystania nadwyżek.

Nadwyżki najczęściej usiłuje lokować się na rynkach zagranicznych. Jednak wymagania jakościowe światowego rynku żywności zmuszają do integracji działalności od produkcji rolniczej po zbyt [Pevetz 1982, Colenutt 2010].

4.2.2. Rolnictwo USA jako przejaw wspólnej polityki rolnej

Rolnictwo USA, mimo niskiego zatrudnienia, zalicza się do najbardziej wydajnych na świecie. Farmer w USA produkuje surowce żywnościowe, które przetwarza wysokoefektywny przemysł spożywczy. Jest to bardzo ważne ogniwo w funkcjonowaniu całego agrobiznesu.

Firmy paszowe rozpoczynające działalność w latach sześćdziesiątych w integrowaniu pionowym produkcji trzody chlewnej przejęły w latach 60. zasady organizacji tej produkcji.

Jedna firma miała kontakt z ponad 1000 tuczarniami trzody chlewnej. Firma ta, jako integrator, budowała na farmie producenta chlewnię (na 50 szt. tuczników) na swój koszt. Płaciła też farmerowi rentę za grunt zajęty pod chlewnię w wysokości symbolicznych 4 dolarów za czteroletni okres użytkowania. Firma wyposażała chlewnię w dwa ośmiostanowiskowe automatyczne karmniki i dwa automatyczne poidła. Dostarczała też prosięta do tuczu, tzw. feeder lub pokrywała rachunki za prosięta zakupione przez farmera. Zaopatrywała farmera w odpowiednie pasze, zapewniała usługi weterynaryjne i ubezpieczała zwierzęta oraz budynki. Obowiązkiem farmera było doglądanie zwierząt, żywienie ich i pielęgnowanie

zgodnie z instrukcją zootechniczną firmy. Musiał on też podporządkować się kontroli specjalisty zatrudnionego przez firmę i płacić rachunki za zużytą energię elektryczną. Miał także obowiązek zgłaszać w określonym terminie tuczniki gotowe do uboju.

Rozliczenie między firmą paszową (integratorem) a farmerem – producentem odbywało się w następujący sposób: koszty paszy, prosiąt, leków i stawek ubezpieczeniowych odejmowano od sumy dochodu ze sprzedaży tuczników po aktualnej cenie giełdowej. Pozostała kwota określana była jako „dochód z pracy". Z tej sumy integrator otrzymał pierwsze 5 USD. Pozostała suma dzielona była między integratora i producenta po połowie. W umowie integracyjnej, na podstawie tego rodzaju kontraktu, przewidywano minimum 4-letni okres umowy. Po upływie tego okresu budynki i wyposażenie chlewni stają się własnością producenta.

Obecnie funkcjonują różne warianty tej „wzorcowej", w pewnym sensie, umowy integracyjnej na tucz trzody chlewnej w tzw. krótkim cyklu, to znaczy z dostawą do tuczu prosiąt tzw. feeder pigs [Key, McBride 2008].

Drugi podstawowy rodzaj kontraktu integracyjnego znajduje zastosowanie w tzw. dłuższym cyklu produkcji. W tym kontrakcie integrator dostarcza producentowi określoną liczbę macior oraz knurów odpowiedniej rasy czy typu, za które producent płaci minimalną stawkę 3–4 dolarów od sztuki, za ich użytkowanie przez czas nie krótszy, niż wymaga tego otrzymanie przynajmniej 2 miotów od każdej maciory. Opłata jest uiszczona w dniu dostarczenia loch i knurów na farmę producenta i stanowi pewien rodzaj renty za użytkowanie zwierząt będących własnością integratora. Drugą część opłaty za użytkowanie loch i knurów producent płaci integratorowi w naturze. Opłata ta wynosi 1 loszkę o średniej wadze 90 kg, za każdy miot prosiąt uzyskanych od użytkowanej maciory, oraz 3 sztuki o wadze rynkowej 90–100 kg za każdego użytkowanego knura.

Maciory i knury po kontraktowym okresie użytkowania, po doprowadzeniu do odpowiedniej kondycji, zwracane są integratorowi. Zapewnia on producentowi instrukcję hodowlaną i żywieniową macior, knurów, prosiąt i tuczników oraz pomoc specjalisty i lekarza weterynarii. Producent zobowiązuje się do zapewnienia odpowiednich pomieszczeń i urządzeń oraz do opłaty rachunków za energię elektryczną, a ponadto do zakupienia u integratora lub w firmie przez niego wskazanej 450 kg paszy suplementarnej (koncentratów) na każdy uzyskany miot prosiąt od każdej maciory. Ponadto zobowiązany jest do sprzedaży wyprodukowanych tuczników o wadze rynkowej (90–100 kg) integratorowi lub wskazanemu przez niego odbiorcy po cenie rynkowej (giełdowej), najwyższej klasy tucznika. Taki kontrakt zawierany jest na 3 lata. Jest to typowy kontrakt integracyjny dla rejonów tzw. pasa kukurydzianego.

W kontrakcie integrującym na warunkach uproszczonych obowiązują następujące zasady współpracy: integrator dostarcza maciory i knury bez żadnej opłaty za ich użytkowanie (2–3 mioty). Producent zobowiązuje się do stosowania instrukcji hodowlano-pielęgnacyjno-żywieniowej i zakupu 450 kg pasz suplementarnych na każdy miot prosiąt. Integrator zobowiązuje się zakupić u producenta wszystkie odchowane prosięta, gdy osiągną średnią wagę 22 kg, pozostawiając je ewentualnie na dalszy tucz na farmie producenta. Opłata za prosięta liczona jest według najwyższej w danym dniu ceny kg żywca ekstraklasy tuczników. Za pozostawione do dalszego tuczu prosięta po osiągnięciu przez nie wagi rynkowej integrator płaci producentowi 1,5 dolara za 40 kg żywca. Kontrakt obowiązuje strony na 3 lata.

Na południu Stanów Zjednoczonych, w rejonach Południowego Atlantyku włącznie z Północną Karoliną, z farm tuczących ponad 1000 tuczników w jednym rzucie 57% produ-

kowanych było na zasadzie pionowej integracji kontraktowej, 53% – w rejonie północno-wschodnim włącznie z Pensylwanią, 38% – w rejonie centralno-południowym, 15% – w rejonie zachodnio-centralno-północnym, 8% – we wschodnio-centralno-północnym i tylko 6% – w rejonach zachodnich. W skali całego kraju, na farmach z roczną sprzedażą ponad 1000 tuczników, blisko 20% tuczników było produkowanych na zasadzie pionowej integracji kontraktowej.

4.2.3. Wpływ podatku dochodowego na sytuację rolnictwa USA

Podatki, przez swoją konstrukcję, mogą być wykorzystywane nie tylko do celów fiskalnych, ale także do realizacji określonych celów polityki rolnej. Mogą one w istotny sposób oddziaływać na wysokość dochodów rolników, liczbę i wielkość gospodarstw rolnych, strukturę czynników produkcji czy też na decyzje inwestycyjne. Mogą również wpływać na ceny ziemi i produktów rolnych.

Dobrym przykładem wykorzystania podatków do celów innych niż fiskalne może być amerykański system opodatkowania rolnictwa. Jego konstrukcja jest korzystna dla farmerów. W jego skład wchodzi wiele podatków, jednakże największe znaczenie zarówno z punktu widzenia obciążeń farm, jak i przychodów budżetu mają podatki dochodowe [Czyżewski, Kułyk 2009].

System opodatkowania dochodów rolniczych w USA jest dosyć skomplikowany. Właściciele farm, w zależności od formy organizacyjno-prawnej, płacą podatek dochodowy od osób fizycznych (individual income tax) lub podatek dochodowy od przedsiębiorstw (corporation income tax). Podatki dochodowe pobiera się na poziomie federalnym, na poziomie stanowym i lokalnym. Największym obciążeniem farm jest jednak federalny podatek dochodowy jednolity na terytorium całego obszaru USA. Jego udział w całkowitej kwocie podatków zapłaconych przez farmerów wynosił 48,2%. Płaci ten podatek ok. 92% wszystkich farm oraz ok. 80% farm wykazujących sprzedaż produktów rolnych.

Federalny podatek dochodowy wprowadzono w USA w 1913 r. Dotyczył on wówczas, ze względu na niewielkie rozmiary farm, niskich dochodów, naturalnego charakteru produkcji, niewielkiej liczby gospodarstw rolnych i miał ograniczony wpływ na rolnictwo. W latach siedemdziesiątych XX w. wraz ze wzrostem powierzchni gospodarstw i dochodów z produkcji rolnej jego znaczenie wyraźnie wzrosło.

Federalny podatek dochodowy od osób fizycznych jest podatkiem progresywnym. Jego stawki rosną wraz ze wzrostem dochodów podlegających opodatkowaniu.

W 2004 r., w zależności od dochodu i statusu podatnika, kształtowały się one w przedziale od 10 do 35%. Podstawowym podmiotem opodatkowania podatkiem dochodowym w USA nie jest osoba fizyczna, ale rodzina. Oznacza to, że w przypadku dochodów z rolnictwa gospodarstwo domowe jest typową jednostką opodatkowania, w której dochód z farmy i dochód spoza rolnictwa ulegają wymieszaniu, a straty z farmy mogą być pokryte z innych dochodów. Pozwala to na wyraźne zmniejszenie progresywności podatku.

Dochód z produkcji rolnej nie stanowi odrębnej kategorii. Aby ustalić wysokość dochodu podlegającego opodatkowaniu, podatnicy od przychodu brutto odejmują koszty oraz inne wydatki (normatywnie określone w ustawie). Opodatkowaniu podlegają wszystkie rodzaje dochodów, które farmer otrzymuje w danym roku podatkowym, w tym także dochody pochodzące spoza rolnictwa oraz produkcji zwierzęcej i roślinnej. Farmerzy amerykańscy

nie korzystają z ulgowej stawki podatku. Są opodatkowani na podstawie tej samej skali podatkowej, która obowiązuje innych podatników.

Od podstawy opodatkowania, stanowiącej różnicę pomiędzy przychodem a kosztami produkcji, farmerzy mogą odliczyć tzw. kwoty standardowe lub odliczenia szczegółowe (czyli rzeczywiste kwoty wyszczególnionych w ustawie i udokumentowanych wydatków) oraz kwoty zwolnień osobistych.

Kwota odliczeń standardowych zależy od statusu podatnika i jest co roku waloryzowana. Przysługująca łączna kwota zwolnień osobistych zależy od sytuacji podatnika i stopniowo wygasa wraz ze wzrostem dochodu. Większość właścicieli farm korzysta z odliczeń standardowych, tylko 30% dokonuje odliczeń na podstawie wydatków rzeczywistych.

Amerykańscy rolnicy od lat korzystają ze specjalnych rozwiązań podatkowych. W konstrukcji federalnego podatku dochodowego, oprócz odliczeń dostępnych dla wszystkich podatników, zawarto odrębne przepisy dla farmerów, do których zaliczyć można:

- specjalne bodźce inwestycyjne (wyłączenie części dochodu przeznaczonego na niektóre inwestycje z opodatkowania, przyspieszona amortyzacja, możliwość odliczenia części wydatków inwestycyjnych w danym roku podatkowym);
- uproszczoną metodę księgowania (cash accounting for agriculture);
- możliwość obliczenia podatku na podstawie średniego dochodu (income averaging);
- pięcioletni okres na rozliczenie straty z produkcji rolnej.

Wartość zakupionych środków trwałych (budynki, maszyny, inwentarz żywy, środki transportu itp.), związanych z produkcją rolną, nie jest bezpośrednio zaliczana do kosztów podatkowych, bowiem kosztem jest amortyzacja. Obowiązujący od 1987 r. system amortyzacji MACRS (Modified Accelerated Cost Recovery System) przewiduje krótsze od ekonomicznego okresy całkowitego pokrycia poniesionych kosztów inwestycyjnych. Dzięki MACRS można stosować dwie różne metody amortyzacji, GDS (General Depreciation System) i ADS (Alternative Depreciation System), które umożliwiają szybszy lub wolniejszy zwrot nakładów. W większości przypadków przepisy nie narzucają z góry metody odpisów amortyzacyjnych, co umożliwia wybór korzystniejszych z punktu widzenia danego farmera rozwiązań.

Farmerzy mogą też korzystać z odliczenia na bieżąco, w roku zakupu, a nie w roku eksploatacji, wymienionych w ustawie wydatków kapitałowych poniesionych na zakup środków obrotowych i niektórych środków trwałych, związanych z produkcją. Dotyczy to np. nabycia inwentarza żywego, inwestycji związanych z pastwiskiem, niektórymi budynkami produkcyjnymi, zakupu maszyn. Wartość jednorazowych, bezpośrednich odliczeń wydatków kapitałowych jest limitowana. Wydatki ponad limit, w przypadku środków trwałych, podlegają amortyzacji.

Farmerzy mogą również wyłączyć z opodatkowania część swojego dochodu, który przeznaczyli na ulepszenie ziemi uprawnej (np. na konserwację i modernizację urządzeń melioracyjnych, ochronę środowiska, restaurację ziemi). Wyłączeniu nie podlegają jednak wydatki, zaliczone w trakcie roku podatkowego do kosztów uzyskania przychodów. Wysokość odliczeń jest limitowana. Farmer nie może odliczyć więcej niż 10% średniego dochodu z trzech ostatnich lat uzyskiwanego z produkcji rolnej przed ulepszeniem, maksymalnie 2,5 USD na jeden ulepszony akr.

Zapłacenie, np. ubezpieczenia za kilka lat z góry, nie upoważnia do zaliczenia wszystkich wydatków do kosztów podatkowych.

Księgowość gotówkowa, przez przesunięcie w czasie dochodów podlegających opodatkowaniu, umożliwia osiągnięcie oszczędności podatkowych. Jednocześnie zastosowanie uproszczonej księgowości pozwala farmerom na istotne obniżenie kosztów związanych z obsługa księgową. W USA około 85% właścicieli farm rodzinnych opłaca podatek na podstawie zapisów księgowych, 98% z nich stosuje metodę kasową.

W konstrukcji federalnego podatku dochodowego uwzględniono także ryzyko wynikające ze specyfiki produkcji rolnej (ryzyko biologiczne, uzależnienie od warunków pogodowych, zazwyczaj dłuższy niż rok cykl produkcji itp.). W ten sposób umożliwia się farmerom wyliczenie dochodu do opodatkowania na podstawie średniej z trzech lat podatkowych (income averaging for farmers). Wybór metody wyliczenia dochodu nie jest automatyczny. Farmerzy muszą samodzielnie podjąć decyzję, w zależności od konkretnej sytuacji ekonomicznej, wówczas gdy dochód z produkcji rolnej podlega dużym wahaniom. Wybór obliczenia dochodu na podstawie średniego dochodu z trzech lat podatkowych jest korzystny tylko wówczas, gdy w co najmniej jednym roku dochód był niższy. Pierwotnie farmerzy do obliczenia średniej nie mogli uwzględniać tzw. dochodów negatywnych (strat).

Począwszy od 2000 r. istnieje możliwość obliczenia średniego dochodu z uwzględnieniem strat. Farmer może wybrać metodę obliczania dochodu w dniu składania zeznania podatkowego lub w terminie dwóch lat od daty zapłacenia podatku. Uśrednienie dochodów pozwala obniżyć podstawę opodatkowania i zapłacić niższy podatek dochodowy.

Specjalne rozwiązania dla farmerów zawarte w federalnym podatku dochodowym wpływają w istotny sposób na decyzje ekonomiczne właścicieli farm i ich obciążenia podatkowe.

W efekcie specjalnego traktowania rolników większość gospodarstw, z punktu widzenia przepisów podatkowych, wykazuje straty, co wcale nie oznacza, że produkcja rolna jest niedochodowa.

Na podstawie danych IRS (Urząd Podatkowy USA – Internal Revenue Service) można stwierdzić, że właściciele farm jako cała populacja, od 1980 r., do celów federalnego podatku dochodowego wykazują stratę z działalności rolniczej. Przykładowo w 1996 r. 66% farmerów, dla których dochody z farmy były głównym źródłem dochodów, odnotowało stratę podatkową. Wykazane straty z produkcji rolnej uśredniają łączne dochody podlegające opodatkowaniu i zmniejszają ogólne obciążenia podatkowe farmerów.

Większość farmerów, w porównaniu z podatnikami prowadzącymi inną działalność lub zatrudnionymi poza rolnictwem, osiąga niskie dochody, a w związku z tym płaci podatek według najniższej, 15% stawki marginalnej. W 1996 r. 53% farmerów wykazywało dochód klasyfikujący się do najniższego przedziału i płaciło najniższy podatek.

Uśrednieniu nie podlegają dochody ze sprzedaży ziemi. Z obliczenia dochodu na podstawie średniej z trzech ostatnich lat nie mogą również korzystać między innymi spółki partnerskie, spółki posiadające osobowość prawną, posiadłości wiejskie o charakterze mieszkalnym.

W 1996 r. 75% farm rodzinnych prowadzących produkcję rolną i osiągających ponad 25 000 USD dochodu do celów podatkowych wykazało stratę. Średnia strata wynosiła ok. 8100 USD. Gospodarstwa te osiągnęły przeciętnie 59 000 USD dochodu spoza rolnictwa. Konstrukcja podatku federalnego pozwalająca na pokrycie strat z gospodarstwa rolnego dochodami z innych źródeł w całości, w danym roku podatkowym, w konsekwencji oznacza obniżenie ogólnych obciążeń podatkowych właścicieli farm. Porównując, 62% farm opo-

datkowanych na podstawie podatku korporacyjnego odnotowało dochód do opodatkowania, wynoszący średnio w 1996 r. 21 000 USD.

Udział podatków dochodowych w federalnym budżecie zapłaconych przez farmy wynosił w 1996 r. ok. 2%, a średnia efektywna stawka podatku wynosiła ok. 9%. Wpływy z tego tytułu stanowiły ok. 20% ogółu dochodów z federalnego podatku dochodowego z rolnictwa, w porównaniu – 5% płacących podatek obciążony najwyższymi stawkami marginalnymi (31; 36; 39,6%) wniosło 54% dochodów.

Przepisy podatkowe mają istotny wpływ na decyzje inwestycyjne farmerów, wpływają przede wszystkim na rodzaj i poziom inwestycji oraz wybór źródeł ich finansowania. Wysokie stawki podatku ograniczają zazwyczaj wielkość inwestycji, zaś ulgi inwestycyjne i przyspieszona amortyzacja działają odwrotnie. Podatki dochodowe zwiększają koszty pracy, dlatego też podatkowe motywacje inwestycyjne zazwyczaj przyczyniają się do przyśpieszenia substytucji pracy kapitałem w rolnictwie. Bodźce podatkowe mogą też wyraźnie zwiększyć korzyści z inwestycji. Efekty finansowe rosną wraz ze wzrostem dochodu do opodatkowania, w zależności od poziomu dochodu, nawet do 70%. Podatkowe ulgi inwestycyjne przyśpieszają wymianę maszyn i urządzeń, która w wyniku bodźców podatkowych, w tym także przyspieszonej amortyzacji, następuje szybciej niż ich zużycie fizyczne.

Należy jednak pamiętać o tym, że amortyzacja podatkowa, nie związana bezpośrednio ze zużyciem fizycznym środków trwałych, może prowadzić również do błędnych decyzji, a tym samym błędnej alokacji zasobów.

Przyśpieszona amortyzacja lub bieżące odliczenia wybranych wydatków kapitałowych mogą sprzyjać zakupowi szybko zużywającego się wyposażenia, a nie środków trwałych podlegających długoterminowej amortyzacji.

Amerykański federalny podatek dochodowy, ze względu na swoją konstrukcję, nie jest podatkiem neutralnym i w istotny sposób oddziałuje na rolnictwo. Zawiera wiele rozwiązań, które można traktować jako niejawne, pozabudżetowe wsparcie rolnictwa (często w literaturze występujące pod pojęciem tax expenditures). Oszacowany w budżecie USA, na lata 2002–2006, koszt zastosowanych w federalnym podatku dochodowym rolniczych tax expenditures wynosił 2,9 mld USD.

Aktualnie rozwiązania w zakresie federalnego podatku dochodowego wyraźnie faworyzują rolników, którzy mogą korzystać zarówno z przepisów dotyczących wszystkich podatników, jak i specjalnych rozwiązań dla farmerów. Dochód z farmy jest opodatkowany korzystniej niż w przypadku pozostałych podatników.

Uprzywilejowane traktowanie rolnictwa rodzinnego zachęca do inwestowania w rolnictwo, wpływa na strukturę organizacyjną farm, ich dochodowość, w konsekwencji także na ceny ziemi rolniczej. Federalne przepisy podatkowe promujące inwestycje przyczyniły się w ostatnich latach do przyśpieszenia substytucji pracy kapitałem, zniechęciły, ze względu na wysokie obciążenie podatkowe, do wykorzystywania w gospodarstwie pracy najemnej.

Oczywiście, na powyższe zjawisko duży wpływ miały również inne czynniki, jednakże polityka podatkowa dodatkowo wzmacniała trendy wywołane głównie przez bodźce pozafiskalne, np. rozwój techniki.

Nie ma jednak żadnych empirycznych dowodów na to, że uprzywilejowany, specjalny system opodatkowania rolnictwa zapewnia sprawiedliwy podział dochodów. Wprawdzie rolnicy korzystają ze specjalnych ulg i odliczeń. To wyraźnie zmniejsza progresywność systemu. Jednak nie zawsze prowadzi do zmniejszenia obciążeń gospodarstw ekonomicznie słabszych czy też utrzymujących się tylko i wyłącznie z rolnictwa.

Największe korzyści podatkowe odnoszą farmy duże, osiągające wysoki dochód z gospodarstwa rolnego oraz farmy bardzo małe osiągające wysoki poziom dochodów spoza rolnictwa.

Równocześnie wielu właścicieli farm, mimo że jej prowadzenie stanowi ich główne zajęcie, nie jest w stanie wygenerować wystarczająco dużych dochodów (ani z rolnictwa, ani spoza rolnictwa) i w związku z tym, nie mogą oni w pełni spożytkować dostępnych korzyści podatkowych.

Należy także pamiętać, że podejmowane przez farmerów decyzje prowadzące do zmniejszenia kosztów podatkowych są opłacalne przede wszystkim z punktu widzenia obciążeń podatkowych, ale nie zawsze są korzystne ekonomicznie, biorąc pod uwagę produkcję rolną.

Podsumowując, można stwierdzić, że amerykański federalny podatek dochodowy jest od lat istotnym źródłem dochodów farmerów, na które składają się dochody z produkcji rolnej i dochody będące wynikiem optymalizacji opodatkowania. Nie dotyczy to jednak wszystkich farmerów. Dążenie do maksymalizacji dochodów wymaga bowiem od nich wiedzy i umiejętnego zarządzania podatkami. Właściciele farm, którzy nie posiadają takich umiejętności i nie są w stanie, przez odpowiednie zarządzanie podatkami, doprowadzić do wzrostu całkowitego dochodu, muszą liczyć tylko na dochody z farmy [Dziemianowicz 2006].

4.3. Przykłady działania zintegrowanej działalności rolniczej w wybranych krajach UE

Integracja produkcji rolnej z przemysłem przetwórczym i handlem żywnością jest ekonomiczną koniecznością. W Danii, Holandii i Francji procesy integracji pionowej zachodzą i rozwijają się od lat, pod patronatem rolniczych spółdzielni różnych typów.

Zasady organizacji produkcji w USA i krajach UE są takie same – integracja pionowa przez kontrakt [Fereniec 1994]. Zrzeszenie się producentów takich samych lub pokrewnych towarów jest zjawiskiem znanym na rynkach europejskich od wielu lat [GUS 1997]. W Holandii organizacje zrzeszające producentów owoców i warzyw działają już od ponad 100 lat, jest to kraj o najstarszych tego typu tradycjach.

Do krajów, w których organizacje producenckie funkcjonują sprawnie, ale nie od bardzo dawna, należą między innymi Dania, Francja, Belgia. Mniejszy stopień integracji można zaobserwować w krajach Europy Południowej. Organizacje producenckie są tam dużo mniej liczne, słabsze, o mniejszej możliwości oddziaływania na rynek [Fereniec 1999].

Sytuacja makroekonomiczna państwa, polityka prorolnicza, proces legislacyjny i ustawodawczy, a także sytuacja na rynku, należą do najistotniejszych elementów mających wpływ na ewoluowanie form działalności w postaci zrzeszeń, spółdzielni, grup producenckich. Propagowaniu tego typu powiązań gospodarczych służy bardziej precyzyjna i czytelna analiza już istniejących form wspólnej polityki rolnej Europy [Fereniec 1997].

4.3.1. Przykłady działalności spółdzielni oraz innych form grupowych w Hiszpanii, Grecji, Austrii, Belgii, Holandii, Francji, Niemczech oraz Danii

Spółdzielczość rolnicza w Hiszpanii. We wszystkich wspólnotach autonomicznych (regionach) Hiszpanii działa ponad 4000 spółdzielni (EAA – European Accountans Association) różnych branż rolnych liczących łącznie ok. 1 miliona członków i zatrudniających prawie 80 tys. pracowników. Roczne obroty tych spółdzielni przekraczają 14 mld euro.

Spółdzielnie podstawowego szczebla zrzeszone są w większości w 16 federacjach bądź związkach terytorialnych (FUT), mających dużą autonomię w swoich działaniach. Ogólnokrajową organizacją reprezentującą interesy hiszpańskich spółdzielni rolniczych jest Konfederacja Spółdzielni Rolniczych Hiszpanii (CCAE).

CCAE jest członkiem wielu organów, organizacji i instytucji sektora rolniczego i gospodarki społecznej, uczestniczy w ich działaniach poprzez swoich przedstawicieli. Reprezentuje hiszpańską spółdzielczość rolniczą w Konfederacji Generalnej Spółdzielni Rolniczych w Unii Europejskiej (COGECA) poprzez swoich przedstawicieli w jej prezydium i grupach roboczych. Jej reprezentanci są także członkami Komitetów Doradczych Komisji Europejskiej.

Zgromadzenie Ogólne jest najwyższym organem kierowniczym Konfederacji. Składa się z przedstawicieli zarządów federacji (związków) terytorialnych (FUT) oraz zarządów branżowych. Zarząd jest organem kierowniczym, zarządzającym i reprezentacyjnym Konfederacji, posiada najszerszą gamę uprawnień.

Ustala on linie działania w ramach polityki przyjętej przez zgromadzenie ogólne i w zgodzie z obowiązującym ustawodawstwem. Zarządy branżowe są organami zarządzającymi i reprezentacyjnymi dla spółdzielni rolniczych różnych branż (grup produktów).

Składają się z przedstawicieli wybranych przez FUT-y z każdej branży. Niektóre z zarządów dzielą się na grupy robocze do poszczególnych produktów. Ich rolą jest ustalanie generalnych linii do działań branżowych, w związku z polityką przyjętą przez zgromadzenia ogólne branż i organy samorządowe Konfederacji.

Na czele każdego zarządu branżowego stoi jego prezes, który jest najwyższym przedstawicielem danej branży. Istnieją zarządy dla 6 branż produkcji zwierzęcej (pszczelarstwo, mleczarstwo, owce i kozy, produkcja pasz, trzoda chlewna, oraz bydło) i 12 branż produkcji roślinnej, m.in. dla oliwy z oliwek, bawełny i ryżu. Zarząd międzybranżowy składa się z członków zarządu i prezesów zarządów branżowych. Jego główną funkcją jest nadzorowanie polityki branżowej Konfederacji.

Dyrekcja natomiast składa się z dyrektorów generalnych FUT-ów i Konfederacji. Jest organem roboczym i decyzyjnym na obszarach przekazanych jej przez Zarząd. Pracuje nad projektami i działaniami, ich koordynacją i monitoringiem wykonania.

Najważniejsze obszary działania Konfederacji to:

- doradztwo prawne i podatkowe dla spółdzielni, sprawy pracy i zabezpieczenia socjalnego,
- kredyty dla rolnictwa, ubezpieczenia rolnicze,
- rozwój obszarów wiejskich,
- jakość i bezpieczeństwo żywności,
- badania naukowe, rozwój, informatyzacja, współpraca między spółdzielniami,

- współpraca międzynarodowa, promocja handlu,
- programy, projekty i studia,
- prowadzenie portalu rolno-żywnościowego,
- komunikacja, szkolenia.

W związku z tymi obszarami działania Konfederacja świadczy usługi dla Federacji (Związków) regionalnych i pojedynczych spółdzielni. Dla większości obszarów istnieją w biurze Konfederacji odrębne departamenty.

Tabela 11 przedstawia dane statystyczne wspólnot autonomicznych Hiszpanii. Liczba spółdzielni wynosi 4195 tys., w połowie z nich zachodzi pozytywna tendencja wzmożonych obrotów. Przychód minimalny na poziomie 72,50 tys. euro oraz maksymalny w kwocie 3 170,20 mln euro informuje o dużym progresie możliwości wytwórczych analizowanych spółdzielni.

Dobrze rozwinięta sieć dystrybucyjna oraz marketingowa ułatwia ciągły rozwój form grupowej działalności Hiszpanii, gdzie ogólna suma obrotów wszystkich spółdzielni wyniosła 14 194,17 mln euro.

Tabela 11
Table 11

Spółdzielczość rolna w Hiszpanii w przekroju terytorialnym [Boguta, Gumkowski 2007]
Agricultural Cooperatives in Spain in the territorial

Wspólnota autonomiczna	Liczba spółdzielni		Liczba członków		Obroty	
	[liczba]	[%]	[liczba]	[%]	[mln euro]	[%]
Andaluzja	845	20,14	241 353	25,89	3 170,20	22,33
Dragonia	215	5,12	49 852	5,34	747,10	5,26
Asturia	75	1,78	12 091	1,30	751,60	5,30
Baleary	40	0,95	4743	0,51	96,50	0,68
Wyspy Kanaryjskie	79	1,88	10 186	1,09	128,50	0,91
Kantabria	15	0,36	6604	0,71	72,50	0,51
Kastylia – La Mancha	472	11,25	108 632	11,65	1 310,80	9,23
Kastylia i Leon	413	9,85	68 691	7,37	1 515,90	10,68
Katalonia	427	10,18	52 315	5,61	1 489,54	10,49
Walencja	559	13,33	212 546	22,80	1 245,30	8,77
Estremadura	310	7,39	48 973	5,25	665,80	4,69
Galicja	272	6,48	45 050	4,83	1 295,30	9,13
Rioja	56	1,33	8123	0,87	150,10	1,06
Madryt	30	0,72	12 103	1,30	97,53	0,69
Turcja	121	2,88	22 018	2,36	712,40	5,02
Nawarra	194	4,62	20 698	2,22	525,80	3,70
Kraj Basków	72	1,72	8 146	0,87	219,30	1,55
Razem	4195	100%	932 124	100%	14 194,17	100%

Branżami posiadającymi największy udział w rynku jest produkcja oliwy (70%) oraz produkcja win (60%). Jednak udział w rynku nie ma odniesienia do skali przychodów, które mają decydujący wpływ na marże zysków spółdzielni. W przypadku hodowli udział w rynku oscyluje wokół 33%, kwota obrotów jest dwukrotnie większa niż branży oliwy i wina mających prawie 70% udział w rynku (tab. 12). Rentowność jest miernikiem jej zdolności do generowania przychodów i kontrolowania wydatków.

Tabela 12
Table 12
Spółdzielczość rolna w Hiszpanii według najważniejszych branż [Boguta, Gumkowski 2007]
Agricultural Cooperatives in Spain, according to key industries

Branża	Liczba spółdzielni	Obroty		Udział w rynku [%]
		[mln euro]	[%]	
Oliwa z oliwek	965	1420	10,00	70
Zboża	491	1356	9,55	40
Owoce i warzywa	943	3700	26,07	50
Wino	750	1400	9,86	60
Hodowla	421	3027	21,33	33
Zaopatrzenie	1264	1693	11,93	35
Inne branże	609	1598	11,26	–
Razem	4195	14 194	100%	–

Ponadto w Hiszpanii istnieje 206 spółdzielni drugiego stopnia, w których zrzeszone są 3194 spółdzielnie podstawowego szczebla. Spółdzielnie drugiego stopnia nadały nowy wymiar działania dla swoich członków – umożliwiły im inwestycje w przetwórstwo oraz w nowoczesny marketing.

W Hiszpanii, jednym z trzech krajów europejskich obok Włoch i Portugalii, działalność spółdzielni umiejscowiona jest w Konstytucji. Prawo dotyczące spółdzielni jest tworzone zarówno przez rząd, jak i przez autonomiczne jednostki terytorialne. Obecnie na poziomie krajowym w stosunku do spółdzielni stosuje się dekret 27/1999. Duża liczba wspólnot autonomicznych, np. Andaluzja, Galicja, Walencja, Kraj Basków, Katalonia stosuje własne prawo spółdzielcze, brakuje zatem odrębnego prawa dla spółdzielni rolniczych.

Obecna sytuacja i planowane zmiany:

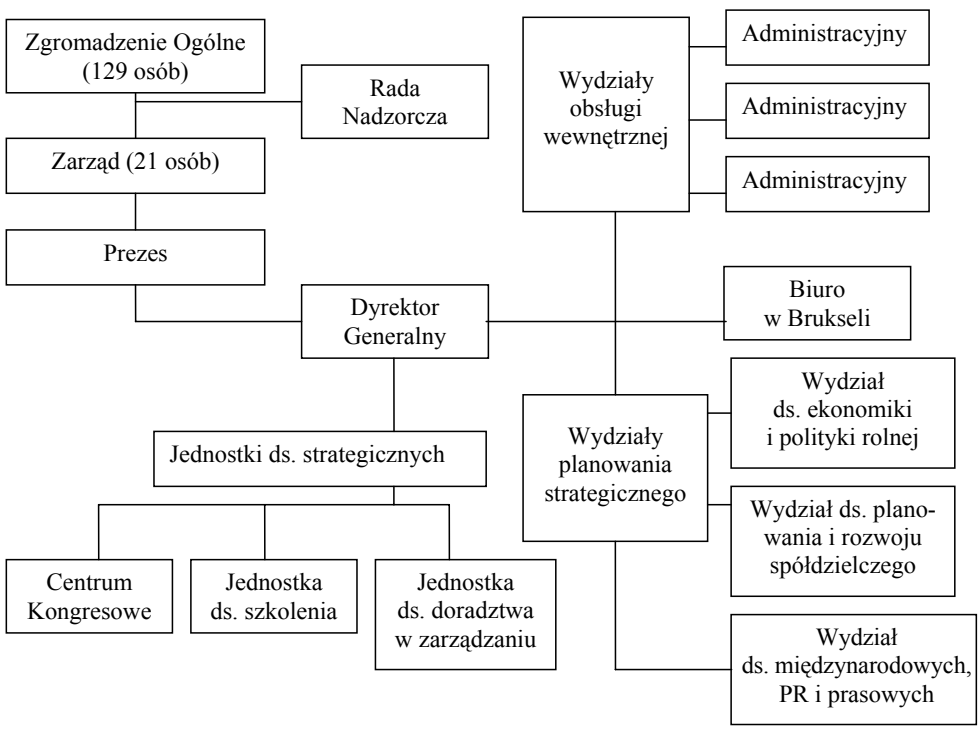
- istnieje potrzeba zwiększenia rozmiarów spółdzielni rolniczych poprzez szeroko rozumianą integrację i współpracę;
- spółdzielnie muszą się włączyć w procesy dostaw, przetwórstwa i marketingu;
- należy rozszerzyć dostępność usług poza swoich członków, tak by korzyści dotyczyły całych terenów wiejskich; wymaga to pewnej ostrożności, w szczególności gdy dotyczy to nowych działalności niezwiązanych z rolnictwem;
- członkowie powinni integrować się poprzez podejmowanie wspólnych decyzji dotyczących poprawy jakości produktów i rozwoju rolniczej spółdzielczości;
- spółdzielnie muszą dobrze rozpoznać środowisko, w którym działają oraz wykorzystywać nowe technologie.

Spółdzielczość rolnicza w Grecji. Grecja należy do krajów o najstarszych w Europie tradycjach spółdzielczych, sięgających XVIII w. Regularne spółdzielnie rolnicze istnieją od początku XX w. Obecnie 75% rolników, tj. ok. 800 tys. osób zrzeszonych jest w niemal 7 tys. różnego rodzaju spółdzielniach, np. zbytu, przetwórczych, zaopatrzenia i usługowych, zatrudniających około 20 tys. pracowników. Spółdzielnie szczebla podstawowego łączą się w spółdzielnie drugiego stopnia zwane Związkami Spółdzielni Rolniczych – jest ich 129. Funkcjonują również spółdzielnie trzeciego stopnia tworzone przez Związki dla poszczególnych branż, z których najważniejsze to SITIKU (zboża), VAMVAKOURGIKI (bawełna), KSOS (winogrona), ELAIOURGIKI (oliwa z oliwek), KTINOTROFIKI (mięso), KAPNIKI (tytoń), KEOSOE (wino), KESPY (nasiona) itp. Do najbardziej rozwiniętych regionów należą: Macedonia Środkowa (16% wszystkich członków spółdzielni), Peloponez (15%), Grecja Środkowa (15%), Tessalia (12%) i Kreta (12%).

Ok. 35% greckich produktów rolnych zarówno świeżych, jak i przetworzonych eksportowanych jest przez spółdzielnie, głównie do innych krajów Unii Europejskiej – 70% spółdzielczego eksportu.

W Grecji funkcjonują także spółdzielnie handlowe, zdrowia, kredytowe, rzemiosła artystycznego i in., jednak rolnicze stanowią ponad 97% wszystkich.

Centralną organizacją spółdzielczości rolniczej Grecji jest założony w 1935 r. PASEGES, zrzeszający wszystkie 129 Związków Spółdzielni Rolniczych, jego strukturę prezentuje rysunek 4.



Rys. 4. Struktura organizacyjna Związku Spółdzielni rolniczych w Grecji [Boguta, Gumkowski 2007]
Fig. 4. Organisational structure of the Union of Agricultural Cooperatives in Greece

Budżet PASEGES wynosi rocznie ok. 3,945 mln euro (2004 r.), na przychody składają się:

- składki członkowskie w wysokości ustalanej przez Zgromadzenie Ogólne (32% przychodów),
- opłaty za usługi doradcze (15%) i działalność biznesowa innego rodzaju (1%),
- dotacje rządowe na szkolenia rolników, utrzymanie ośrodków szkolenia i in. (52%).

Najważniejsze cele działalności PASEGES to:

1) reprezentowanie członkowskich organizacji spółdzielczych w kraju i za granicą, rozwijanie idei spółdzielczych, promowanie spółdzielczości w rolnictwie,
2) koordynowanie działań biznesowych spółdzielni rolniczych na szczeblu krajowym i międzynarodowym,
3) planowanie badań i przygotowanie ofert na przetargi,
4) prowadzenie kształcenia spółdzielczego i szkoleń zawodowych, opiniowanie aktów prawnych,
5) informowanie członków o dotyczących ich zmianach w legislacji, wydawanie opinii w sprawach związanych z rolnictwem,
6) prowadzenie działalności doradczej i konsultacyjnej dla spółdzielni.

Działalność międzynarodowa realizowana jest poprzez członkostwo w wielu ogólnoświatowych i europejskich organizacjach spółdzielczych i rolniczych. Są to m.in.:

- MZS (Międzynarodowy Związek Spółdzielczy),
- IFAP (Międzynarodowa Federacja Producentów Rolnych),
- COGECA (Komitet Generalny Spółdzielczości Rolniczej w UE),
- COPA (Komitet Zawodowych Organizacji Rolniczych w UE).

W działalności międzynarodowej szczególny nacisk kładzie się na rozwój współpracy z innymi krajami bałkańskimi i regionu Morza Czarnego. W tym celu powołane zostało specjalne Biuro ds. Stosunków Bałkańskich w Salonikach. PASEGES utrzymuje też przyjazne kontakty z organizacjami spółdzielczymi innych krajów, m.in. w 2003 r. przyjął grupę studyjną z KRS (Krajowa Rada Spółdzielcza).

W 1999 r. wprowadzono w Grecji nowe prawo spółdzielcze, wprowadzające specjalne regulacje dla spółdzielni rolniczych. Określa ono m.in. spółdzielnie jako przedsiębiorstwa prywatne niezależne od państwa, zarządzane przez swoich członków.

Minimalna liczba członków wynosi 50 i jest największa we wszystkich krajach europejskich, w których taka liczba jest określona. Obowiązuje reguła – jeden członek – jeden głos. Zachowana jest również zasada ograniczonego oprocentowania kapitału udziałowego.

Spółdzielnie zobowiązane są do przeznaczania części nadwyżki bilansowej na niepodzielny fundusz zasobowy, który w razie likwidacji spółdzielni może być częściowo rozdzielony pomiędzy członków. Niedozwolone jest jednak przyjmowanie zewnętrznych członków – inwestorów.

W zarządzaniu spółdzielni stosuje się system dualistyczny, tzn. istnieją zarząd i rada nadzorcza o rozdzielonych kompetencjach. Prowadzony jest odrębny rejestr spółdzielni, istnieje też instytucja lustracji spółdzielczej mającej charakter wewnątrzspółdzielczego nadzoru nad zgodnością działalności spółdzielni z przepisami prawa. Spółdzielnie korzystają z przywilejów podatkowych, takich jak zwolnienie z podatku operacji pomiędzy spółdzielnią a jej członkami.

Trendy i problemy:

- Główny trend polega na tworzeniu większych przedsiębiorstw spółdzielczych poprzez koncentrację, integrację i wzmożoną kooperację. Pomimo tendencji zmniejszania się liczby ludności zatrudnionej w rolnictwie liczba spółdzielni nie zmieniła się.
- Pogorszył się dostęp spółdzielni do kredytów w AGRA-BANK. Z powodu braku kapitału na finansowanie inwestycji zostały przedsięwzięte środki mające na celu obniżkę kosztów produkcji.
- Przedsięwzięto działania mające na celu zwiększenie i wzmocnienie współpracy pomiędzy spółdzielniami. Rozważa się także możliwość współpracy z rolniczymi spółdzielniami zagranicznymi.
- Od 2004 r. tworzy się Związki Grup Producentów Rolnych oraz Rady Specjalistyczne dla poszczególnych produktów [Boguta, Gumkowski 2007].

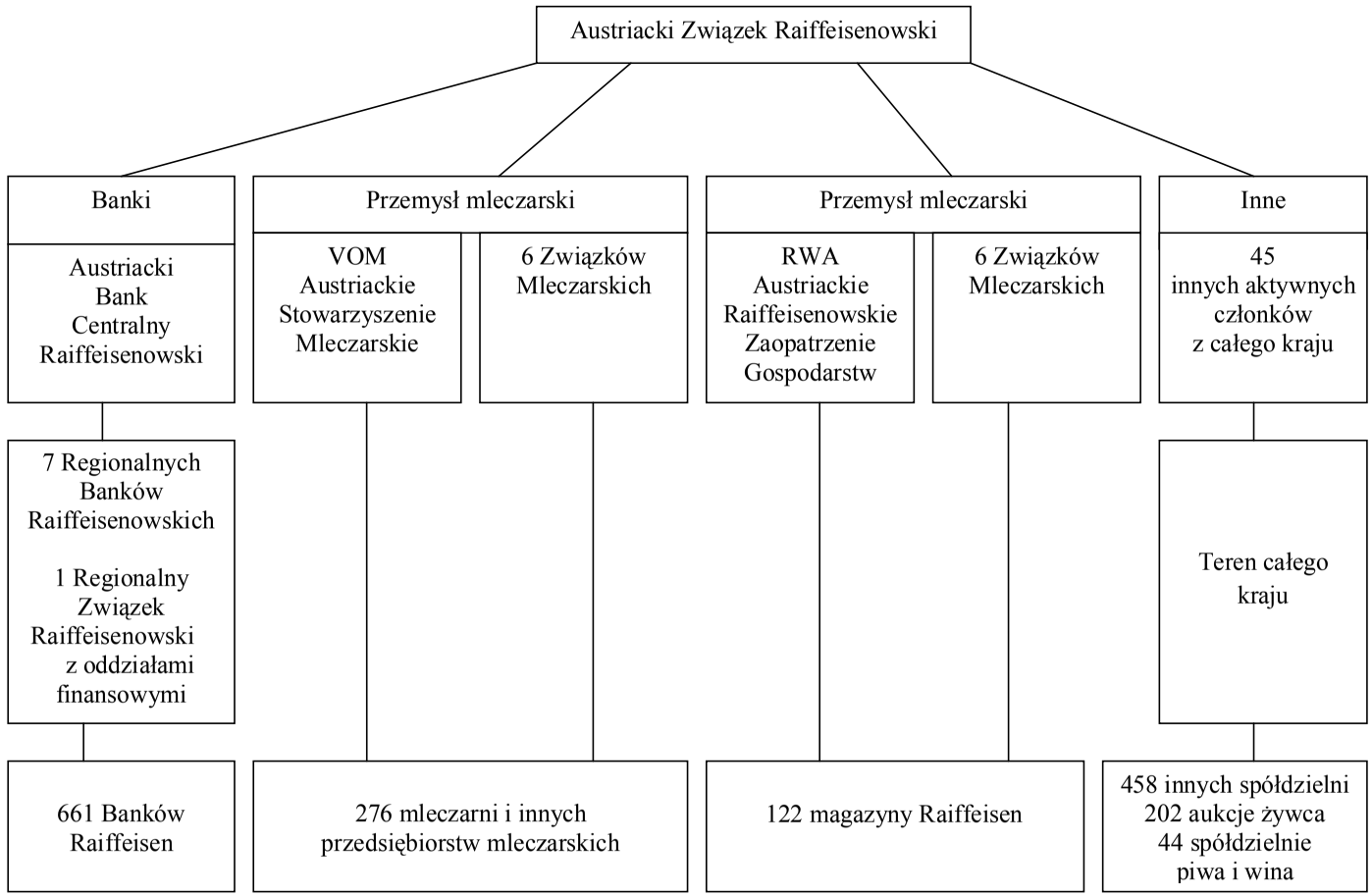
Spółdzielczość rolnicza w Austrii. W Austrii w drugiej połowie XIX w. upowszechnił się model wiejskich spółdzielni wielokierunkowego działania, pełniących funkcje spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych, a zarazem zaopatrzenia i zbytu oraz handlowych, wyrastających z tradycji chrześcijańskich i wprowadzonych przez niemieckiego działacza Friedricha Wilhelma Raiffeisena. Model ten, ze zmianami, przetrwał do dzisiaj i występuje w postaci tzw. spółdzielni raiffeisenowskich, łączących zwykle wiele różnych funkcji. Strukturę organizacyjną Związku przedstawia rysunek 5.

Związek prowadzi działalność lustracyjną, informacyjną i doradczą dla zrzeszonych spółdzielni oraz reprezentuje ich interesy wobec władz krajowych i na forum międzynarodowym, zwłaszcza wobec instytucji Unii Europejskiej. Biuro Związku zatrudnia 78 pracowników. Na dochody Związku składają się składki członkowskie (52%) oraz własna działalność gospodarcza (48%). Związek nie otrzymuje żadnego wsparcia finansowego ze strony państwa. RWA (Raiffeisen Ware Austria) jest na siódmym miejscu pod względem obrotów w Europie wśród spółdzielni prowadzących zaopatrzenie rolników w artykuły do produkcji rolnej, a na 25. wśród wszystkich spółdzielni rolniczych.

W ostatnich latach poprzedniej dekady działało 1665 spółdzielni rolniczych zrzeszających ponad 2 mln członków i zatrudniających prawie 20 tys. pracowników. Najwięcej spółdzielni funkcjonuje w branżach mleczarskich, wielokierunkowego działania, pszczelarskich i olejowych. Na podstawie danych za rok 2003 spółdzielnie posiadały 100% udziału w produkcji cukru (obroty 350 mln euro), 94% w produkcji mleczarskiej (obroty 1,45 mld euro), 60% w produkcji zbóż, 60% w produkcji leśnej i 20% w produkcji wołowiny oraz 75% udziału w zaopatrzeniu rolników (obroty 2,3 mld euro). Wartości te pozostają na stabilnym poziomie od wielu lat.

Spółdzielnie działają w Austrii na podstawie odrębnego prawa spółdzielczego – Ustawy o Spółdzielniach z 1873 r., należącego do najstarszych obowiązujących (z późniejszymi nowelizacjami) regulacji prawnych dla spółdzielni w całej Europie. Spółdzielnie rolnicze nie posiadają osobnych uregulowań. Nie jest nawet określona minimalna liczba członków. Do regulacji statutowej pozostawiono zasadę prowadzenia interesów wyłącznie z członkami. Nie jest określony także obowiązek przeznaczania części nadwyżki bilansowej na niepodzielny fundusz zasobowy.

Jeżeli fundusz zostanie utworzony, w razie likwidacji spółdzielni może on być częściowo rozdzielony pomiędzy członków. W zarządzaniu spółdzielni stosuje się system dualistyczny. Prowadzony jest odrębny rejestr spółdzielni, istnieje też instytucja lustracji spółdzielczej nad zgodnością działalności spółdzielni z przepisami prawa. Spółdzielnie nie korzystają z żadnych przywilejów podatkowych.



Rys. 5. Struktura organizacyjna Związku Raiffeisenowskiego w Austrii [Boguta, Gumkowski 2007]
Fig. 5. Organizational Structure Raiffeisen Association in Austri

Spółdzielczość rolnicza w Belgii. W rolnictwie belgijskim w 2003 r. funkcjonowało 355 spółdzielni, do których należało 35 800 członków, co stanowiło 65% wszystkich rolników (www.krs.org.pl). Spółdzielnie zatrudniały wtedy 20 tys. pracowników, a ich roczne obroty wynosiły 2,75 mld euro.

Największą rolę odgrywają spółdzielnie w sektorze owoców i warzyw (11 spółdzielni, 80% udziału w rynku), mleczarskim (11 spółdzielni, 50% udziału), cukru (istnieje 1 spółdzielnia posiadająca 100% udziału w rynku cukru), inseminacji (1 spółdzielnia, 50% udziału), zbóż (1 spółdzielnia, 40% udziału), pasz (1 spółdzielnia, 30% udziału), trzody chlewnej (1 spółdzielnia, 25% udziału) i zaopatrzenia rolnictwa (1 spółdzielnia, 25% udziału). Dane wskazują na znaczną koncentrację spółdzielni poprzez ich łączenie się (trendem ostatnich lat był spadek liczby spółdzielni, przy utrzymaniu bądź zwiększeniu ich udziału w rynku). Ponadto w Belgii działa ponad 300 małych spółdzielni rolniczych bądź owocowo-warzywnych, wspólnego użytkowania sprzętu rolniczego, usług, pomocy wzajemnej, wspólnego zatrudniania siły roboczej itp. zrzeszonych w 12 spółdzielniach drugiego rzędu.

Główną organizacją, w której zrzeszone są spółdzielnie, jest Belgijski Związek Rolników (Belgische Boerenbond). Boerenbond jako organizacja pełni potrójną funkcję – jest centralnym związkiem spółdzielczym, związkiem zawodowym rolników i jednostką koordynującą spółdzielnie i przedsiębiorstwa działające w różnych branżach rolniczych (owoce, warzywa, mleko, mięso, a także doradztwo dla rolników, agroturystyka itp.) (www.farmer.pl).

Każda ze zrzeszonych organizacji spółdzielczych zachowuje autonomię i prowadzi własną politykę zgodną z celami Związku. Decyzje podejmowane są oddolnie, zgodnie z zasadami spółdzielczymi.

Ok. 50% przychodów pochodzi ze składek płaconych przez członków, druga część – z własnej działalności gospodarczej. Usługi świadczone na rzecz członków to przede wszystkim lobbing, szkolenia, pomoc i doradztwo, zaopatrzenie i zbyt.

Spółdzielnie działają w Belgii na podstawie odrębnego prawa spółdzielczego. Spółdzielnie rolnicze nie mają osobnych uregulowań. Traktowane są jako spółki handlowe lub cywilne szczególnego rodzaju, niezależne od państwa, zarządzane przez swoich członków.

Nie jest określona – podobnie jak w Austrii – minimalna liczba członków. Do regulacji statutowej pozostawiono zasadę prowadzenia interesów wyłącznie z członkami. Nie jest określony także obowiązek przeznaczania części nadwyżki bilansowej na niepodzielny fundusz zasobowy.

W zarządzaniu spółdzielnią stosuje się system dualistyczny, tzn. istnieją tu zarząd i rada nadzorcza o rozdzielonych kompetencjach. Prowadzony jest odrębny rejestr spółdzielni, istnieje też instytucja lustracji spółdzielczej. Spółdzielnie nie korzystają z żadnych przywilejów podatkowych.

W roku 1998 grupa bankowa CERA oraz grupa ubezpieczeniowa ABB połączyły się w międzynarodową grupę bankowo-ubezpieczeniową o nazwie KBC. Jest to jedna z najważniejszych grup świadczących usługi finansowe w Belgii. Struktura stowarzyszenia została utrzymana pod parasolem holdingu CERA.

Grupa AVEVE prowadzi działalność jako spółdzielnia i współpracuje z klientami, rolnikami i ogrodnikami na wszystkich szczeblach. AVEVE oparta jest na dwóch filarach: AVEVE oraz COBELAL. AVEVE jest spółką matką dla wszystkich działań w zakresie rolnictwa i ogrodnictwa w grupie AVEVE. Natomiast COBELAL zajmuje się przetwórstwem żywności oraz pokrewnymi sektorami. AVEVE jest liderem w Belgii pod względem dostaw

dóbr i usług dla zawodowych rolników i ogrodników. Dodatkowo posiada swoją własną sieć centrów handlowych dla ogrodników hobbystów.

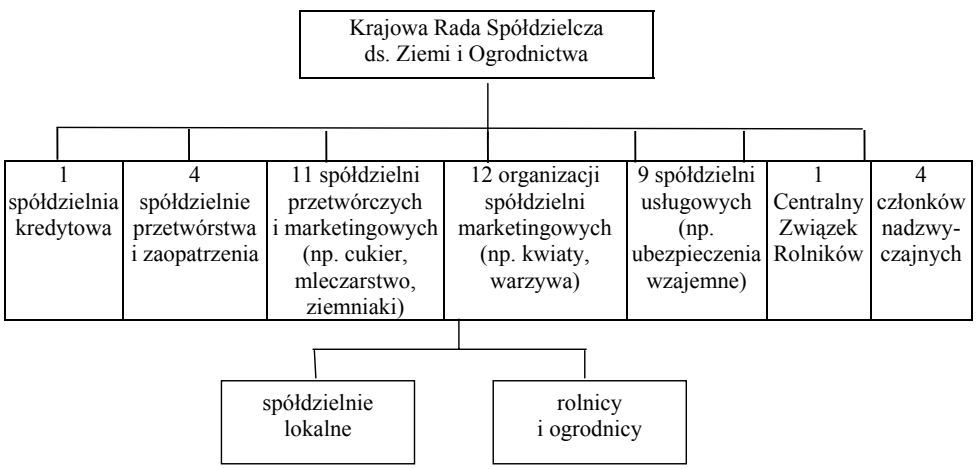
W związku z utworzeniem Wspólnej Organizacji Rynku dla owoców i warzyw zostały utworzone dwie organizacje zbiorcze: LAVA – która grupuje 7 rynków aukcyjnych i HABO z dwoma rynkami aukcyjnymi. Razem kontrolują one ponad 70% obrotu owoców i warzyw.

COVAVEE zajmuje się handlem tucznikami. Udział tej spółdzielni w rynku silnie wzrósł i wynosi obecnie ponad 20%.

Holandia. Grupy producenckie w Holandii mają bardzo silną pozycję na rynku. Tworzą one prężne i sprawnie działające struktury, które od lat prowadzą sprzedaż towarów w imieniu swoich członków. Są oni zobowiązani sprzedawać za jej pośrednictwem całą swoją produkcję, to gwarantuje im minimalną cenę. Dochód członka grupy pomniejszany jest o koszty sprzedaży, składkę członkowską i system zabezpieczeń.

Liczba spółdzielni w Holandii ciągle wzrasta, aczkolwiek występuje tendencja do koncentracji na poziomie poszczególnych branż rolnictwa.

Holenderskie spółdzielnie posiadają znaczny udział w przetwórstwie mleka, buraków cukrowych, kwiatach, skrobi i koncentratach, ich strukturę prezentuje rysunek 6.



Rys. 6. Struktura organizacyjna Związku Krajowej Rady Spółdzielczej w Holandii [Komitet 2000]
Fig. 6. The organizational structure of the National Association of Cooperative Council in the Netherlands

Działający przez wiele lat ruch producencki dba o szkolenia producentów, dostarczenie wszelkich informacji, które pozwalają ich członkom na lepszą produkcję i dają większe szanse zbytu. Relacje pomiędzy spółdzielniami a ich członkami mogą opierać się na wzajemnie świadczonych usługach.

Sprzedaż po najwyższej cenie nie zawsze jest najważniejszym celem. Istotne jest również tworzenie pewnych udogodnień i takie usytuowanie produktu na rynku, które pozwoli osiągnąć jak największą wartość dodaną na rynku. W ostatnich latach rośnie znaczenie zależności kapitałowych. Rolnik dostarczając kapitał do spółdzielni, zyskuje prawo do sprzedaży jej określonej ilości produktów. Wspólne działanie na rynku wzmacnia

pozycję holenderskiego producenta i przyczynia się w znacznym stopniu do rozwoju rolnictwa w tym kraju. W Holandii do obsługi rynku rolno-spożywczego przyjęto system aukcyjny, który wymaga dużych, stałych, terminowych dostaw towarów wysokiej i jednolitej jakości.

Francja. Spółdzielnie francuskie działają już od ponad wieku. Powstały z woli rolników pragnących wspólnie dbać o swoje interesy. Największy rozwój ruchu spółdzielczego wystąpił między 1965 a 1990 r., pod wpływem przepisów rolnych skierowanych na organizacje ekonomiczne producentów, politykę rolną UE oraz konkurencyjność otoczenia.

Spółdzielnie rolnicze odgrywają decydującą rolę w branży rolno-spożywczej, występują na terytorium całego kraju. Zgrupowanie gospodarstw zapewnia wzrost koncentracji produkcji, umacniając w ten sposób pozycję zrzeszenia rolników wobec innych partnerów w procesie wytwarzania żywności [Pieniążek 1984].

Obecnie we Francji funkcjonuje ok. 3800 firm przemysłowych i handlowych działających w formie spółdzielni bądź zrzeszeń spółdzielni oraz 13 tys. spółdzielni usługowych. Zatrudniają one ok. 120 tys. osób. Oblicza się, że spośród 680 tys. gospodarstw rolnych we Francji aż 90% jest w jakiś sposób zrzeszonych w ruchu spółdzielczym.

Istnieje 13 tys. niewielkich spółdzielni obejmujących kilku członków wspólnie użytkujących sprzęt i maszyny rolnicze, a także 48 spółdzielni będących autoryzowanymi ośrodkami zajmującymi się sztucznym zapładnianiem bydła oraz 20 zrzeszeń spółdzielni, gdzie produkuje się i przechowuje nasienie, zatrudniających łącznie 3300 osób.

Do najbardziej znanych we Francji grup producentów zalicza się Groupement Agricole d'Exploitation (GAEC) i Groupement Foncier Agricole (GFA). GAEC posiada cechy zarówno gospodarstwa rodzinnego (ustalanie i podział dochodu), spółdzielni (każdy członek dysponuje jednym głosem), jak i spółki z o.o. (członkowie odpowiadają za zobowiązania gospodarstwa do wysokości wniesionych wkładów) [Mierzwa 2000].

Korzyści, jakie wynikają z uczestnictwa w grupach producenckich dla francuskich rolników, to przede wszystkim opłacanie (przez 5 lat) techników odpowiedzialnych za pomoc rolnikom w prowadzeniu produkcji, w celu poprawienia jej jakości, dostęp do kredytów o niższym oprocentowaniu z przeznaczeniem na finansowanie m.in. urządzeń do konfekcjonowania produktów.

Istnieje również możliwość otrzymania kredytu na pokrycie kosztów związanych z wycofaniem z rynku produktów w okresie ich nadprodukcji, oraz ułatwienia w otrzymaniu niskoprocentowych indywidualnych pożyczek z przeznaczeniem na modernizację [Grosset-Grange 1997].

Udział spółdzielców w sektorach produkcji zboża wynosi 41%, dla mięsa i przetworów 21%, dla wina 9%, dla owoców i warzyw 6%. W podziale na poszczególne branże struktura ta przedstawia się następująco: 33% w ogólnej liczbie stanowią spółdzielnie zajmujące się produkcją win i alkoholi, przy czym są to zazwyczaj spółdzielnie niewielkie, 10% stanowią spółdzielnie produkujące owoce i warzywa, 7% mięso, 15% mleko i jego przetwory oraz spółdzielnie zajmujące się produkcją zbóż. Udział spółdzielczości w rynku, uwzględniając także filie spółdzielni i grupy producenckie, przedstawia się następująco: mięsa 90%, zboża 75%, mleko 50%, owoce i warzywa 35% (tab. 13).

Ogromne znaczenie mają spółdzielnie zajmujące się usługami i zaopatrzeniem w środki produkcji, zaopatrują one w nawozy 60% gospodarstw, w pasze 45%, w środki ochrony roślin 65%, zaś usługi inseminacyjne prowadzą aż w 98% gospodarstw [Ziętara 1994].

Tabela 13
Table 13

Działalność spółdzielni rolniczych we Francji w 2000 [%] [Spółdzielczość… 2000]
The activities of agricultural cooperatives in France in 2000 [%]

Wyszczególnienie	Udział w rynku	Sektory produkcji	Struktura branżowa
Produkty mleczarskie	50	13	15
Mięso	90	21	7
Zboża	75	41	–
Owoce i warzywa	35	6	10
Napoje alkoholowe	–	9	33
Różne	20	–	–

Wśród grup producenckich we Francji dominują skupiające producentów trzody chlewnej, ok. 82%. Wynika to przede wszystkim z działań państwa, które popiera ich tworzenie w celu usprawnienia produkcji i marketingu żywca wieprzowego. W największym i najlepiej zorganizowanym regionie zajmującym się produkcją trzody chlewnej – Bretanii, oprócz wspólnych działań w produkcji trzody chlewnej grupy są właścicielami ponad 50% rzeźni. Większość grup działa na zasadzie spółdzielni, będących własnością rolników [Cabaret 2000].

Formuła, jaką jest spółdzielczość, pozwala rolnikom reagować na wyzwania organizacji rynku w kontekście konkurencji, na zgrupowanie podaży, na uczestniczenie w tworzeniu polityki rolnej regulującej rynek i spójnej zarówno w międzynarodowej organizacji handlu, jak i we wspólnej polityce rolnej [Serres 2000]. W tym kontekście przedsiębiorstwa spółdzielcze nadal się zmieniają, są innowacyjne, inwestują badania i rozwój, ich produkty podlegają zróżnicowaniu, a także dochodzi do nawiązywania stosunków partnerskich z innymi jednostkami ekonomicznymi [Konferencje i Seminaria 2000].

Niemcy. W Niemczech grupy producentów przyjmują takie formy prawne, jak spółdzielnia, spółka z o.o. i stowarzyszenia. Cechą charakterystyczną funkcjonowania grup jest integracja producentów rolnych w celu sprzedaży lub sprowadzenia produktów pod wspólną marką.

Obowiązuje narodowa ustawa o strukturze rynku służąca wspieraniu zespołów producenckich i ich związkach, poprzez dotacje na inwestycje i ich rozruch. Celem wsparcia finansowego, udzielonego zespołom producenckim, jest pomoc rolnikom w utrzymaniu się na rynku poprzez koncentrację podaży hurtowych partii towaru o jednolitej jakości.

Z danych zawartych w tabeli 14 wynika, że największe znaczenie w wartości obrotów mają spółdzielnie mleczarskie oraz zaopatrzenia i zbytu. Wyróżnione 3 rodzaje spółdzielni stanowią 71,6% wartości obrotów spółdzielni rolniczych ogółem.

Rozpatrując strukturę obrotów i zbytu w spółdzielniach w Niemczech, można stwierdzić, że 80% tych obrotów dotyczy zaopatrzenia, a 20% stanowi zbyt produktów. Spółdzielnie zaopatrują swoich członków we wszystkie środki potrzebne do produkcji rolniczej, głównie w pasze, nawozy, pestycydy, nasiona i paliwo, a także w maszyny i materiały budowlane.

Ponadto dostarczają środki dla gospodarstw domowych i oferują szeroki zakres usług, takich jak uprawa, przechowywanie nawozów i ziarna na zasadzie powiernictwa, usługi transportowe, zbiór płodów rolnych, nawożenie.

Tabela 14
Table 14
Stan organizacyjny spółdzielni rolnych w Niemczech [Skawińska 1997, Aschohoff, Henningsen 1996]
Organization state of agricultural cooperatives in Germany

Wyszczególnienie	Liczba spółdzielni	Liczba członków [tys. osób]	Udział w wartości obrotów spółdzielni rolniczych ogółem [%]
1. Spółdzielnie rolnicze razem, w tym:	4568	3932	100
• Mleczarskie	680	258	44
• Farmerskie	977	69	9,3
• Zaopatrzenia i zbytu	771	183	18,3
2. Centralne przedsiębiorstwa, w tym:	45	–	–
• Regionalne hurtownie spółdzielcze	9	–	–
• Centrale mleczarskie	9	–	–
• Centrale produkcji zwierzęcej	5	–	–
• Centrale winiarskie	6	–	–
• Inne centrale	12	–	–
3. Narodowe przedsiębiorstwa:	4	–	–

Władze niemieckie landów wspierają rozwój grup producenckich poprzez subwencje przez 5 lat po ich utworzeniu. Na dopłaty mogą liczyć integratorzy (firmy przemysłu przetwórczego i handlowe), jeśli zawierają z rolnikami długookresowe kontrakty [Małysz 1996].

Struktura handlu spółdzielczego dostosowuje się do zmian struktury gospodarstw rolnych, część spółdzielni specjalizuje się w handlu międzynarodowym, obserwuje się następujące zjawiska:

1) coraz więcej farmerów rezygnuje z gospodarowania, co powoduje koncentrację potencjału produkcji oraz zbytu;
2) wzrasta nacisk na zmniejszenie cen i kosztów;
3) coraz bardziej odczuwalny jest niedobór kapitału w rolnictwie, co ogranicza popyt na środki produkcji sprzedawane przez spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu;
4) rolnicy tworzą wspólnoty zaopatrzeniowe w celu zakupu niezbędnych środków po niższych cenach w wyniku koncentracji popytu;
5) rolnicy tworzą tzw. grupy marketingowe w celu sprzedaży wytwarzanych produktów.

Dania. W roku 2009 ok. 2,1% ludności w Danii była zatrudniona w rolnictwie (www.copenhagen.trade.gov.pl). Odsetek ten zmniejsza się z roku na rok. Równocześnie ze zmianami demograficznymi w rolnictwie duńskim istotnym przekształceniom ulegała struktura agrarna. Uwidacznia się to w systematycznym zmniejszaniu liczby gospodarstw oraz we wzroście udziału gospodarstw większych.

W strukturze agrarnej wyodrębnić można następujące grupy gospodarstw – ponad 100 tys. z nich mieści się w grupie od 10 do 60 ha (wielkość ta uznawana jest w Danii za gospodarstwo typu rodzinnego). Gospodarstwa te skupiają ok. 60% użytków rolnych kraju. Około 60 tys. gospodarstw ma poniżej 10 ha użytków rolnych. Ta grupa obejmuje 28% ogólnego areału użytków. Pozostałe 12% ziemi należy do wielkich farm o przeciętnym obszarze powyżej 60 ha (www.cbr.edu.pl).

Proces koncentracji ziemią ograniczony jest przez obowiązujące w Danii przepisy prawne, które jedynie w wyjątkowych wypadkach dopuszczają możliwość posiadania dwóch gospodarstw.

Ma to istotne znaczenie dla duńskiej gospodarki rolnej, opierającej się przede wszystkim na hodowli. Gleby w Danii nie są zbyt żyzne, a warunki klimatyczne nie sprzyjają uzyskiwaniu wysokich plonów [Wyszkowska 2001]. Od lat pracuje się nad zagospodarowaniem wrzosowisk i bagien oraz przekształceniem ich w tereny uprawne.

Jedynie 10% przychodu uzyskują farmerzy ze sprzedaży produktów roślinnych, zaś 90% to efekt działalności hodowlanej, w której produkty hodowli bydła uczestniczą w 40–45%. Produkcja trzody chlewnej w ostatnich dwudziestu latach systematycznie rosła w tym kraju. Pasze dla trzody są przede wszystkim pochodzenia przemysłowego, co zmniejsza pracochłonność produkcji trzody i umożliwia gospodarstwom uzyskiwanie rezultatów zapewniających dochodowość.

Rolnictwo duńskie jako ogniwo krajowej i unijnej gospodarki żywnościowej jest znaczącym działaniem produkcji, charakteryzującym się wysoką efektywnością i dobrze zorganizowaną spółdzielczością. Spółdzielczość ta ewoluuje, w związku z tym często trudno jest opisać rozwój ruchu spółdzielczego tylko na podstawie danych statystycznych. Liczba spółdzielni mleczarskich w Danii zmniejszyła się, natomiast liczba spółdzielni zajmujących się dostawą pasz i nawozów mineralnych zwiększa się w ostatnim czasie. Chociaż organizacje spółdzielcze i cały ruch spółdzielczy mają pewne cechy podobne, rozwój spółdzielni, ich organizacja wewnętrzna i funkcje różnią się bardzo wyraźnie w zależności od miejsca i czasu. Na ogół różnice te są wynikiem odmiennych warunków, w jakich działa spółdzielczość. Szczególnie ważną rolę odgrywają różnice w zakresie podłoża społecznego i ekonomicznego, również w zakresie poziomu wykształcenia ludności, warunków politycznych itd. Duński ruch spółdzielczy, który zrodził się przed 100 laty, osiągnął wiele sukcesów w różnych dziedzinach. Był on skutecznym narzędziem w rękach pionierów tego ruchu, był także pozytywnym czynnikiem rozwoju społeczeństwa jako całości w wielu dziedzinach. Pozytywne efekty spółdzielczości uzewnętrzniły się nie tylko w dziedzinie ekonomicznej, podkreśla się jej rolę w wychowaniu demokratycznym.

Wszystkie gospodarstwa duńskie należą do rolników i ich rodzin. Problem własności ziemskiej, występujący w innych krajach, w których właściciele ziemscy nie zajmują się uprawą roli i nie mieszkają na wsi, nie występuje w Danii. Nie ma też żadnych ograniczeń w zakresie obrotu ziemią i całymi gospodarstwami. Obywatel może być właścicielem tylko dwóch farm, wyjątki dotyczą bardzo drobnych gospodarstw, które mogą być scalone. Prawo do zakupu gospodarstwa ma tylko osoba fizyczna.

W Danii funkcjonuje bardzo niewielu dzierżawców, nie ma również rolniczych spółdzielni produkcyjnych czy innych zespołowych gospodarstw. Częściowo dlatego, że formalności związane z utworzeniem takiego gospodarstwa są bardzo skomplikowane, po części – ponieważ nie odczuwa się potrzeby tworzenia tego typu gospodarstw. Spółdzielcze formy rozwijają się we wszystkich innych sferach działalności drobnych i średnich farm, z wyjątkiem produkcji.

Główne funkcje w zakresie zaopatrzenia i zbytu spełniają spółdzielnie (należy podkreślić, że spółdzielcze i prywatne firmy pracują na ogół równolegle). Farmer musi korzystać z pośredniego ogniwa zarówno w zakresie zbytu, jak i zaopatrzenia – tym bardziej że większość tego, co sprzedaje, przeznaczane jest na eksport, a znaczna część tego, co nabywa, to importowane pasze i nawozy mineralne.

W zakresie mleczarstwa (przerób mleka, handel mlekiem, produkcja masła, serów, mleka w puszkach i w proszku) udział rolniczych spółdzielni w globalnej produkcji wynosi 87%; spółdzielnie mleczarskie eksportują 67% wywożonego za granice masła, i 40% serów.

W zakresie trzody chlewnej spółdzielcze bekoniarnie przyjmują 89% mięsa wieprzowego, zajmują dominującą pozycję w zakresie produkcji konserw mięsnych.

W obrocie bydłem udział spółdzielni wynosi od 40 do 45%, jaj – 42%, paczkowanego drobiu – 46%. W zaopatrzeniu rolnictwa spółdzielnie dostarczają one 42% nawozów mineralnych, 50% pasz i 15% maszyn rolniczych. Spółdzielnie są mocne i ustabilizowane, tak by skutecznie współzawodniczyć z firmami prywatnymi, a także aby chronić rolników przed zbyt wygórowanymi cenami środków produkcji pochodzenia przemysłowego.

Spółdzielczość duńska, w porównaniu ze spółdzielczością w innych krajach, ma wiele cech specyficznych. Najbardziej charakterystyczna cechą jest daleko posunięta specjalizacja. Istnieje zasada, że spółdzielnia zajmuje się tylko jedną działalnością i spełnia tylko jedną funkcję.

Farmer jest z reguły członkiem wielu wyspecjalizowanych spółdzielni, a nie jednej spółdzielni ogólnej, wielobranżowej. Lokalne, wyspecjalizowane spółdzielnie tworzą w skali krajowej, na zasadach specjalizacji, ogólnokrajowe federacje.

Istnieje jedna ogólnokrajowa hurtownia zaopatrująca spółdzielnie spożywców, federacja spółdzielni mleczarskich, bekoniarskich itp. W federacji każda spółdzielnia zachowuje niezależność i pełną autonomię. Wszystkie krajowe federacje należą do Centralnego Komitetu Spółdzielczego w Danii, który pełni jedynie funkcje reprezentacyjne i zajmuje się szkoleniami, nie zajmuje się jednak działalnością gospodarczą.

W Danii nie ma prawa spółdzielczego czy też ustawodawstwa regulującego prace spółdzielni. Nie ma także obowiązku rejestracji spółdzielni. Nie podlegają one również publicznemu nadzorowi czy kontroli. Wszystkie te funkcje spełniają one same.

Spółdzielnie nie otrzymują pomocy finansowej od rządu czy z innych źródeł i opierają swą gospodarkę finansową na własnych zasobach. Głównym źródłem finansowym są pożyczki, zaciągane pod gwarancje członków i to oni zazwyczaj ponoszą osobistą odpowiedzialność za zobowiązania zaciągnięte przez spółdzielnie.

Większość spółdzielni zaczęła tworzyć fundusze rezerwowe z rocznych oszczędności czy zysków. Spółdzielnie podlegają opodatkowaniu zgodnie ze specjalnym ustawodawstwem, które przewiduje traktowanie ich na równi z innymi przedsiębiorstwami.

Względy techniczne i ekonomiczne stanowią podstawę tendencji w kierunku tworzenia większych jednostek. Niewielkie, samodzielne lokalne spółdzielnie (mleczarnie, spółdzielnie spożywców, spółdzielnie zaopatrzenia, bekoniarnie itd.) łączą się. Jest to proces powolny i nieunikniony. Wynika to głównie ze wzrostu kosztów robocizny, które będą rosnąć bardziej niż koszt inwestycji kapitałowych, dlatego korzystniejsze jest inwestowanie w mechanizację i automatyzację. Mogą być one w pełni wykorzystane jedynie w gospodarce prowadzonej na wielką skalę. W miarę rozwoju technicznego i ekonomicznego koszty transportu stają się coraz niższe, liczba spółdzielczych zakładów przetwórczych będzie się więc zmniejszać.

Tradycyjnie członkowie duńskich spółdzielni zbytu zobowiązani są dostarczać wszystkie swe produkty spółdzielniom. System obowiązkowych dostaw został w niektórych przypadkach uzupełniony kontraktami miedzy członkami i spółdzielnią.

Walor tego rodzaju kontraktów polega na tym, że spółdzielnia może zapewnić nabywcom określoną ilość produktów danej jakości i w danym czasie. Dzięki temu spółdzielnia może uzyskać wyższe ceny i zagwarantować je farmerom, którzy podpisują kontrakt [Szybiga 2000].

Na podstawie danych zawartych w tabeli 15 największe obroty w duńskiej spółdzielczości charakteryzują zakłady mięsne – 44%, sektor mleczarski – 26,5% i spółdzielnie zaopatrujące rolnictwo – 16%. Za główne źródło sukcesu duńskiej gospodarki żywnościowej uważa się sprawnie funkcjonujący system spółdzielczy w zakresie zaopatrzenia, zbytu i przetwórstwa. Producenci rolni są bardzo aktywni w ruchu spółdzielczym i identyfikują się z organizacjami oraz związkami, do których należą. Organizacjami związanymi z agrobiznesem są m.in. Duńska Rada Rolnictwa, Związek Farmerów Duńskich, Związek Młodych Rolników, Zrzeszenie Duńskich Rodzin Farmerskich, Związek Duńskich Producentów Trzody Chlewnej i Przetwórstwa, Związek Spółdzielni Mleczarskich, a także związki producentów poszczególnych płodów rolnych i przedsiębiorstw zajmujących się ich przerobem.

Zrzeszeniem duńskiego ruchu spółdzielczego jest Związek Spółdzielni Duńskich, który stanowi podstawową organizację członkowską Duńskiej Rady Rolnictwa, kreującej politykę rolną. Farmerzy związani są przeważnie z wieloma organizacjami i współuczestniczą w podejmowaniu decyzji. Wybierają kierownictwo spółdzielni, decydują o kierunkach rozwoju poszczególnych zakładów przemysłowych i o podziale zysków.

Tabela 15
Table 15

Rozwój spółdzielni w Danii w latach 1992–2000 [Szybiga 2000]
The development of Danish cooperatives in 1992–2000

Wyszczególnienie	2000	1996	1992
Liczba gospodarstw rolnych	175 tys.	75 tys.	59 tys.
Spółdzielnie mleczarskie: • liczba, • liczba członków.	 904 135,6 tys.	 23 17,8 tys.	 15 tys. 10 tys.
Spółdzielcze zakłady mięsne: • liczba, • liczba członków.	 62 133,1	 5 36,0	 3 32,5
Punkty spółdz. sprzedaży jaj: • liczba, • liczba członków.	 1400 60 tys.	 1 170	 1 110
Spółdz. związki zaopatrzenia: • liczba, • liczba członków.	 1605 107,1 tys.	 83 47 tys.	 33 46 tys.

ROZDZIAŁ 5

RYNEK TRZODY CHLEWNEJ W POLSCE

5.1. Niektóre uwarunkowania rynku trzody chlewnej

Zróżnicowanie terytorialne produkcji. W 2010 r. największy udział w produkcji trzody chlewnej charakteryzował województwa tradycyjnie przodujące w krajowej produkcji żywca wieprzowego: wielkopolskie – 31,6% (w 2002 r. – 25,8%), kujawsko-pomorskie – 11,7% (w 2002 r. – 11,9%), mazowieckie – 9,4% (w 2002 r. – 10,7%) i łódzkie – 8,6% (w 2002 r. – 7,4%). Najmniejszym udziałem w krajowym pogłowiu świń charakteryzowały się województwa: lubuskie – 1,1% (w 2002 r. – 1,5%), dolnośląskie i podkarpackie – 2% (w 2002 r. – odpowiednio 3% i 2,1%) (tab. 16).

Tabela 16
Table 16
Pogłowie trzody chlewnej w latach 2002–2010 z podziałem na województwa [GUS 2011b]
The pig population in 2002–2010 of each province

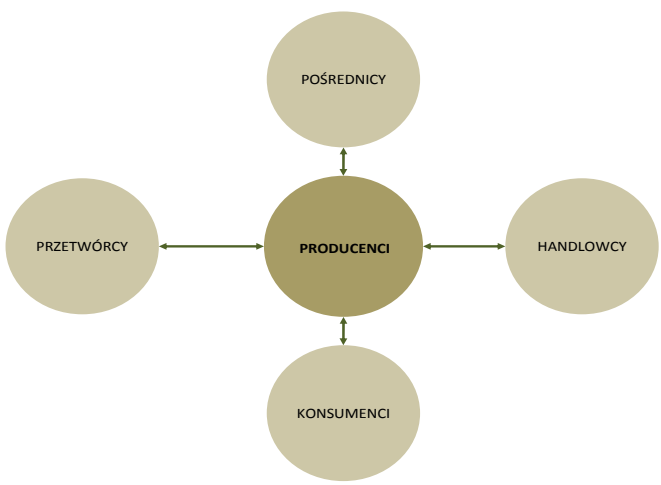
Województwo	Rok 2002	Rok 2010
dolnośląskie	556 049	302 285
kujawsko-pomorskie	2 224 203	1 791 453
lubelskie	1 354 937	1 000 736
lubuskie	287 661	164 910
łódzkie	1 382 377	131 0591
małopolskie	542 476	359 891
mazowieckie	1 992 130	1 440 159
opolskie	734 931	603 112
podkarpackie	388 409	300 336
podlaskie	922 321	553 363
pomorskie	1 042 812	845 403
śląskie	426 547	350 392
świętokrzyskie	483 887	383 082
warmińsko-mazurskie	861 023	670 827
wielkopolskie	4 805 485	4 819 561
zachodniopomorskie	623 662	381 950

W 2010 r. przeciętnie w kraju obsada trzody chlewnej na 100 ha gruntów ornych wynosiła 139,7 szt. wobec 142,6 szt. w 2002 r. W przekroju terytorialnym największą obsadę świń na 100 ha gruntów ornych odnotowano w województwach: wielkopolskim (268,2 szt.), kujawsko-pomorskim (165 szt.) i łódzkim (130,9 szt.), a najmniejszą: w dolnośląskim (31,5 szt.), lubuskim (37,1 szt.) i zachodniopomorskim (40,7 szt.) (tab. 17).

Tabela 17
Table 17

Obsada trzody chlewnej w latach 2002–2010 na 100 ha gruntów z podziałem na województwa [GUS 2011b]
Starring pigs in years 2002–2010 per 100 ha of land from each province

Województwo	Rok 2002	Rok 2010
dolnośląskie	53,5	31,5
kujawsko-pomorskie	201,2	165,0
lubelskie	86,1	71,0
lubuskie	59,9	37,1
łódzkie	120,6	130,9
małopolskie	69,2	54,9
mazowieckie	88,6	71,8
opolskie	131,2	116,4
podkarpackie	48,1	43,4
podlaskie	80,2	52,1
pomorskie	119,9	93,1
śląskie	78,4	72,9
świętokrzyskie	76,9	69,8
warmińsko-mazurskie	76,3	64,4
wielkopolskie	264,1	268,2
zachodniopomorskie	61,5	40,7



Rys. 7. Powiązania na rynku trzody chlewnej
Fig. 7. Relationship on pork market

Otoczenie rynkowe. Krajowe gospodarstwa trzodowe mimo urynkowienia sektora, jako samodzielne podmioty, dysponują słabym potencjałem w zestawieniu z pozostałymi elementami produkcji i obrotu wieprzowiną (rys. 7). Ze względu na słabszą pozycję rolnika w stosunku do przetwórców i pośredników następuje odpływ nadwyżki ekonomicznej od producenta do kolejnych ogniw łańcucha żywnościowego, a to prowadzi do obniżania opłacalności chowu.

Determinanty koniunktury. Cykl koniunkturalny jest spowodowany występowaniem naturalnych opóźnień pomiędzy momentem podjęcia decyzji (np. o inwestycjach zwiększających możliwości produkcyjne) a skutkiem tej decyzji (np. faktycznym zwiększeniem produkcji). Klasycznym przykładem takiego cyklu jest cykl świński.

Mianem wahań cyklicznych określa się w przybliżeniu równomierne naprzeciw biegnące wahania podaży i cen produktu, które utrzymują się przez dłuższy czas. Często nacisk kładzie się na przeciwny przebieg podaży i opłacalności chowu wyrażonej za pomocą relacji cen żywca do cen pasz.

Wahania cechują się tym, że :

- ceny zbóż, zmieniające relacje cen żywca wieprzowego do pasz, inicjują wahania pogłowia trzody chlewnej, a w konsekwencji podaży żywca wieprzowego;
- produkcja i ceny ulegają silnym cyklicznym wahaniom;
- wahania dotyczą funkcji podaży i popytu na żywiec;
- nie poddają się one działaniom interwencyjnym i są powtarzalne;
- pojawianie się cykli w dużym stopniu zależy od elastyczności cenowej popytu;
- im bardziej sztywny jest popyt, tym łatwiej pojawiają się fluktuacje.

Cykle świńskie zalicza się do tzw. cykli specjalnych (towarowych), tj. mających swój własny mechanizm, niezależny od mechanizmu zmian koniunkturalnych. Cechą specyficzna jest w szczególności różnokierunkowy przebieg cen i produkcji w przeciwieństwie do wahań ogólnokoniunkturalnych, które mają charakter równoległy.

Z uwagi na specyfikę rynku, w tym przede wszystkim wahania cykliczne i sezonowe, mechanizm ten prowadzi do częstych fluktuacji cen i wielkości produkcji, powodując wahania dochodów rolniczych oraz decydując o wysokim poziomie ryzyka dochodowego.

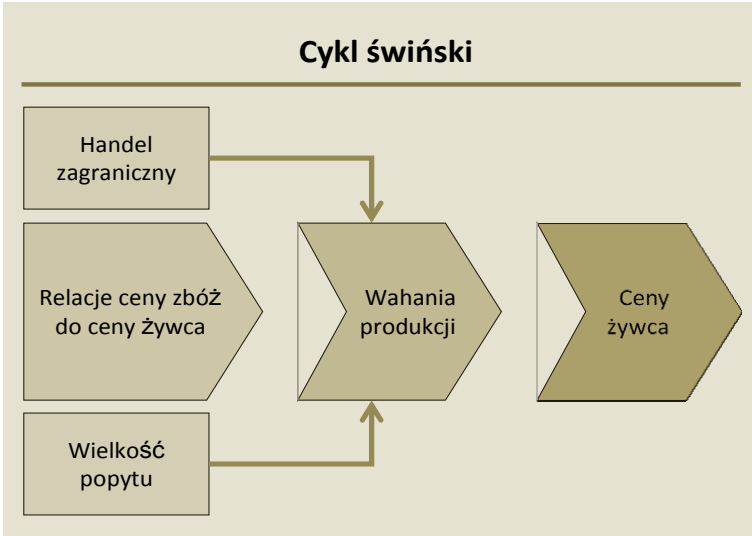
Cykl świński. Głównym mechanizmem kreującym zmiany cen i produkcji żywca wieprzowego w Polsce, w latach 1990–2004, był cykl świński (rys. 3). Z przeprowadzonych badań wynika, że jego przeciętna długość w tym okresie wynosiła 43 miesiące.

Przyczyny występowania cykli świńskich:

- niestabilność opłacalności chowu wywołana zmianami cen pasz i żywca wieprzowego,
- zmiany wielkości pogłowia i produkcji wynikającej z przebiegu cyklu,
- zmiany wielkość popytu,
- wpływ handlu zagranicznego.

Analizując przebieg każdego cyklu, można stwierdzić, że w miarę jak cena żywca zaczyna rosnąc, przekraczając próg opłacalności, coraz więcej rolników decyduje się na zwiększenie pogłowia trzody chlewnej. Naturalne opóźnienie pomiędzy czasem podjęcia decyzji o zwiększeniu pogłowia i momentem sprzedaży tuczników wynosi ok. 9 miesięcy (114 dni ciąża i ok. 6 miesięcy chów).

Po tym okresie następuje oczywiście wzrost podaży żywca wieprzowego na rynku, co (w przypadku naturalnego, rynkowego kształtowania się cen) przyczynia się do spadku cen uzyskiwanych przez rolników w skupie.



Rys. 8. Przebieg cyklu świńskiego
Fig. 8. Stages of the pig cycle

W miarę jak spadają ceny, maleją też zachęty do prowadzenia chowu i wielu rolników decyduje się na jej ograniczenie, czego widocznym efektem jest spadek pogłowia trzody chlewnej i po pewnym czasie spadek podaży wieprzowiny. Naturalnie, przy malejącej podaży wieprzowiny jej cena zaczyna rosnąc i cykl się powtarza.

Wahania na rynku trzody chlewnej mają obiektywny charakter, bo wynikają m.in.:

- z dużej plenności macior,
- niskiej cenowej i dochodowej elastyczności popytu na mięso,
- dużej zmienności cen żywca,
- wielkości plonów i cen zbóż [Małkowski, Zawadzka 1995].

Teoria „cyklu świńskiego", która wyjaśnia przyczyny zmienności cen żywca wieprzowego, może być podstawą stosunkowo trafnego prognozowania cen.

Istotny czynnik stanowi charakter rynku:

- cenowa elastyczność popytu,
- zapobiegliwość producentów i utrzymywanie swego rodzaju zapasów pozwalających na odtworzenie zdolności produkcyjnych (loch),
- odpowiedni tryb reagowania na zmiany w otoczeniu przy ustalaniu ceny oraz prowadzenia „inwestycji" (urodzone prosięta po 5–6 miesiącach dadzą nam stawkę tuczników).

Możemy zatem oczekiwać istnienia regionów (zdefiniowanych przez wartości powyżej wspomnianych parametrów), w których powstawanie oscylacji będzie czymś naturalnym oraz regionów, gdzie takie oscylacje nie będą występowały lub będą jedynie krótkimi epizodami. Występują pewne sytuacje, kiedy pojawianie się oscylacji powoduje wzrost dochodu i zysku producentów.

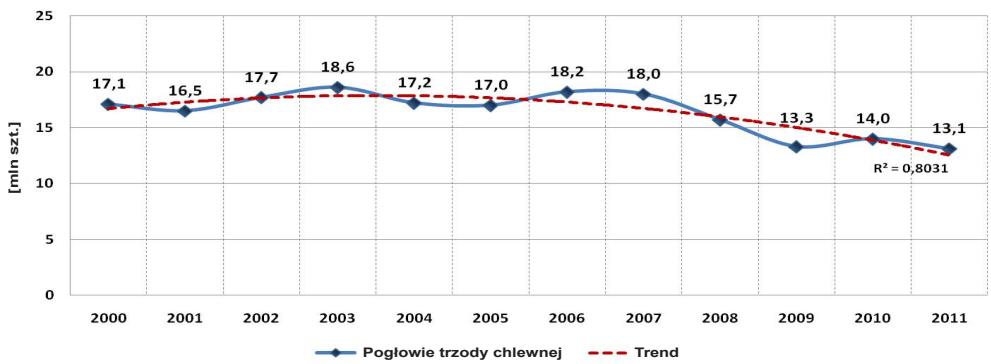
5.2. Produkcja trzody chlewnej i żywca wieprzowego

W latach 2000–2011 w Polsce, podobnie jak w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, można było zaobserwować znaczący spadek produkcji trzody chlewnej. Ostatnie lata były najdłuższym okresem systematycznego ograniczania chowu świń [Knecht, Środoń 2011a] (wykres 6).

Porównując stan pogłowia w 2011 r., był on podobny do roku 2009 i wynosił 13,1 mln sztuk. Najwyższy stan pogłowia można zaobserwować w roku 2003 – 18,6 mln szt., 2006 – 18,2 mln szt. oraz 2007 – 18,0 mnl szt. [GUS 2010d].

Analizując wykres 6, można zauważyć zniżkowy trend, który skłania do przypuszczeń, że tendencja stanu pogłowia trzody chlewnej w Polsce będzie się utrzymywać.

Obecna sytuacja jest wynikiem utrzymujących się niekorzystnych uwarunkowań ekonomicznych chowu świń. Pomimo wzrostu w roku 2011 cen skupu i cen targowiskowych żywca rosły również skokowo ceny pasz, co wpłynęło na niską opłacalność produkcji wieprzowiny. W ciągu pierwszych siedmiu miesięcy 2011 r. średnia cena skupu trzody chlewnej wynosiła 4,29 zł/kg i była o 10,6% wyższa od ceny z tego samego okresu 2010 [Knecht, Środoń 2012].



Wykres 6. Pogłowie trzody chlewnej w Polsce w latach 2000–2011 [GUS 2012]
Diagram 6. The pig population in Poland in the years 2000–2011

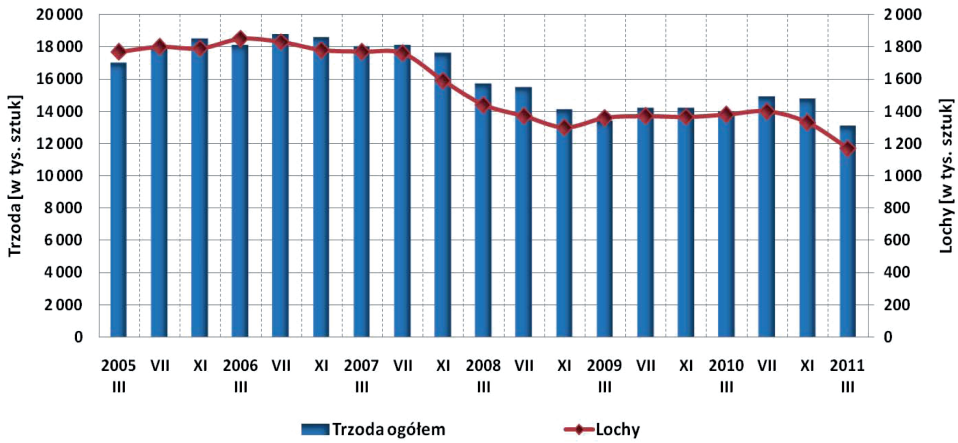
Największy spadek pogłowia trzody zaobserwować można w spółdzielniach produkcyjnych oraz sektorze publicznym, natomiast najmniejszy – 6% spadek wystąpił w spółkach prywatnych charakteryzujących się dużą skalą produkcji [ZSRIR 2011].

Odrębnie przedstawia się sytuacja w przypadku gospodarstw indywidualnych, w których znajduje się prawie 90% pogłowia trzody chlewnej, spadek pogłowia był zbliżony do krajowego.

Sytuacja ta nie przyczyniła się jednak do poprawy koncentracji ww. podmiotów (liczba producentów spadła i przeciętnie na 1 gospodarstwo przypada nadal ok. 30 sztuk świń). Wysoka cena żywca wieprzowego prowadzi do zwiększenia skali produkcji, co w konsekwencji doprowadza do przesycenia rynku, na skutek zbyt dużej podaży surowca.

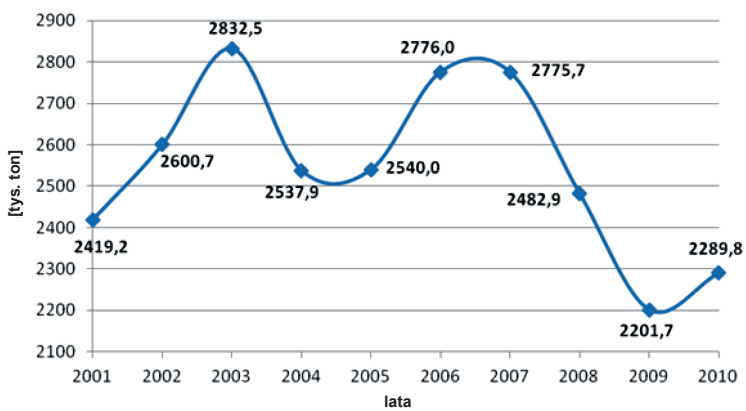
Stado loch na chów w 2011 r. zmniejszyło się w porównaniu z marcem 2010 r. o 215,3 tys. sztuk (o 15,6%) do poziomu 1168,2 tys. sztuk, w tym pogłowie loch prośnych zmalało o 139,1 tys. sztuk (o 15,5%) do 756,5 tys. sztuk.

W stosunku do stanu w końcu listopada 2010 r. liczba loch na chów spadła o 160 tys. sztuk (o 12%), w tym liczba loch prośnych zmniejszyła się o 80 tys. sztuk (9,6%) (wykres 7).



Wykres 7. Zmiany stanu pogłowia trzody chlewnej w latach 2005–2011 (w tym loch) [GUS 2012]
Diagram 7. Changes in the pig population during the 2005–2011 (with sows)

W pogłowiu stada podstawowego loch, w tym loch prośnych, notowano w ubiegłym roku sukcesywne wyhamowywanie trendu wzrostowego, aż do wyraźnego spadku stanów macior w końcu ubiegłego roku. O ile w marcu i lipcu 2010 r. pogłowie loch na chów wykazywało wzrost w skali roku odpowiednio o 2,5 i 1,6%, to w końcu listopada 2010 r. odnotowano już spadek stanów o 2,4%. W marcu 2011 r. roczny spadek liczby macior pogłębił się i wyniósł 15,6%, w tym pogłowie loch prośnych zmniejszyło się o 14,5%.



Wykres 8. Wielkość produkcji żywca wieprzowego w latach 2001–2010 [GUS 2010e]
Diagram 8. The volume of pork production in 2001–2010

Stan pogłowia trzody chlewnej w znaczący sposób wpływa na wielkość produkcji żywca wieprzowego. Wielkość pogłowia trzody chlewnej i jego zmiany wpływają na ilość wyprodukowanego żywca rzeźnego oraz niestabilność rynku produkcji mięsa wieprzowego [Blicharski 2010].

W 2001 r. wyprodukowano w Polsce 2419,2 tys. ton i do 2003 r. zaobserwować można było wzrost do poziomu 2832,5 tys. ton rocznie. Spadek pogłowia trzody chlewnej w 2004 r. spowodował znaczne obniżenie wielkości produkcji o 0,3 tys ton. mimo iż w 2005 r. nastąpił wzrost pogłowia, sytuacja ta nie wpłynęła na wzrost produkcji żywca, który utrzymywał się na poziomie podobnym co w roku ubiegłym, tj. około 2,5 tys. ton (wykres 8).

Ponowny wzrost wielkości wyprodukowanego żywca do poziomu prawie 2,8 tys. ton zaobserwowano w 2006 r. Niekorzystna koniunktura panująca na rynku trzody chlewnej po 2007 r. spowodowała spadek wielkości produkcji żywca wieprzowego, co przyczyniło się do obniżenia produkcji żywca o prawie 0,3 tys. ton w roku 2008 oraz ok. 600 tys. ton w 2009 r.

Polskie ubojnie od dnia akcesji Polski do Unii Europejskiej mają obowiązek klasyfikowania tusz wieprzowych i wołowych w systemie EUROP. System klasyfikacji tusz wieprzowych i wołowych został stworzony w celu zapewnienia godziwej zapłaty producentom za dostarczone zwierzęta, opartej na rzetelnej ocenie jakości tusz.

Drugim istotnym celem wprowadzenia systemu było zwiększenie przejrzystości rynku w zakresie handlu tuszami wieprzowymi i wołowymi oraz właściwe ustalanie cen w notowaniach na terenie całej UE [Urban 2009].

Przepisy dotyczące klasyfikacji tusz zwierząt rzeźnych określają obowiązek podjęcia klasyfikacji przez ubojnie oraz obowiązek prowadzenia nadzoru nad klasyfikacją przez Inspekcję Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych. Nie ma jednak obowiązku stosowania wyników klasyfikacji do rozliczeń zakupu zwierząt rzeźnych z dostawcami (tj. producentami i pośrednikami) [Knecht, Środoń 2011a].

Zakłady ubojowe w Polsce stosują dwa systemy rozliczeń z producentami wieprzowiny:

- ✓ rozliczenie opierające się na żywej masie zwierząt,
- ✓ ciężar wyceny na podstawie masy tuszy oraz procentowej zawartości mięsa [Litwińczuk i wsp. 2005].

Mniejsze zakłady ubojowe stosują system rozliczeń oparty na żywej masie tucznika. System ten jest szczególnie popularny w regionach Polski charakteryzujących się znacznym rozdrobnieniem, a co za tym, idzie niską skalą produkcji i podaży trzody chlewnej.

Zaletą systemu jest jego prostota i fakt, że producent otrzymuje zapłatę za surowiec natychmiast i w formie gotówkowej. Podstawowe wady to brak informacji, o jakości tuszy oraz nie zawsze czytelne zasady potrąceń wagowych związanych z tzw. okarmieniem zwierząt.

Drugi system rozliczeń jest bardziej skomplikowany. Producent nie otrzymuje zapłaty w tym samym dniu, a cena jest ustalana w zależności od jakości zwierząt. Zakłady ubojowe rozliczają się z producentami za masę półtusz, czyli gotowego surowca, który będzie poddawany procesowi dalszego przetwarzania. System ten jest obecnie najbardziej rozpowszechniony [Eckert 2008]. Najczęściej używaną formą systemu opierającego się na Wadze Bitej Ciepłej (WBC) jest określony poziom cen adekwatnych do jakości tuszy wg klasyfikacji poubojowej SEUROP. WBC oznacza wagę po uboju, a w skład tej masy wchodzi waga tusz lub półtusz.

Po zważeniu tuszy i określeniu stopnia jej mięsności zakład ubojowy przypisuje ją do określonej kategorii w klasyfikacji SEUROP i dokonuje wypłaty w zależności od jakości dostarczonego surowca. Opisana powyżej metoda rozliczenia w bardzo prosty sposób łączy wartość tusz z ich jakością [Knecht 2003].

System SEUROP wprowadzono w celu zobiektywizowania oceny jakości tusz zwierząt rzeźnych, która opiera się na zawartości mięsa w tuszy, czyli jej mięsności. System ten gwarantuje producentom żywca otrzymanie zapłaty adekwatnej do jakości dostarczanych przez nich tuczników [Brandt 1998, Głowacka 2001].

Ze względu na jednostronny kierunek użytkowania trzody chlewnej szczególnego znaczenia nabiera poprawa udziału mięsa w tuszy. Zmiany wymagań konsumentów, jak również okresy względnej nadprodukcji żywca wieprzowego spowodowały wzrost zainteresowania odbiorców tucznikami wysokomięsnymi, na niekorzyść zwierząt nadmiernie otłuszczonych [Blicharski 2011]. Proces ten jest nierozerwalnie związany z wprowadzeniem klasyfikacji SEUROP.

System SEUROP klasyfikuje tusze, przypisując ich jakość do odpowiednich klas:

- ✓ Klasa S – tuczniki o mięsności powyżej 60%,
- ✓ Klasa E – tuczniki o mięsności od 55 do 60%,
- ✓ Klasa U – tuczniki o mięsności w przedziale 50–55%,
- ✓ Klasa R – tuczniki o udziale mięsa w tuszy wynoszącym 45–50%,
- ✓ Klasa O – tuczniki mające zawartość mięsa na poziomie 40–45%,
- ✓ Klasa P – tuczniki, u których stwierdzono ilość mięsa poniżej 40% [Rekiel 2005, Lisiak 2010].

Obowiązkowo klasyfikację tusz w systemie SEUROP muszą przeprowadzać zakłady ubojowe, które przetwarzają więcej niż 200 sztuk trzody chlewnej tygodniowo (licząc średnio w skali roku) [Florek i wsp. 2006].

Poza realną zapłatą za oferowany żywiec należy wymienić inne korzyści, wynikające z przedstawionego systemu rozliczeń:

- obniżenie kosztów produkcji zwierząt, zwłaszcza kosztów pasz, przez obniżenie zużycia pasz na 1 kg przyrostu,
- szybszy obrót kapitału zainwestowanego w produkcję poprzez skrócenie cyklu produkcyjnego,
- pewność zbytu zwierząt przez podpisanie umowy kontraktacyjnej z zakładem ubojowym [Koleśnikow 2011].

W ostatniej dekadzie dynamicznie zmieniały się wielkość pogłowia oraz produkcja żywca rzeźnego. Liczba utrzymywanych zwierząt, podobnie jak poziom produkcji żywca wieprzowego, wykazywały tendencję spadkową, natomiast średnia mięsność ubitych tuczników wzrastała [Środoń i wsp. 2011].

W chowie masowym obserwuje się znaczną poprawę w zakresie mięsności tuczników. W ostatnim 15-leciu mięsność świń wzrosła z 44do 55%. Poprawa mięsności jest konieczna, aby krajowa wieprzowina była konkurencyjna na rynkach europejskich [Knecht 2007].

5.3. Czynniki wpływające na opłacalność produkcji świń

Problematyka opłacalności produkcji rolniczej jest ściśle związana m.in. z wyborem odpowiedniej metody produkcji, optymalną wielkością gospodarstwa oraz umiejętnym łączeniem

produkcji zwierzęcej z roślinną. Rozmiar gospodarstwa i efektywność skali produkcji wiąże się z poniesionymi kosztami działalności i ich strukturą [Knecht, Środoń 2012].

Koszt jest podstawowym elementem opłacalności gospodarstwa. Produkcja rolna będzie opłacalna tylko wtedy, gdy cena w odpowiednim stopniu pokryje koszty wytworzenia produktu [Chlebicka i wsp. 2008].

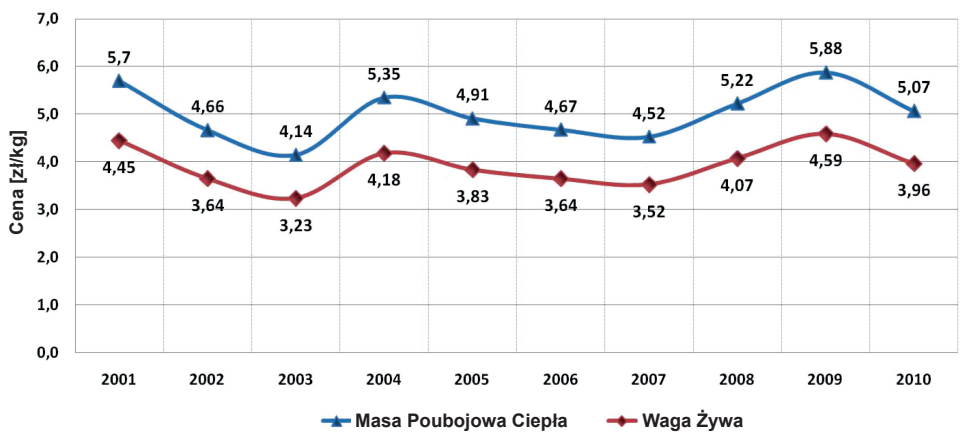
Zasadnicze znaczenie ma analiza zmian cen i kosztów produkcji rolniczej, która umożliwia przewidywalność zmian na rynku i dostosowania się do aktualnej na nim sytuacji. Właściwe prowadzenie rachunku kosztów oraz opłacalności produkcji wynika z potrzeby racjonalnego wykorzystania i zagospodarowania wszystkich zasobów produkcji.

W efekcie produkcja rolna powinna być prowadzona w sposób, który zapewnia jak największą efektywność gospodarowania i opłacalność produkcji [Karczewska 2010].

Jednak, aby uzyskać wysoką opłacalność, należy przeanalizować czynniki ściśle z nią związane, bezpośrednio wpływające na wskaźnik relacji wyników produkcyjnych do poniesionych kosztów (czynniki cenotwórcze), tj.: specjalizacja i skala produkcji, relacje cen zbóż do cen żywca wieprzowego, jakość materiału hodowlanego, organizacja produkcji stada, rozród oraz statut zdrowotny stada.

5.3.1. Cena skupu żywca wieprzowego

Wykres 9 ukazuje średnie ceny skupu trzody chlewnej w latach 2001–2010. W roku 2001 ceny skupu były wysokie i wynosiły kolejno 5,70 zł/kg Masy Poubojowej Ciepłej (MPC) oraz 4,45 zł/kg Wagi Żywej (WŻ). Następne lata obrazują duże wahania cen skupu wieprzowiny. W roku 2002 i 2003 zanotowano znaczny spadek cen skupu, do poziomu 4,14 zł/kg MPC i 3,23 zł/kg WŻ. Spory wzrost cen nastąpił w roku 2004.

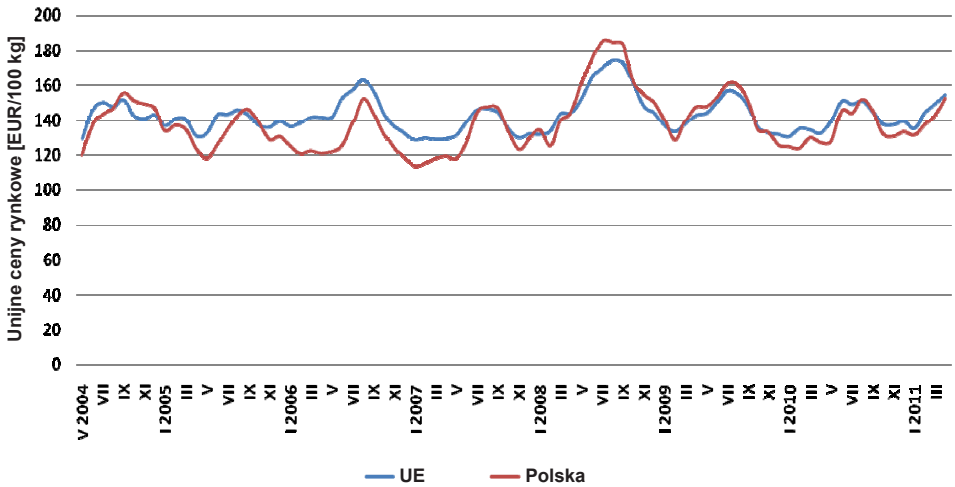


Wykres 9. Średnie ceny skupu trzody chlewnej w latach 2001–2010
Diagram 9. The average purchasing prices of pigs in 2001–2010

Lata 2005–2007 ukazały spadek cen skupu trzody chlewnej do wysokości 4,52 zł/kg MPC i 3,52 zł/kg WŻ. W latach 2008–2009 notowano stopniowy wzrost cen do najwyższego poziomu w całym badanym okresie. W roku 2010 ceny skupu obniżyły się do wartości 5,07 zł/kg Masy Poubojowej Ciepłej oraz 3,96 zł/kg Wagi Żywej.

Cena skupu trzody chlewnej w bezpośredni sposób wpływa na przychody osiągane przez producentów trzody chlewnej. Im wyższa cena żywca, tym wyższy przychód ze sprzedaży, a także wyższa opłacalność produkcji świń.

Wykres 10 przedstawia ceny skupu żywca w Polsce i Unii Europejskiej w latach 2004–2011. Zestawienie obrazuje sytuację, w której polscy producenci w większości sprzedają swoje produkty poniżej średnich cen obowiązujących w Unii. W ciągu niemal całego badanego okresu średnia cena skupu w kraju była znacznie niższa w porównaniu z ceną obowiązującą na terenie UE. Tylko w latach 2008–2009 średnia tygodniowa cena skupu w Polsce, była wyższa od średniej ceny w UE.



Wykres 10. Ceny skupu żywca w Polsce i Unii Europejskiej w latach 2004–2011
Diagram 10. The purchase prices for live cattle in Poland and the European Union in the years 2004–2011

Kształtowanie cen ma duży wpływ na decyzje przedsiębiorców o źródle zakupu surowca do przetwórstwa. W przypadku wysokich cen w kraju przetwórcy często importują tańsze mięso z zagranicy. Przemysł mięsny mimo światowego kryzysu ekonomicznego i niskiej podaży wieprzowiny poprawił stan finansowy firm przemysłowych. Świadczą o tym następujące zjawiska:

- wzrost stopy zysku z kapitału własnego z 8,4% w 2008 r. do 10,7%, tj. do poziomu znacznie wyższego niż innych bezpiecznych zastosowań kapitału (lokat, obligacji);
- spadek odsetka firm nierentownych z 21,8 do 16,7%, przy niewielkim zmniejszeniu ich udziału w obrotach sektora (z 14,1 do 13,2%);
- poprawa bieżącej płynności finansowej (z 1,04 do 1,16), przy czterokrotnym wzroście wartości środków własnych w obrocie (z 172 do 691 mln zł);
- zwiększenie wartości kapitału własnego firm o 13% (z 5,3 do 6,0 mld zł) i redukcji zadłużenia długoterminowego również o 13%, co istotnie poprawiło relacje tego zadłużenia do kapitału własnego (z 0,35 do 0,27) i do nadwyżki operacyjnej (z 1,12 do 0,82).

Obecnie firmy przemysłu mięsnego mają bezpieczną płynność finansową i relatywnie niskie zadłużenie długoterminowe. Stan ten nie stwarza zagrożenia dla utrzymania zdolności prowadzenia działalności gospodarczej. Pewne zagrożenia istnieje przy silnej redukcji (o 1/3) nakładów inwestycyjnych, ale nastąpiło to z wysokiego poziomu notowanego w latach 2003–2008. Nie jest ono jednak groźne, o ile nie będzie miało trwałego charakteru. Istotne jest także to, że zmiany w sferze realnej i notowany już spadek cen surowca mięsnego sprzyjać będą dalszej poprawie stanu ekonomiczno-finansowego przemysłu mięsnego, co stwarza możliwości powrotu kolejnego ożywienia inwestycyjnego w tym sektorze.

5.3.2. Cena targowiskowa prosiąt

Wykres 11 przedstawia średnie ceny targowiskowe prosiąt w latach 2004–2011. Można zauważyć, że poziom cen prosiąt na przestrzeni badanego okresu był bardzo zmienny. W całym roku 2004 ceny prosiąt rosły. Od roku 2005 do połowy roku 2008 zarysowała się tendencja spadkowa. Ceny obniżyły się do poziomu około 70 zł/prosię. Od połowy roku 2008 zaznaczył się ponowny trend wzrostowy. Ceny prosiąt osiągnęły rekordową wartość niemal 200 zł/sztukę w październiku 2009 r. Po tym okresie nastąpił spadek poziomu cen do wysokości około 80 zł/sztukę w styczniu 2011 r., w następnych miesiącach notowano powolny wzrost cen prosiąt.

Wykres 11. Średnie ceny targowiskowe prosiąt w latach 2004–2011
Diagram 11. Average market prices of piglets in the years 2004–2011

Ceny prosiąt determinują opłacalność produkcji w cyklu otwartym, w dwóch wariantach. W pierwszym przypadku posiadane przez producenta lochy będą produkowały prosięta na sprzedaż. W drugim hodowca będzie kupował prosięta, które będą tuczone do uzyskania określonej masy ciała.

Producentowi, który sprzedaje prosięta, zależeć będzie na jak najwyższej cenie, ponieważ determinuje to wzrost jego przychodów i rentowności. Natomiast hodowca, kupujący prosięta do tuczu, będzie starał się pozyskać materiał wsadowy po jak najniższej cenie, ze względu na obniżenie kosztów surowca i zwiększenie opłacalności produkcji.

5.3.3. Spożycie mięsa wieprzowego

Od roku 2000 obserwuje się stałą, wzrostową tendencję spożycia mięsa w Polsce z poziomu 66,1 do prawie 76 kg w roku 2011. W tym okresie wzrosło spożycie mięsa wieprzowego z 39 do ponad 42 kg/osobę. Zaobserwowano dwukrotny spadek zainteresowania mięsem wołowym, głównie na rzecz mięsa drobiowego. Spożycie drobiu wzrosło w tym okresie o ponad 10 kg/osobę (tab. 18).

Tabela 18
Table 18

Struktura spożycia mięsa w Polsce w latach 2000–2011
Structure of consumption of meat in Poland between 2000–2011

Lata	Mięso			
	ogółem	w tym:		
		wieprzowina	wołowina	drób
2000	66,1	39,0	7,1	14,7
2001	66,6	38,6	5,6	17,2
2002	69,5	39,2	5,2	19,8
2003	72,1	41,2	5,8	19,7
2004	71,8	39,1	5,3	22,2
2005	71,2	39,0	3,9	23,4
2006	74,3	41,4	4,5	23,7
2007	77,6	43,6	4,0	24,0
2008	75,3	42,7	3,8	24,1
2009	75,2	41,9	3,6	24,3
2010	75,6	42,0	3,4	25,0
2011	75,9	42,2	3,4	25,1

Spadek zainteresowania mięsem wołowym był spowodowany dużym wzrostem cen wołowiny, a wcześniej chorobą szalonych krów (gąbczastym zwyrodnieniem mózgu). Odwrotnie było natomiast w przypadku drobiu. Spadek cen mięsa drobiowego zachęcił konsumentów do zakupu. Niska cena wpłynęła na znaczące zwiększenie popytu. Największą dynamikę zmian w spożyciu mięsa notowano w latach 2000–2007. Po tym okresie sytuacja na rynku ustabilizowała się, przez co od roku 2008 do roku 2011 obserwowano podobne tendencje dotyczące ilości spożytego przez Polaków mięsa.

W 2008 r. konsumpcja mięsa wyniosła 75,3 kg na mieszkańca i była o 2,3 kg, tj. o 3,0% mniejsza niż w 2007 r. Spożycie wieprzowiny zmalało z 43,6 do 42,7 kg, tj. o 2,1%, a wołowiny z 4,0 do 3,8 kg, tj. o 5,0%, przy nieznacznym wzroście konsumpcji drobiu (z 24,0 do 24,1 kg, tj. o 0,4%). W 2009 r., w porównaniu z rokiem poprzednim, konsumpcja wieprzowiny obniżyła się o 0,8 kg/os., tj. o ok. 2,0% na mieszkańca. Konsumpcja wołowiny zmalała o 5,3% do 3,6 kg/os. Nieznacznie, bo o 0,2 kg na mieszkańca, tj. o ok. 1,0% wzrosło spożycie drobiu. Całkowita bilansowa konsumpcja mięsa i podrobów wyniosła 75,2 kg i była nieznacznie niższa od notowanej w 2008 r. – 75,3 kg/os.

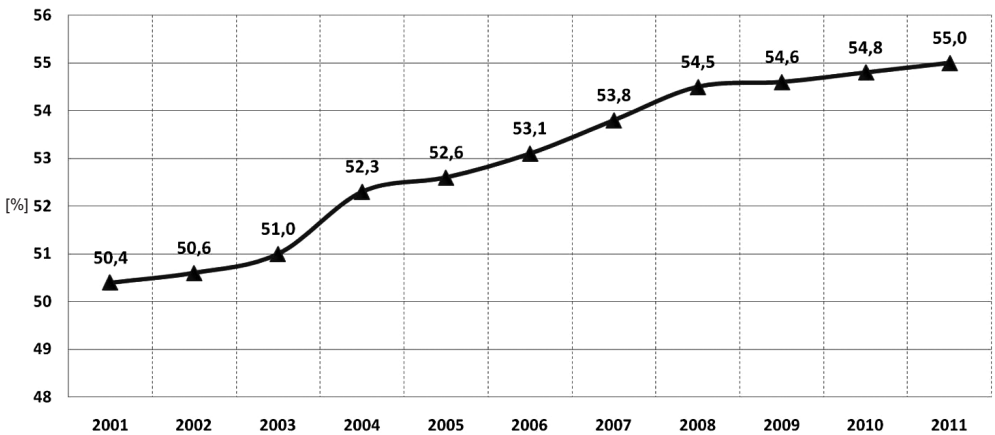
W 2010 r. spożycie wołowiny obniżyło się o 5,6% do 3,4 kg na mieszkańca, a drobiu wzrosło do 25 z 24,3 kg w 2009 r., tj. o ok. 3,0%. Całkowita konsumpcja mięsa i podrobów ukształtuje się na poziomie 75,6 kg na mieszkańca i będzie o 0,4 kg, tj. o 0,5% większa niż

w latach 2008–2009. Spożycie mięsa w 2011 r. wynosiło 75,9 kg. Największy udział stanowiło spożycie mięsa wieprzowego (42,2 kg) i porównując z rokiem ubiegłym, wzrosło o 0,2 kg. Drugim najczęściej wybieranym mięsem był drób – 25,1 kg/os. Natomiast najrzadziej występującym mięsem na polskich stołach jest wołowina – 3,4 kg.

5.3.4. Jakość produktu/mięsność tuczników

Wykres 12 przedstawia wzrost średniej mięsności tuczników w okresie od 2001 do 2011 r. Zaobserwować można systematyczny wzrost poziomu analizowanego parametru z 50,4% w 2001 do 55% w 2011 r. Lata 2001 i 2002 charakteryzowały się nieznacznym wzrostem mięsności wśród krajowych tuczników, który wyniósł zaledwie 0,2%. Największą dynamikę można zaobserwować z roku 2003 – 51% na 2004 – 52,3% [Jaworski 1995, Kaczorek i wsp. 1998, Kirchheim i wsp. 1997, Niemyjski 2007].

W latach 2005 i 2006 tempo wzrostu mięsności nie było już tak duże. W 2006 r. przekroczono 53% mięsności [Awang i wsp. 2010, GUS 2008].



Wykres 12. Średnia mięsność świń w Polsce w latach 2001–2011
Diagram 12. Average meatiness of pigs in Poland in 2001–2011

Od stycznia 2007 r. Zintegrowany System Rolniczej Informacji Rynkowej dokonuje miesięcznych i rocznych analiz rynku wieprzowiny. Jednym z ważniejszych elementów wydawanego biuletynu jest informacja o zmianach jakościowych świń ubijanych w kraju. W roku 2007 mięsność tuczników według danych ZSRIR wynosiła prawie 53,8% [Knecht, Środoń 2011b, ZSRIR 2008].

W 2008 r. średnia mięsność tuczników według systemu SEUROP wynosiła 54,5% i była o 0,7% wyższa w porównaniu z rokiem 2007. W latach 2009 i 2010 mięsność świń była zbliżona i wynosiła kolejno 54,6 oraz 54,8% [Knecht, Środoń 2010].

W 2011 r. średni poziom zawartości mięsa w tuszy wzrósł w porównaniu z rokiem poprzednim i wynosił 55% [Lisiak 2010].

Największy postęp w zakresie poprawy jakości tusz wieprzowych dokonał się jednak w dekadzie od 1991 do 2000 r. Na początku lat dziewięćdziesiątych mięsność tuczników była

bardzo niska i wynosiła około 42%. Po dziesięciu latach poziom mięsności przekroczył 50% [Eikelenboom i wsp. 1996, Blicharski 2010].

Poprawa mięsności w ostatnich dwudziestu latach to efekt wielu działań, związanych między innymi z prowadzeniem pracy hodowlanej, doskonaleniem warunków utrzymania oraz systemów żywienia czy zwiększeniem dostępności materiału hodowlanego. Ważną rolę w tym procesie odegrał Polski Związek Hodowców i Producentów Trzody Chlewnej – POLSUS.

Polski producent wieprzowiny musi znaleźć trwałe miejsce na rynku obrotu mięsa, poparte dobrymi wynikami produkcyjnymi. Uzyskanie odpowiedniego surowca o europejskim standardzie nie uda się bez udziału wysokiej jakości materiału hodowlanego.

Warunki środowiskowe, system chowu, wykorzystane pasze oraz nakład pracy nie wpłyną na jakość wieprzowiny, jeśli nie będzie opierała się na materiale o dobrych parametrach genetycznych, warunkujących oczekiwaną użytkowość.

W zależności od programu hodowlanego oraz struktury organizacyjnej przyjętej w danym kraju hodowlę i chów realizuje się w dwóch lub w trzech stopniach. W Polsce istnieje dwustopniowy proces produkcji tuczników [Blicharski 2011].

W hodowli zarodowej, która jest pierwszym szczeblem produkcji, doskonalone są rasy czyste oraz produkowane loszki i knurki remontowe dla ferm zajmujących się chowem masowym, czyli produkcją tuczników.

Pogłowie zarodowe obejmuje takie rasy świń jak: wielka biała polska, polska biała zwisłoucha, złotnicka biała, złotnicka pstra, duroc, pietrain, hampshire i linia 990.

Wprowadza się więc odpowiednie komponenty mateczne oraz ojcowskie do krzyżowania, które powinny odznaczać się:

- linia ojcowska – duży przyrost dzienny masy ciała, dobre wykorzystanie paszy na 1 kg przyrostu, duża zawartość mięsa w tuszy;
- linia mateczna – duży przyrost dzienny masy ciała, dobre wykorzystanie paszy, dobre umięśnienie, dobre wyniki użytkowości rozpłodowej [Grudniewska 1998].

Obecnie za linie ojcowskie przyjmuje się rasy: duroc, pietrain, hampshire i linię 990. Linie mateczne natomiast obejmują rasy: wielką białą polską, polską białą zwisłouchą, złotnicką pstrą i złotnicką białą, puławską.

Chów masowy, który jest drugą fazą krzyżowania, prowadzony jest w fermach produkcyjnych, gdzie znajdują się zwierzęta przeznaczone na tucz, z wykorzystaniem ras czystych i mieszańców zarówno loszek, jak i knurów.

Na tym etapie wykorzystuje się krzyżowanie towarowe, polegające na łączeniu zwierząt reprezentujących dwie, trzy lub cztery rasy (krzyżowanie towarowe). Wybiera się je w celu uzyskania efektu heterozji cech użytkowych u mieszańców pierwszego pokolenia potomnego, które jest przeznaczone do produkcji, a nie do reprodukcji. Wyższość mieszańców w porównaniu z rasami opisuje Grudniewska. Przewaga ta jest uwarunkowana występowaniem efektów: heterozji, rekombinacji, efektów nieliniowych i pozycyjnych [Grudniewska 1998]. Krzyżowanie towarowe stosuje się w celu zwiększenia wydajności rzeźnej mieszańców, lub bezwzględnej ilości mięsa [Nowicki i wsp. 1994].

Jednak oprócz narodowych programów hodowlanych dość dużą rolę w doskonaleniu pogłowia świń odgrywają komercyjne firmy hybrydowe. Przykład stanowi PenArLan i efekty, jakie osiągnięto, doskonaląc rasy chińskie. Powstała linia mateczna odznaczająca się wysoką mlecznością i plennością przy zadowalającej jakości tuszy. Linia męska natomiast wytworzona została dzięki knurom ras hamshire, pietrain, duroc oraz wielka biała

i dlatego charakteryzuje się wysoką mięsnością, dobrą jakością mięsa, wysokim tempem wzrostu i dobrym wykorzystaniem paszy. Badania Knechta i wsp. [2009] wykazują, że średnia mięsność tuczników PenArLan wynosi 54,89%. Przybylski i wsp. [2008] szacują, że mięsność linii ojcowskiej P76 wzrosła od 50% w 1974 r. do 61,2% w roku 2002. Postęp ten można porównać z tym, jaki osiągnięto w przypadku mięsności ras wbp czy pbz. W Polsce w latach 1994–2004 średnia mięsność tuczników wbp wzrosła z 51,5 do 58%, pbz z poziomu 52,6 do 58,5% [Niemyski 2007].

Obowiązujący w krajach Unii Europejskiej system klasyfikacji tusz EUROP przyczynił się do wzrostu zainteresowania rolników zagadnieniami genetycznymi, żywieniowymi, doradztwem i specjalizacją produkcji [Gajdek, Lechowska 2009].

W Polsce wybiera się najczęściej jako komponent mateczny rasę polską białą zwisłouchą stanowiącą 46% udziału w pogłowiu krajowym oraz rasę wielką białą polską, o udziale 38,1%, lub mieszańce tych ras [Blicharski 2010].

Rasa polska biała zwisłoucha jak i rasa wielka biała polska pod względem cech użytkowości rzeźnej i rozrodczej są bardzo zbliżone. Dzięki temu mamy obecnie w kraju dwie równorzędne rasy w typie mięsnym, co w znacznym stopniu ułatwia dobór komponentu matecznego w prowadzeniu pracy towarowej na fermach [Jankowska 2010].

Obie wymienione rasy odgrywają największą rolę gospodarczą i stanowią łącznie prawie 90% krajowego pogłowia zarodowego trzody chlewnej, z czego wynika, że w chowie masowym ich potomstwo stanowi większą część urodzonych prosiąt.

Zarówno rasę polską białą zwisłouchą, jak i wielką białą polską zaliczamy do świń w typie mięsnym. Są to zwierzęta odznaczające się późnym dojrzewaniem i szybkim tempem wzrostu, rozwój swój kończą w wieku od 2,5 do 3,5 lat.

Charakteryzują się długim, niezbyt szerokim i głębokim tułowiem, klatka piersiowa jest po bokach spłaszczona, łopatki dobrze przylegające do żeber, nogi średnio wysokie i mocne, szynki długie sięgające do stawu skokowego, dobrze wypełnione i umięśnione. Głowa jest lekka, ryj prosto lub lekko załamany, szczecina obfita i miękka [Rekiel 2009].

Tuczniki w wieku 6 miesięcy osiągają masę ciała 90–100 kg. Tusze ich są dobrze umięśnione i zawierają niewielką ilość tłuszczu.

Typ ten można podzielić na dwa podtypy, różniące się nieznacznie budową ciała:

- bekonowy: wyróżniający się bardzo długim tułowiem, lekkim przodem, bokami płaskimi, dobrze rozwiniętymi szynkami, cienką i równomierną słoniną, prostymi i mocnymi nogami średniej długości oraz
- ogólnoużytkowy (szynkowy), który charakteryzuje się krótszym tułowiem, dobrze umięśnionym szerokim grzbietem, grubszą słoniną [Rekiel 2005].

Lochy rasy wielkiej białej polskiej osiągają masę ciała zbliżoną do górnej granicy w swym typie i dorosłe ważą średnio ponad 300 kg, a dojrzałość somatyczną osiągają w wieku czterech lat. Odznaczają się dużą płodnością od 10 do 12 prosiąt w miocie, a także dużą mlecznością i zadowalającą odpornością. Umaszczenie tych świń jest białe, a charakterystyczne są stojące uszy. Lochy rasy polskiej białej zwisłouchej są odporne na trudne warunki środowiskowe i niewybredne w stosunku do pasz. Maciory są dobrymi troskliwymi matkami, charakteryzującymi się dużą płodnością i mlecznością [Szulc 2005].

Obydwie rasy są objęte programem hodowlanym przez PZHiPTCH „Polsus", w którym za główny cel stawia się uwolnienie populacji loch i knurów od genu wrażliwości na stres. Rasę polską białą zwisłouchą oraz rasę wielką białą polską doskonali się w dwóch kierunkach – jako linia mateczna i ojcowska.

Linia mateczna jest głównym kierunkiem selekcji i obejmuje użytkowość rozpłodową: liczbę prosiąt żywo urodzonych i plenność [Blicharski 2011].

Obecnie poprawa cech użytkowości rozpłodowej ma największe znaczenie. Jest to zespół cech o niskiej odziedziczalności i dużym wpływie warunków środowiska. Stąd praca hodowlana oparta na wartościach fenotypowych cech daje słabe rezultaty. Jedyną drogą do uzyskania znaczącego postępu w użytkowości rozpłodowej jest oparcie selekcji na wynikach szacowania wartości hodowlanej metodą BLUP. Zastosowanie zbiorczych modeli BLUP, oddzielnych dla poszczególnych ras, pozwala na skuteczny rozdział kierunków selekcji dla poszczególnych ras [Kmieć i wsp. 2010, Knecht, Jankowska 2011a].

Z założenia komponenty mateczne powinny być selekcjonowane w kierunku poprawy użytkowości rozpłodowej (proporcje wynikające ze zbiorczego modelu BLUP, między cechami użytkowości rozpłodowe a tucznej i rzeźnej dla linii matecznych wynoszą 60% – użytkowość rozpłodowa, 40% – użytkowość tuczna i rzeźna).

Natomiast linie ojcowskie w kierunku poprawy jakości tuszy i mięsa oraz tempa wzrostu (proporcje wynikające ze zbiorczego modelu BLUP, między cechami użytkowości rozpłodowej a tucznej i rzeźnej dla linii ojcowskich wynoszą 70% – użytkowość tuczna i rzeźna, 30% – użytkowość rozpłodowa) [Blicharski, Ptak 2008].

W krajach europejskich prowadzących pracę hodowlaną na wysokim poziomie oprócz uwzględnienia wyników z oceny fermowej, stacyjnej i w zakładach mięsnych w pracach selekcyjnych powszechnie stosowane są wielocechowe modele BLUP [Florek i wsp. 2006].

W modelach tych uwzględnia się użytkowość rozpłodową i cechy jakości mięsa, jednak integralną częścią niemal wszystkich programów hodowlanych jest poprawa zdrowotności i osiągnięcie wysokiego statusu zdrowotnego, przynajmniej dla stada zarodowego [Gajdek, Lechowska 2009].

W rozwiniętych programach hodowlanych, w których eksport stanowi bardzo istotną część gospodarczą, zwraca się również uwagę na rozpoznanie rynków oraz ich specyfiki.

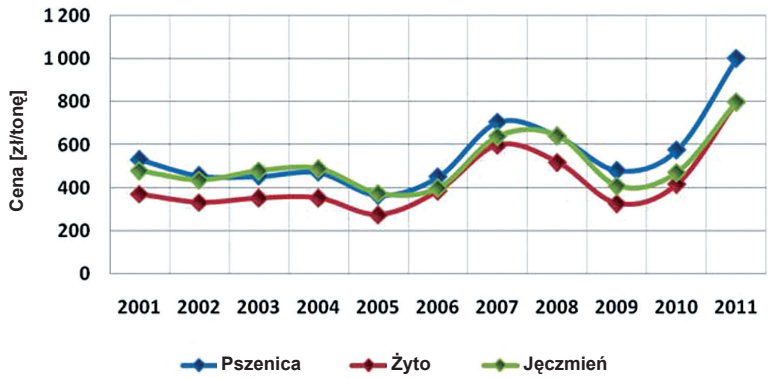
Zebrane dane służą do tworzenia indywidualnych modeli hodowlanych uwzględniających ocenę, selekcję i dobór w celu uzyskania finalnego produktu odpowiadającego specyficznym wymaganiom różnych rynków i konsumentów [Stępień 2011].

W Polsce, w programie hodowlanym, obok uwzględniania cech produkcyjnych wpływających bezpośrednio na wyniki ekonomiczne coraz większą uwagę zwraca się na cechy istotne dla konsumentów i przemysłu mięsnego. Konsumenci nieświadomie wyznaczają cel hodowlany. Rozpoczęty w Polsce przed kilkunastoma laty proces poprawy mięsności był związany m.in. ze wzrastającymi wymaganiami konsumentów w stosunku do jakości spożywanego mięsa (nadmiernego odtłuszczenia) [Radwan, Wadoń 2009].

Największą szansę na utrzymanie się na rynku wieprzowiny będą mieli producenci, którzy przede wszystkim zwiększą skalę produkcji i obniżą jej koszty, ale także uwzględnią preferencje odbiorców surowca: przetwórców i konsumentów. Trend ten wymaga poszukania ekonomicznych metod produkcyjnych. Jednym z kierunków pozwalających na podniesienie opłacalności produkcji jest jej ciągła intensyfikacja. W efekcie wymusza to potrzebę sprawnego zarządzania hodowlą, uwzględniającą planowanie z wyprzedzeniem, gromadzenie informacji, ich analizę w celu określenia cech wytwarzanego produktu, czyli jego ilości, jakości i ceny, oraz docelowej grupy nabywców [Knecht, Jankowska 2011b].

5.3.5. Ceny zbóż

Wykres 13 przedstawia średnie ceny pszenicy, żyta oraz jęczmienia w latach 2001–2011. Od roku 2001 do 2004 ceny poszczególnych zbóż utrzymywały się na podobnym poziomie. W roku 2005 nastąpił chwilowy spadek cen. Tendencja wzrostowa zarysowała się w latach 2006 i 2007, wówczas cena żyta osiągnęła wartość 600 zł/tonę, jęczmienia około 650 zł/tonę, a pszenicy ponad 700 zł/tonę.



Wykres 13. Średnie ceny zbóż w latach 2001–2011
Diagram 13. Average prices of cereals in the years 2001–2011

W kolejnych dwóch latach nastąpił spadek cen, jednakże w roku 2010 i 2011 zanotowano znaczący wzrost. Rekordowe ceny zanotowano w roku 2011. Za tonę pszenicy płacono niemal 1000 zł, a za żyto i jęczmień około 800 zł. Tak wysokie ceny zbóż wpłynęły negatywnie na opłacalność produkcji żywca wieprzowego. Producenci ograniczyli chów świń, co poskutkowało spadkiem wielkości pogłowia trzody chlewnej w kraju do poziomu 13 mln sztuk.

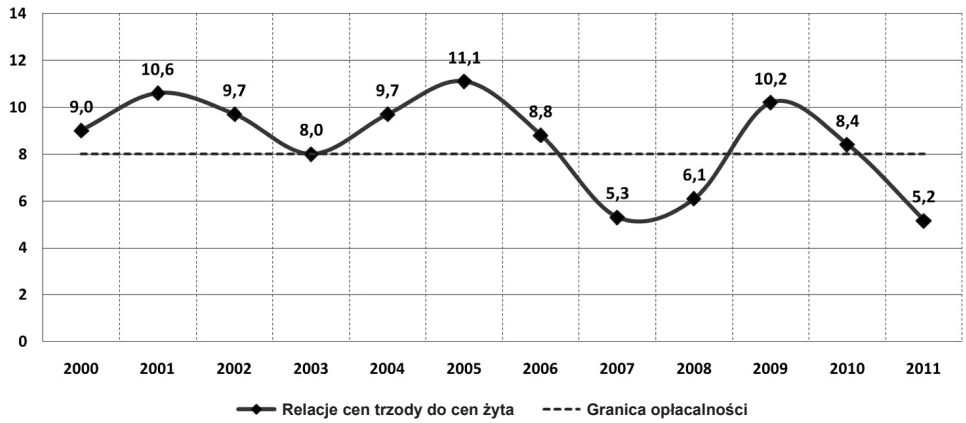
5.3.6. Relacje cen trzoda chlewna – zboża

Jednym z wielu istotnych uwarunkowań opłacalności produkcji świń są także relacje cen zachodzące między wytwarzanymi i sprzedawanymi produktami a nabywanymi niezbędnymi środkami do produkcji. Najistotniejsze są relacje cen tuczników do cen pasz.

Hodowla i chów trzody chlewnej są silnie związane z produkcją roślinną, a w szczególności z łańcuchem zbożowo-paszowym (świnie są drugim po drobiu największym konsumentem zbóż paszowych) [Komisja Europejska 2011].

Zboża przeznaczone na pasze stanowią 2/3 całkowitego zużycia zbóż. Relacja cen zbóż paszowych do cen żywca wieprzowego jest decydującym czynnikiem opłacalności produkcji trzody. Chów trzody chlewnej jest opłacalny, jeżeli relacja ceny zbóż do ceny żywca wynosi 1:8 [Siekierski 2002, Okularczyk 2003] (wykres 14).

W przypadku obniżenia relacji cen poniżej granicy 1:8 następuje ograniczenie produkcji świń, co w konsekwencji wpływa na obniżenie pogłowia trzody chlewnej.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SAEPR, 2012

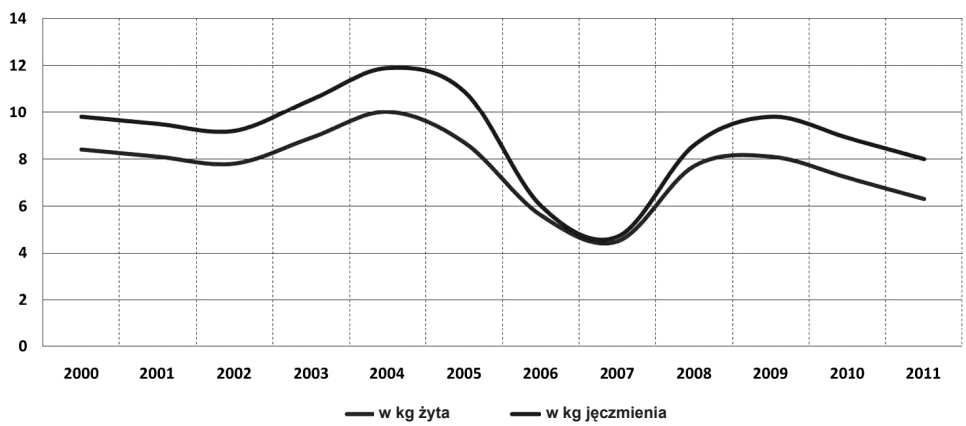
Wykres 14. Relacja cen trzody chlewnej do cen żyta
Diagram 14. The relationship of pig prices to prices of rye

Relacja w latach 2000–2011 wykazywała duże wahania, od 1:5,2 w roku 2011 do 1:11,1 w roku 2005. Relacja w 2007 i 2008 r. była niska i wynosiła poniżej 1:8. Mimo to wahania wielkości ubojów nie odbiegały od wcześniej obserwowanych [Wolszczak-Derlacz 2012].

Krytycznie niski poziom relacji cen na początku 2008 r. i zapowiedź utrzymywania się wysokich cen zbóż po zbiorach w sezonie 2008/2009 spowodowały spadek podaży w 2009 r. i wzrost relacji do 1:10,2 w roku 2009.

Relację tę pogłębia wolny handel w Unii Europejskiej, który umożliwia import taniej wieprzowiny z innych krajów członkowskich, gdzie efektywność wykorzystania pasz jest wyższa niż w Polsce [Karczewska 2010].

W 2011 r. w Polsce relacja ta kształtowała się na poziomie 1:5,2 i jak wynika z wykresu, było to poniżej granicy opłacalności. W czołowych krajach UE wystarczająca do opłacalnej produkcji jest relacja 1:6.



Źródło: opracowanie własne na podstawie ZSRIR, 2011

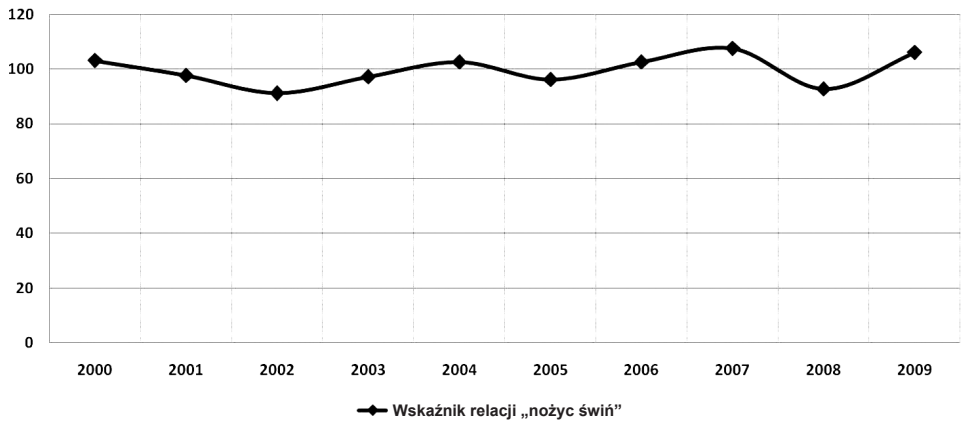
Wykres 15. Relacja trzoda – zboża
Diagram 15. Relation swine – grain

Najbardziej niekorzystna relacja cen trzody chlewnej w stosunku do cen zbóż: żyta i jęczmienia, uwidoczniła się w latach 2005–2008. W tym okresie cena żywca nie rekompensowała wysokich cen zbóż. Podobna sytuacja miała miejsce w roku 2011. Pomimo stosunkowo wysokiej ceny skupu trzody chlewnej wzrost cen pasz znacząco pogarszał opłacalność produkcji.

Relacje cen skupu trzody chlewnej do cen żyta i jęczmienia średnio w 2009 r. kształtowały się jak 1:10,2 1:8,8, wobec odpowiednio 1:6,0 i 1:5 w 2008 r. W 2010 r. relacje cen nie są tak korzystne jak w 2009 r. i wyniosły 1:8,8 w przypadku żyta oraz 1:7,2 w przypadku jęczmienia. Relacje cen w 2010 oraz 2011 r. kształtowały się na granicy opłacalności lub nieco poniżej, co nie zachęcało rolników do odbudowy pogłowia świń (wykres 15).

5.3.7. Nożyce cen rolnych

Producenci wieprzowiny reprezentujący dział surowcowy zmiany relacji cen odczuwają w sposób dotkliwy; tzw. rozwarcie nożyc cen, czyli konieczność sprzedaży większej ilości produktów do nabycia tej samej ilości środków produkcji (wykres 16).



Wykres 16. Wskaźnik relacji „nożyc świń” w latach 2000–2009
Diagram 16. Ratio has "swine scissors" in 2000–2009

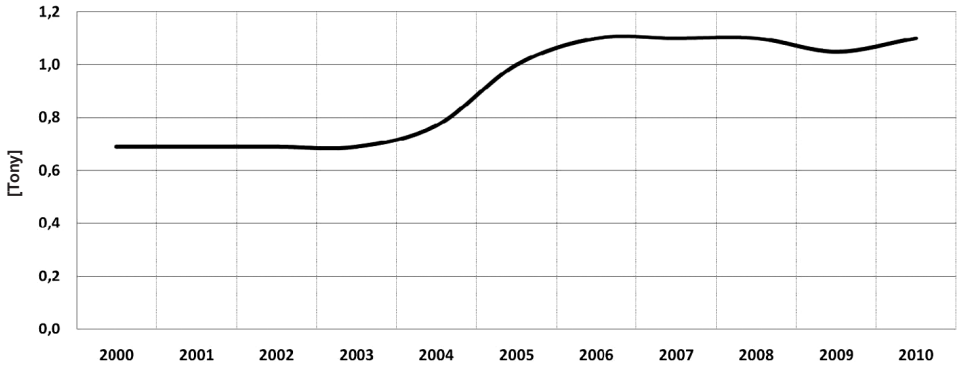
Konsekwencją „rozwarcia nożyc” jest ograniczenie środków na inwestycje, czyli zahamowanie procesów rozwojowych.

Krzywa obrazująca zmiany poziomu tego indeksu potwierdza istnienie skutki wystąpienia wielu czynników destabilizujących rynek, takich jak:

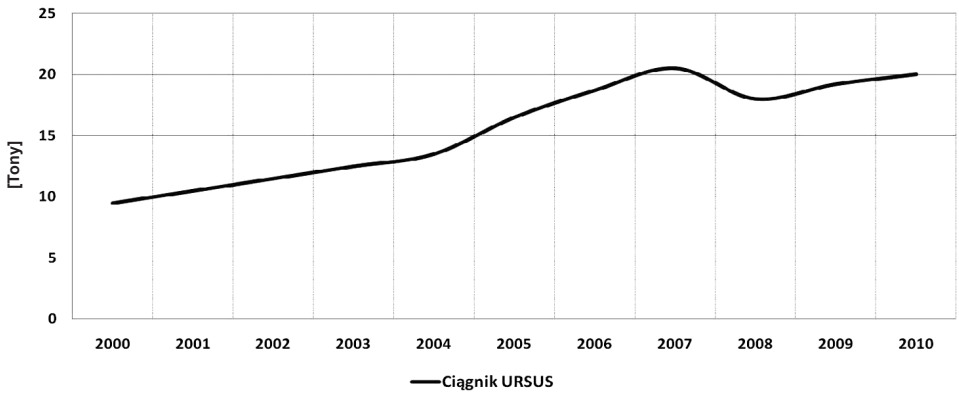
- wzrost cen zbóż,
- efekt światowego kryzysu gospodarczego,
- wzrost cen środków produkcji pochodzenia przemysłowego,
- drożejące paliwa,
- drożejąca energia,
- ew. kurs złotego.

Niekorzystnie dla producentów trzody chlewnej zmieniają się relacje trzoda/pasze, już wcześnie szeroko omawiane, a także relacje do innych istotnych środków produkcji. Porównując sytuację z roku 2010 w porównaniu z 2000, pogorszyły się relacje:

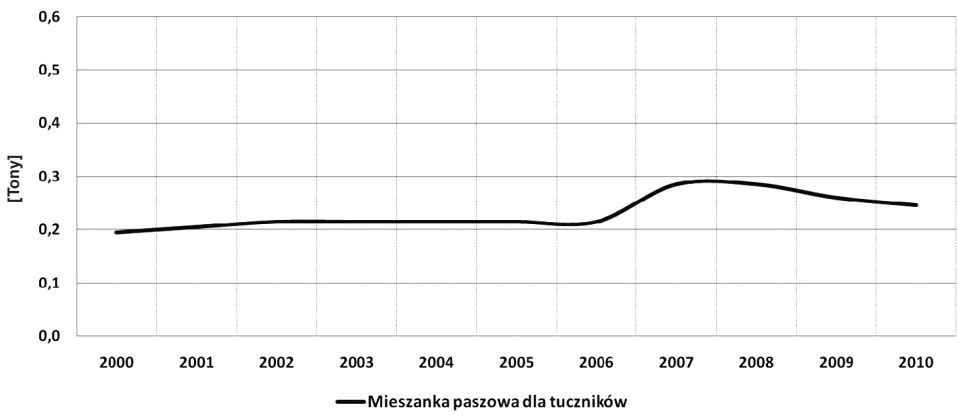
- trzoda – środki produkcji: mieszanka paszowa (wzrost o 50%) (wykres 17),
- trzoda – maszyny rolnicze (wzrost o 100%) (wykres 18),
- trzoda – energia (olej napędowy) (wzrost o 60%) (wykres 19).



Wykres 17. Relacja trzoda – pasza
Diagram 17. Relation pigs – feed



Wykres 18. Relacja trzoda – ciągnik URSUS
Diagram 18. Relation pigs – Ursus tractor



Wykres 19. Relacja trzoda – olej napędowy
Diagram 19. Relation pigs – diesel

5.3.8. Specjalizacja i skala produkcji

Specjalizacja gospodarstw to jeden z głównych czynników determinujących opłacalność rolną [Nowak 2010]. Według Skarżyńskiej [2011] specjalizacja gospodarstw (specjalizacja produkcji) rozumiana jest jako zakres działań mających na celu ograniczenie zasięgu produkcji w jednym lub kilku zakładach, zmierzających do wyprodukowania jednego albo grupy określonych artykułów. Specjalność ściśle wiąże się z podziałem pracy, co w konsekwencji przyczynia się do wzrostu jej wydajności poprzez efektywniejsze zaangażowanie poszczególnych środków produkcji i efektywniejsze wykorzystanie kwalifikacji [Skarżyńska 2011].

Działania te prowadzą do zawężenia asortymentu wytwarzanych towarów i uzyskania określonych korzyści. Korzyści wynikające ze specjalizacji produkcji wiążą się z realnym wykorzystaniem posiadanych elementów produkcji, obniżeniem kosztów jednostkowych i podniesieniem dochodów. Kolejnymi zaletami specjalności są zmniejszenie wielotorowości działań organizacji i kierowania gospodarstwem, poprawa jakości wytwarzanych wyrobów oraz zwiększenie konkurencyjności na rynku [Dudzińska 2010].

Jak wynika z badań prowadzonych przez IERiGŻ, najlepsze wyniki ekonomiczne osiągają gospodarstwa o dużej skali produkcji. Skala produkcji determinuje wyższe koszty bezpośrednie, ale zmniejsza nakłady pracy i kapitału trwałego na jednostkę, co wpływa na wyższe dochody w porównaniu z gospodarstwami o niskiej skali chowu [Adamowicz i wsp. 2012].

Niski poziom produkcji nie pozwala na akumulację środków finansowych na rozwój inwestycyjny i technologiczny gospodarstw, wpływając tym samym na niską opłacalność. Minimalna skala produkcji tuczników, która zapewniłaby uzyskanie parytetowego dochodu rolniczego, wynosiła od 500 do 600 sztuk [Okularczyk 2003, 2004a].

Niskie zasoby gospodarstw i niezgodność kierunku produkcji prowadzą do nisko optymalnego ich wykorzystania i niskich możliwości produkcyjnych oraz ekonomicznych. [Okularczyk 2004b, Kałuża 2002, Woś 2000].

Pozytywny efekt zwiększenia skali będzie możliwy tylko wówczas, gdy wiąże się z odpowiednim postępem w ekonomice produkcji. Chów i hodowla trzody chlewnej w Polsce w większości związane są z indywidualnymi gospodarstwami rolnymi, o ograniczonym potencjale produkcyjnym.

Gospodarstwa rodzime posiadają małą skalę produkcji i niski poziom specjalizacji. Parametry te wpływają na osiągnięcie niskich korzyści wynikających z prowadzonej działalności [Łuczka-Bakuła 2007].

Z danych opublikowanych przez GUS w 2011 r. wynika, że w roku poprzednim na jedno gospodarstwo rolne przypadało 38 sztuk trzody chlewnej wobec 24 sztuk w 2002 r., a obsada wynosiła 95,3 szt./100 ha UR, tj. o 14,8% mniej niż w 2002 r. Powyższe dane wskazują, że od 2002 r. wyraźnie wzrosła koncentracja zwierząt gospodarskich w gospodarstwach rolnych prowadzących chów poszczególnych gatunków (tab. 19).

Produkcja w warunkach krajowych przynosi dochód porównywalny do średniej płacy rocznej poza rolnictwem, jeżeli gospodarstwo indywidualne utrzymuje ok. 600–700 tuczników. Biorąc pod uwagę wyżej przedstawione dane, średnie gospodarstwo w Polsce nie uzyskuje parytetowego dochodu rolniczego, co w konsekwencji wpływa na niską opłacalność produkcji [Knecht i wsp. 2012].

Tabela 19
Table 19

Koncentracja zwierząt gospodarskich [GUS 2011]
The concentration of livestock

Lata	Bydło	Trzoda chlewna	Owce
[w tys. sztuk]			
2002	5472	18 446	330
2010	5699	14 295	254
Obsada na 100 ha użytków rolnych w sztukach			
2002	33,2	111,8	2,0
2010	38,0	95,3	1,7
Obsada na 1 gospodarstwo rolne w sztukach			
2002	2,8	9,4	0,2
2010	3,6	9,0	0,2

Sytuacja ta wynika zarówno z rozdrobnionej struktury agrarnej gospodarstw, jak i niewystarczającej skali produkcji oraz natężenia chowu. W polskich warunkach sytuacja ta szybko nie ulegnie zmianie, biorąc pod uwagę brak gwarancji zbytu, wąskiej specjalizacji i niestabilnych cen żywca wieprzowego. Ze względu na te aspekty zwiększanie skali produkcji obarczone jest dużym ryzykiem [Wolszczak-Derlacz 2012].

Gospodarstwa celowo zatem różnicują asortyment produkcji w celu zmniejszenia ryzyka w prowadzeniu działalności gospodarczej oraz osiągnięcia wpływów ze sprzedaży. Działania te zwiększają jednostkowe nakłady materialne i pracy oraz zmniejszają siłę przetargową na rynku (zbyt mała ilość dostarczanego towaru) [Weil 2003].

Rozdrobniona struktura agrarna gospodarstw również wpływa na poziom specjalizacji i wzrost skali produkcji, wynikający z niewystarczającej koncentracji ziemi. Dotyczy to przede wszystkim gospodarstw, które podjęły lub zamierzają podjąć decyzję o produkcji wielkotowarowej. Brak odpowiedniej ilości użytków rolnych zmusza takich producentów do konieczności żywienia zwierząt paszami przemysłowymi, co znacznie podwyższa koszty produkcji (na 1 tucznika powinno przypadać minimum 0,06 ha UR). Zwiększenie obszaru jednego gospodarstwa musi odbywać się kosztem jego zmniejszenia u pozostałych [Dzienia, Pużyński 2010].

Zakres chowu trzody w Polsce jest wyraźnie zróżnicowany regionalnie. Skala produkcji, mierzona liczbą świń na 1 gospodarstwo lub obsadą na 100 ha UR, w najbardziej wyspecjalizowanym w tym zakresie województwie wielkopolskim, jest pięcio-, sześciokrotnie wyższa niż w województwach o niskiej skali chowu trzody – podkarpackim, świętokrzyskim, małopolskim czy dolnośląskim [Zegar 2010]. Procesowi specjalizacji w tym regionie sprzyja wysoka produktywność czynników produkcji – ziemi, pracy i kapitału. Wyższa jest także koncentracja ziemi (wielkość 1 gospodarstwa indywidualnego w Wielkopolsce wynosi ok. 10 ha, w Polsce przeciętnie – 7 ha) [Tłuczak 2012].

O specjalizacji produkcji w Wielkopolsce świadczy liczba pogłowia utrzymywana w tym regionie (średnio ponad 50% gospodarstw w Polsce posiada pogłowie 1–9 szt., podczas gdy w województwie wielkopolskim niecałe 24% gospodarstw). Z drugiej strony – chowem powyżej 50 sztuk zajmuje się w kraju średnio zaledwie 9% gospodarstw, w województwie wielkopolskim trzykrotnie więcej – 28% [ZSRIR 2011].

Analizując dynamikę pogłowia i produkcji żywca w okresie 1990–2002 w Polsce i Wielkopolsce, możemy zauważyć, że wzrost liczby trzody chlewnej w tym okresie był większy dla woj. wielkopolskiego w porównaniu z pozostałymi województwami w Polsce (z wyjątkiem roku 2002). Natomiast okresy redukcji liczby utrzymywanych zwierząt w Wielkopolsce były mniejsze, co w konsekwencji wpłynęło na wzrost (w ciągu 13 lat) do ok. 10% udziału regionu w krajowej produkcji trzody chlewnej [Begg i wsp. 2003].

Specjalizacja produkcji w Wielkopolsce jest możliwa również dzięki silnie rozwiniętemu przetwórstwu rolno-spożywczemu, w tym mięsnemu. Skupem i dalszym przetwarzaniem mięsa zajmuje się w Wielkopolsce 480 zakładów (12% zakładów w Polsce) [Knecht, Środoń 2012].

5.3.9. Jakość materiału hodowlanego odchowanych prosiąt

Prawidłowo prowadzony system produkcji powinien charakteryzować się terminem odsadzania między 21. a 28. dniem życia, o masie ciała minimum 6,5 kg, które mają minimum 14 prawidłowo wykształconych sutków [Rekiel 2005]. Wysokie parametry produkcyjne można uzyskać poprzez zapewnienie właściwych warunków mikroklimatycznych w pomieszczeniach oraz zachowanie zasad dobrostanu i utrzymania zwierząt, m.in. automatyczne sterowanie systemem temperatury i wilgotności powietrza, oświetlenie z możliwością regulacji długości dnia świetlnego oraz odpowiednia kubatura pomieszczenia i kojców dla zwierząt [Kondracki 1998].

Osobniki przeznaczone na remont stada selekcjonuje się w zasadzie zaraz po porodzie. Loszki powinny urodzić się w miocie najliczniejszym i najbardziej wyrównanym. Zwierzęta, które na skutek przedłużającego się porodu lub z powodu innych czynników zewnętrznych nie pobrały w odpowiednim czasie siary loch, mogą przypuszczalnie częściej zapadać na różne jednostki chorobowe, a w przyszłości nie wykorzystać w pełni swojego potencjału zarówno rozrodczego, jak i genetycznego [Blicharski, Ptak 2008].

Kolejna selekcja powinna nastąpić w okresie odsadzenia prosiąt od loch. Warchlaki powinny być oceniane pod względem wieku, masy ciała, stopnia rozwoju oraz zdrowia.

Ostatnia ocena loszek powinna odbywać się w wieku ok. 5–6 miesięcy. Selekcja ta ma wyeliminować wszystkie osobniki o nieprawidłowym rozwoju oraz te, które we wcześniejszym okresie chorowały. Na tym etapie również należy przeprowadzić ocenę pokroju, harmonijności budowy i poprawności sylwetki [Blicharski 2010].

Tuczniki najbardziej preferowane w zakładach mięsnych powinny posiadać cechy najkorzystniejsze dla przetwórstwa. Zwierzę powinno charakteryzować się masą ubojową w granicach 100–120 kg, procentową zawartością mięsa w tuszy na poziomie od 55 do 60% oraz mięso musi być całkowicie wolne od wad jakościowych (bez udziału mięsa PSE i ASE) [Kmieć i wsp. 2010]. Uzyskanie właściwych parametrów użytkowości tucznej i rzeźnej jest możliwe dzięki doborowi ras używanych do krzyżowania towarowego.

Do linii matecznych zaliczamy wymienione wcześniej rasy wielką białą polską i polską białą zwisłouchą, do linii ojcowskich (mięsnych): duroc, hampshire, pietrain i rasę belgijską zwisłouchą oraz zwierzęta hybrydowe, m.in. firm PIC i PEN ARLAN [Rekiel 2009].

Wybór rasy i rodzaj modelu krzyżowania towarowego musi wynikać z decyzji samego hodowcy przy uwzględnieniu warunków środowiskowych oraz możliwości żywieniowych własnej chlewni (fermy).

5.3.10. Stopień organizacji produkcji

Osiągnięcie zaplanowanych efektów produkcyjnych jest możliwe pod warunkiem spełnienia podstawowych wymogów takich jak: tworzenie grup technologicznych we wszystkich sektorach chlewni (fermy) działających w określonym rytmie produkcyjnym [Gołaś i wsp. 2005].

Utworzenie grupy produkcyjnej (technologicznej) na fermie (również w gospodarstwie) ułatwia dostosowanie warunków środowiskowych, żywieniowych i technologicznych do wieku, masy ciała i stanu fizjologicznego zwierząt. Ponadto usprawnia wykonywanie zabiegów weterynaryjnych, profilaktycznych oraz zapewnia właściwy stan, dostosowany do grupy zwierząt, warunków higienicznych pomieszczeń i sprawną organizację całego sektora krycia [Kondracki 1998].

Prawidłowo prowadzona organizacja produkcji stada uwzględnia również cykliczne wprowadzanie do stada podstawowego loszek remontowych (ok. 30–40% stada rocznie). Wprowadzanie loszek do stada loch, które są w pełni cyklu produkcyjnego, może być poprzedzone zastosowaniem metod biologicznych oraz preparatów farmakologicznych synchronizujących i stymulujących ruję oraz owulację [Knecht, Jankowska 2011].

W uzyskaniu właściwego „rytmu" rozrodczego loch stosowaną często metodą biologiczną jest flushing (uderzenie białkowo-witaminowe), które polega na gwałtownym zwiększeniu w paszy składowych energetycznych, kwasu foliowego oraz witaminy A [Grudniewska 1998].

Inną metodą biologiczną zwiększającą aktywność płciową młodych loszek jest codzienny kontakt z knurem (ok. 30 minut; początkowo jeden raz dziennie, później dwa razy w ciągu dnia) lub aktywnymi płciowo lochami, który działa stymulująco na loszki remontowe wprowadzone do stada podstawowego [Kondracki, Babaszewska 1999].

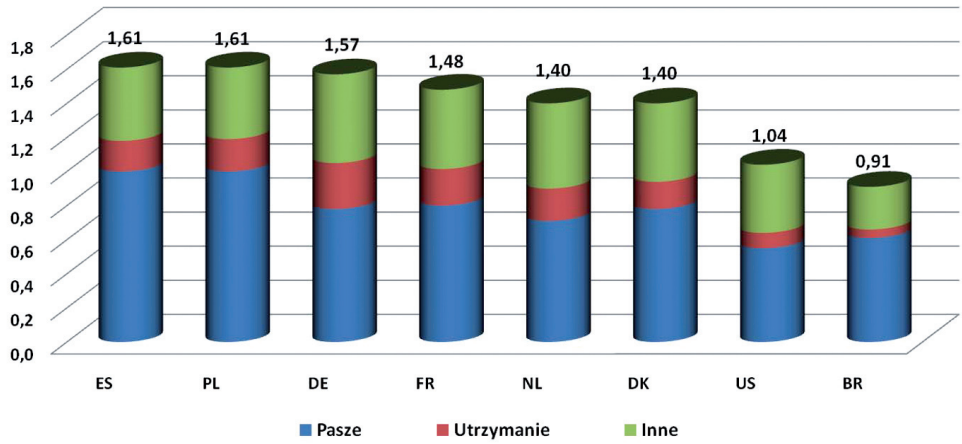
5.3.11. System żywienia

Istnieją dwa rodzaje systemu żywienia tuczników, do woli lub określonymi dawkami. Dawkowany system zadawania pasz najczęściej wymaga rozwiązania dostępu do koryt wszystkim zwierzętom naraz, jak i znacznego stopnia zmechanizowania produkcji. System ten jest spotykany w większych obiektach inwentarskich, które w sektorach żywieniowych mają sterowane pneumatycznie zadawanie paszy [Różycki 1998].

Rozwiązanie tego typu pozwala na regulację ilości paszy dla poszczególnych grup w zależności od wieku zwierząt i etapu tuczu. Zaletą systemu dawkowanego jest obniżenie zużycia paszy w okresie tuczu, jak również zapobieganie nadmiernemu otłuszczaniu się zwierząt. Wadą tego sytemu jest jego kosztowność, natomiast dawkowane zadawanie pasz bez odpowiedniego rozwiązania technologicznego zwiększa bardzo pracochłonność i czasochłonność [Płonka 2003].

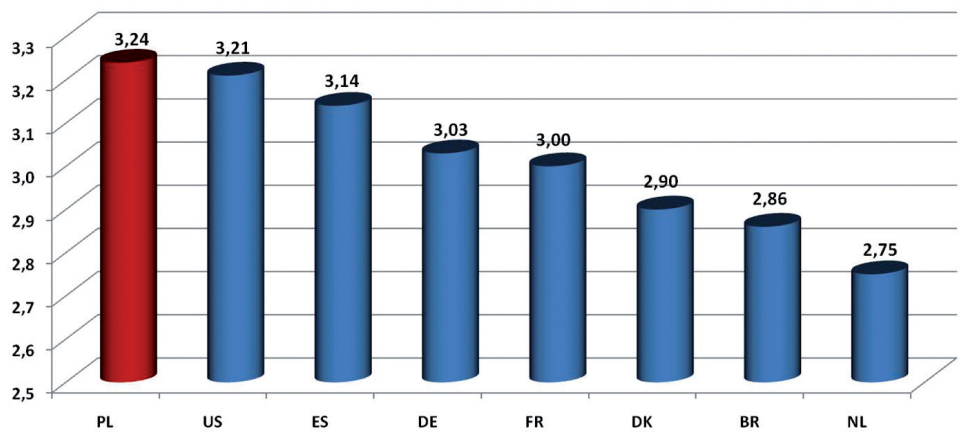
Żywienie tuczników z automatów paszowych wymaga wyposażenia w urządzenia, które uwzględniają typ żywienia: na sucho, papkowe czy ze zraszaczami. Zaletą tego rozwiązania jest stały dostęp zwierząt do paszy i szerokie wykorzystanie w różnych systemach utrzymania świń. Nie jest to również system pracochłonny, wymaga jedynie stałego uzupełniania zadawanej paszy w automatach paszowych. Wadą tego rozwiązania jest zwiększone zużycie paszy oraz skłonność zwierząt do większego otłuszczania [Rekiel 1997].

Koszty żywienia stanowią większą część nakładów ponoszonych przez producentów trzody chlewnej. Hodowcy z Polski i Hiszpanii wydają na produkcję 1 kg żywca wieprzowego średnio około 1,61 €. Ponad połowę z tej kwoty stanowią właśnie koszty pasz (wykres 20).



Wykres 20. Struktura kosztów produkcji wieprzowiny w wybranych krajach
Diagram 20. Cost structure of pork production in selected countries

Duży udział kosztów żywienia w strukturze nakładów jest zarówno w przypadku Polski, jak i Hiszpanii spowodowany wysokimi cenami zbóż, a także wysokim zużyciem pasz na 1 kilogram przyrostu masy ciała tucznika. W Polsce wskaźnik ten jest bardzo wysoki i wynosi 3,24 kg zużytej paszy na wyprodukowanie 1 kg masy ciała tucznika (wykres 21).



Wykres 21. Zużycie pasz na 1 kg przyrostu w wybranych krajach
Diagram 21. Feed consumption per 1 kg of growth in selected countries

5.3.12. Rozród oraz status zdrowotny zwierząt

Jednym z najważniejszych czynników wpływających na efektywność chowu i hodowli jest właściwa organizacja sektora krycia i rozrodu. Istotnymi elementami są terminowość wykonania zabiegu unasiennienia lub pokrycia lochy oraz jego skuteczność.

Konsekwencją zbyt wczesnego dopuszczenia loszki do rozrodu są obniżone parametry użytkowości rozrodczej w kolejnych latach (wyproszeniach). Według Rekiel (1998, 1999) pierwiastki unasienniane nie w pierwszej, lecz w trzeciej rui rodziły więcej prosiąt. Loszki, które prosiły się po raz pierwszy w wieku 14–15 miesięcy dawały liczniejsze mioty i wykazywały się dłuższym okresem użytkowania w porównaniu z loszkami proszącymi się w niższym wieku.

Loszki zbyt wcześnie dopuszczone do rozrodu wykazywały trudności ze skutecznym kryciem w kolejnych cyklach [Rekiel 1998, 1999].

Lochy wieloródki rodzą bardziej liczne mioty w porównaniu z pierwiastkami. Wynika to ze zwiększonego poziomu hormonów płciowych, który występuje w każdej kolejnej rui, co w konsekwencji wpływa na liczbę dojrzewających pęcherzyków płciowych, a tym samym liczbę zarodków oraz urodzonych prosiąt. Loszka dopuszczona do rozrodu powinna zatem osiągnąć wiek dojrzałości rozrodczej (co najmniej od 7 do 8 miesięcy) i odpowiednią kondycję (masa od 110 do 120 kg) [Grudniewska 1998].

Optymalnym terminem unasiennienia lub krycia loch jest druga faza okresu okołorujowego. Lochy w tym czasie powinny wykazywać odruch tolerancji. Termin ten przypada pomiędzy 18. a 30. godziną rui. Dojrzewanie pęcherzyków Graafa i uwalnianie się z nich komórek jajowych nie jest jednoczesne, zadaniem osoby odpowiedzialnej za rozród jest wybranie na unasiennienie takiego momentu rui, aby zapłodnionych zostało jak najwięcej komórek jajowych. Zapłodnionych zostaje tylko około 97%, z czego 41% ginie na poszczególnych etapach rozwoju zarodkowego i płodowego [Pokrywka, Ruda 2001].

Istotne jest zatem stosowanie drugiego zabiegu unasiennienia w tej samej rui, reinseminacji. Według Kondrackiego i Babaszewskiej [1999] zabieg reinseminacji zwiększa odsetek loch niepowtarzających rui o ok. 10% oraz liczebność prosiąt w miocie, średnio o ok. 1,5 sztuki.

Powszechnie stosowanym systemem ułatwiającym ustalenie terminu unasienniania loch jest obserwacja rui pomiędzy 4. a 5. dniem po odsadzeniu prosiąt. Przeciętnie 65–70% loch wykazuje w tych właśnie dniach objawy rujowe i zdolność do zapłodnienia [Kondracki, Babaszewska 1999].

Obowiązujące obecnie normy określają liczbę plemników zdolnych do zapłodnienia w dawce inseminacyjnej (70% plemników o ruchu prawidłowym w nasieniu świeżym i 40% w nasieniu mrożonym) [Rozporządzenie MRiRW 2009].

Istotnym elementem w produkcji jest również stosowanie programu bioasekuracji, którego celem jest niedopuszczenie rozprzestrzeniania się chorób pomiędzy fermami. Właściwa organizacja fermy powinna opierać się na ustaleniu punktów szczególnego ryzyka i kontroli przestrzegania zasad bioprewencji [Pejsak 2007].

Analiza kosztów weterynaryjnych w stadach krajowych, reprezentujących różny status zdrowotny, wykazała duże różnice w tym zakresie. W fermach o wysokim statusie zdrowia koszty weterynaryjne liczone na jednego tucznika wynosiły tylko 9 zł.

Natomiast w stadach o gorszym statusie zdrowia koszty te, w przeliczeniu na tucznika, były prawie dwukrotnie wyższe. Należy zauważyć, że zwiększone wydatki obejmowały

tylko weterynaryjną część kosztów, bez uwzględnienia strat wynikających z większego zużycia paszy oraz zmniejszonych przyrostów, co dodatkowo jeszcze bardziej obniża rentowność produkcji [Okularczyk 2004b, Daszkowska 2008].

5.3.13. Import i eksport mięsa wieprzowego

Polska w ostatnich latach zajmowała 3., 4. miejsce pod względem produkcji trzody chlewnej. W 2010 r. międzynarodowe saldo obrotu mięsem wieprzowym wyniosło 541 tys. ton i w stosunku do roku 2009 wzrosło z poziomu 273 tys. ton.

W 2009 r. import mięsa wieprzowego wyniósł 501,7 tys. i był o 50,4 tys. ton większy niż w 2008 r. Importujemy mięso głownie z Niemiec (178,6 tys. ton), Danii (147,1 tys. ton), Belgii (52,8 tys. ton) i Holandii (48,3 tys. ton).

Największy udział w produkcji w 2010 r. odgrywa wieprzowina – 1863 tys. ton, a następnie drób – 1374 tys. ton. Wyeksportowano wtedy 446 tys. ton wieprzowiny oraz 444 tys. ton drobiu. Importowaliśmy najwięcej wieprzowiny – 585 tys. ton, co poskutkowało ujemnym saldem obrotu – 139 tys. ton (tab. 20).

Tabela 20
Table 20

Produkcja i obrót międzynarodowy na rynkach mięsa w 2010 r. [tys. ton] [IERIGŻ 2011]
Production and international trade in meat markets in 2010 [thousand tonnes]

Wyszczególnienie	Produkcja	Eksport	Import	Saldo obrotu
Wieprzowina	1863	446	585	-139
Wołowina	390	340	22	318
Drób	1374	444	82	362
Razem	3627	1230	689	541

Handel zagraniczny w Polsce produktami wieprzowymi jest uzależniony m.in. od fazy cyklu produkcji wieprzowiny, ceny żywca w Polsce oraz kursu złotówki w stosunku do euro.

Na obrót międzynarodowy również wpływa w znaczący sposób poziom cen wieprzowiny w innych krajach UE. Należy tutaj wymienić te państwa, które wysoko rozwinęły produkcję i eksportują wieprzowinę, jak Dania, Niemcy czy Holandia [Małkowski i wsp. 2011].

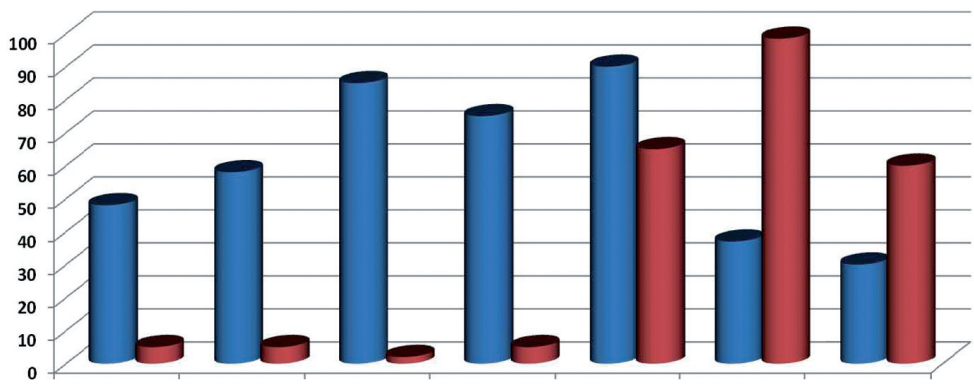
Sytuację pogłębiają również utrzymujące się stale niższe ceny wieprzowiny w ww. państwach, co wpływa na zwiększenie udziału zagranicznej wieprzowiny oraz jej przetworów na rynku polskim.

Według danych Ministerstwa Finansów saldo obrotu wieprzowiną (żywiec, mięso i przetwory wieprzowe, w ekwiwalencie mięsa) w 2009 r. wyniosło -278,2 tys. ton. W 2010 r. saldo uległo znaczącej poprawie w stosunku do roku ubiegłego i zmniejszyło się o połowę, choć nadal było ujemne -139,4 tys. ton [MRiRW 2012] (wykres 22).

Duży spadek produkcji wieprzowiny w Polsce i jej wysokie ceny wpłynęły na eksport tego gatunku mięsa, którego wartość obniżyła się z 243,9 tys. w 2008 r. do 146,9 tys. ton w 2009 r. Z państw członkowskich UE 27 głównymi rynkami zbytu mięsa wieprzowego były Czechy (17,2 tys. ton), Litwa (13,2 tys. ton), Niemcy (13,2 tys. ton).

W roku 2011 eksport mięsa wieprzowego wyniósł 285,8 tys. ton i był o 23% większy niż rok wcześniej -232,3 tys. ton. Saldo obrotu mięsem wieprzowym w roku 2011 r. było ujemne i wyniosło -234,7 tys. ton. W Polsce największy udział w eksporcie mięsa przypadł na Białoruś (58,8 tys. ton, tj. 20,6% eksportu wieprzowiny ogółem), następnie Włochy (22,2 tys. ton, tj. 7,7%), Ukrainę (22,1 tys. ton, tj. 7,7%) i Węgry (21,6 tys. ton, tj. 7,6%) [MRiRW 2012, Małkowski, Zawadzka 2012].

Import wieprzowiny w 2011 r. prawie całkowicie pochodził ze wspólnego rynku. Najwięcej mięsa wieprzowego importowaliśmy z Niemiec (173 tys. ton, tj. 33% importu wieprzowiny ogółem) i Danii (145,3 tys. ton, tj. 27,9%), następnie z Belgii (73,9 tys. ton) i Holandii (58 tys. ton).



Wykres 22. Import i eksport mięsa wieprzowego w latach 2004–2010 [GUS 2011b]
Diagram 22. Imports and exports of pig meat in the years 2004–2010

Udział w handlu światowym określa jednocześnie poziom konkurencyjności gospodarek poszczególnych państw. Natomiast konkurencyjność poszczególnych krajów jest istotnym czynnikiem wpływającym na rozwój produkcji trzody chlewnej na świecie, a także na metody jej prowadzenia [Gołaś, Kozera 2008].

Dążenie do osiągania dominacji rynkowej wpływa na intensyfikację produkcji, poprzez wykorzystanie korzystnego efektu skali oraz zwiększanie koncentracji zwierząt. Działalność ukierunkowana na jeden rodzaj produkcji (np. żywca trzodowego) i skala wynikają głównie z procesu produkcji oraz konieczności ponoszenia przez przedsiębiorstwo określonych minimalnych nakładów [Urban 2009].

5.4. Przesłanki integracji produkcji żywca wieprzowego

W polskim rolnictwie dominują małe, liczne i rozproszone gospodarstwa produkujące trzodę chlewną. Efektem tej sytuacji jest:

- istnienie wielu producentów kierujących na rynek małe partie trzody chlewnej,
- brak pewności zbytu i otrzymania zapłaty,
- mała zdolność do formowania wyrównanych i wysokiej jakości dużych partii trzody chlewnej zgodnych z potrzebami przetwórców,

- ograniczona zdolność pojedynczego producenta do negocjowania warunków zbytu żywca, czyli cen, terminów zapłaty, kontroli jakości itp.,
- brak możliwości czerpania korzyści z zakupu hurtowego środków produkcji, zawierania umów na kompleksowe usługi, np. weterynaryjne,
- niedostateczna informacja rynkowa [Chałupka 1999].

Szybka poprawa pozycji rolników na rynku poprzez masowe powiększenie skali chowu nie jest możliwa, gdyż zmiany wielkości produkcji żywca wieprzowego są procesem długotrwałym i kosztownym [Nowacki 2004]. Dlatego tak istotne jest tworzenie grup producenckich [Sobczyński 1998]. Istotną przesłanką mobilizującą producentów rolnych do integracji powinna być możliwość czerpania korzyści ze zjawisk, zwana synergią [Tomiński 1998, Lemanowicz 1999]. Oznacza ona celowe zestawienia dwóch lub większej ilości elementów, aby ich oddziaływanie wywoływało skutek większy niż suma skutków wywoływanych przez każdy z elementów osobno. Ta współpraca i wzajemne oddziaływanie odrębnych działów w organizacji prowadzić będzie do większej ich efektywności, niż gdyby każdy działał w oderwaniu od innych [Małysz 1996].

Kolejnym czynnikiem zachęcającym do tworzenia grup producenckich są możliwości wspólnego gromadzenia środków finansowych na inwestycje, np. w doradztwo, tworzenie własnego systemu informacji czy zatrudnienie wyspecjalizowanych pracowników.

Członkowie grup będą dzięki temu bardziej ukierunkowani na potrzeby odbiorców, przygotowani na wprowadzenie innowacji i wykorzystywanie możliwości rynkowych. W gospodarce wolnorynkowej elementy te są bardzo ważne, jednak dla indywidualnego rolnika mogą one być nieosiągalne. W działalności rolniczej ważna jest możliwość wymiany doświadczenia i wzajemnej pomocy zrzeszonych rolników, gdyż łatwiej jest prowadzić produkcję, kiedy można liczyć na pomoc innych czy uniknąć błędów wcześniej przez kogoś popełnionych [Miraczewska, Mazurek 1999]. Przesłanką będzie również możliwość grupowego podejmowania decyzji, poprzedzona wymianą zgromadzonych przez członków grupy informacji. Warto wspomnieć o zdrowej rywalizacji, jaka powinna wystąpić między członkami grupy, która stanowiłaby silny bodziec motywujący do cięższej i efektywniejszej pracy, pozwalającej sprostać wymaganiom grupy i odbiorcy.

Przodujący producenci grupy będą stanowić dobry przykład dla pozostałych członków zespołu, wzmagając w ten sposób presję modernizacyjną w grupie producenckiej. Współdziałanie rolników może pozytywnie wpływać także na organizację i działalność całego rynku produkcji i obrotu mięsa wieprzowego. W tym obszarze najważniejszą korzyścią będzie planowanie i dostosowanie produkcji do popytu pod względem ilości, asortymentu i jakości. Ważna będzie również możliwość koncentracji podaży surowców oraz stabilizacji podaży i cen dzięki budowie pionowych powiązań integracyjnych między sferą produkcji rolnej, przetwórstwem spożywczym i dystrybucją.

Intensywny model rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej oznacza nie tyle wzrost ilości produkcji, ile wzrost ekonomicznej efektywności gospodarowania, osiągany przez racjonalną gospodarkę zasobami produkcyjnymi [Halicka, Rejman 2001, Ślusarz 2000]. W gospodarce rynkowej podstawowym celem działalności przedsiębiorstw jest osiąganie zysku i/lub maksymalizowanie wartości przedsiębiorstwa.

Bardzo ciekawe są wyniki badań opisane przez Wosia. Autor ten twierdzi, że w zbadanej hierarchii celów, „osiąganie dochodu rolniczego" jest czwartym co do ważności [Woś 1993]. Na pierwszym miejscu sklasyfikowano „wychowanie dzieci i zapewnienie im dobrej

przyszłości", dalej „pewność zbytu produktów" oraz „pewność utrzymania gospodarstwa wolnego od długów i ryzyka".

Ważnym celem dla rolnika jest także „modernizacja gospodarstwa (budynki, maszyny)" oraz „powiększenie gospodarstwa" – piąty i szósty co do ważności cel. Trzy ostatnie są ściśle powiązane z dochodami gospodarstwa, które muszą sfinansować niezbędne wydatki.

Ważność funkcji dochodowej gospodarstwa potwierdza fakt, że najważniejszym motywem działania jest rozwój i ekspansja. Na całym świecie, również w Polsce, pogarszają się relacje cen produktów rolnych w porównaniu z cenami towarów i usług nabywanych przez rolników [Czyżewski i wsp. 2001, Ziętara 2001].

Aby uzyskać dochód porównywalny z przeciętnym wynagrodzeniem w innych działach gospodarki narodowej, rolnicy zmuszeni są do intensyfikacji wysiłków zmierzających do coraz racjonalniejszego gospodarowania oraz do zwiększenia skali produkcji. Oprócz umiejętności wytwarzania produktów znaczenia nabiera także umiejętność korzystnego ich sprzedania [Wielicki i wsp. 1998].

Wśród form integracji pionowej najprężniej rozwija się integracja przez kontraktację [Małysz 1998]. Sprzedaż produktów odbywa się na podstawie umów kontraktacyjnych, które w typologii współdziałania przedsiębiorstwa są na II–IV poziomie integracji [Mroczek 2002]. Wśród korzyści wynikających ze sprzedaży żywca wieprzowego na podstawie umów kontraktacyjnych wymienia się przede wszystkim wyższe ceny skupu żywca oraz pewność zbytu.

Badania Morkisa przedstawiają, że 66% przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego spotyka się z problemem nieodpowiedniej jakości surowców oferowanych na rynku, 57% ze zbyt małymi jednorazowymi dostawami surowca, a 27% przedsiębiorstw z brakiem rytmiczności dostaw [Morkis 2000]. Podobne tendencje występują także w przetwórstwie i obrocie żywca wieprzowego.

Zachowanie najwyższej jakości wyrobów mięsnych nie jest uzależnione wyłącznie od zakładów mięsnych, ale przede wszystkim od producentów rolnych (nie można bowiem stworzyć dobrego produktu finalnego z surowca złej jakości). Poprawa jakości surowca wieprzowego będzie możliwa przede wszystkim w sytuacji, gdy rolnik będzie miał silny bodziec ekonomiczny. Większość zakładów mięsnych w dobie wzrastającej konkurencji musi podjąć wysiłki zmierzające do poprawy swojej pozycji konkurencyjnej. Odbywa się to także na płaszczyźnie współpracy z rolnikami. W Wielkopolsce 70% producentów trzody chlewnej uważa, że procesy integracyjne są najbardziej potrzebne w produkcji żywca wieprzowego, upatrując w nich dużych możliwości rozwoju [Pondel, Pondel 2002, Pepliński i wsp. 2004].

ROZDZIAŁ 6

DZIAŁALNOŚĆ GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH W POLSCE

6.1. Przesłanki zintegrowanej działalności rolników

6.1.1. Przesłanki rynkowe

Wprowadzenie w 1989 r. racjonalnych zasad gospodarowania, opartych na prawach popytu i podaży, wpłynęło na sytuację ekonomiczną oraz pozycję rynkową uczestników życia gospodarczego w Polsce.

Światowa droga rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich jest drogą wzrostu gospodarczego, a cała strategia rozwoju tego sektora tkwi w warunkach i możliwościach przejścia Polski na kolejny, wyższy szczebel stanu gospodarczego. Umieszcza to jednocześnie rolnictwo we właściwym miejscu w powiązaniu z obecnym stanem gospodarczym oraz wskazuje na zewnętrzne uwarunkowania rozwojowe, a także źródła pracy i dochodów [Tomczak 2004]. Stało się niemal regułą, że w najgorszej sytuacji finansowej znajdują się te sektory gospodarki, które wytwarzają towary uznawane za deficytowe.

W połowie XX w. nastąpiła ekspansja procesów integracyjnych, państwa zaczęły się łączyć w bloki polityczne i ekonomiczne. W latach 80., 90. integracja regionalna przekroczyła granice krajów i stała się zjawiskiem światowym, powstały struktury o zasięgu międzynarodowym [Kamiński 1996].

W grupie uprzywilejowanych uczestników życia gospodarczego minionego okresu znajdowali się producenci rolni działający w warunkach gwarantowanego, po określonej odgórnie cenie zbytu produktów. Nowe warunki gospodarowania spowodowały pogorszenie się ich sytuacji ekonomicznej. Relatywne obniżenie dochodów, pojawienie się niespotykanych dotychczas trudności w zbycie produktów, podniesienie wymagań jakościowych, trudności w egzekwowaniu należnych pieniędzy itp. to zjawiska, które pojawiły się wraz ze zmianą ustroju gospodarczego, skłoniły producentów rolnych do zadania sobie pytań o przyczyny zaistniałej sytuacji, problemów ze zbytem produktów deficytowych i wreszcie – o sposób odnalezienia się w nowej rzeczywistości gospodarczej.

Współdziałanie rolników w grupach producentów pozytywnie wpływa na organizację i działalność rynku rolnego oraz pośrednio na satysfakcję konsumentów. Najistotniejszą korzyścią jest planowanie i dostosowanie produkcji do popytu, pod względem ilości i jakości asortymentu.

Integracja wiąże się jednak przede wszystkim ze wzrostem konkurencyjności rolników na rynku i dotyczy:

- ograniczenia bądź wyeliminowania liczby pośredników z rynku,
- budowy trwałych relacji biznesowych z odbiorcami, sprzyjających stabilizacji produkcyjnej poszczególnych gospodarstw,
- ułatwiania dostępu do informacji rynkowej,
- dostosowania produkcji do przetwórstwa (standaryzacja produkcji oraz odpowiednie przygotowanie sprzedaży),
- wspólnej promocji i zbytu efektów produkcji [Tomiński 1998, Szczepańska, Machowicz 1999].

Doświadczenia krajów z silnie rozwiniętymi organizacjami producenckimi wykazują, że poprzez podejmowanie wspólnych działań producenci lepiej radzą sobie z trudniejszymi warunkami gospodarowania, z wyższymi wymaganiami przemysłu i konsumentów oraz silniejszą konkurencją, a w efekcie utrzymują swoje dochody na możliwe wysokim poziomie [Halicka, Rejman 2001, Chałupka 1999].

Ogólną znajomość tej problematyki przez rolników należy uznać za niewystarczającą. Dowodzą tego zarówno wyniki badań własnych autora, przeprowadzonych w ostatnich latach na wybranych grupach producentów rolnych, jak i obserwacje prowadzone w trakcie rozmów z rolnikami, a także konsultacji związanych z tworzeniem grup producentów. Rozważania metodyczne związane z problematyką powoływania grup producentów trzody chlewnej poprzedzone zostaną analizą czynników decydujących o występowaniu określonych trudności w gospodarowaniu w warunkach gospodarki rynkowej.

Każdy ustrój gospodarczy charakteryzują specyficzne dla niego reguły, powodujące określone konsekwencje w sytuacji dochodowej oraz zachowaniach wszystkich podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. Reguły działania gospodarki rynkowej wywołały określone skutki dla rolnictwa, oceniane na ogół przez producentów rolnych negatywnie [Boguta, Siekierski 2001]. Zaliczyć do nich należy:

- konieczność dostosowania wielkości i jakości produkcji do popytu rynkowego, ukształtowanego na podstawie działań praw popytu i podaży (w początkowym okresie działania gospodarki rynkowej doprowadziło to do „szoku rynkowego" wśród producentów rolnych, przyzwyczajonych do nieograniczonego zbytu swoich produktów po gwarantowanych cenach);
- politykę „twardego" pieniądza, prowadzoną w większości państw o gospodarce rynkowej, a w Polsce dodatkowo zaostrzonej z konieczności zwalczania wysokiej inflacji (powodowało to limitowanie kredytów preferencyjnych przyznawanych na rozwój gospodarstw);
- pojawienie się zjawiska konkurencji pomiędzy producentami krajowymi oraz pomiędzy krajowymi a zagranicznymi;
- ograniczenie możliwości zbytu produktów rolnych w sytuacji nadprodukcji, wynikające z ograniczonych wielkości budżetu i możliwości interwencji państwa na rynku względnie uznawania potrzeb innych grup społecznych za priorytetowe dla gospodarki narodowej;

- całkowite przeniesienie odpowiedzialności za podejmowane decyzje produkcyjne na kierującego gospodarstwem oraz wyeliminowanie do minimum roli państwa jako siły rozwiązującej problemy wynikające ze źle podjętych decyzji produkcyjnych;
- pojawienie się nowych źródeł ryzyka w prowadzonej działalności gospodarczej, wynikających m.in. z możliwości bankructwa partnerów rynkowych.

Analiza opisanych konsekwencji wskazuje na ograniczone możliwości wpływu producentów rolnych na kształtowanie czy dostosowanie do własnych oczekiwań reguł gospodarki rynkowej. Ograniczone są również zdolności państwa zarówno do zagospodarowania nadwyżek produkcyjnych, jak i do podejmowania działań ratujących przed bankructwem nieefektywne podmioty gospodarcze. Pewne możliwości istnieją w zakresie oddziaływania na konkurencję zagraniczną, są one jednak ograniczone umowami międzynarodowymi, układem sił politycznych w organach ustawodawczych i wykonawczych oraz reprezentowanych poglądów gospodarczych.

Niemożliwa jest w działalności rynkowej eliminacja konkurencji. Dowodem na to są niepowodzenia producentów, dotyczące najprostszego rodzaju konkurencji cenowej w przypadku nadmiaru podaży.

Wymienione czynniki, charakteryzujące gospodarkę rynkową, należy uznać za niezmienne lub względnie stałe w warunkach tego systemu. Kierujący gospodarstwami rolnymi muszą się do nich dostosować, poszukując rozwiązań racjonalizujących proces gospodarowania.

Jednym ze sposobów mogących poprawić pozycję rynkową oraz podnieść efektywność działalności produkcyjnej prowadzonej przez rolników indywidualnych jest tworzenie organizacji integracyjnych, zwanych powszechnie grupami producenckimi.

O potrzebie stosowania tego rodzaju rozwiązań nietrudno się przekonać, analizując możliwości działania pojedynczego producenta żywca wieprzowego na tle otoczenia rynkowego.

Gospodarstwo rolne jest organizacją wyodrębnioną z otoczenia w sensie prawnym oraz ekonomicznym. Wyodrębnienie z otoczenia nie oznacza jednak niezależności od niego. Gospodarstwo rolne, tak jak każda inna organizacja o charakterze gospodarczym, funkcjonuje w otoczeniu, a wszelkie relacje mają charakter sprzężeń zwrotnych. Gospodarstwo rolne indywidualnego producenta trzody chlewnej z tytułu swojego istnienia oraz prowadzonej działalności produkcyjnej podlega oddziaływaniu określonych organizacji lub z nimi współpracuje.

Segment rynkowy oddziałuje w inny sposób na gospodarstwo rolne, w tym przede wszystkim na jego kondycję finansową, pozycję na rynku, możliwości rozwoju itp. [Chałupka 1999].

Alternatywą szansą na rozwój produkcji trzody chlewnej, która będzie przynosiła podobne korzyści, jak wielkie farmy towarowe, a wykluczająca ujemne rezultaty, może być tworzenie grup producenckich, na wzór funkcjonujących z powodzeniem w Unii Europejskiej i znajdujących aprobatę społeczną. Organizacje te mogą być traktowane przez firmy z nimi współpracujące jak duże gospodarstwo bądź jako przedsiębiorstwo rolne, podpisując jedną umowę kontraktu na skup żywca wieprzowego lub na zakup środków produkcji [Knoblauch, Kisiel 2002].

6.1.2. Historia spółdzielczości wiejskiej

Spółdzielczość powstawała na ziemiach polskich, tak jak w Europie, od połowy dziewiętnastego wieku. Jej rozwój uzależniony był od systemów prawnych obowiązujących w poszczególnych zaborach [Knoblauch, Lizińska 2003]. Ruch spółdzielczy budził szczególne zainteresowanie wśród chłopów, robotników, postępowej inteligencji, ale też wśród rzemieślników i drobnych kupców. Spółdzielczość powstała w środowisku miejskim, ale nie ulega wątpliwości, że to właśnie wśród rolników rozwinęła się ona w największym zakresie, na co wskazują zarówno historia, jak i współczesne dane statystyczne z państw europejskich [Boguta i wsp. 2006].

Prekursorem spółdzielczości w Polsce był Stanisław Staszic, który w 1816 r. założył Hrubieszowskie Towarzystwo Rolnicze dla Ratowania się Wspólnie w Nieszczęściach.

Członkami Towarzystwa było 329 włościan, którzy otrzymali ziemię od Staszica. Gospodarowali na nich indywidualnie, jednak część ziem była własnością wspólną, wspólne były także lasy, pastwiska, stawy i młyny.

Towarzystwo zbudowało m.in. szkoły ludowe i szpitale. Uzyskiwane dochody przeznaczano na cele inwestycyjne oraz na dotacje dla założonej wewnątrz Towarzystwa Kasy Pożyczkowej. W Towarzystwie występowało wiele elementów typowych dla późniejszych spółdzielni, mianowicie:

- zespołowe prowadzenie działalności gospodarczej,
- prowadzenie działalności oświatowej,
- funkcjonowanie samorządu członków,
- zespołowa pomoc potrzebującym.

Dzieło zaplanowane i zrealizowane przez Staszica przetrwało do czasu drugiej wojny światowej pod nazwą Hrubieszowskie Towarzystwo Rolnicze.

Warunki ekonomiczne, społeczne i prawne w poszczególnych zaborach były różne. Powstanie i rozwój spółdzielni przebiegały w każdym z nich inaczej. Istniały pewne cechy wspólne. Zaliczyć do nich należy dużą podatność społeczeństwa na idee spółdzielcze oraz stosunkowo silne związki polskiego ruchu spółdzielczego ze spółdzielczością rozwijającą się na Zachodzie, zwłaszcza z ruchem roczdelskim i raiffeisenowskim.

Zabór pruski. Rolnictwo osiągnęło dość wysoki poziom, postępował rozwój przemysłu produkującego narzędzia rolnicze i maszyny dla przetwórstwa rolno-spożywczego. Pierwsze spółdzielnie w Poznańskiem i na Pomorzu powstały w latach 1861–1865. Były to głównie kółka rolnicze, odgrywające ważną rolę w szerzeniu oświaty rolniczej. Pierwsza spółdzielnia rolniczo-handlowa powstała na Pomorzu w miejscowości Gniew. W 1891 r. powstały następne spółdzielnie rolniczo-handlowe w Strzelinie i Mogilnie pod nazwą „Rolnik".

Przez wiele lat nazwę tę przyjmowało szereg spółdzielni. Ich celem było zaopatrywanie członków w artykuły niezbędne w gospodarstwie domowym oraz dla produkcji rolnej, także zajmowały się zbytem zboża i innych płodów rolnych. W tym czasie powstały też pierwsze spółdzielnie mleczarskie i kredytowe.

Pierwszą Kasę Oszczędności i Pożyczki założył w 1864 r. ksiądz Augustyn Szamarzewski. W następnych latach powstawały nowe spółdzielnie pod nazwami: „towarzystwo kredytowe", „bank ludowy", „spółka" itp. W 1871 r. spółdzielnie kredytowe w celu wzmocnienia swych pozycji utworzyły Związek Spółek Polskich.

Ważnym elementem rozwoju spółdzielczości na terenie zaboru pruskiego były spółdzielnie parcelacyjno-osadnicze. Znacząco rozwinęły się po roku 1886, po powołaniu przez rząd pruski Pruskiej Komisji Kolonizacyjnej. Spółdzielnie te ułatwiły rolnikom polskiego pochodzenia zakup ziem, nie dopuszczając w ten sposób do zmniejszenia się polskiego stanu posiadania ziemi w zaborze. Rodzaje spółdzielni oraz liczbę członków przedstawia tabela 21.

Tabela 21
Table 21

Spółdzielczość w zaborze pruskim w 1913 r. [Boguta i wsp. 2006]
Cooperatives in the Prussian partition in 1913

Rodzaj spółdzielni	Liczba spółdzielni	Liczba członków
Banki Ludowe	204	125 868
Banki Ludowe na Śląsku	17	12 984
Spółki parcelacyjne	22	5285
Spółdzielnie „Rolnik”	60	9681
Różne spółdzielnie	10	5886

Zabór austriacki. Rolnictwo było rozdrobnione, słabo rozwijał się także przemysł produkujący na jego potrzeby. Spółdzielczość zaczęła się rozwijać w latach 80. i 90. XIX w. Jej rozwój związany był głównie z osobą Franciszka Stefczyka, głównego inicjatora powołania spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych (znanych obecnie Kas Stefczyka). Funkcjonowały one na zasadach opracowanych przez Raiffeseina.

Zdaniem Stefczyka rolnicy opierając się na wzajemnym zaufaniu powinni organizować spółdzielnie taniego kredytu. Powstające Kasy Stefczyka były soczewkami, wokół których skupiał się cały zespół spółdzielni użytkowników.

Kierowały się one następującymi założeniami:

- terenem działania była parafia lub duża wieś,
- członkowie wnosili do spółdzielni stosunkowo niskie udziały i wpisowe,
- zarząd pracował społecznie,
- pożyczki udzielane były tylko członkom,
- członkowie deklarowali nieograniczone poręczenie za zobowiązania spółdzielni,
- uzyskiwane nadwyżki finansowe były przeznaczone na niepodzielny fundusz zasobowy,
- oprocentowanie pożyczek udzielanych członkom było zawsze jednakowe.

Kasy nigdy nie były nastawione na zysk, miały wyedukować członków na ludzi kierujących się dobrem wspólnoty. W związku z tym ruch stanowił opozycję wobec kapitalizmu.

Obok spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych rozwinęła się na szerszą skalę w Galicji spółdzielczość mleczarska. Jej twórcą był Zygmunt Chmielewski, uczeń Stefczyka, założyciel i pierwszy dyrektor szkoły spółdzielczej w Nałęczowie.

Spółdzielczość mleczarska wzorowała się na spółdzielniach duńskich, modyfikując ich rozwiązania organizacyjne do polskich potrzeb.

Na początku dwudziestego wieku w Galicji zaczęto organizować także spółdzielnie zbytu zwierząt rzeźnych i zboża oraz spółdzielnie ogrodnicze i drobiarskie. Rodzaje spółdzielni i liczbę członków przedstawia tabela 22.

Tabela 22
Table 22

Spółdzielczość w zaborze austriackim w 1913 r. [Boguta i wsp. 2006]
Cooperatives under Austrian rule in 1913

Nazwa spółdzielni	Liczba spółdzielni	Liczba członków
Towarzystwa zaliczkowe	200	340 000
Kasy Stefczyka	1379	321 800
Spółdzielnie mleczarskie	73	14 188

Zabór rosyjski. Obszar zaboru rosyjskiego był zróżnicowany pod względem rozwoju rolnictwa i przemysłu. Konieczność wyrażenia zgody na utworzenie każdej nowej spółdzielni przez władze Petersburga stanowiła barierę w rozwoju spółdzielczości do roku 1905.

Spółdzielnie w zaborze rosyjskim zaczęły powstawać już pod koniec XIX w. Szczególnie skutecznie rozwijała się spółdzielczość spożywców. Z ruchem tym byli związani m.in. Edward Abramowski i Stanisław Wojciechowski (późniejszy Prezydent RP) oraz Stefan Żeromski, który był pomysłodawcą tytułu pisma „Społem", wydawanego przez Towarzystwo Kooperatystów. W 1911 r. powołano Warszawski Związek Stowarzyszeń Spożywczych, pełniący rolę związku gospodarczego i rewizyjnego.

Oprócz spółdzielczości spożywców w zaborze rosyjskim rozwijała się spółdzielczość kredytowa, a także spółdzielczość zaopatrzenia i zbytu. Podkreślić należy również rozwój spółdzielczości mleczarskiej, czego efektem było utworzenie przy Centralnym Towarzystwie Rolniczym Wydziału Mleczarskiego pod kierownictwem Zygmunta Chmielewskiego.

Czas pierwszej wojny odbił się niekorzystnie na spółdzielczości. Majątek wielu spółdzielni uległ zniszczeniu, a wkłady oszczędnościowe ulokowane w bankach zaborców przepadły. Spółdzielczość dysponowała sporym kapitałem w formie wypracowanych wzorców organizacyjnych, doświadczonej kadry i pewnym majątkiem. To pozwoliło na jej szybką odbudowę.

W 1920 r. Sejm RP uchwalił pierwszą polską ustawę o spółdzielniach. Precyzowała ona definicję spółdzielni, określała zasady jej tworzenia, prawa i obowiązków członków, nakładała obowiązek przeznaczenia części zysku na fundusze zasobowe. Określała zasady prowadzenia rewizji oraz szczegółowe warunki umożliwiające rozwiązanie spółdzielni.

W okresie międzywojennym prężnie rozwijały się także spółdzielnie wiejskie. Można wyodrębnić dwa zasadnicze kierunki spółdzielczości rolniczej. Jeden zaliczany był ideowo do spółdzielni typu Schulzego z Delitzsch (nurt liberalny) i skupiał głównie zamożnych chłopów. Natomiast drugi, skupiających chłopów średnio- i małorolnych, bliższy był poglądom Reiffeisena (nurt solidaryzmu chrześcijańskiego).

W obu kierunkach najsilniejszą pozycję osiągnęły spółdzielnie kredytowe, jako drugie uznaje się spółdzielnie mleczarskie, a następnie spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu.

Spółdzielnie te dla wzmocnienia swych pozycji i efektywniejszej realizacji celów utworzyły w 1924 r. dwie federacje: Unię Związków Spółdzielczych w Polsce z siedzibą w Poznaniu oraz Zjednoczenie Związków Spółdzielni Robotniczych Rzeczpospolitej Polskiej z siedzibą w Warszawie.

W styczniu 1935 r. federacje połączyły się, tworząc w ten sposób wspólnie z miejską spółdzielczością kredytową jeden związek rewizyjny pod nazwą Związek Spółdzielni Rolniczych i Zarobkowo-Gospodarczych.

W okresie międzywojennym istniała duża różnorodność obszarów spółdzielczego działania. Obok wymienionych wyżej spółdzielni zapatrzenia i zbytu, mleczarskich i kredytowych, funkcjonowały spółdzielnie skupu i zbytu bydła oraz trzody chlewnej, jajczarskie i drobiarskie, rybaków i rolników, sprzedaży narzędzi rolniczych, leśników, oczyszczania zboża, maszynowe, rakarskie, przetwórcze różnego typu (gorzelnie, piekarnie, cukrownie, młyny, przetwórstwo mięsa, owoców, wikliny) oraz bazary przemysłu ludowego. Stan organizacyjny spółdzielczości na wsi w 1937 r. przedstawia tabela 23.

Tabela 23
Table 23

Stan organizacyjny spółdzielczości na wsi w 1937 r. [Boguta i wsp. 2006]
Status of the cooperative organization in the country in 1937

Nazwa spółdzielni	Liczba spółdzielni	Liczba członków
Spółdzielnie kredytowe typu Schultzego	625	335 000
Spółdzielnie kredytowe typu Stefczyka	2771	706 000
Spółdzielnie rolniczo-handlowe	228	64 000
Spółdzielnie rolno-spożywcze	547	65 000
Spółdzielnie mleczarskie	1166	430 000
Spółdzielnie ogrodnicze	14	b.d.
Spółdzielnie pracy	46	24 700
Inne spółdzielnie	100	b.d.

Po drugiej wojnie światowej spółdzielnie funkcjonowały jako placówki obrotu towarowego i dystrybucji towarów na przydziały kartkowe. Na wsi działały spółdzielnie rolniczo-handlowe. Miały one obowiązek skupu kontyngentów ziemiopłodów oraz rozprowadzania towarów. Wskutek spadku pogłowia krów ograniczeniu uległa skala działalności spółdzielczości mleczarskiej. Związki spółdzielcze zostały poddane kurateli komisarzy niemieckich i lokalnych organów administracyjnych. Określona przez hitlerowców rola spółdzielni pozwoliła na pomoc podziemiu, nie tylko żywnościową, ale polegającą też na zatrudnieniu wielu działaczy ruchu oporu, ludzi nauki i kultury (wielu w ten sposób chroniło się przed aresztowaniami, wywozem na przymusowe roboty do Rzeszy lub do obozów koncentracyjnych). Spółdzielnie stały się miejscem konspiracyjnych kontaktów.

W 1943 r. na terenie Generalnej Guberni działało 2229 spółdzielni rolniczych zrzeszających około 1,4 mln członków. Spółdzielni kredytowych funkcjonowało 1152 (371 tys. członków), mleczarskich 516 (253 tys. członków), natomiast rolniczo-handlowych 467 (730 tys. członków).

W latach 1944–1946 przeprowadzono nacjonalizację podstawowych gałęzi przemysłu, wdrożono reformę rolną. Kontrolą Państwa objęto całą gospodarkę, w tym także spółdzielczość. Organizacje spółdzielcze zaliczano do jednostek gospodarki uspołecznionej i włączono do realizacji zadań zawartych w centralnych i terenowych planach gospodarczych.

W pierwszym okresie, obejmującym koniec wojny i pierwsze lata powojenne, spółdzielnie odegrały dużą rolę w zaopatrzeniu ludności w podstawowe artykuły żywnościowe. Nastąpiły ważne przeobrażenia organizacyjne. Na Kongresie Spółdzielczości, który odbył się w listopadzie 1944 r. w Lublinie, powołano:

- wspólny dla wszystkich spółdzielni Związek Rewizyjny Spółdzielni Polski Ludowej,
- wspólną centralę gospodarczą – Związek Gospodarczy Spółdzielni Polski Ludowej „Społem",
- centralę finansową – Bank Gospodarstwa Spółdzielczego.

W 1944 r. na zjeździe Związku Samopomocy Chłopskiej ustalono, że na wsi powstaną, w miejsce istniejących spółdzielni rolniczo-handlowych i spółdzielni spożywców, uniwersalne spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu. Pomysł ten został zrealizowany po 1948 r.

Pod koniec lat 40. rozpoczął się drugi okres w powojennej historii spółdzielczości. System Roczdelski był po 1945 r. jedynym uznanym w PRL. Rozpoczęte z końcem lat 40. „uspółdzielczanie wsi" uległo przyspieszeniu po 1951 r., po nasileniu nacisków administracyjnych na kolektywizację rolnictwa.

O ile w 1949 r. 243 spółdzielnie produkcyjne gospodarowały na 42 tys. ha, to w 1953 r. było ich już 7,7 tys. i dysponowały 1,2 mln ha użytków rolnych. Spółdzielnie otrzymały ogromne dotacje, mimo tego ich produkcja towarowa z 1 ha była niższa niż rolnictwa indywidualnego. Ważnym elementem podporządkowania spółdzielczości systemowi gospodarki nakazowo-rozdzielczej była tzw. bitwa o handel. W jej wyniku ograniczono działalność handlową do jednego rodzaju spółdzielni na wsi – gminnej spółdzielni „Samopomoc Chłopska" i jednego w mieście – spółdzielni spożywców „Społem". W tym czasie zlikwidowano też powołany w 1944 r. Związek Rewizyjny i Związek „Społem", powołując w jego miejsce osiem centrali spółdzielczych. Zlikwidowany został też Bank Spółdzielczy, a jego funkcje przejęły banki państwowe. W 1948 r. ujednolicono polską spółdzielczość, grupując ją w piony. W środowisku wiejskim funkcjonowały: spółdzielnie mleczarskie, gminne spółdzielnie ogrodniczo-pszczelarskie, rolnicze spółdzielnie produkcyjne, kółka rolnicze (zorganizowane w latach siedemdziesiątych w spółdzielnie kółek rolniczych lub spółdzielnie usług rolniczych) oraz spółdzielcze kasy oszczędnościowo-pożyczkowe.

Na początku lat 50. przejściowo zlikwidowano centralę spółdzielni ogrodniczych i mleczarsko-jajczarskich. Podobny los spotkał również spółdzielczość miejską. Ograniczono w tym czasie działalność społeczno-wychowawczą spółdzielni poprzez zmniejszenie roli samorządu.

Od 1950 r. spółdzielczość oszczędnościowo-pożyczkową zastąpiły gminne kasy spółdzielcze jako instytucje pomocnicze banków państwowych. Po 1956 r. zmiany w polityce wobec rolnictwa indywidualnego spowodowały wzrost znaczenia spółdzielczości bankowej.

W 1975 r. ustawowo połączono Centralny Związek Spółdzielni Oszczędnościowo-Pożyczkowych i Bank Rolny, tworząc spółdzielczy Bank Gospodarki Żywnościowej, w którym 54% udziałów posiadał Skarb Państwa, a 46% banki spółdzielcze.

Przed spółdzielczością postawiono wiele zadań, co prowadziło do wzrostu jej roli. Każdy pion spółdzielczości otrzymał swoje zadania, a każda spółdzielnia swój teren działania, na którym była monopolistą. Zarówno na terenie wsi, jak i w miastach państwo poprzez spółdzielnie realizowało swoją politykę.

Sztucznie pozbawiona konkurencji, dodatkowo wspierana przez państwo, spółdzielczość rozwijała się prężnie. Członkostwo w spółdzielni stawało się formalnością, niejednokrotnie było wymuszone, prowadziło to do rozluźnienia więzi członka ze spółdzielnią.

Pod koniec lat 80. w ponad 8 tys. spółdzielni wiejskich było ok. 8 mln członków. Spółdzielczość wytwarzała ok. 10% dochodu narodowego, jej udział w skupie płodów rolnych wynosił 60%, w zaopatrzeniu w środki produkcji prawie 100%, w handlu i gastronomii 75%, w ilości kwot zdeponowanych na kontach bankowych 20%, w przetwórstwie spożywczym 30%, w zatrudnieniu poza rolnictwem 18%. W 1988 r. spółdzielnie rolnicze posiadały majątek trwały w wartości 2606 mld ówczesnych złotych. Jeśli wykluczyć spółdzielnie mieszkaniowe, powyższa wielkość stanowiła 75% całego majątku spółdzielczego.

Obszar działania spółdzielni rolniczych rozkładał się na:

- 2000 spółdzielni gminnych dostarczających ok. 90% środków produkcji oraz dóbr konsumpcyjnych na terenach wiejskich, a także skupujących 60% produktów rolnych;
- 320 spółdzielni mleczarskich kontrolujących cały przemysł mleczarski;
- 140 spółdzielni ogrodniczych skupujących i przetwarzających większą ilość owoców i warzyw produkowanych przez rolników;
- 2000 spółdzielczych kółek rolniczych i spółdzielni usług rolniczych świadczących usługi maszynowe dla rolników indywidualnych;
- 1663 banków spółdzielczych udzielających pożyczek m.in. spółdzielcom oraz gospodarstwom państwowym;
- 2000 rolniczych spółdzielni produkcyjnych mających w uprawie niecałe 5% gruntów rolnych, zajmujących się produkcją rolną, przetwórstwem, świadczących usługi maszynowe i inne.

Do 1990 r. dominowały wielobranżowe spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu. Zaopatrywały one rolników w środki do produkcji i skupowały większość produktów rolnych i ogrodniczych. Ich udział w rynku wynosił około 56% [Boguta, Kozak 2007].

W latach 90. polska spółdzielczość była w stanie kryzysu gospodarczego i organizacyjnego. Szczególnie dotkliwe straty poniosła spółdzielczość wiejska. Jej udział w skupie płodów rolnych oraz w przetwórstwie rolno-spożywczym spadł do bardzo niskiego poziomu.

Obniżył się wyraźnie jej potencjał gospodarczy. Udział spółdzielczości w PKB w roku 1996 wynosił od 1,0 do 1,2%. Najistotniejszą przyczyną było niedostosowanie spółdzielczości do funkcjonowania w warunkach gospodarki rynkowej.

Drugim powodem była silna konkurencja ze strony przedsiębiorstw prywatnych i tzw. szarej strefy. Likwidacja przez ustawę z 20 stycznia 1990 r. związków spółdzielczych zerwała tradycyjne więzi instytucjonalne zaopatrzenia i zbytu skupionych produktów. Pozbawiła również spółdzielczość potrzebnych szkoleń oraz promocji tej formy gospodarowania. Przeszło 3-krotnie zmniejszyło się zatrudnienie w spółdzielczości, z około 2230 tys. w 1989 r. do 620 tys. w 1996 r. Spadło przeciętne wynagrodzenie zatrudnionych, co spowodowało odejście ze spółdzielczości sporego odsetka wartościowej kadry.

W wyniku długotrwałego procesu likwidacji centralnych i wojewódzkich związków spółdzielni majątek spółdzielczy tworzony przez dziesięciolecia został w dużej mierze rozgrabiony. Boguta i Kozak [2007] szacują, że w latach 1990–1996 majątek spółdzielni zmniejszył się o około 50–80%.

Głównymi zadaniami w procesie rekonstrukcji rozwoju spółdzielczości wiejskiej są:

- Przywrócenie rolnikom świadomości, że są właścicielami spółdzielni oraz uzmysłowienie, jakie prawa i obowiązki z tego wynikają (Podstawowym obowiązkiem członka jest bowiem lojalność, wyrażająca się w związaniu losu gospodarstwa z losami spółdzielni. W praktyce powinno wyrażać się to we współpracy ze swoją spółdzielnią. Spółdzielnia powinna być zarządzania demokratycznie, a każdy członek korzystać ze swojego prawa wyboru przedstawicieli do władz spółdzielni).
- Przywrócenie służbowego charakteru spółdzielni wobec gospodarstw rolnych (Zarządy spółdzielni powinny podejmować takie działania, które zachęcałyby rolnika do obrotów ze spółdzielnią – zaspokajając jego potrzeby w zakresie zaopatrzenia i zbytu, poprzez to wpływając na jego dochód).
- Lojalność rolnika wobec spółdzielni, której jest członkiem musi wiązać się z konkretnymi korzyściami, wówczas będzie on zainteresowany jej utrzymaniem i rozwojem (w wielu krajach członek ma w kontaktach ze spółdzielnią charakter uprzywilejowany).
- Urealnienie rozmiarów majątku do obecnych zadań spółdzielni (Utrzymanie majątku, który nie jest w stanie na siebie zapracować, przynosi stratę. Spółdzielnie w krajach wysoko rozwiniętych za wszelką cenę unikają nieproduktywnego majątku trwałego).
- Spółdzielnia powinna być sprawnym przedsiębiorstwem działającym w skali i zakresie określonym potrzebami członków (działalność jej musi być ograniczona i skoncentrowana na określonych przez spółdzielców priorytetach. Nowe spółdzielnie powinny zaczynać od prostych działań, wykorzystując w miarę możliwości istniejącą, a niewykorzystaną bazę, a także kadrę mieszkającą na wsi).

Istotnym warunkiem poprawy sytuacji spółdzielni i wzmocnienia siły oddziaływania na rynek, w tym również na politykę rolną, jest współpraca między spółdzielniami. Prawo stwarza takie możliwości, również w zakresie współpracy gospodarczej.

Ważne jest, aby państwo posiadało i realizowało politykę rolną, w której dostrzega się spółdzielnie wiejskie jako własność prywatną i łączy się je z dobrze działającym gospodarstwem chłopskim i gospodarką rynkową.

Spółdzielnie powinny stać się podstawowym ogniwem struktury zorganizowanego rynku produktów rolnych [Boguta i wsp. 2006]. Liczbę spółdzielni rolniczych w Polsce w 2006 roku przedstawia tabela 24.

Według Krajowej Rady Spółdzielczej, w porównaniu z rokiem 2006, liczba Gminnych Spółdzielni „Samopomoc Chłopska" zmalała w 2012 r. z poziomu 1445 do 964. Tendencję spadkową zaobserwowano również w przypadku liczby spółdzielni mleczarskich do 91 w roku 2012. Jeżeli chodzi o liczbę spółdzielni ogrodniczych w porównaniu z rokiem 2006 pozostała na tym samym poziomie. W przypadku liczby rolniczych spółdzielni produkcyjnych w ciągu ostatnich 6 lat odnotowano prawie dwukrotny spadek. Liczba spółdzielni kółek rolniczych zmniejszyła się od roku 2006 o 89 zrzeszeń (www.krs.org.pl).

Tabela 24
Table 24

Liczba spółdzielni rolniczych w Polsce w 2006 r. [Boguta i wsp. 2006]
Number of agricultural cooperatives in Poland in 2006

Województwo	GS „SCH”	Spółdzielnie Mleczarskie	Spółdzielnie Ogrodnicze	RSP	SKR	Razem
dolnośląskie	79	7	5	84	43	218
kujawsko-pom.	84	13	4	60	48	209
lubelskie	130	15	10	55	58	268
lubuskie	40	4	–	13	19	76
łódzkie	104	18	10	44	59	235
małopolskie	131	14	13	54	54	266
mazowieckie	176	22	19	65	115	397
opolskie	49	7	1	108	20	185
podkarpackie	115	5	9	30	47	206
podlaskie	54	11	2	20	37	124
pomorskie	55	11	6	26	28	126
śląskie	100	17	13	63	42	235
świętokrzyskie	44	10	7	21	28	110
warmińsko-maz.	59	11	6	16	34	126
wielkopolskie	163	26	11	190	127	517
zachodnio-pom.	62	3	1	22	30	118
Razem	1445	194	117	871	789	3416

6.2. Rola Krajowej Rady Spółdzielczej (KRS) w organizowaniu grup producentów rolnych

Krajowa Rada Spółdzielcza jest naczelnym organem samorządu spółdzielczego. Ma długoletnie doświadczenie w zakresie upowszechniania idei spółdzielczego gospodarowania oraz tworzenia warunków rozwoju organizacji spółdzielczych. Przez wiele lat podziela też przekonanie, że poprzez tworzenie grup producentów rolnych można osiągnąć zdecydowany postęp w funkcjonowaniu i rozwoju spółdzielczości rolniczej i całego sektora rolnictwa w Polsce. Od początku okresu przemian Krajowa Rada Spółdzielcza była współzałożycielem Fundacji Spółdzielczości Wiejskiej, której jednym z najważniejszych celów było działanie na rzecz tworzenia nowych organizacji gospodarczych przez producentów rolnych. Działalność tej organizacji inicjowała i wspierała budowę całego procesu organizowania się producentów, a także przyczyniła się do rynkowego przeorientowania wielu działających spółdzielni. W latach 1999–2000 reprezentanci Krajowej Rady Spółdzielczej brali też czynny udział w pracach nad projektem ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach, w sejmowej i senackiej Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi, inspirując wprowadzenie formuły uczestnictwa osób prawnych w grupie.

Dopiero w czerwcu 2004 r. zaangażowanie przedstawicieli KRS w przygotowanie zmiany ustawy w tym zakresie przyniosło oczekiwany efekt, od tego czasu m.in. rolnicze spółdzielnie produkcyjne mogą zostawać członkami grup producentów rolnych. W opraco-

waniu nowelizacji ustawy o grupach producentów rolnych z 15 grudnia 2006 r. istotny był udział KRS. Umożliwia tworzenie grup producentów rolnych na bazie istniejących spółdzielni. Ustawa ta wprowadza również zwolnienia z podatku od nieruchomości budynków i budowli zajętych przez grupę oraz reguluje warianty zwolnienia z podatku dochodowego.

Krajowa Rada Spółdzielcza wpłynęła też na zmianę ustawy o Prawie spółdzielczym. Teraz spółdzielnię może zakładać co najmniej 5 osób, a nie 10, jak to było poprzednio. Spowodowała to nowelizacja tej ustawy, z dnia 25 września 2008 r. Zmiana ta skutkowała likwidacją jednej z barier wyboru tej formy prawnej organizowania się przez producentów, którzy wcześniej przyjmowali formę prawną spółki z o.o. lub odstępowali od utworzenia grupy producentów rolnych.

Wykorzystując posiadane doświadczenie, infrastrukturę gospodarczą i społeczną oraz wiedzę na temat funkcjonowania rolnictwa i spółdzielczości, KRS realizowała 2 ogólnopolskie projekty dotyczące promocji tworzenia grup producentów rolnych. Pierwszy realizowany był w okresie od listopada 2005 r. do czerwca 2007 r., drugi od listopada 2007 r. do maja 2008 r. Oba były finansowane ze środków unijnych Pomoc Techniczna Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich. Oba przedsięwzięcia miały na celu pomoc w organizowaniu się producentów rolnych i obejmowały szereg działań promocyjnych, szkoleniowo-warsztatowych i doradczych, co znacznie zintensyfikowało proces gospodarczego organizowania się rolników poprzez zakładanie grup producentów rolnych.

Konkretne rezultaty projektu w zakresie wsparcia tworzenia grup przedstawiają się następująco:

- grupy wpisane do rejestrów grup producentów rolnych – 28
- grupy w trakcie rejestracji w UM – 12
- podmioty gospodarcze zarejestrowane w KRS, na etapie opracowywania planu działania – 41
- podmioty gospodarcze po zebraniach założycielskich, przed i po złożeniu wniosku o rejestracje w KRS – 18
- grupy inicjatywne na etapie organizowania się – 33
- grupy po spotkaniu informacyjnym, a przed podjęciem decyzji o organizowaniu się w GPR – 80

Łącznie w czasie trwania projektu powstały w Polsce 82 grupy producentów rolnych. Nie we wszystkich przypadkach w zakładaniu udział brali eksperci zatrudnieni w realizacji projektu. Niemniej, to dzięki działaniom projektu (konferencje wojewódzkie, szkolenia powiatowe i branżowe, poradnik wydany w nakładzie 10 tys. egzemplarzy, zaangażowanie wszystkich rodzajów mediów) wiedza o zakładaniu grup rozeszła się szeroko po Polsce, a bez tego projektu nie byłoby takiego przyspieszenia. Ważną cechą projektu było łączenie w sobie działalności promocyjnej, szkoleniowej i doradczej.

Efektem realizowanych projektów było przeprowadzenie 352 szkoleń, w których wzięło udział blisko 11 000 producentów rolnych. Przeprowadzenie takiej akcji szkoleniowej było możliwe dzięki pomocy izb rolniczych w prowadzeniu naboru producentów rolnych do uczestnictwa w szkoleniach. Silnie zaangażowane były izby rolnicze województwa łódzkiego, mazowieckiego, zachodniopomorskiego, warmińsko-mazurskiego, lubelskiego. W trakcie realizacji projektów wydano dwie edycje poradnika „Organizacja i funkcjonowanie grup producentów rolnych" o łącznym nakładzie 16 000 egzemplarzy, które otrzymali uczestnicy szkoleń oraz urzędy centralne, urzędy marszałkowskie, ośrodki doradztwa rolniczego, izby rolnicze, urzędy gminne, biblioteki i szkoły rolnicze.

Został także uruchomiony stały Punkt Konsultacyjny, który odgrywa ważną rolę w zakresie wsparcia tworzenia GPR. Na stronie internetowej KRS od początku 2006 r. prowadzona jest zakładka, zawierająca m.in. aktualne informacje, podstawy prawne, ważniejsze opracowania, wykazy grup, wzory dokumentów oraz inne informacje o działaniach KRS w zakresie grup.

Realizacja drugiego projektu została zakończona konferencją, która odbyła się w maju 2008 r. Podczas niej omówiono efekty realizacji poszczególnych etapów projektu, a w szczególności główne problemy zakładania i funkcjonowania grup oraz ich perspektywy w wybranych branżach oraz województwach, a także możliwości współpracy na szczeblu regionalnym i krajowym. Przygotowano koncepcję kontynuacji głównej idei poprzez uruchomienie przy KRS Centrum Informacji i Doradztwa dla Grup Producentów Rolnych, którego głównym celem ma być umożliwienie rolnikom szeroko rozumianej pomocy w organizowaniu się i działaniu GPR.

Ważnym podkreślenia jest także fakt, że w czasie realizacji projektów zostało utworzonych ponad 150 podmiotów gospodarczych producentów rolnych, w tym ok. 100 nowych spółdzielni branżowych, w szczególności producentów ziarna zbóż i nasion roślin oleistych, trzody chlewnej oraz drobiu.

Kolejnych kilkadziesiąt inicjatyw było w trakcie tworzenia i rejestracji w urzędach marszałkowskich. Było to efektem współpracy z KRS dużej grupy ekspertów wywodzących się z nieistniejącej już Fundacji Spółdzielczości Wiejskiej, Ośrodków Doradztwa Rolniczego oraz zaangażowaniu Zarządu i pracowników samej KRS.

Niezwykle cennym dla dalszego procesu powstawania GPR było przygotowanie opracowania „Perspektywy rozwoju grup producentów rolnych do roku 2013". Zawiera ono analizę dotychczasowego stanu tworzenia grup producentów rolnych w poszczególnych branżach oraz województwach. Opracowano pakiet wniosków, których wdrożenie powinno przyczynić się do przyspieszenia tworzenia grup. Przekazano je Ministrowi Rolnictwa oraz instytucjom najbardziej zaangażowanym w obsługę rolnictwa.

Zakładane cele obu zrealizowanych projektów zostały osiągnięte, w tym podniesienie skali gospodarczego zorganizowania rolników poprzez praktyczną pomoc w tworzeniu GPR. W ostatnich trzech latach Krajowa Rada Spółdzielcza zdobyła duże doświadczenie w udzielaniu pomocy producentom w organizowaniu się. Pozyskano do współpracy wielu ekspertów z dziedziny m.in. organizacji i zarządzania, wypracowano zasady współpracy z wieloma partnerami na terenie całego kraju oraz nabyto wiedzę o problemach, które występują w całym procesie organizowania się producentów rolnych w grupy producentów. Ten bogaty bagaż praktycznych doświadczeń, wiedzy dotyczącej szans i możliwości, należy konsekwentnie wykorzystać do dalszego rozwoju procesu powstawania grup producentów.

6.3. Obecny stan organizacji grup producenckich

Integracja wiąże się ze wzrostem konkurencyjności rolników na rynku i dotyczy m.in.: ograniczenia bądź wyeliminowania liczby pośredników z rynku, budowy trwałych relacji biznesowych z odbiorcami, sprzyjających stabilizacji produkcyjnej poszczególnych gospodarstw, ułatwiania dostępu do informacji rynkowej, dostosowania produkcji do przetwórstwa (standaryzacja produkcji oraz odpowiednie przygotowanie sprzedaży), wspólnej promocji i zbytu efektów produkcji [Tomiński 1998, Szczepańska, Machowicz 1999].

Według Halickiej i Rejmana rolnicy pochodzący z państw, które silnie rozwinęły działalności grup producentów rolnych, lepiej radzą sobie z wyższymi wymaganiami przemysłu i konsumentów oraz silniejszą konkurencją, co w wymierny sposób przekłada się na wyższą dochodowość członków grupy producentów [Halicka, Rejman 2001, Chałupka 1999].

Ustrój gospodarczy danego państwa wpływa na sytuację dochodową oraz działalność podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. Reguły działania gospodarki rynkowej w sektorze rolno-spożywczym uwzględniają:

- dostosowanie wielkości i jakości produkcji do popytu rynkowego, ukształtowanego na podstawie działań praw popytu i podaży,
- konkurencję pomiędzy producentami krajowymi oraz krajowymi i zagranicznymi,
- ograniczenie możliwości zbytu produktów rolnych w sytuacji nadprodukcji,
- całkowite przeniesienie odpowiedzialności za podejmowane decyzje produkcyjne na kierującego gospodarstwem, wyeliminowanie do minimum roli państwa [Boguta, Siekierski 2001].

Biorąc pod uwagę ww. uwarunkowania, wpływ producentów rolnych na kształtowanie czy dostosowanie do własnych oczekiwań reguł gospodarki rynkowej jest ograniczony. Zawężone są również wpływy państwa m.in. w zakresie zagospodarowania nadwyżek produkcyjnych, pozostają jedynie możliwości w zakresie oddziaływania na konkurencję zagraniczną.

Poprawa pozycji rynkowej oraz podniesienie jej efektywności działalności produkcyjnej są możliwe dzięki działaniom integracyjnym.

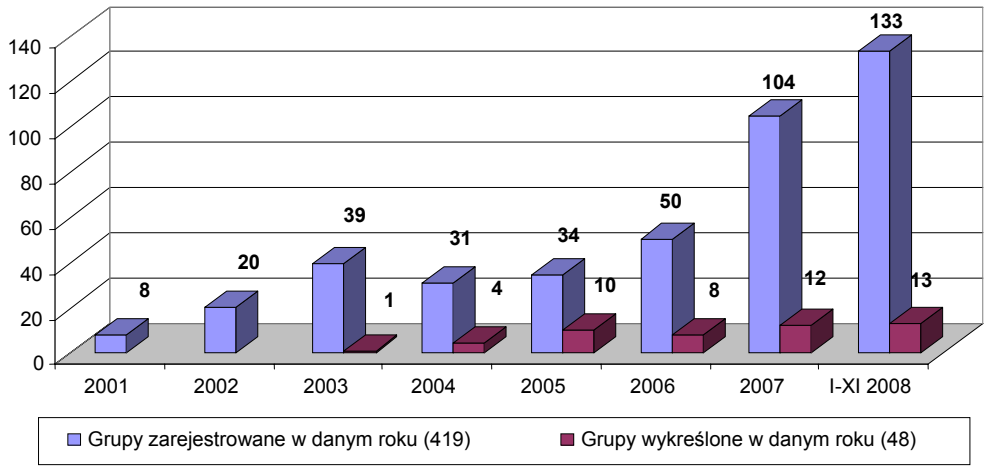
Organizowanie się rolników w niektórych regionach kraju rozpoczęto już w latach 1992–1993, intensywnie przy tym wdrażając koncepcje rozwoju spółdzielczych form integracji producentów [Burzyński 2000].

Podmiotów gospodarczych integrujących producentów rolnych w 1998 r. istniało 454 i zrzeszały one 12 652 rolników, z czego 3001 należało do 90 grup producentów trzody chlewnej. Dominującą pozycję zajmowali producenci owoców i warzyw, najczęściej przyjmowali formalne podstawy funkcjonowania. Największa ich część utworzona została na podstawie ustawy o społeczno-zawodowych organizacjach rolników z 1982 r. oraz o stowarzyszeniach z roku 1989 [Ryznar 1998].

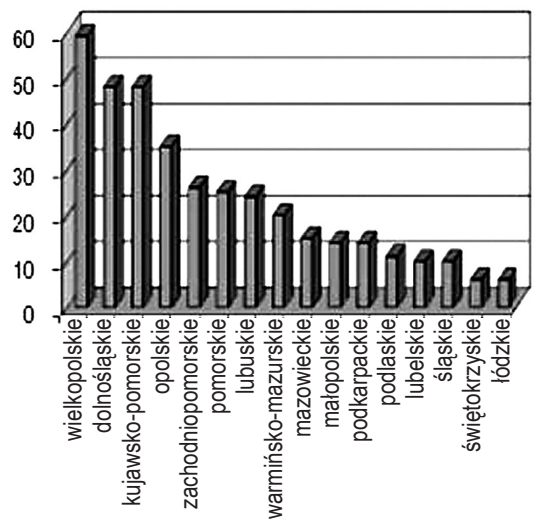
Analiza stanu rozwoju grup producenckich w latach 1999–2001 została przedstawiona na wykresie 23 [Chałupka, Szóstak 2001].

W roku 2001 zarejestrowano 8 grup producentów rolnych. W latach 2002–2005 liczba ta wahała się od 20 w 2002 r. do 34 w 2005 r. (wykreślono 10). W roku 2006 zarejestrowano 50 (8 grup skreślono). Wzrost liczby rejestrowanych grup producentów można było zaobserwować w roku 2007 – 104 grupy (12 skreślono) i 2008 – 133 (13 skreślonych).

Z wykresu 24 wynika, że najwięcej – 59 grup prowadziło swoją działalność w województwie wielkopolskim. Drugie pod względem liczby grup to województwa dolnośląskie i kujawsko-pomorskie (48 grup). 35 grup zarejestrowanych było w województwie opolskim, a kolejno 26, 25, 24 i 20 w województwach: zachodniopomorskim, pomorskim, lubuskim i warmińsko-mazurskim. W pozostałych województwach liczba grup jest niska: w województwie mazowieckim – 15 grup, w lubelskim oraz śląskim – 10 grup. Najmniej grup zarejestrowano w świętokrzyskim i łódzkim, 6 grup producentów rolnych.

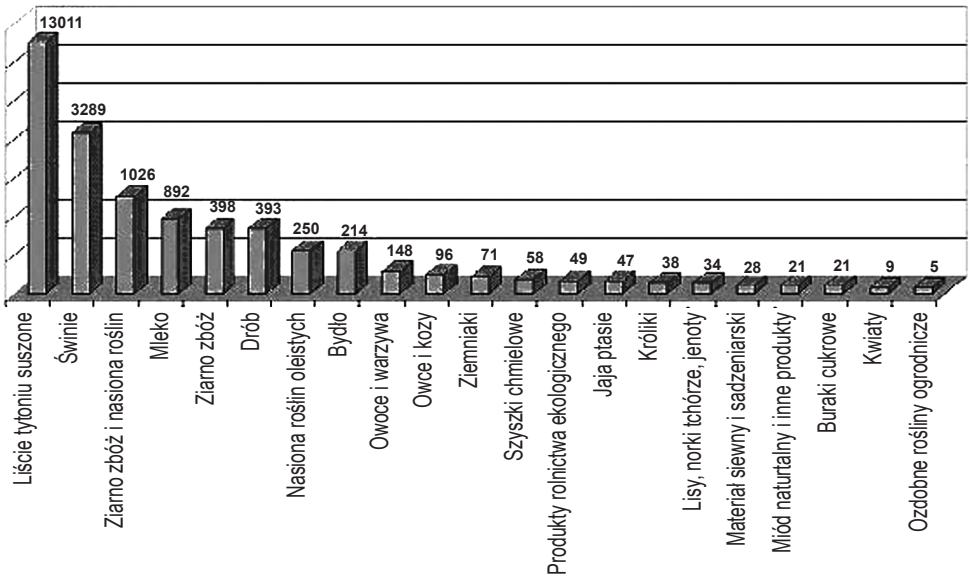


Wykres 23. Grupy producentów rolnych w rejestrach wojewodów/marszałków w latach 2001–2008 (www.grupy.krs.org.pl)
Diagram 23. Producer groups in the registers of governors/marshals in the years 2001–2008

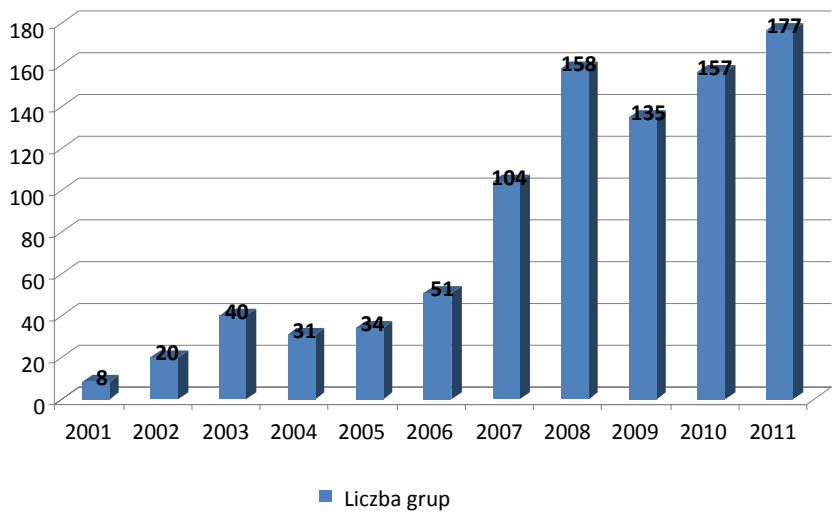


Wykres 24. Liczba producentów rolnych w poszczególnych województwach (www.grupy.krs.org.pl)
Diagram 24. The number of farmers in each province

Wykres 25 przedstawia liczbę członków grupy producentów rolnych w poszczególnych branżach. Najwięcej producentów zrzeszyły grupy w branży tytoniowej – 13 011, na drugim miejscu, grupy producenckie trzody chlewnej – 3289. Trzy razy mniej członków liczyły grupy zrzeszające producentów ziaren i zbóż. 892 członków liczyły grupy producentów mleka. Najmniej członków zrzeszali producenci kwiatów i roślin ozdobnych, odpowiednio 9 oraz 5 grup producentów rolnych.



Wykres 25. Liczba członków grup producentów rolnych w poszczególnych branżach (www.grupy.krs.org.pl)
Diagram 25. Number of members of the producers groups in particular industries



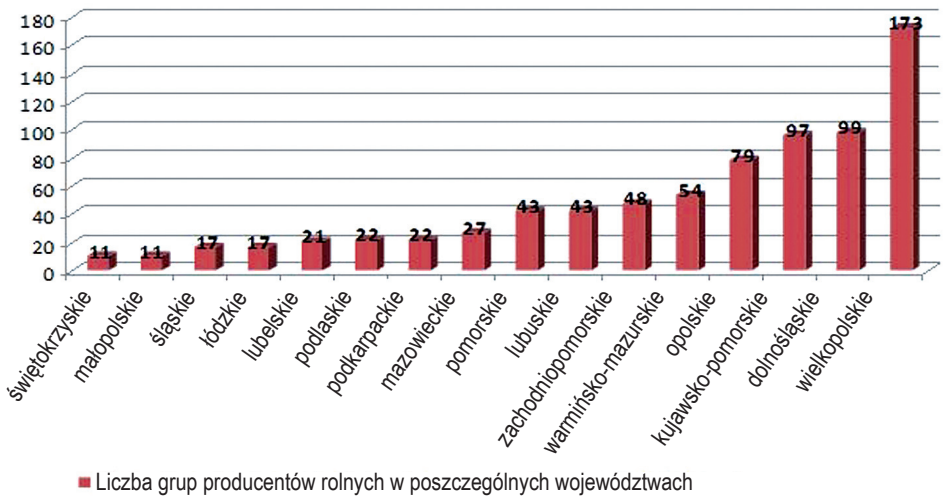
Wykres 26. Liczba grup producentów rolnych wpisanych do rejestrów wojewodów/marszałków w latach 2001 – XI 2011 (www.grupy.krs.org.pl)
Diagram 26. Agricultural producer groups registered with governors/marshals in 2001 – XI 2011

Analizując wykres 26, można stwierdzić, że liczba rejestrowanych grup producentów rolnych w Polsce systematycznie wzrasta, przy czym najwięcej grup zarejestrowało się po 2006 r. (powyżej 100).

Najmniej grup stwierdzono w roku 2001 – 8. Analizując wykres, można zauważyć, że najwięcej grup zarejestrowano w roku 2008 – 158 oraz 2011 – 177 zrzeszających 25 tys. członków.

Najwięcej GPR w 2011 r. działało w województwach: wielkopolskim – 173 grupy producentów rolnych oraz dolnośląskim – 99 i kujawsko-pomorskim – 97.

Najmniej grup producentów znajdowało się w województwie małopolskim i świętokrzyskim, w tych regionach Polski zarejestrowano 11 grup producentów rolnych oraz śląskim i łódzkim – 17 grup producentów rolnych (wykres 27).



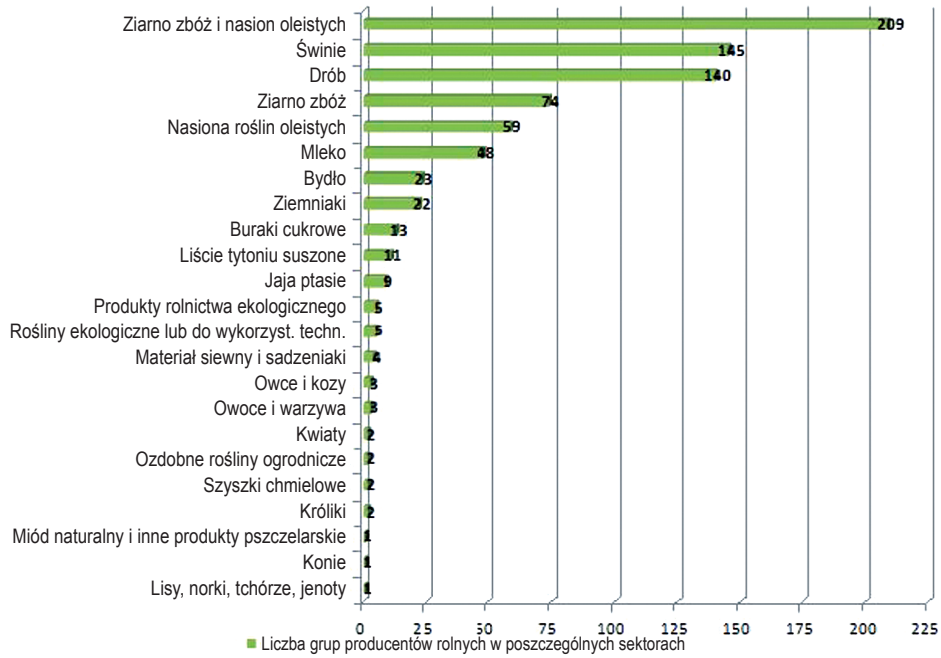
Wykres 27. Liczba grup producentów rolnych w poszczególnych województwach w 2011 r. (www.grupy.krs.org.pl)
Diagram 27. The number of agricultural producer groups in each province in 2011

Najmniej grup producentów według produktów wytwarzanych przez grupę producentów stwierdzono w grupie produktów: lisy, norki, tchórze, jenoty; konie; miód naturalny i produkty pszczele. Wykazano tylko po 1 grupie zrzeszonych producentów, a liczba członków wynosiła odpowiednio 5; 5 oraz 21 członków. Najwięcej grup powstało w produktach: ziarno zbóż i nasion oleistych 209 grup zrzeszających 2178 członków, następnie świnie 145 grup — 3929 członków. Trzecie miejsce to grupy produkujące drób, 74 zarejestrowanych związków oraz 821 członków (wykres 28). Największą liczbę członków zrzeszonych zaobserwowano w grupie liście tytoniu 12 251, które tworzyło 11 grup (wykres 28 i 29).

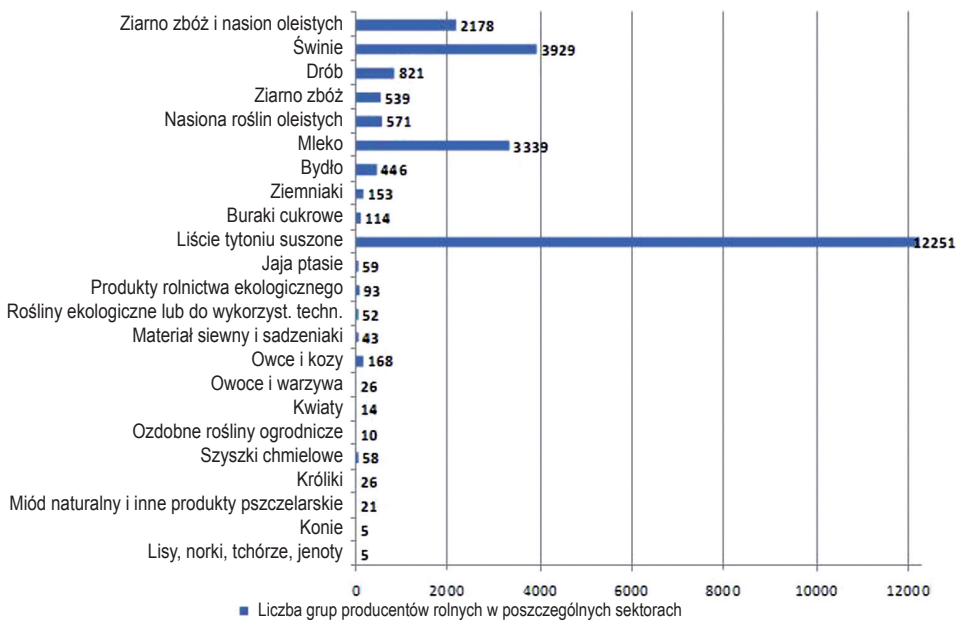
Tempo tworzenia grup producentów trzody chlewnej jest odmienna dla producentów zwierząt i dla przetwórców. Decydują o tym:

- kondycja ekonomiczna poszczególnych podmiotów,
- pozycja przetargowa wobec konkurentów.

Zarówno producenci, jak i przetwórcy i ich zauważalny proces koncentracji oraz przesunięć w strukturze podmiotowej rynku wpływa na dokonanie radykalnych zmian w dotychczasowej sytuacji producentów, jak i przetwórców.



Wykres 28. Stan zorganizowania grup producentów rolnych w poszczególnych branżach – stan na 2011 rok (www.grupy.krs.org.pl)
Diagram 28. State organization of producer groups in particular industries as of 2011



Wykres 29. Liczba członków grup producenckich w poszczególnych branżach (www.grupy.krs.org.pl)
Diagram 29. The number of members of producer groups in particular industries

Producenci świń powracają do idei integracji poziomej, natomiast przetwórcy wdrażają działania związane z jej rozwojem w układzie pionowym [Kałuża 2002].

Trudności powszechnie występujące na rynku trzody mogą i powinny być elementem łączącym działania podmiotów reprezentujących hodowców i producentów trzody, co pozwoli na partnerstwo zorganizowanego producenta i umacniającego się przetwórcy [Knecht 2005a]. W roku 2007 grupy producentów trzody chlewnej zajmują pod względem liczby drugie miejsce w skali kraju, do rejestrów marszałków województw wpisane były 62 grupy. Proces organizowania grup producentów trzody chlewnej w układzie województw pokazany jest w tabeli 25.

Tabela 25
Table 25

Tempo tworzenia GPR w latach 2001–2007, według województw
The rate of formation of producer groups in 2001–2007, by province

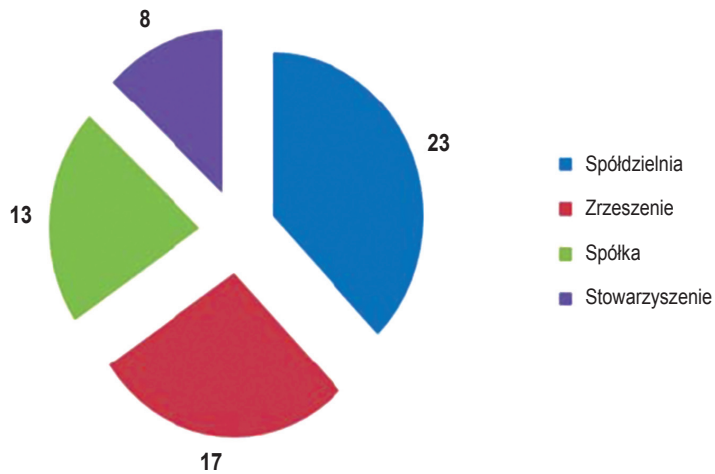
Województwo	Liczba GPR	Udział [%]	Lata						
			2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
wielkopolskie	31	50	1	2		5	7	5	11
kujawsko-pomorskie	9	15		1		1	4	1	2
mazowieckie	5	8		1			1	1	2
pomorskie	3	5				1		1	1
śląskie	3	5						1	2
podkarpackie	2	3			1	1			
małopolskie	2	3			1	1			
świętokrzyskie	2	3			1			1	
lubelskie	2	3						2	
warmińsko-mazurskie	1	1,7					1		
łódzkie	1	1,7							1
opolskie	1	1,7							1
dolnośląskie	0								
zachodniopomorskie	0								
lubuskie	0								
podlaskie	0								
Razem	62	Liczba w latach	1	4	3	9	13	12	20
% udział w latach			2%	6%	5%	15%	21%	19%	32%

źródło: opracowanie własne na podstawie danych KRS, 2008

Jak wynika z tabeli 25, największa liczba grup producentów znajduje się w województwie wielkopolskim, gdzie występuje największa koncentracja produkcji trzody w Polsce.

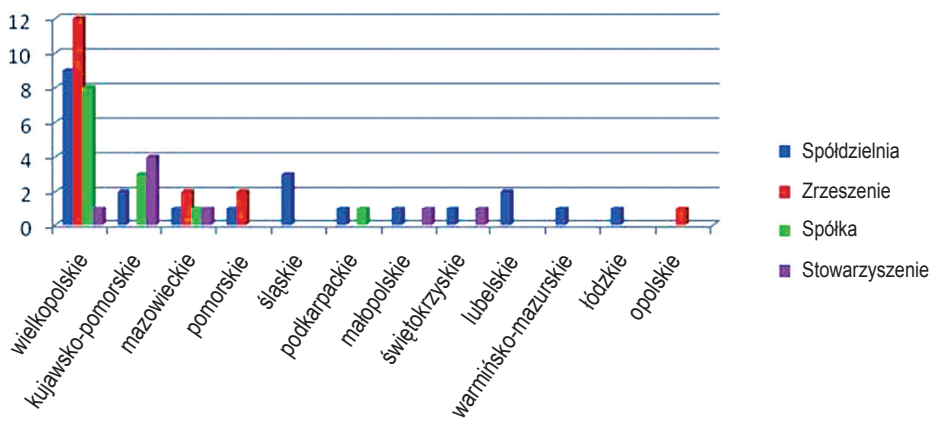
Kolejnym województwem pod względem liczby grup trzody jest woj. kujawsko-pomorskie. Najmniej grup producentów rolnych znajduje się w województwie warmińsko-mazurskim, łódzkim oraz opolskim.

Najczęściej wybieraną formą prawną przez producentów trzody chlewnej do 2007 r. była spółdzielnia. Tendencja ta może nieznacznie z czasem ulec zmianie na rzecz spółki z o.o. w związku z planowaną nowelizacją Kodeksu spółek handlowych, dotyczącą m.in. obniżenia wymaganej wysokości kapitału zakładowego w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością. Najrzadziej stosowaną formą prawną w grupach zajmujących się produkcją trzody chlewnej było stowarzyszenie (wykres 30).



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KRS, 2008

Wykres 30. Stan zorganizowania grup producentów rolnych trzody chlewnej,według form prawnych (stan na 31.12.2007 r.)
Diagram 30. State organization of producer groups of pigs, with legal forms (as of 31.12.2007)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KRS, 2008

Wykres 31. Stan zorganizowania grup producentów świń w poszczególnych województwach wg występujących form prawnych (stan na 31.12.2007 r.)
Diagram 31. State organization of producer groups of pigs in each province with the division of legal forms that occur (as at 31.12.2007)

Proces koncentracji podaży świń w Polsce z każdym rokiem jest większy. Koncentracja podaży jest naturalnym zjawiskiem związanym z narastającą koncentracją popytu. Zjawisko powstawania grup producentów rolnych jest procesem systematycznym i długofalowym. Na terenie województwa wielkopolskiego rolnicy od pokoleń zajmują się chowem trzody chlewnej, w gospodarstwach o większej skali produkcji, dlatego szybciej podejmują inicjatywy związane z tworzeniem GPR.

Nizinny charakter regionu Wielkopolski oraz wysoka kultura rolna, pomimo przeciętnych warunków glebowych, klimatycznych i nie najlepszych zasobów wodnych, sprawiają, że obszar ten jest krajowym liderem w produkcji żywności, m.in. dzięki największemu w kraju stopniu zorganizowania rolników (wykres 31).

Średnia powierzchnia gospodarstwa wynosiła powyżej 13 ha. Na 100 ha użytków rolnych przypadało 246 sztuk trzody, tj. prawie 2,5 razy więcej niż średnio w kraju. Rolnictwo wielkopolskie wykazuje dużą zdolność dostosowania się do zmian koniunkturalnych na rynku. Szacunkowa wielkość produkcji w branżach, w których tworzone są grupy producentów, przedstawia tabela 26.

Tabela 26
Table 26

Produkcja rolna GPR w Wielkopolsce na tle kraju w 2007 r.
Agricultural production of producer groups in Wielkopolska against the country in 2007

	Polska	Wielkopolska	Wielkopolska na tle kraju [%]	Grupy wielkopolskie	Grupy wielkopolskie na tle województwa [%]
Trzoda chlewna [szt.]	18 128 000	5 270 200	29,1	369 800	7,0
Bydło [szt.]	5 696 000	771 000	13,5	1780	0,02
Drób [szt.]	150 620 000	3 292 000	2,1	980 600	0,65
Rzepak [tys. t]	1651,5	243,4	14,7	4,2	0,25
Zboża [tys. t]	21 775,9	3136,9	14,4	0,7	0,003

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KRS, 2008

Wielkopolska jest regionem, w którym z każdym kolejnym rokiem powstawało coraz więcej grup. Według danych na 31 grudnia 2007 r. w rejestrze GPR w Urzędzie Marszałkowskim Województwa Wielkopolskiego było wpisanych 45 grup. Zdecydowanie przeważają grupy producentów trzody chlewnej, stanowiące 67%, które pod względem ilości wyróżniają Wielkopolskę w skali kraju. Jeśli chodzi o tempo tworzenia grup producentów rolnych, najwięcej grup powstało w latach 2006–2007, natomiast 50% wszystkich grup w Wielkopolsce.

W latach 2001–2005 główną formą prawną wybieraną przez grupy były głównie zrzeszenia oraz spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Natomiast w latach 2006–2007 powstało najwięcej spółek z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółdzielni, które obecnie stanowią 1/3 wszystkich grup w województwie wielkopolskim (tab. 27).

Tabela 27
Table 27

Tempo tworzenia GPR w latach 2001–2007 w województwie wielkopolskim [KRS 2008]
The rate of formation of producer groups in 2001–2007 in Wielkopolska province

Rok	Liczba GPR	Rodzaj produkcji rolniczej					Forma prawna			
		Ziarno zbóż i/lub nasiona roślin oleistych	Trzoda chlewna	Drób	Bydło	Inne	Spółka z o.o.	Spółdzielnia	Zrzeszenie	Stowarzyszenie
2001	1		1						1	
2002	3		2			1	2		1	
2003	4					4	2		2	
2004	5		5				1		3	1
2005	9		7	1	1		3	1	5	
2006	9		5		1	3		7	2	
2007	15	3	11			1	7	7	1	
Razem	42	3	30	1	2	9	15	15	14	1

Źródło: opracowanie własne

Ponadto w województwie wielkopolskim z rejestru wykreślono 6 grup producentów rolnych. Na koniec 2007 r. w Wielkopolsce było kilka powiatów, w których działało 4 lub więcej grup: powiat jarociński – 7 grup, gostyniński – 6 grup, pleszewski – 5 grup oraz jarociński i rawicki – po 4 grupy.

W roku 2008 zaobserwowano w tym regionie dużą aktywność producentów rolnych w zakresie zespołowego występowania na rynku, głównie w produkcie trzoda chlewna. Zainteresowanie to może wynikać ze znacznego spadku cen żywca wieprzowego. Jednocześnie ma miejsce przystępowanie producentów do istniejących już grup, które osiągają wyższe ceny za żywiec z tytułu wynegocjowanych kontraktów.

W pierwszym kwartale 2008 r. do rejestru Marszałka Województwa Wielkopolskiego zostało wpisanych pięć grup producentów rolnych. W tym okresie powstały trzy grupy w branży trzoda chlewna, z tego dwie w formie zrzeszenia i jedna w formie spółdzielni.

W województwie wielkopolskim jest ponad 16 tys. gospodarstw rolnych powyżej 20 ha, ok. 9 tys. gospodarstw prowadzących chów i hodowlę trzody chlewnej powyżej 100 sztuk, ok. 7,5 tys. gospodarstw powyżej 30 ha prowadzących uprawę zbóż (z czego 35% stanowią gospodarstwa powyżej 50 ha), ponad 2,7 tys. gospodarstw powyżej 20 ha prowadzących uprawę rzepaku.

Dane te to kolejny dowód do stwierdzenia, że w tym województwie istnieją potencjalnie duże możliwości tworzenia kolejnych grup producentów rolnych. Mimo że województwo wielkopolskie jest liderem w organizowaniu się rolników, to i tak tylko około 2 tysiące rolników jest członkami grup. Liczba ta powinna ulec zwiększeniu w ciągu najbliższych kilku lat.

Zakładając, że corocznie powstaje średnio 30 grup, daje to do końca 2013 r. ponad 200 grup. Jeżeli utrzyma się, a być może ulegnie przyśpieszeniu tempo organizowania się producentów trzody i powstanie 100 lub więcej grup trzodowych, jest realna szansa na zorganizowanie tego bardzo ważnego dla Wielkopolski rynku w przedziale od 25 do 35%. Wówczas producenci trzody staliby się mocnym partnerem dla odbiorców ich produktów.

Olbrzymi potencjał do organizowania się mają również wielkopolscy producenci drobiu, zboża i rzepaku. Ponadto Wielkopolska należąc do czołówki krajowej w chowie bydła, ma niewykorzystane możliwości tworzenia GPR w tej branży, obecnie działają tylko dwie grupy.

Spółdzielnie rolnicze, które odpowiadały w większości za skup produktów rolnych do 1990 r., przez lata 90. uległy zdecydowanemu osłabieniu. Ich miejsce zajęli pośrednicy, często wywodzący się ze zlikwidowanych powiatowych i wojewódzkich central spółdzielczych.

Nie powstała organizacja, która przejęłaby wiodącą rolę w tworzeniu grup producentów, co w konsekwencji wpłynęło na organizowanie się rolników bez zaplecza administracyjnego i gospodarczego.

Zgodnie z pierwotną ustawą (z dn. 15 września 2000 r.) grupy producentów rolnych wpisane do rejestrów wojewodów otrzymywały wsparcie na działalność administracyjną z budżetu krajowego. Stawki te były obwarowane licznymi ograniczeniami, co wpłynęło na liczbę powstałych grup producentów rolnych, w 2004 r. było tylko około 65 grup (łącznie z sektorem owoców i warzyw).

Nowelizacja ustawy (z dn. 18 czerwca 2004 r.) umożliwiła członkostwo w grupie oprócz osób fizycznych jednostkom organizacyjnym nieposiadającym osobowości prawnej oraz osobom prawnym.

Z chwilą wejścia Polski do UE weszły w życie nowe – o wiele korzystniejsze – stawki wsparcia na zakładanie grup producentów rolnych (w tym na inwestycje).

Dopiero ostatnia nowelizacja (z dn. 15 grudnia 2006 r.) wprowadziła bardzo oczekiwane przez producentów zmiany:

- zwolnienie z podatku dochodowego (ograniczone przeznaczeniem dochodu na zakup środków do produkcji lub szkolenia),
- zwolnienie z podatku od nieruchomości budynków i budowli w całości zajętych przez grupę, wykorzystywanych wyłącznie na przygotowanie i sprzedaż produktu, dla którego grupa jest utworzona oraz zaopatrzenie w środki produkcji.

Ostatnia nowelizacja umożliwiła również spółdzielniom rolniczym, w skład których wchodzi co najmniej 5 producentów – członków spółdzielni, prowadzenie działalności jako grupa. Szczegółowe wytyczne dotyczące produktów i grup produktów, dla których mogą być tworzone grupy, minimalne liczby członków grupy oraz wielkości produkcji zawiera rozporządzenie MRiRW z dn. 4 lipca 2003 r. Rozporządzenie to było czterokrotnie nowelizowane. W wyniku nowelizacji wprowadzono liczne zmiany, które pomimo słusznych założeń nie przyczyniły się do znaczącego przyśpieszenia tempa zakładania grup.

Obecnie rozporządzenie to zostało zastąpione rozporządzeniem z dn. 9 kwietnia 2008 r. (Dz. U. nr 72, poz. 424), które zmniejsza minimalną roczną wielkość produkcji towarowej w grupach producentów świń. Konsekwencją nowelizacji ustawy jest mniejsza liczba grup oraz jej wolniejsze tempo zakładania grup producentów rolnych.

Organizowanie się jest niewątpliwą szansą lepszego funkcjonowania na rynku małych i średnich gospodarstw, jednak obecnie organizują się prawie wyłącznie producenci rolni o średniej wielkości i dużym potencjale produkcyjnym.

W zdecydowanie mniejszym stopniu organizują się drobni producenci. Wynika to przede wszystkim z konieczności zebrania większej ich liczby, aby zgromadzić liczącą się w handlu partię towaru do wspólnej sprzedaży. Organizowanie się średnich i mniejszych producentów nie ulegnie przyśpieszeniu bez dodatkowej pomocy państwa [Urban 2009].

Sukces, jaki odnoszą grupy producentów rolnych już funkcjonujące, stanowi ważny element psychologiczny, który przyczynia się do wzrostu zainteresowania tą formą działalności. W sensie psychologiczno-społecznym organizowanie się producentów jest procesem, który wymaga czasu potrzebnego na zmianę świadomości rolników. Z punktu widzenia gospodarczego przemiana ta postępuje zbyt wolno, jednak oceniając przebieg procesu w ujęciu socjologicznym i psychologiczno-społecznym, można stwierdzić, że przebiega prawidłowo.

Analiza działalności Krajowej Rady Spółdzielczej procesu organizowania się producentów wskazuje na szereg problemów, do których należy zaliczyć problemy natury:

świadomościowej:

- brak zaufania producentów do siebie nawzajem,
- wciąż jeszcze niska świadomość ekonomiczna rolników i wynikająca stąd niewłaściwa ocena korzyści ze wspólnego działania,
- niewystarczająca ilość pozytywnych osobistych i pośrednich doświadczeń działalności grupowej,
- bagaż negatywnych doświadczeń ze spółdzielczością z lat 1948–1990 i późniejszych,
- niechęć do kreowania i sprawowania funkcji liderskich w działaniach gospodarczych lub nieumiejętność wykonywania takich funkcji;

ekonomiczno-organizacyjnej i prawnej:

- brak środków finansowych na rozpoczęcie skutecznej działalności gospodarczej,
- trudności z zawieraniem kontraktów wynikające z niechęci części odbiorców do ich zawierania z grupami, brak – szczególnie w początkowym okresie działania – środków finansowych na zatrudnienie specjalisty, nawet na część etatu,
- niedoskonałe rozwiązania prawne dotyczące grup producentów rolnych oraz ich związków i powiązań z rynkiem,
- brak systemowych uregulowań i powiązań wewnątrzsektorowych;

organizacyjno-doradczej:

- brak jednorodnej metodologii doradztwa dla grup,
- bardzo zróżnicowana wiedza i umiejętności osób zajmujących się wspieraniem grup [KRS 2008].

Główne bariery, które powodują, iż proces organizowania się producentów jest tak wolny, tkwią w nich samych oraz w ich lokalnym środowisku – to przede wszystkim wciąż niska świadomość ekonomiczna i brak wzajemnego zaufania, oraz wiele oporów psychologicznych i społecznych, które trzeba przełamać w trakcie procesu organizowania się.

Elementem mogącym stymulować rozwój i powstawanie nowych grup jest nawiązanie współpracy między grupami w danej branży, jak również w obrębie danego województwa.

Funkcję koordynatora w pierwszym okresie mógłby przyjąć samorząd rolniczy wraz z ośrodkami doradztwa rolniczego i urzędami marszałkowskimi.

Następnie powinna powstać zinstytucjonalizowana jednostka na poziomie ogólnokrajowym o charakterze gospodarczym, funkcje lobbystyczne pełnią obecnie zrzeszenia branżowe oraz izby rolnicze [Gołaś, Kozera 2008, Chlebicka i wsp. 2008].

Pominięcie integracji grup na poziomie województwa może spowodować słabą identyfikację problemów regionalnych, brak zainteresowania osób mających aspiracje liderskie w skali regionu – praca na szczeblu krajowym, gdzie mogą nie uzyskać satysfakcjonującej pozycji. Spowoduje to, że grupy będą biernymi członkami tych struktur lub w ogóle do nich nie przystąpią.

W regionach, w których działało już po kilkanaście grup, powstały mniej lub bardziej formalne organizacje skupiające grupy z terenu danych województw. W tworzeniu struktur regionalnych przodują województwa: wielkopolskie, dolnośląskie i kujawsko-pomorskie; obecnie działania w tym kierunku podejmują też inne województwa, np. warmińsko-mazurskie.

6.4. Motywy rolników i bariery w organizowaniu oraz działalności grup

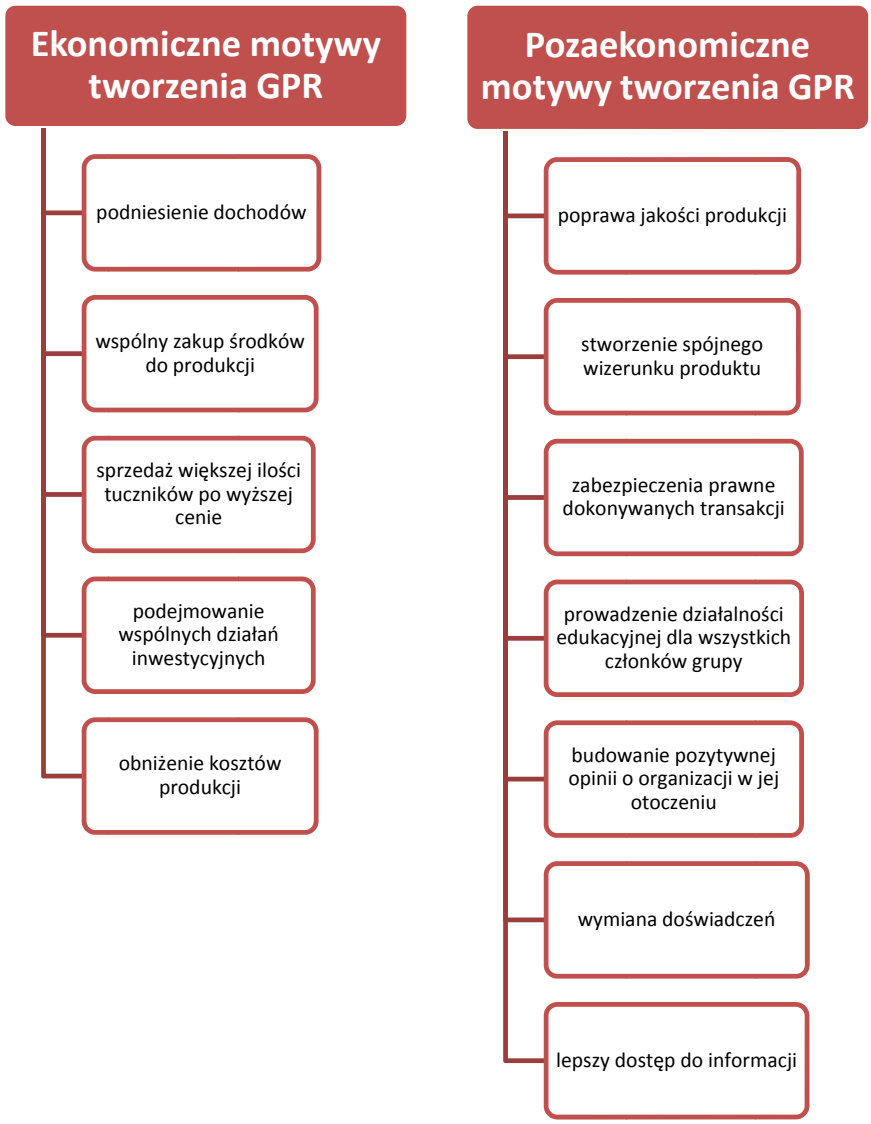
Na rysunku 9 przedstawiono motywy tworzenia grup producentów trzody chlewnej. Wyróżnić możemy dwa rodzaje przyczyn tworzenia się grup producentów. Pierwszym z nich jest aspekt ekonomiczny, którego wyrazem jest podwyższenie poziomu dochodów po wstąpieniu do grupy producenckiej.

Dużą korzyścią z członkostwa w grupie jest wspólny zakup środków produkcji. Producenci kupując większą – hurtową ilość środków produkcji, mogą liczyć na rabat, co w konsekwencji zmniejsza bezpośrednie koszty działania grupy.

Zaletą działania w grupie producenckiej jest możliwość zwiększenia sprzedaży, a w efekcie, negocjacji cen za dostarczane do ubojni tuczniki. Większe i regularne partie dostarczanego żywca gwarantują wyższe ceny skupu trzody chlewnej, co znacząco wpływa na zwiększenie budżetu grupy producenckiej i poszczególnych jej członków [Ryznar 1998].

Wspólny budżet daje producentom większe możliwości podejmowania różnego rodzaju decyzji. Członkowie grupy mają lepsze możliwości dokonywania inwestycji dzięki wspólnemu połączeniu kapitałów. Ułatwia to w znaczącym stopniu wprowadzenie nowych technologii, a także zwiększa swobodę przeprowadzania na przykład działań promocyjnych.

Jednym z najważniejszych motywów, który skłania rolników do integracji w grupy producenckie, jest możliwość obniżenia kosztów produkcji. Rolnicy ponoszą mniejsze nakłady na produkcję, nie tylko ze względu na zakup środków produkcji po obniżonych cenach. Bardzo ważnym aspektem jest w tym przypadku sposobność wspólnego wykorzystania sprzętu, przygotowania produktów do obrotu handlowego oraz organizacja ich sprzedaży [Chałupka, Szóstak 2001].



Rys. 9. Motywy tworzenia grup producentów trzody chlewnej [Borecka 2006, Gołaś, Kozera 2008]
Fig. 9. Themes formation of producer groups of pigs

Wśród motywów pozaekonomicznych, które wpływają na tworzenie się GPR, jest poprawa jakości produkcji. Czynnik ten jest ściśle związany z prowadzeniem różnego rodzaju szkoleń, w związku z działalnością edukacyjną dla wszystkich członków grupy [Czechowski 2001].

Rolnicy organizują się w grupy producenckie ze względu na możliwość wspólnej wymiany doświadczeń i lepszego dostępu do informacji. Elementy te wpływają na stworzenie odpowiedniego wizerunku produktu oraz warunkują budowanie pozytywnych opinii o organizacji i jej otoczeniu.

Ważnym motywem integracji producentów w grupy jest również prawne zabezpieczenie dokonywanych transakcji. Grupa producencka ma zagwarantowaną wypłatę należności za sprzedane tuczniki, a poszczególni jej członkowie mają większe poczucie finansowego bezpieczeństwa.

Powstanie grupy producentów rolnych zakłada realizację dwóch podstawowych celów. Po pierwsze, stworzona grupa powinna zapewniać uzyskanie stabilnych dochodów, a po drugie, jej członkowie powinni mieć satysfakcję z prowadzonej działalności [Gonet 1997].

GPR, obok działalności mającej na celu maksymalizację przychodów i obniżenia kosztów, ma możliwość podejmowania działań w zakresie zwiększania kultury produkcji. Ponadto członkowie grupy powinni starać się usprawniać cały proces produkcyjny czy kreować pozytywną opinię o grupie [Chałupka 1999].

Głównym zadaniem wspólnego działania jest realizacja przedsięwzięć mających na celu zwalczanie słabych stron w działaniu poszczególnych rolników. Producenci trzody chlewnej integrują się w celu uzyskania określonych korzyści finansowych, a działanie w zrzeszeniu niesie ze sobą szereg pozytywnych efektów, nie tylko tych ekonomicznych, ale również w zakresie doskonalenia zawodowego jej członków. Ponadto zwiększa się ich pozycja rynkowa oraz społeczna w stosunku do dostawców, jak i odbiorców.

Działalność grupowa dopiero w praktyce ukazuje pozytywne strony tego systemu gospodarowania. Możliwość kształtowania cen, duży wybór środków produkcji spośród wielu dostawców czy też ścisła współpraca z usługodawcami to tylko kilka wśród wielu korzyści odnoszonych przez członków grup producenckich.

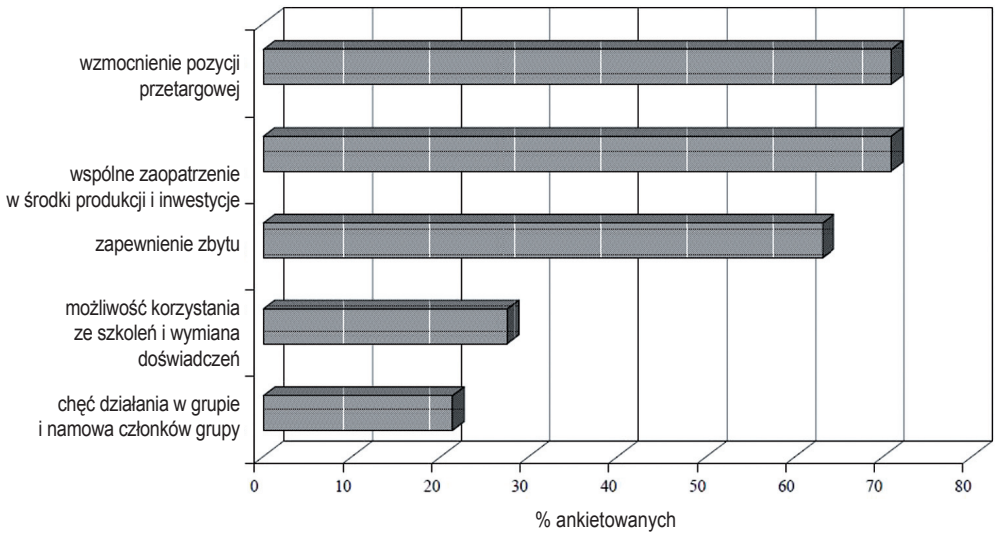
Grupy producenckie koncentrują produkcję, co wpływa na sprzedaż partii surowca wyrównanego pod względem jakościowym, jak i ilościowym. Taki model organizacyjny działania wymusza na producentach specjalizację produkcji i jest bodźcem zachęcającym do poprawiania jakości sprzedawanych tuczników [Żmija, Kuczek 1999].

Na rynku trzody chlewnej, jak wiadomo, panuje duża konkurencja. Duże przemysłowe fermy świń zwiększają systematycznie swoją produkcję i inwestują w swój dalszy rozwój. Pozycję rodzimych producentów osłabiają firmy z kapitałem zagranicznym, które posiadając duże fundusze, prosperują dobrze nawet w niekorzystnych warunkach rynkowych [Kujawiński 1999].

Polscy producenci nie mają dostatecznego kapitału, aby móc swobodnie konkurować na rynku. Duże fluktuacje cen znacznie pogarszają opłacalność produkcji wieprzowiny, co sprawia, że hodowcy często rezygnują z hodowli tej działalności.

Wykres 32 przedstawia główne motywy, którymi kierują się rolnicy podczas wstępowania do grupy producenckiej. Wykres przedstawia wyniki badań Szczebiot-Knoblauch [2007]. Wśród ankietowanych gospodarstw wchodzących w skład grup producentów trzody chlewnej główną przesłanką do podjęcia decyzji o integracji była chęć wzmocnienia swojej pozycji na rynku. Producenci mieli świadomość tego, że pojedynczy hodowca rolnik jest słabym partnerem wobec innych podmiotów z mikrootoczenia na rynku wieprzowiny.

Pojedynczy rolnik niedziałający w grupie trudniej radzi sobie z przeciwstawianiem zorganizowanej sile podmiotów skupujących i przetwórczych. Integracja sprawia, że wspólne zaopatrzenie w środki produkcyjne poprawia wyniki ekonomiczne tuczu trzody chlewnej na skutek zmniejszenia kosztów produkcji.



Wykres 32. Główne motywy decydujące o wstąpieniu do grupy producenckiej [Szczebiot-Knoblauch 2007]
Diagram 32. The main reasons for deciding joining a producer group

Członkowie grup producenckich mają świadomość tego, że jeden duży podmiot ma większe możliwości związane z dostarczaniem na rynek dużych i jednolitych partii tuczników, co sprawia, że grupa producencka jest dobrym partnerem do interesów. Zapewnia to dodatkowe rynki zbytu, na których hodowcy mogą sprzedać swój żywiec.

Rolnicy zwracali szczególną uwagę na możliwość korzystania ze szkoleń i konstruktywną wymianę doświadczeń pomiędzy członkami grupy. Część ankietowanych jako motyw przystąpienia do grupy wskazało chęć przystąpienia na skutek namowy innych członków grupy.

Tabela 28 przedstawia bariery w procesie tworzenia grup producentów rolnych trzody chlewnej. Według badań Knoblauch i Kisiela [2005] bariery występujące w procesie integracji producentów żywca wieprzowego można podzielić na dwie grupy: bariery wewnętrzne i zewnętrzne. Proces integracji rolników w grupy producenckie nie należy do łatwych. Producenci natrafiają bowiem w trakcie zrzeszania się na wiele przeszkód, które istnieją głównie w nich samych, a także związane są z otaczającym ich środowiskiem zewnętrznym.

Wśród przeszkód wewnętrznych utrudniających powstawanie grup producenckich trzody chlewnej stwierdzono: brak liderów, negatywne doświadczenia, brak odwagi, bierność rolników i brak zaufania pomiędzy nimi, niechęć do innowacji o charakterze organizacyjnym, a także problemy z solidarnością w grupie oraz obawy przed ograniczeniem swobody po wstąpieniu do grupy producenckiej [Tomiński 1998].

Brak liderów grup producenckich, czyli osób, które są w stanie pokierować całą grupą, znacznie zmniejsza skuteczność procesu powstawania nowych grup. Lider to osoba, która powinna mieć szerokie pojęcie w dziedzinie produkcji trzody chlewnej. Ponadto musi znać zasady wolnego rynku, aby dobrze przewidzieć przebieg i konsekwencję występujących wahań. Niestety, w praktyce ciężko jest znaleźć osobę, która charakteryzowałaby się takimi cechami.

Tabela 28
Table 28
Bariery występujące podczas integracji producentów mięsa wieprzowego [Knoblauch, Kisiel 2005]
The barriers encountered during the integration of pork producers

Bariery wewnętrzne	Bariery zewnętrzne
– brak liderów wśród producentów rolnych, – złe doświadczenia rolników, – brak odwagi w podejmowaniu nowych działań, – bierność rolników, – trudności w odnalezieniu się w nowych warunkach gospodarczych, – niechęć do innowacji o charakterze organizacyjnym, – obawy przed ograniczeniem swobody, – kłopoty z zachowaniem solidarności w grupie, – brak zaufania pomiędzy rolnikami, – konkurencja pomiędzy członkami w grupie, – duże rozproszenie i zróżnicowanie potencjału produkcyjnego w gospodarstwach, – oczekiwanie szybkich korzyści finansowych, – traktowanie składki członkowskiej jako kolejnego stałego obciążenia dochodów rolników	– brak dobrych wzorów, – ograniczony dostęp do informacji i metodycznych wskazówek na temat powoływania i organizowania grup producentów, – niedostosowanie podstaw prawnych do możliwości rolników, – brak wsparcia finansowego ze środków publicznych, – brak preferencji kredytowych dla organizujących się grup producentów, – obowiązek prowadzenia księgowości przez podmiot gospodarczy, – obawa zakładów mięsnych, że zgrupowani zintegrowani rolnicy będą stawiać im twarde warunki współpracy, – małe zainteresowanie przemysłu mięsnego współpracą z grupami producenckimi, – niski stopień zainteresowania przemysłu mięsnego w organizacji integracji poziomej wśród producentów

Negatywne doświadczenia są również dużą barierą przy powstawaniu grup producentów trzody chlewnej. Promocja sukcesów grup istniejących może stać się bardzo dobrym sposobem na zwiększenie liczby nowych grup producentów. Rozpowszechnianie pozytywnego wizerunku prężnie działających grup może dawać przykład do naśladowania i motywować kolejnych producentów do zrzeszania się w grupy.

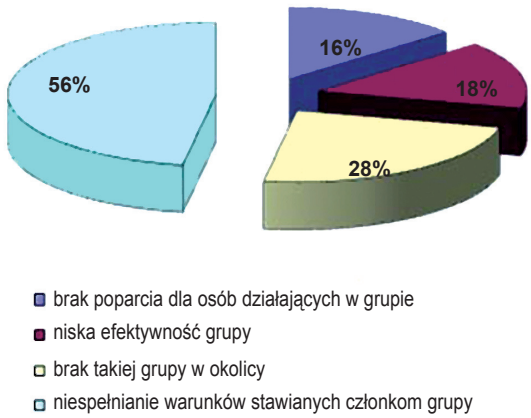
Należy zacząć walczyć ze stereotypami, które wpływają na bierność rolników, ich brak odwagi, a także brak zaufania pomiędzy nimi. Upowszechnianie wiedzy i udzielanie pomocy w procesie tworzenia grup producenckich należałoby rozpocząć od edukacji producentów.

Rolnicy powinni mieć przekonanie, że jeżeli sami nie będą darzyć siebie zaufaniem, to nie będą mogli dobrze dbać o swoje interesy. Tylko aktywne i odważne wspólne działanie jest gwarancją odniesienia dużego sukcesu.

Niechęć do innowacji o charakterze organizacyjnym, brak solidarnego działania oraz obawy związane z ograniczeniem swobody to bariery wynikające ze złego sposobu myślenia rolników. Rolnicy boją się lub po prostu nie chcą się integrować ze względu na brak w nich mentalności solidarnego działania.

Nadal w świadomości producentów istnieją obawy dotyczące tego, że działanie w grupie może ograniczyć ich swobodę działania.

Przy analizie uwarunkowań rynku żywca wieprzowego ważna jest także opinia tych, którzy pozostają poza grupami. Wymienione przez rolników niezrzeszonych przyczyny niewstępowania do grup producenckich prezentuje wykres 33.



Wykres 33. Główne przyczyny niewstępowania rolników do grup producenckich [Knoblauch, Kisiel 2005]
Diagram 33. The main reasons for farmers not to join the producer group

Aż 56% ankietowanych stwierdziło, że wymogi stawiane członkom są zbyt wysokie i nie są w stanie im sprostać. Według opinii 28% respondentów w ich okolicy nie istnieje żadna grupa producencka, a 18% wskazywało na niską efektywność grupy jako powód niezrzeszania się. Zaledwie 16% ankietowanych było negatywnie nastawionych przede wszystkim do zrzeszonych producentów i prowadzonej przez nich wspólnej działalności.

Biorąc pod uwagę długofalową politykę w zakresie organizowania grup producenckich, konieczne będzie podnoszenie świadomości i wykształcenia w zakresie grupowej działalności producentów rolnych jeszcze nie zrzeszonych.

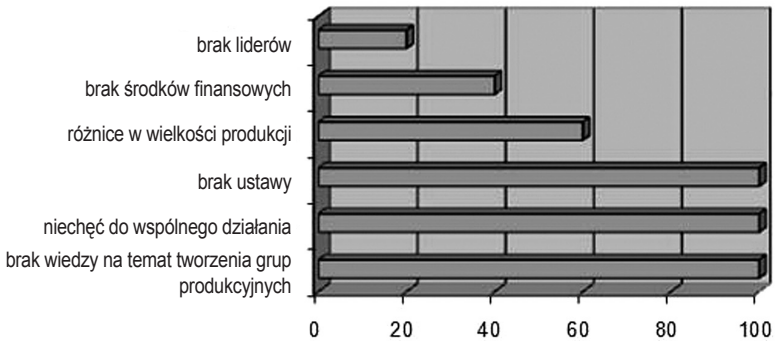
Kolejnym ważnym czynnikiem, który wpływa niekorzystnie na działanie grup producenckich trzody chlewnej, jest niezdrowa konkurencja pomiędzy członkami grupy. Rolnicy często zamiast wspierać się nawzajem, zaczynają wywyższać się na tle innych, często słabszych producentów należących do grupy.

Duże zróżnicowanie potencjału produkcyjnego wywołuje nierzadko niekorzystną atmosferę, która nie skłania do współpracy, a najbardziej szykanowani rolnicy często przestają być członkami grupy.

Następnym istotnym elementem wpływającym negatywnie na powstawanie i działanie grup producentów jest sfera finansowa. Producenci wstępując do grupy, oczekują szybkich korzyści, które nie zawsze są zaspokojone w takim stopniu, jakiego oczekiwał rolnik.

W Polsce występuje wiele przyczyn utrudniających działanie już istniejących grup producentów, wśród nich wymienia się niewystarczającą wiedzę o działaniu mechanizmów rynkowych, brak doświadczenia producentów z zakresu prowadzenia firmy, obciążenia fiskalne, wysokie koszty administracyjne czy trudności z zawarciem grupowych kontraktów [Tomiński 1998].

Wyniki badań barier występujących podczas tworzenia grup producenckich przedstawia wykres 34.



Wykres 34. Bariery, które wystąpiły podczas tworzenia grup producenckich [Knoblauch, Kisiel 2005]
Diagram 34. Barriers that occurred during the formation of producer groups

Główną barierę, potwierdzającą obawy zaprezentowane w literaturze, stanowił brak wiedzy na temat tworzenia grup producenckich, nieumiejętność powoływania tego typu organizacji. Często jest to związane z nieznajomością przepisów prawnych, procedury rejestracji lub konkretnych norm prawnych.

Trudności sprawia prawidłowe sformułowanie celów działalności oraz stworzenie odpowiedniego statutu i umów członkowskich. Kolejnym kłopotem stawała się, występująca u większości ankietowanych, niechęć do wspólnego działania. Istotną okazywała się także obawa przed ograniczeniem swobody w podejmowaniu decyzji czy konieczność podporządkowania się przepisom obowiązującym w grupie. Jako trzecią barierę wymieniano brak ustawy o grupach producentów rolnych, ich związkach, co opóźniało i utrudniało proces powoływania grup.

Znaczącą barierę dla ponad 50% badanych respondentów stanowiły różnice w wielkości produkcji. Brak środków finansowych jako przeszkodę w tworzeniu grup producenckich wskazało niecałe 40% ankietowanych. Trudnością wymienioną przez 20% respondentów był brak lidera. Należy się zastanowić, czy te różnice powinny stanowić tak istotną barierę i czy producenci w przypadku integracji mogą stanowić dla siebie realne zagrożenie.

Na etapie wstępowania do grupy poważnym problemem jest brak środków finansowych rolników na niezbędne opłaty, takie jak wpisowe czy składkę członkowską. Zdarza się, że rolnik bardzo chętnie przystąpiłby do grupy, ale nie ma wystarczających środków pieniężnych na uiszczenie podstawowych opłat członkowskich.

Także dużą przeszkodą jest sama mentalność rolników, którzy często traktują składkę członkowską jako kolejne stałe obciążenie ich dochodów.

Istnieje wiele zewnętrznych barier, które utrudniają rozwój GPR. Brak dobrych wzorców, które w jasny i konkretny sposób przedstawiałyby pozytywne aspekty działania grup producenckich, jest jedną z ważniejszych przyczyn, które negatywnie oddziałują na proces powstawania nowych grup.

Ponadto rolnicy bardzo często zgłaszają, że mają ograniczony dostęp do informacji i metodycznych wskazówek na temat powoływania i organizowania grup producentów. Oczywiście w dobie Internetu większość przykładów, dokumentów, adresów jest dostępna

na stronach tematycznych. Należy podjąć działania mające na celu dalsze rozpowszechnienie informacji na temat powstawania grup producenckich. Konsekwentna promocja grup producenckich przyczyni się do zwiększenia poprawy wiedzy, także na temat dostępności informacji temat związanych z grupami producenckimi wśród rolników.

Znaczącym problemem jest również brak odpowiedniej ilości kredytów preferencyjnych udzielanych wciąż grupom producenckim. Rolnicy zgłaszają bardzo często, że oferta kredytowa dla grup producenckich jest niedostateczna. Jest to związane między innymi z niepełnym informowaniem rolników.

Istotną barierą jest niedostateczne wsparcie finansowe dla grup producenckich ze środków publicznych. Poziom dotacji przeznaczonych na tworzenie grup producentów rolnych nie zaspokaja potrzeb rolników. Słaba zachęta finansowa, w ich opinii, wpływa niekorzystnie na szybkość powstawania nowych grup producentów trzody chlewnej.

Kolejnym czynnikiem zniechęcającym rolników do zrzeszania się jest konieczność prowadzenia księgowości. W gospodarstwach, gdzie nie prowadzono księgowości, obawy przed jej wprowadzeniem były duże i wynikały z braku wiedzy rolnika na ten temat.

Następną trudnością, która niekorzystnie wpływała na proces powstawania grup producenckich, było zbyt małe zainteresowanie ze strony przemysłu mięsnego do nawiązywania współpracy ze zorganizowanymi rolnikami.

Trzeba przyznać, że w tym przypadku następuje poprawa, ponieważ zakładom mięsnym zaczyna w coraz większym stopniu zależeć na pozyskaniu surowca o wyrównanej, wysokiej jakości [Milewski 2002]. Rolnicy działający w grupie są w stanie zapewnić regularne dostawy tuczników o odpowiednim poziomie mięsności.

Szkolnictwo rolnicze w Polsce jest bardzo rozbudowane. Jednakże nie wpływa to na zwiększenie stopnia otwartości rolników na nowe wzorce, co stanowi duży problem. W kraju ziemia często jest traktowana jako zabezpieczenie na przyszłość. Dotyczy to głównie mniejszych gospodarstw o małym areale. W tym przypadku posiadanie kilku hektarów ma również tę zaletę, że daje możliwość korzystania z preferencyjnego systemu ubezpieczeń społecznych i innych przywilejów, związanych ściśle ze statusem rolnika.

Producenci trzody chlewnej, chcąc zachować swoją niezależność, nierzadko wolą gospodarować samodzielnie, niestety kosztem niższej efektywności i konkurencyjności, a w efekcie osiągnięcia niższych dochodów [Gabrusiewicz, Kołaczyk 2005].

Bariery administracyjne zazwyczaj skutecznie ostudzają zapał rolników do podjęcia decyzji o rozpoczęciu współpracy.

Stopień skomplikowania prowadzenia dokumentacji jest na tyle duży, że ich wypełnienie wymaga skorzystania często z usług firm zewnętrznych. Długi okres zawarty w planach utrudnia znacząco oszacowanie kosztów, w związku z ich zmiennością.

Zmiana założeń planu wiąże się nie tylko ze wzrostem kosztów, ale również z wydłużeniem czasu trwania całego przedsięwzięcia.

Bardziej skomplikowane wyliczenia inwestycyjne odkrywają niedostateczne przygotowanie merytoryczne rolników w kalkulacji pewnych kategorii ekonomicznych. Rozliczanie inwestycji jest procesem czaso- i kosztochłonnym, a po jej ukończeniu generowane są dodatkowe nakłady na prawidłowość samego rozliczenia i zwrotu poniesionych kosztów [Berman i wsp. 2006].

Pewne problemy w tworzeniu grup producenckich stwarzają utrudnienie dostępu do służb doradczych, a także współpraca z urzędami, np. Urzędem Skarbowym czy też innymi instytucjami takimi jak Zakład Ubezpieczeń Społecznych.

6.5. Aspekty formalne organizowania się rolników

6.5.1. Wybór formy prawnej

Do prowadzenia działania grupowego producentów trzody chlewnej opierając się na ustawie o GPR, niezbędne jest sprecyzowanie konkretnej formy prawnej. Organizacja formalna utworzona na podstawie obowiązujących ustaw reguluje prawa i obowiązki jej członków, staje się tym samym strażnikiem zarówno ich osobistych interesów, jak i całej organizacji. Polskie prawo przewiduje szereg form prawnych zrzeszania się producentów. Są to m.in.: spółdzielnie, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, rolnicze zrzeszenia branżowe.

Natomiast producenci, którzy podejmują działania w grupach nieformalnych, liczebnie dużych, prowadzący przedsięwzięcia w większej skali, jedynie na podstawie umowy słownej (niestety, jest ona niezwykle trudna do udowodnienia w przypadkach spornych), znajdują się w sytuacji mniej korzystnej od członków grup formalnych.

Istnieją także inne, istotne argumenty przemawiające za zrzeszaniem się producentów w formach regulowanych prawnie. Organizacja formalna, poddana procesowi rejestracji, staje się bardziej wiarygodnym partnerem w kontaktach z otoczeniem, może reprezentować grupę, zawierać w jej imieniu umowy handlowe, a przede wszystkim może być podmiotem korzystającym z dóbr i właściwości, wynikających z przygotowanej ustawy o grupach producenckich.

Przy dokonywaniu wyboru formy prawnej do realizacji działalności zespołowej należy uwzględnić następujące kryteria:

- Cel działania, zakres i skalę planowanego przedsięwzięcia

Jeżeli celem powoływanej grupy jest wyłącznie poszukiwanie stabilnych rynków zbytu na żywiec wieprzowy lub marginalna działalność związana z zakupem pasz i komponentów paszowych, a wstąpienie do organizacji deklaruje mała liczba producentów (tzn. liczba minimalna wymagana prawem), to nie ma istotnej potrzeby powoływania form prawnych wykorzystywanych w typowej działalności zarobkowej.

- Możliwości finansowe potencjalnych członków grupy, deklarujących uczestnictwo w przedsięwzięciu

Możliwości finansowe rolników indywidualnych są ograniczone, w związku z tym „z góry" skazane są na niepowodzenie propozycje tworzenia organizacji, które wymagają dużego wkładu finansowego, niedającego szybkiego efektu. Zdarza się, że rolnicy zasobniejsi w środki finansowe, w celu uniemożliwienia wstąpienia do stowarzyszenia producentom słabszym, sami stosują wyższe składki, które eliminują uczestnictwo mniejszych producentów.

- Pozycję członków grupy formalnej w stosunku do przepisów podatkowych

Zastrzeżenie to odnosi się głównie do spółki cywilnej powoływanej przez rolników. Działalność pozarolnicza, za jaką uznać należy pośrednictwo w sprzedaży produktów niewytworzonych w gospodarstwie rolnym, podlega opodatkowaniu podatkiem dochodowym.

- Stopień przygotowania merytorycznego do prowadzenia określonej organizacji, w określonej formie prawnej lub możliwości zatrudnienia osób z zewnątrz

Kierowanie organizacją wymaga pewnych umiejętności, które nie zawsze muszą posiadać rolnicy wstępujący do grupy producentów. Dlatego też w dużych liczebnie organizacjach, podejmujących działania na większą skalę, wymagających czasu oraz specjalnych umiejętności, należy rozpatrzyć możliwości zatrudnienia osób z zewnątrz.

- Ustalenia stopnia akceptacji dla określonych form prawnych wśród osób deklarujących przystąpienie do grupy, w tym przede wszystkim pod względem zgodności wybranej formy z wcześniejszymi doświadczeniami

Możliwość zrzeszenia się w grupach producentów warunkowana jest w dużej części postawą rolników wobec formy prawnej. Opinie producentów budowane są na podstawie wcześniejszych, nie zawsze dobrych doświadczeń ze współpracy z określoną organizacją względnie na podstawie opinii rozpowszechnianych za pośrednictwem mediów.

Stąd też biorą się negatywne postawy producentów rolnych wobec niektórych form pomimo ich zalet oraz przydatności do realizacji celów.

Analiza doświadczeń związanych z tworzeniem tego typu podmiotów wskazuje, że na pierwszym etapie procesu organizowania działalności zespołowej z udziałem rolników należy powoływać grupy charakteryzujące się następującymi cechami:

- Mało skomplikowaną i zrozumiałą strukturą działania

Przyjęcie takiego założenia pozwoli na skupienie większej liczby producentów, nie tylko figurujących na listach organizacji, ale przede wszystkim rozumiejących mechanizmy działania wewnętrznego funkcjonowania organizacji oraz akceptujących podejmowane czynności przez grupę.

- Prostą i zrozumiałą procedurą rejestracyjną

Wymóg ten stawiany jest ze względu na możliwości szybkiego rozpoczęcia działań grupowych, niskie koszty organizacyjne na początkowym etapie oraz małe prawdopodobieństwo odmówienia rejestracji z przyczyn formalnych.

- Łagodnymi przepisami regulującymi jej działanie

Każda forma organizacyjna podlega kontroli i nadzorowi ze strony powoływanych do tego instytucji oraz urzędów państwowych. Na ogół dzieje się tak, że mechanizm kontroli kierowany jest na organizacje o charakterze zarobkowym, mniejszy na organizacje realizujące tzw. cele społeczne (np. stowarzyszenia, zrzeszenia). Pod pojęciem „łagodne przepisy" rozumieć należy również stopień powiązania członków z organizacją. W przypadku stowarzyszeń czy zrzeszeń odejście członka z organizacji nie jest związane z koniecznością regulowania spraw majątkowych, stosowaniem oficjalnych procedur rezygnacji z członkostwa.

- Ograniczeniem kosztów tworzenia przedsięwzięcia, z wyjątkiem przypadków deklarowania od początku chęci utworzenia podmiotu o charakterze spółki kapitałowej

Podejmowanie działań skierowanych na podnoszenie efektywności gospodarowania wskazuje na konieczność m.in. obniżenia kosztów. Stąd też, dokonując wyboru formy prawnej, powinno kierować się kosztami związanymi z procesem rejestracji, obsługi prawnej, opłat skarbowych itp. Nie wyklucza to podejmowania działań w formach, które są kosztowne na samym początku, tak jak w przypadku spółek kapitałowych.

Wniesienie większych wpłat do organizacji musi mieć jednak swoje gospodarcze uzasadnienie. Należy zastanowić się, czy grupa zamierza wspólnie prowadzić inwestycje i czy wszyscy członkowie będą w jednakowym stopniu uczestniczyć w ich finansowaniu.

W przypadku nierównego udziału w finansowaniu należy przyjąć formę działania opartą na wykupywaniu odpowiedniej liczby udziałów, np. spółki z o.o. czy spółdzielni, która z mocy prawa tworzy fundusz zasobowy.

W przypadku zrzeszeń czy stowarzyszeń uczestnictwo opiera się na wpłacanych co roku składkach członkowskich, a nie na posiadaniu udziałów.

Zgodnie z przyjętymi założeniami nie powinna to być, przynajmniej na początku, organizacja o charakterze zarobkowym, lecz wspomagającym interesy rolników oraz zabezpieczająca indywidualne interesy każdego z nich.

Kierując się przyjętymi kryteriami wyboru, rozważania nad możliwymi do wykorzystania formami prawnymi do prowadzenia działalności grupy producentów trzody chlewnej ograniczono do następujących rodzajów organizacji:

– zrzeszeń producentów,
– stowarzyszeń producentów,
– spółdzielni producentów,
– spółki kapitałowej (spółki z ograniczoną odpowiedzialnością).

Wybrana forma prawna organizacji producentów trzody chlewnej decyduje w głównej mierze o:

– roli jej członków w podejmowaniu najistotniejszych decyzji (równa liczbie głosów lub odpowiadająca wysokości wniesionych udziałów),
– własności zgromadzonego majątku organizacji,
– zakresie odpowiedzialności organizacji wobec otoczenia.

O tym, czy organizacja producentów będzie działała efektywnie i zgodnie z oczekiwaniami jej członków, decydować będą umiejętności zarządzających oraz bieżąca kontrola ich poczynań, dokonywana przez powołane do tego celu organy wewnętrzne, oraz forma tworzenia i funkcjonowania grupy [Chałupka 1999].

6.5.2. Formalności związane z zakładaniem GPR

Aby podjąć formalną, tzn. zgodną z prawem działalność, grupa producencka musi:

1. zarejestrować się,
2. uzyskać REGON i NIP oraz założyć konto bankowe.

Całkowite koszty związane z formalizacją grupy różnią się w zależności:

- od rodzaju formy prawnej (do zarejestrowania może być wymagany kapitał założycielski albo nie);
- od tego, czy grupa zgłasza prowadzenie działalności gospodarczej, czy nie (obowiązuje opłata ze rejestrację prowadzenia działalności gospodarczej przez zrzeszenia i stowarzyszenia);
- od tego, czy grupa jest płatnikiem podatku VAT (płatnicy VAT wnoszą związaną z tym opłatę rejestracyjną).

Dodatkowym kosztem mogą być usługi notariusza (w sp. z o.o. wysokość opłaty notarialnej jest zależna od wysokości kapitału zakładowego) i koszt innych usług, w zależności od indywidualnych sytuacji grupy. Obowiązuje też opłata w urzędzie skarbowym za rejestrację umowy najmu lokalu na siedzibę (opłata nie obowiązuje, jeżeli wynajmujący wystawia fakturę VAT lub jeśli grupa przedstawia umowę nieodpłatnego użyczenia lokalu).

Formalnie powołanie do życia grupy producentów zaczyna się od jej rejestracji. Aby przygotować grupę do rejestracji, należy zorganizować zebranie założycielskie, w którym powinni wziąć udział wszyscy członkowie – założyciele grupy.

Nazwę grupy należy przyjąć przed zebraniem. Jej wyborowi towarzyszą zazwyczaj długie dyskusje, na które brakuje czasu w trakcie zebrania.

W przypadku spółek musi się znaleźć w nazwie wskazanie na rodzaj spółki, np. z o.o. czy S.A. W przypadku spółdzielni w nazwie należy umieścić wyraz spółdzielnia lub

spółdzielczych. Nazwę grupy trzeba umieścić na wszystkich oficjalnych dokumentach, poczynając od dokumentów złożonych w sądzie w celu rejestracji. Nazwa nie może wprowadzać w błąd co do formy prawnej grupy, tzn. jeśli będzie ona rejestrowana jako stowarzyszenie, jej nazwa nie powinna brzmieć np. „zrzeszenie producentów rolnych".

Kolejnym zagadnieniem jest uchwalenie aktu założycielskiego – statutu lub umowy spółki. Dokument ten musi spełniać wymogi ustawy dotyczącej danej formy prawnej. Na zebraniu założycielskim powinien zostać odczytany w całości i uchwalony. Przyjęcie statutu wymaga złożenia pod nim podpisów wszystkich członków – założycieli [Lipińska 2008].

W przypadku spółki z o.o. i spółki akcyjnej przy uchwalaniu umowy powinien być obecny notariusz, który sporządza akt notarialny.

Wybór organów statutowych lub władz tymczasowych w przypadku spółdzielni i spółek odbywa się na zebraniu założycielskim, wybrane muszą zostać Zarząd i Rada Nadzorcza. W przypadku zrzeszenia i stowarzyszenia należy wybrać władze tymczasowe, tzn. komitet założycielski lub komisję organizacyjną. Władze lub władze tymczasowe dopełnią pozostałych formalności związanych z rejestracją grupy.

W celu uniknięcia ewentualnych konfliktów wybory personalne do władz grupy powinny odbywać się w głosowaniach tajnych. W przypadku spółek jest to obowiązek ustawowy.

Po spotkaniu założycielskim należy zarejestrować grupę w Krajowym Rejestrze Sądowym (KRS). Jest on prowadzony przez sądy rejestrowe, które są wydziałami gospodarczymi sądów rejonowych, znajdujących się w 20 miastach, przeważnie wojewódzkich. Grupę rejestruje się we właściwym dla siedziby grupy wydziale KRS, po złożeniu na urzędowych drukach KRS odpowiednich wniosków wraz z załącznikami, wymaganymi dokumentami oraz po uiszczeniu stosownej opłaty sądowej i za ogłoszenie w Monitorze Sądowym i Gospodarczym.

Wykaz formularzy wniosków o rejestrację dla poszczególnych form prawnych udostępniony jest zarówno w sądach, jak i na stronach internetowych Ministerstwa Sprawiedliwości.

Wypełniony wniosek podpisują członkowie wybranego Zarządu lub Komitetu Założycielskiego w obecności urzędnika KRS, chyba że podpisy zostały notarialnie uwiarygodnione. Wniosek wraz z załącznikami składają przedstawiciele Zarządu lub Komitetu Założycielskiego we właściwym dla siedziby organizacji wydziale Krajowego Rejestru Sądowego. Wniosek należy złożyć w ciągu 7 dni od daty zebrania założycielskiego.

Do wniosku o rejestrację należy dołączyć:

- protokół z przebiegu zebrania, podpisany przez przewodniczącego i sekretarza zebrania wraz z podjętymi uchwałami;
- protokół z wyboru władz podpisany przez członków Komisji Skrutacyjnej (komisja licząca głosy i sporządzająca protokół z wyborów);
- listę członków – założycieli zawierającą: imię i nazwisko, datę i miejsce urodzenia, adres zamieszkania i podpis członka – założyciela;
- statut podpisany przez członków wszystkich założycieli; zrzeszenie i spółdzielnia muszą złożyć 2 egzemplarze statutu, a stowarzyszenie – 3 egzemplarze;
- wzory podpisów osób uprawnionych do reprezentowania grupy, czyli poświadczonych notarialnie lub złożonych przed urzędnikiem KRS;
- dokument potwierdzający prawo do użytkowania lokalu na siedzibę, np. akt własności, umowę najmu czy użyczenie.

Zarejestrowana w sądzie grupa staje się w myśl przepisów prawa jednostką majątkową wyodrębnioną, czyli przedsiębiorstwem. Każda grupa po zarejestrowaniu, a przed rozpoczęciem działalności gospodarczej powinna uzyskać we właściwym terytorialnie wojewódzkim urzędzie statystycznym statystyczny numer identyfikacyjny w systemie identyfikacji podmiotów gospodarki narodowej – REGON. Po otrzymaniu numeru umieszcza się następnie wniosek o rejestrację w Urzędzie Skarbowym właściwym do adresu siedziby jednostki, gdzie uzyskuje numer identyfikacji podatkowej – NIP. Bez niego nie można założyć dla grupy konta w banku, rozliczyć się z urzędem skarbowym, ani wystawić faktur (MRiRW 2005).

Kolejnym etapem jest założenie konta dla grupy w wybranym banku i wykonanie pieczątki grupy. Jeżeli grupa zatrudnia pracowników, powinna zgłosić to zarówno do ZUS-u, w ciągu 7 dni od zatrudnienia, jak i do Państwowej Inspekcji Pracy, a także do powiatowej stacji sanitarno-epidemiologicznej, w ciągu 14 dni. Po dopełnieniu tych formalności grupa może podjąć już zaplanowane działania.

Grupa prowadząca działalność gospodarczą zobowiązana jest co miesiąc do składania:

- deklaracji podatkowej, w przypadku uzyskania zysku do wpłacenia zaliczki na podatek dochodowy od osób prawnych,
- deklaracji o odprowadzaniu należnych podatków VAT i akcyzowego.

W przypadku zatrudniania pracowników na umowę o pracę grupa zobowiązana jest także do odprowadzania zaliczek na podatek od osób fizycznych, od dochodów uzyskiwanych przez pracownika oraz składkę ZUS [Ejsmont, Milewski 2005].

6.5.3. Grupa jako firma – planowanie, organizowanie i finansowanie działalności

Wiele funkcjonujących grup nie przywiązuje należytej wagi do prozaicznych detali działalności gospodarczej, np. do posiadania biura i tablicy informacyjnej z nazwą. Niekorzystnie wpływa to na wizerunek grupy i jej ocenę przez potencjalnych kontrahentów. Grupa, która chce być postrzegana jako solidna i warta zaufania, powinna zadbać o odpowiedni lokal, zawiesić tablicę informacyjną, podać do publicznej wiadomości numer telefonu, faksu, adres poczty elektronicznej, a także wyposażyć przedstawicieli grupy w wizytówki i przygotować ulotki informujące o ofercie handlowej.

Zarząd grupy jest odpowiedzialny m.in. za planowanie i realizację zadań oraz rozliczenia zewnętrzne grupy. Ważne jest, żeby ustalić system monitorowania prowadzonej działalności. Pozwala on na bieżącą kontrolę realizacji zadań i sprawne podejmowanie niezbędnych decyzji. Kierowanie bieżącą działalnością grupy zarząd przekazuje jednemu ze swoich członków, posiadającemu odpowiednie kompetencje lub osobie z zewnątrz, menadżerowi. Grupa może też wybrać inne rozwiązanie, często występujące w państwach zachodnich, polegające na zleceniu wykonania funkcji, np. przedstawicielstwa handlowego wyspecjalizowanej firmie.

Do efektywnego zarządzania może przyczynić się realizacja następujących zasad:

- zebrania zarządu odbywają się regularnie, w określonym dniu miesiąca lub tygodnia, o wyznaczonej godzinie i zawsze w tym samym miejscu;
- członkowie zarządu powinni każdorazowo otrzymywać informacje o prowadzonych i planowanych pracach oraz informacje finansowe;
- tematyka zebrań jest przygotowana z wyprzedzeniem;

- należy ustalić odpowiedni system informowania członków grupy o jej sytuacji i planowanych działaniach;
- w zebraniach powinna uczestniczyć osoba odpowiedzialna za omawiane działanie grupy, o ile roli tej nie pełni ktoś z członków z zarządu;
- zebrania zarządu powinny być protokołowane, a wnioski i zalecenia przekazywane odpowiednim osobom bądź organom.

Podejmując decyzje, menadżerowie uwzględniają informacje rynkowe, dotyczące m.in. konkurencji i klientów oraz te wynikające z analizy finansowej grupy. Poprawna analiza finansowa jest dla menadżera punktem wyjścia do podejmowania trafnych i bardziej świadomych decyzji [Berman i wsp. 2006]. Obok menadżera ważną postacią jest osoba, której stanowisko nazywane jest różnie: asystent, sekretarka, pracownik administracyjny itp. Osoba ta może być zatrudniona na pełny etat lub jego część, a do jej obowiązków powinno należeć:

- prowadzenie korespondencji,
- organizowanie zebrań zarządu oraz zebrań całej grupy, a od strony administracyjnej – przygotowanie dokumentów i informacji na zebrania,
- protokołowanie zebrań, wysyłanie wniosków i zaleceń, przekazywanie informacji członkom grupy,
- prowadzenie kasy, sporządzanie i gromadzenie dokumentów księgowych.

Poza wyżej wymienionymi stanowiskami zatrudnione mogą być inne osoby (jeżeli wynika to z potrzeb prowadzonej działalności i ma pokrycie w finansach grupy).

W początkowym okresie działania szczególnie ważne jest właściwe zorganizowanie obsługi księgowej i prawnej grupy.

Majątek przedsiębiorstwa, a zwłaszcza sposób jego wykorzystania mają istotny wpływ na rozmiar i charakter prowadzonej działalności oraz na sytuację finansową przedsiębiorstwa [Gabrusiewicz, Kołaczyk 2005]. Musi umożliwiać realizację zadań, prowadzenie działalności produkcyjnej, handlowej lub usługowej. Wszystkie zmiany majątku należy także ewidencjonować w rachunkowości przedsiębiorstwa.

Majątek przedsiębiorstwa dzieli się na dwie podstawowe kategorie:

- majątek trwały (środki trwałe),
- majątek obrotowy (środki obrotowe).

Takie składniki majątkowe, jak maszyny, urządzenia produkcyjne, budynki, środki transportu zalicza się do środków trwałych. Charakteryzują się one tym, że:

- wykorzystywane są w długim okresie i służą do produkcji wielu wyrobów, przez cały okres użytkowania zachowując swoją naturalną postać,
- zużywają się stopniowo i powoli tracą swoją wartość użytkową,
- przedstawiają określoną wartość pieniężną, której odpowiednie części stopniowo są przenoszone na wytwarzane za ich pomocą produkty.

Do środków trwałych zalicza się również pewne wartości niematerialne, będące własnością przedsiębiorstwa, np. patenty, rozwiązania techniczne i organizacyjne.

Składniki majątkowe, które zastosowane w procesie produkcji zużywają się całkowicie lub zmieniając swoją naturalną postać, zaliczane są do środków obrotowych. Do grupy tej należą materiały, paliwo i energia, produkcja w toku, wyroby gotowe czy środki pieniężne w rozrachunkach, np. należności pieniężne u kontrahentów przedsiębiorstwa [Milewski 2002].

Działanie w grupie opiera się na wspólnym podejmowaniu decyzji. Zjawiskiem naturalnym jest sytuacja, w której członkowie grupy mają różne poglądy na dany temat. Mimo tych różnic konieczne jest sprawne i skuteczne podejmowanie decyzji zgodnych z wolą większości i poszanowaniem mniejszości.

Warunkiem koniecznym jest więc uzgodnienie i wdrożenie jednoznacznie określonych procedur, obowiązujących przy podejmowaniu każdej decyzji.

Jednoznaczne określenie wszelkich spraw, dotyczących zasad funkcjonowania i współpracy w grupie, powinno być zawarte w przyjętych przez walne zgromadzenie i podpisane przez wszystkich członków regulaminach wewnętrznych, które nie podlegają rejestracji, a stanowią jedynie wewnętrzne uregulowania pracy grupy. Wśród podstawowych uregulowań, które powinny być przyjęte przez każdą grupę, należy wymienić następujące:

- porozumienie/umowy członkowskie,
- regulamin pracy walnego zgromadzenia oraz innych organów statutowych,
- regulamin wyborów.

Ponadto, zależnie od prowadzonej przez grupę działalności powinno uchwalić się inne regulaminy, np. określające zasady wspólnego użytkowania maszyn i sprzętu, zasady finansowania inwestycji czy też zasady przygotowania i oznaczenia produktów przeznaczonych do wspólnego przechowywania.

Lider to osoba, której powierzono pieczę nad funkcjami przywódczymi w grupie. Dobry lider potrafi dokonać trafnej analizy sytuacji i zaproponować drogi osiągania celów, a obowiązki podzielić tak, by osiągnięcie celu było zasługą wszystkich. Przestrzenią działań lidera jest grupa ludzi i system powiązań między nimi. Tam też należy szukać efektów jego działania, bowiem jego społeczne znaczenie widoczne jest przede wszystkim w zjednywaniu sobie ludzi, skupianiu zwolenników wokół jakieś idei. Stąd też można scharakteryzować lidera jako osobę, która:

- gromadzi wokół siebie ludzi gotowych do współpracy, oczekujących zrealizowania, pod jego przywództwem, swoich celów (stwarza sytuację pozwalającą na wytwarzanie się między skupiającymi się wokół niego ludźmi bezpośrednich związków prowadzących do powstania grup);
- stwarza atmosferę sprzyjającą rozwojowi grupy, dając jej członkom okazję do spotykania się, poznawania czy dzielenia się doświadczeniami;
- wpływa na wzrost atrakcyjności grupy (jej członkowie nabierają przekonania, że grupa stanowi gwarancję zrealizowania indywidualnych potrzeb, wzmacnia się ich poczucie bezpieczeństwa, wzrasta chęć działania dla jej rozwoju; z perspektywy osób pozostających poza grupą wzrost atrakcyjności grupy widoczny jest w postrzeganiu jej jako spójnej, silnej, sprawczej, skonsolidowanej, a jednocześnie dostępnej, otwartej na współpracę z innymi jednostkami i grupami) [Brzezińska, Potok 1996].

Każda grupa producentów przygotowując się do działalności lub rozpoczynając konkretne przedsięwzięcie, musi posiadać dobry sformalizowany plan. Optymizm i wiara w sukces, które cechują podejmujących działania, są niezbędne, ale niewystarczające do osiągnięcia wyznaczonych celów. Osiągnięcie sukcesu na rynku wymaga dostosowania metod pracy, organizacji i zarządzania do wymagań gospodarki rynkowej. W praktyce działania grupowe powinny dać efekt ekonomiczny, wyrażający się niższymi kosztami produkcji i korzystniejszą sprzedażą wyprodukowanych towarów.

Koszty prowadzenia działalności stanowią podstawę naliczania opłat członkowskich i marży. Opłata operacyjna od obrotu jest odliczana od ceny uzyskanej ze sprzedaży produktów w imieniu członków grupy bądź jako koszt od tony lub innej miary. Opłaty operacyjne są zazwyczaj ustalone na każdy rok i wpisywane w umowy członkowskie albo do aneksu do umów. Są to opłaty wstępne i mogą być dostosowane na koniec roku finansowego do faktycznie poniesionych kosztów.

Grupy producentów powinny w fazie początkowej być finansowane głównie przez swoich członków, drogą kapitału pierwotnego, czyli wpisowego i udziałów, pożyczek lub zatrzymanej nadwyżki, tzw. rezerw. Doświadczenie pokazuje, że producenci są skłonni wspierać swoją organizację w większym stopniu, gdy jest ona finansowana z ich własnych środków. Jeżeli grupa zdecyduje się na zwiększenie rezerw kapitałowych poprzez zachowanie całości lub części nadwyżki z działalności za dany rok finansowy, powinny być one przypisane członkom zgodnie z ich sprzedażą przez grupę w danym roku, po dokonaniu wszelkich wpłat na fundusze lub cele określone przepisami wewnętrznymi.

Opłata operacyjna jest naliczana tak, aby pokryć koszty całorocznej działalności, takie jak koszty transportu, rozmów telefonicznych, płacy personelu i kierownictwa, koszty przechowywania, spłaty oprocentowania pożyczek itp. Przy ustalaniu wysokości opłat ważne jest, aby były one oparte na dokładnych prognozach, włącznie z rezerwami na nieściągalne wierzytelności, także z uwzględnieniem czynników losowych. Jeżeli opłata operacyjna została ustalona na zbyt niskim poziomie, na członków grupy mogą zostać nałożone dodatkowe opłaty proporcjonalnie do ich sprzedaży przez grupę. Znacznie lepsza jest sytuacja, w której można z końcem roku zwrócić członkom gotówkę, a nie żądać od nich dodatkowej opłaty [Boguta 2008].

6.6. Lider w działalności grupy

6.6.1. Programy kształcenia liderów wiejskich

Na początku 1998 r. podjęto decyzję o przygotowaniu programu szkoleniowego dla liderów wiejskich, którzy chcą realizować swoje posłannictwo przede wszystkim w pracy grup producenckich.

W drugiej połowie lat 90. pogarszająca się sytuacja ekonomiczna wywołała wśród części rolników potrzebę podjęcia wspólnych działań. Jako jedną z szans dla siebie i dla społeczności lokalnych liderzy uznali powołanie grup producenckich. Pomysły tego typu kierowały liderów w stronę spółdzielczości, ale złe doświadczenia oraz fakt, że najczęściej rady spółdzielni były trwale zdominowane przez pracowników, których interes różnił się od celów rolników, powodował potrzebę znalezienia nowej formuły. Przykładem była lansowana od pierwszej połowy lat 90. grupa producencka, często nazywana grupą marketingową (nie są to jednak tożsame nazwy).

Formuła unikała w nazwie słowa „spółdzielnia", ale w swej istocie w dużym stopniu opierała się na zasadach spółdzielczych, takich jak współwłasność czy wspieranie gospodarstw swych członków, a nie tworzenie zysków.

Nowe wyzwania edukacyjne wiązały się z zachowaniem profilu szkoleń nastawionych na aktywizację liderów. Nowy projekt wymagał przemyśleń dotyczących misji programu, adresatów, sposobu realizacji, a także związany był z powiększaniem zespołu edukatorów.

Zadanie rozpoznania potrzeb liderów grup producenckich, zbudowanie dla nich oferty edukacyjnej zgodnej z misją projektu Kształcenia liderów wiejskich, zostało postawione edukatorom uczestniczącym w letnim spotkaniu w 1998 r.

Szkolenie miało dostarczyć uczestnikom wiedzy i umiejętności niezbędnych do zakładania i kierowania grupami producenckimi. Planowane zajęcia miały być prowadzone metodami warsztatowymi, a edukatorzy mieli samodzielnie przygotować materiały szkoleniowe dla uczestników. W procesie edukacyjnym należało uwzględnić technikę pracy z przewodnimi wątkami, tzn. niektóre treści edukacyjne miały się pojawiać w tematyce wszystkich zjazdów. Temu też miał służyć dobór edukatorów do zespołu w taki sposób, żeby jeden z prowadzących zjazd brał udział w następnym zjeździe itp.

Zespół edukatorów miał charakter interdyscyplinarny, byli w nim psycholodzy, rolnicy, zootechnicy i ekonomiści rolni.

W celach projektu stosowano zasady efektywnego planowania, w tym przede wszystkim zasadę hierarchiczną, tzn. cele ćwiczeń i sesji wynikać miały z celów wyższego rzędu – celów zjazdu.

Taki podział zmuszał edukatorów do rozpoczynania zjazdu od wytworzenia gotowości do pracy oraz podsumowania każdego z nich. Czas trwania zjazdów w dużym stopniu ograniczał zakres treści, które ostatecznie znalazły się w projekcie. Zespół edukatorów musiał zdecydować, jakie elementy są niezbędne, aby zrealizować postawioną misję i osiągnąć główne cele projektu. W celu czytelności formy oraz dbając o to, by projekt był konkretny, w strukturze dodano przy szczególnie trudnych elementach pytania kluczowe.

Propozycja programu szkoleniowego dla liderów grup producenckich została dopracowana w czasie spotkania w 1998 r. Edukatorzy zaproponowali misję w brzmieniu „Stymulowanie przekształceń i rozwoju rolnictwa poprzez edukacyjne wsparcie działających i tworzących się grup producenckich". Kładła ona nacisk na animację przekształceń i uruchamianie procesów społecznych poprzez edukację. W misji określono też ogólnie odbiorcę programu – członków tworzących się i działających grup producenckich. W tym czasie autorzy programu chcieli wesprzeć i pobudzić do działania tych, którzy myśleli już o utworzeniu grupy, często działali w strukturach nieformalnych lub zarejestrowali się, ale nie wiedzieli, co powinni dalej robić.

Po pierwszej edycji szkoleń, w 1999 r., misja programu uległa przekształceniu. Nowa misja wyrażona w zdaniu: „Wspieranie rolnika w budowaniu konkurencyjności gospodarstwa poprzez skutecznie działającą grupę producencką" przesuwała akcent z tworzenia grup na rzecz skutecznego jej działania, a ostatecznym jej adresatem stawał się rolnik. W efekcie realizacji programu gospodarstwa członków grup producenckich mają być silniejsze i bardziej konkurencyjne. Zmiana misji była reakcją na procesy, jakie zachodziły w kraju.

Modyfikacje misji związane były z:

- reagowaniem na zmieniającą się rzeczywistość, co świadczy pozytywnie o wrażliwości zespołu edukatorów na potrzeby uczestników szkoleń,
- dojrzewaniem zespołu, jego wewnętrznym dorastaniem do roli wyznaczonej przez zarządzających projektem „Kształcenia liderów wiejskich".

Edukatorzy musieli wziąć pod uwagę zmianę uwarunkowań rynkowych i dotychczasowych doświadczeń oraz przeformułować misję programu szkoleniowego.

Nowa misja została utrzymana także w kolejnym, ostatnim sezonie szkoleniowym 2000/2001. Decyzję o zachowaniu misji podjęto po analizie sytuacji rolników jako członków grup producenckich od 1999 r.

Misją programu szkoleniowego sezonu 2000/2001, co przedstawia tabela 29, było wzmocnienie na rynku pozycji rolników, którzy prowadzą towarowe gospodarstwa rolne i tworzą grupę producencką.

Tabela 29
Table 29
Cele programu szkoleniowego dla liderów grup producenckich według ramy programowej z 2000 r. [Kształcenie… 2001]
The objectives of the training program for leaders of producers groups according to the curriculum framework of 2000

Misja	Wspieranie rolnika w budowaniu konkurencyjności gospodarstwa poprzez skutecznie działającą grupę producencką
Cele główne	– zrozumienie mechanizmów działania procesów rynkowych, zjawiska zachodzące w zespołach ludzkich i swoje w nich miejsce, – wytworzenia poczucia wpływu na realizację swoich celów i celów grupy, – motywacja optymalizowania działań, opierająca się na znajomości zasobów swoich i środowiska, – zbudowanie motywacji do rozwoju.
Cele zjazdów	Zjazd I: 1. Analiza kondycji polskiego rolnictwa na tle procesów ogólnoświatowych. 2. Budowanie gotowości liderów do działania w zmieniających się warunkach gospodarki rynkowej. 3. Uświadamianie mechanizmów rządzących grupą. Zjazd II: 1. Wskazanie możliwości poprawy konkurencyjności gospodarstwa poprzez poprawę efektywności działań grupy producenckiej. 2. Motywowanie do poszukiwań skutecznych narzędzi marketingowych. Zjazd III: 1. Doskonalenie umiejętności pracy w grupie poprzez planowanie działań. 2. Motywowanie siebie i innych do zmian. 3. Trening umiejętności wspomagających rozwój grupy producenckiej.

Treści nauczania dotyczyły trzech głównych obszarów: zasad tworzenia dobrego zespołu zadaniowego (wybór celu, dobranie formy prawnej, rozwiązanie konfliktów, dobór ludzi), sposobów efektywnego działania na rynku (poznanie mechanizmów wolnorynkowych, przygotowanie do wdrożenia wewnątrz grupy uregulowań umożliwiających wspólną działalność gospodarczą) i budowania przyszłości grupy producenckiej w środowisku lokalnym, czyli szukanie partnerów i źródeł wsparcia w środowisku lokalnym.

6.6.2. Prowadzenie grupy przez lidera

Umiejętności związane z prowadzeniem grupy stanowią dla każdego lidera element zwiększający jego skuteczność. Fakt skupienia ludzi na tym samym typie działalności spowodował, że początkowa niezależność indywidualnych działań jednostek zaczęła z czasem przybierać postać misternej struktury zależności i powiązań.

Ludzie zaczynają współpracować, wybierają jednych, ignorują lub odrzucają innych. Struktura powiązań zapoczątkowana faktem współprzeżywania i wspólnego działania zaczyna

stopniowo wzbogacać się o kolejne aspekty związków i podziałów – o uczucia, wspólne cele, podzielanie wartości, podobne motywy.

Przyjmuje się, że każda zbiorowość ludzi, kiedy zaistnieje ku temu okazja, przekształca się w grupę, że sprzymierzanie się ludzi jest dla ich indywidualnego rozwoju zjawiskiem koniecznym. Każda zbiorowość, w sposób szczególny oczekująca realizacji swoich potrzeb, niezależnie od tego czy pojawi się lider, który to zauważy i uwzględni w swoich działaniach, czy nie, stanie się przestrzenią powstawania i rozwoju rozmaitych związków międzyludzkich.

W momencie gdy zbiorowość zmienia się w grupę, działania lidera muszą, jeśli dalej mają być efektywne, zmienić swój sens. Wymagają tego zmiany, jakim ulegają jego zwolennicy wchodzący ze sobą w rozmaite relacje i to, że każdy z nich uwikłany jest już w inne, niż tylko jednostkowe zjawiska czy procesy. Niewystarczająca okazuje się wtedy wiedza na temat jednostek i sposobów im przewodzenia.

Od momentu, w którym człowiek staje się członkiem grupy, jednym z ważniejszych determinantów jego postępowania staje się właśnie ta grupa i mechanizm jej funkcjonowania. Nacisk ten musi zostać przez lidera zauważony i uwzględniony w jego przyszłych działaniach. Podstawowym czynnikiem decydującym o tym, jakiego rodzaju umiejętności powinien posiadać lider, jest rodzaj grupy, z którą pracuje. Istnieje wiele rodzajów grup (zespołów).

Specyfikę każdej z nich wyznacza cel jednoczący zespół ludzi. Spośród wielu rodzajów, takich jak, np. grupy relaksacyjne, rekreacyjne, socjalizacyjne, terapeutyczne, coraz więcej uwagi przyciągają tzw. grupy zadaniowe. Skupiają się one na realizacji działań zmierzających do zaspokajania własnych potrzeb, osiągania wartościowych dla siebie celów. Wykorzystują procesy i zjawiska grupowe jako środki sprzyjające poprawie efektywności sposobów służących realizacji potrzeb jej uczestników.

Jest to możliwe dzięki wyzwalaniu w grupie tendencji do:

- wytwarzania i podtrzymywania chęci do współdziałania ze sobą poszczególnych osób,
- tworzenia poczucia, że działania poszczególnych osób zarówno wynikają, jak i koordynowane są przez istnienie wspólnego celu,
- budowania tzw. potencjału grupy przez wzrost kompetencji poszczególnych jej członków i możliwości korzystania z tego zasobu przez każdą osobę z grupy.

Celem pracy lidera z grupą zadaniową jest zatem doprowadzenie do osiągnięcia przez nią gotowości do organizowania się, do realizacji zadań. Lider organizuje warunki rozwoju grupy, które będą wspomagały rozwój grup producenckich. Praca z grupami zadaniowymi łączy więc w sobie umiejętność animowania i prowadzenia grup.

Posiadanie umiejętności pozwala liderowi grupy zadaniowej na:

- skoncentrowanie się na pomaganiu uczestnikom grupy w staniu się zespołem ludzi związanych gotowością do współpracy;
- rozumienie i wykorzystywanie w pracy mechanizmów działania grupy, czyli dynamicznych sekwencji zdarzeń, powiązanych ze sobą zjawisk pojawiających się w życiu każdej grupy;
- wywoływanie, kształtowanie i wzmacnianie pożądanych zjawisk, takich jak np. budowanie porozumienia, przekazywanie informacji, myśli, celów lub działań, czy wspólne ich planowanie;

- tworzenie między uczestnikami grupy silnych związków sprzyjających realizacji celów;
- powstrzymywanie pojawiania się jednych zjawisk oraz minimalizowanie wpływu innych, utrudniających realizację celów indywidualnych i grupowych, takich jak np. ukryte zamiary, szukanie uznania za wszelką cenę, dominacja, zniechęcenie, krytykowanie itd.;
- wzmocnienie zdolności uczestników grupy do funkcjonowania samodzielnego i autonomicznego – jako jednostki i jako członka grupy;
- zachęcenie uczestników grupy do korzystania z doświadczenia grupowego w różnych sytuacjach grupowych i w życiu codziennym.

Od grupy zadaniowej oczekuje się stwarzania sprzyjającej realizacji zadań. Tylko grupa „dojrzała" gotowa jest sprostać takim oczekiwaniom. Proces, który doprowadza do określonych możliwości grupy, jest długotrwały i wymaga wielu umiejętności prowadzącego. Efekt jest łatwiejszy do osiągnięcia, jeśli dobór osób tworzących grupę jest dobrowolny i nieprzypadkowy.

To, co początkowo przyciąga ludzi do lidera, czyli oczekiwania i nadzieje, czasami tylko pozornie jednoczy. Wspólny cel działania, satysfakcja czy wspólne pokonywanie trudności tworzą grupę. Trwałość uczestnictwa w grupie zależna jest od tego, czy i w jaki sposób lider będzie dążył do określenia charakteru związków swoich zwolenników ze sobą i związków między nimi. Jakość związków, jakie połączą ludzi, budowane wzajemnymi podstawami zrozumienia i współodpowiedzialności, będzie przekładała się na skuteczność grupy w osiąganiu celów oraz jej atrakcyjność dla uczestników [Brzezińska, Potok 2001].

Historię każdej grupy wyznaczają zjawiska związane z jej powstawaniem, rozwojem i zakończeniem działalności. Moment w cyklu życia grupy, tak jak w cyklu życia człowieka, wyznacza stopień jej gotowości do podejmowania i realizowania określonych zadań.

W toku rozwoju grupy pojawiają się kolejno fazy, w których:

- grupa nastawiona jest na przyjmowanie i potrzebuje dużo zaangażowania, ochrony, a także inwestowania w nią – faza młodości;
- grupa kipi energią, działa rozrzutnie i często bezproduktywnie, potrzebuje stawiania ograniczeń i ukierunkowania – faza dorastania,
- grupa gotowa jest produkować, dawać innym, staje się samosterowna i rozważna – faza dojrzałości,
- grupa w sposób naturalny traci energię, staje się ważnym elementem historii każdego z jej uczestników, lecz jest bez szans na przyszłość, jeżeli zostanie zachowana w niezmienionej postaci – faza starości.

Znajomość poszczególnych faz rozwoju grupy i umiejętność ich rozpoznawania pozwala osobie prowadzącej grupę stawiać zadania adekwatne do jej fazy rozwoju. Etapy rozwoju grupy nie zawsze przebiegają zgodnie z opisywaną sekwencją.

W rzeczywistości często nakładają się one na siebie, zdarza się także, że grupa, która osiągnęła już poziom grupy dojrzałej, cofa się do etapu wcześniejszego. Życie grupy ulega zmianom, zatem uczestnicy i prowadzący muszą zwracać uwagę na czynniki i zjawiska wyznaczające kierunek, w jakim ona zmierza.

Warunkiem efektywnej pracy z grupą, oprócz rozpoznania zjawisk pozwalających określić aktualną fazę rozwoju, jest indywidualne rozpoznanie specyfiki zjawisk i procesów jej dotyczących.

Charakter działań, tzn. sposób, metody, środki, jakie podejmować będzie prowadzący, zależeć będzie nie tyle od rozpoznanej fazy rozwoju grupy, co od aktualnych tendencji ujawniających się w grupie. W życiu każdego ze zrzeszeń producentów pojawiają się bowiem zjawiska prowadzące do indywidualizacji procesów grupowych. Warsztat lidera pracującego z grupą musi więc rozwijać się w kierunku nabywania wiedzy użytecznej w rozpoznawaniu aktualnych tendencji rozwojowych oraz umiejętności konstruowania zintegrowanego procesu rozwoju grupy.

6.7. Rola marketingu w działalności

Słowo marketing wywodzi się od angielskiego słowa „market", co oznacza „rynek", marketing jest więc aktywnym procesem zaspokojenia potrzeb rynku, z własnym zyskiem [Drucker 1973, Dyka 1991].

Celem marketingu jest m.in. optymalizacja konsumpcji dóbr i usług oraz wywoływanie nowych potrzeb. Dziedzina ta nierozłącznie wiąże się z agrobiznesem i jest niezbędna do jego efektywnego funkcjonowania.

Zadaniem marketingu produktów spożywczych jest optymalizacja konsumpcji żywności i usług żywieniowych, realizowana przez wszystkie agregaty agrobiznesu i wszystkich jego uczestników.

Oczekiwania klientów ulegają zmianom. Coraz bardziej ceni się swobodę wyboru, tzn. duży wachlarz danego asortymentu i bezpośredni dostęp do towaru. Ponadto ważnym elementem jest pewność jakości. Konsumenci cenią sobie godnego zaufania wytwórcę oraz towar, które sprzedaje. Istotne są także wygoda i szybkość zakupu towarów, czyli np. szerokie przejścia, duża liczba kas, możliwość sprawdzenia ceny na czytniku kodów kreskowych, wystarczająca liczba miejsc parkingowych [Soboczyński 1998].

Marketing jako forma działania w biznesie znalazł zastosowanie w warunkach znacznej przewagi podaży towarów i usług nad popytem na nie. W sytuacji sporego nasycenia rynku wyrobami i usługami oraz podniesienia wymagań klientów – znacznie łatwiejsze stało się wytworzenie niż jego sprzedaż.

Koncepcje marketingowe oferują całościowy i praktyczny sposób podejścia do każdej działalności ludzkiej, co odróżnia je od innych dziedzin wiedzy, które posiadały w mniejszym lub większym stopniu charakter specjalistyczny i teoretyczny. Marketing staje się najbardziej uniwersalną koncepcją zarządzania i prowadzenia działalności w każdej dziedzinie i na każdym szczeblu organizacji.

Ze względu na specyfikę marketing można odnosić do następujących dziedzin:

1. Marketing dóbr konsumpcyjnych.
2. Marketing inwestycyjno-zaopatrzeniowy.
3. Marketing usług.

Producenci płodów rolnych powinni znać zasady marketingu dóbr konsumpcyjnych skierowanego do licznej rzeszy konsumentów końcowych. Inne jest podejście w przypadku marketingu zaopatrzeniowego skierowanego do podmiotów mniej licznych, lecz znacznie większych niż gospodarstwa domowe: w skupie produktów rolnych, zakładów przetwórczych, lokali gastronomicznych i zbiorowego żywienia.

Koncepcją stosowaną w marketingu dóbr konsumpcyjnych i zaopatrzeniowych jest marketing-mix składający się z czterech instrumentów:

- produktu,
- ceny,
- dystrybucji,
- promocji.

Skuteczne i efektywne posługiwanie się marketingiem-mix wymaga całościowego podejścia do analizy, projektowania i stosowania produktu, ceny, kanałów dystrybucji, elementów promocji [Knecht, Zawada 1998].

Instrumenty te tworzą system, należy więc dążyć do zgodności całego układu, wiedząc, że użycie jednego elementu wpływa na zastosowanie innych w zależności od: rodzaju produktu, jego cyklu życia, rodzaju nabywców, sytuacji rynkowej oraz celów rynkowych gospodarstw lub firm.

Wśród tych elementów najważniejszą rolę w marketingu adresowanym bezpośrednio do konsumentów odgrywa produkt, w tym jego marka i opakowanie, a w zaopatrzeniowym marketingu płodów rolnych – także jego dystrybucja.

Promocja jest jednym z instrumentów marketingu-mix, który tworzą m.in. reklamę sprzedaży, public relations, publicity, czyli propagandy marketingowe oraz sponsoring czy sprzedaż bezpośrednią.

W marketingu konsumpcyjnym dóbr żywnościowych firm, adresowanym do konsumentów, ważne są wszystkie instrumenty promocyjne, natomiast dla producentów rolnych sprzedających żywność bezpośrednio na targowiskach i bazarach lub za pośrednictwem innych form gastronomii istotne jest podejście w wykorzystaniu tych instrumentów poprzez promowanie swoich produktów, tj.:

- zaangażowanie sprzedawców, tak aby jak najczęściej wspominali o działalności i dostępnych produktach;
- przygotowanie ulotek lub wizytówek, które można rozdać albo wywiesić na tablicy ogłoszeń w sklepie, zakładzie pracy czy urzędzie, tak aby jak najwięcej osób dowiedziało się o produkcie;
- poprzez lokalne gazetki, stacje radiowe czy telewizję, magazyny konsumenckie, lokalne biuletyny branżowe, które napiszą o przedsiębiorstwie, zamieszczą ogłoszenie, lub zaproszą przedstawiciela do audycji; zamieszczanie, samodzielnie lub w grupie producentów, ofert na stronach internetowych różnych organizacji, głównie lokalnych.

Reklamowany towar musi być nie tylko dostępny w sprzedaży, ale i zgodny z opisem, w przeciwnym razie, nawet po sprzedaniu całości produkcji, konsumenci nie kupią innych partii towaru, mogą także zniechęcić potencjalnych klientów, mówiąc o swoich negatywnych odczuciach. Ogólnie znane jest stwierdzenie, że dobra reklama jest dźwignią handlu.

Rzetelne podejście do konsumentów na rynkach lokalnych, gdzie opinia kształtuje nie tylko lojalność klientów ale i markę producenta lub produktu, jest niezbędne.

W marketingu zaopatrzeniowym produktów rolnych nieprzetworzonych, skierowanym do przedsiębiorstw w obrocie rolnym, przetwórstwie lub eksporcie, najważniejszy jest kontakt osobisty i specjalistyczna wiedza, ponieważ oddziaływanie skierowane jest bardziej na rozsądek niż na emocje. Wykorzystanie uczuć jest istotniejsze w promocji skierowanej do konsumentów indywidualnych.

Umiejętność nawiązywania kontaktu osobistego, między innymi poprzez otwartość na drugiego człowieka, uśmiech czy skłonność do współpracy, jest niezwykle ważnym elementem promocji własnego gospodarstwa i jego produktów. Innym istotnym elementem promocji w marketingu zaopatrzeniowym jest promocja sprzedaży o charakterze handlowym, polegająca na oddziaływaniu motywacyjnym na kierowników i pracowników sieci zbytu. Typowa reklama w tej sferze ma ograniczone zastosowanie z uwagi na jej emocjonalny charakter i ograniczoną ilość informacji, z której korzystają kontrahenci.

Zastosowanie promocji jest szczególnie ważne przy wprowadzeniu nowych, nieznanych i oryginalnych produktów lub usług albo przy wejściu gospodarstwa, grupy producentów czy firmy na nowy rynek [Boguta i wsp. 2006].

Rynek rolny charakteryzuje dziś coraz silniejsza konkurencja. Jest ona wynikiem rosnącej na świecie produkcji rolniczej i nienadążającym za nią wzrostem popytu. Nadwyżka produkcji nad popytem zmusza do poszukiwania rynków innych niż wyłącznie krajowe, czego efektem jest wzrost światowych obrotów.

W sytuacji postępującej globalizacji i liberalizacji handlu nie jest możliwe oddzielenie krajowego rynku od podaży, popytu i cen na rynkach międzynarodowych.

Jeśli w rolnictwie, podobnie jak w innych działaniach gospodarki, chce się osiągnąć sukces w warunkach gospodarki rynkowej, należy przyjąć orientację marketingową.

Jest to trudne, jeśli przez dziesięciolecia w rolnictwie dominowała orientacja produkcyjna, dla której głównym celem było zwiększenie wydajności i doskonalenia technologii produkcji, a sfera działań rynkowych praktycznie nie stwarzała problemów, gdyż nabywcy konkurowali między sobą o produkty rolnicze, będące w niedoborze.

Rolnicy koncentrowali się na podnoszeniu intensywności produkcji. Malthus sformułował teorię, że produkcja żywności wzrasta w postępie arytmetycznym, podczas gdy przyrost ludności następuje w postępie geometrycznym. Konkluzja brzmiała złowieszczo: ludzkość w swoim rozwoju napotka ostateczną barierę w postaci braku zasobów. Praca rolników zmierzająca do zwiększenia produkcji była więc doceniana przez wszystkich, a żywność traktowano wręcz z nabożnym szacunkiem.

Każde z gospodarstw rolnych, niezależnie od wielkości, działa na rynku i musi się dostosować do jego wymagań. Musi też określić swoje cele i orientację rynkową oraz przyjąć odpowiednią strategię rozwoju.

Przez celowe kształtowanie wybranych instrumentów lub wszystkich łącznie i za ich pośrednictwem można wpływać odpowiednio na rynek na zachowania nabywców [Urban 1999]. Zadaniem marketingu jest ścisłe związanie podmiotów gospodarczych z jego otoczeniem [Kolbusz 1994].

Praktyka gospodarcza pokazuje, że część polskich rolników nie do końca potrafi sprostać nowym wyzwaniom rynkowym. Zmiana ogólnych warunków gospodarowania w wyniku nasilającej się konkurencji, takiej jak nowe technologie produkcji, wywołała potrzebę zmiany organizacji rynku rolnego i aktywnego włączenia się producentów rolnych w kształtowanie mechanizmów rynkowych, między innymi poprzez efektywne zarządzanie.

Nie wystarczy jednak skupić się wyłącznie na produkcji, w momencie planowania należy myśleć także o konsumencie. Wypracowano więc orientację sprzedażową, która opierała się na przekonaniu, że poprzez różne techniki sprzedaży i reklamę można wywołać popyt na dany produkt. Rzeczywiście, dobry handlowiec może sprzedać wszystko i każdemu.

Żeby skuteczną sprzedaż prowadzić w dłuższym okresie, konieczna jest jednak inna orientacja, bardziej skoncentrowana na konsumencie i jego potrzebach. Jest nią orientacja marketingowa, która wychodzi z założenia – aby osiągnąć zyski, firma musi rozpoznawać potrzeby konsumentów oraz wprowadzić takie produkty, które potrzeby te zaspokoją efektywniej od konkurentów. Porównanie wymienionych orientacji zaprezentowano w tabeli 30.

Tabela 30
Table 30
Porównanie orientacji produkcyjnej, sprzedażowej i marketingowej [Soboczyński 1998]
Comparison of the orientation of production, sales and marketing

Orientacja	Punkt wyjścia	Nacisk	Środki	Rezultaty
produkcyjna	gospodarstwo	potencjał wytwórczy	wykorzystanie potencjału	maksymalna produkcja w danych warunkach
sprzedażowa	gospodarstwo	istniejące produkty	sprzedaż promocja	zysk poprzez obrót
marketingowa	rynek	potrzeby konsumenta	zintegrowany marketing	zysk poprzez satysfakcje klienta

Orientacja marketingowa to dążenie do zaspokajania potrzeb i pragnień konsumentów, które nieustannie się zmieniają i koniecznie jest ich ustawiczne badanie. Tabela 31 prezentuje zmiany zachodzące w preferencjach konsumentów produktów żywnościowych.

Marketing rolniczy to działania podejmowane przez wszystkie ogniwa łańcucha produkcji i przetwórstwa, a zatem również przez rolnika. To bardzo ważne stwierdzenie, ponieważ rolnicy często uważają, że ich rola kończy się na wyprodukowaniu surowców [Soboczyński 1998]. Na rynku żywnościowym szczególnie ważną rolę odgrywa modyfikowanie produktów dotychczasowych i wprowadzanie produktów nowych. Zmiany te wymagają aktywnych postaw od producentów. Dzięki temu mogą utrzymać się na rynku przez dłuższy czas.

Tabela 31
Table 31
Cechy „starego" i „nowego" konsumenta produktów żywnościowych [Soboczyński 1998]
Features of the "old" and "new" consumer food products

Konsument produktów żywnościowych (wybrane punkty):	
„stary"	„nowy"
– niskie dochody,	– coraz większe dochody,
– często „etatowiec" na pensyjce,	– zaangażowany zawodowo „24 h na dobę",
– dużo wolnego czasu,	– ceni wolny czas,
– półprodukty przetwarza w gospodarstwie domowym,	– poszukuje produktów przetworzonych, wygodnych w magazynowaniu i użyciu,
– preferuje niską cenę produktów,	– preferuje jakości produktów,
– ma dużo czasu na poszukiwanie „okazji",	– preferuje szybkość i wygodę zakupów oraz swobodę wyboru,
– poszukuje producentów i produktów którym może zaufać.	– poszukuje producentów i produktów, którym może zaufać.

Agrobiznes może i powinien być obszarem realizacji przedsiębiorczości, gdyż infrastruktura wiejska stwarza duże możliwości jej rozwoju. Może się wiązać także z produkcją i przetwórstwem żywności oraz służyć wzbogaceniu rynku żywnościowego [Dobiegała-Korona 1994]. Faktem jest, że większość gospodarstw rolniczych nie prowadzi sprzedaży bezpośredniej, nie konkuruje wprost o pozyskanie konsumentów. Zdecydowana większość efektów pracy rolników to surowce, półprodukty, które dopiero po przetworzeniu trafiają na rynek. Rolnik jest oddzielony zatem od konsumenta przez ogniwa pośrednie, tj. przetwórcę i coraz częściej sieć handlową supermarketów. Ogniwa te przejmują rolę integratora, podejmują kompleksowe działania, mające na celu uzyskiwanie surowców rolniczych. To z kolei umożliwia wyprodukowanie konkurencyjnych towarów i zdobywanie konsumentów. Pozycja rolników w mikrootoczeniu gospodarstwa rolnego jest słaba. Można ją poprawić m.in. przez podejmowanie się wstępnej obróbki surowców, np. czyszczenia, pakowania lub tworząc grupy producenckie i zespoły marketingowe. Dla rolników bardzo ważne jest przekonanie społeczeństwa, że:

- produkują zdrowe, dobre jakościowo produkty,
- stosują sposoby produkcji bezpieczne dla środowiska naturalnego i są bezpośrednimi strażnikami środowiska,
- są w stanie wypracować dochody na utrzymanie swoich rodzin.

Ustalenie specyfiki rynku docelowego oznacza identyfikację klientów, poznanie ich wzorców i zachowań, ulubionych miejsc dokonywania zakupów, ich częstotliwość, ilość zakupywanych produktów, a także ich wymaganych cech, takich jak rodzaj, cena itp. Ponieważ tworzenie nowych kanałów dystrybucji zazwyczaj wymaga tworzenia infrastruktury organizacji sprzedaży, mogą to wykonać tylko gospodarstwa duże i silne ekonomicznie.

W celu pokonania tej bariery zintegrowani rolnicy mogą tworzyć na wsi infrastrukturę, w postaci m.in. chłodni, przechowalni, magazynów, suszarni, hurtowni, obiektów handlowych, która poprawi warunki dystrybucji produktów rolnych. Niektóre gospodarstwa rolne tworzą sklepy firmowe, by za ich pośrednictwem sprzedawać własne produkty spożywcze.

Polityka promocji, nazywana też polityką komunikacji, polega na przekazaniu na rynek informacji o produkcie i jego producencie w celu wzbudzenia zainteresowania prezentowaną ofertą rynkową, kształtowania potrzeb nabywców oraz pobudzania i ukierunkowania popytu.

Zadaniem promocji jest zaznajomienie konsumentów z produktem oraz wykazanie jego atrakcyjności i wytworzenie u nich preferencji dla tego produktu. Właściwą politykę promocji muszą stosować gospodarstwa grupy, wprowadzające nowe produkty na rynek lub sprzedające towary wysoko przetworzone. Gospodarujący indywidualnie rolnicy, wytwarzający produkty masowe, jak zboża, mleko czy żywiec rzeźny, najczęściej nie promują swoich produktów.

Z tej formy marketingu najczęściej korzystają gospodarstwa zintegrowane, o wyspecjalizowanej produkcji, silne ekonomicznie [Urban 1999].

ROZDZIAŁ 7

MOŻLIWOŚCI ROZWOJU GRUP PRODUCENTÓW W POLSCE

7.1. Wpływ zmian Wspólnej Polityki Rolnej na tworzenie GPR

Polityka rolna UE dąży do wzmocnienia pozycji europejskich rolników, co przynosi efekty w postaci zapewnienia zdolności produkcyjnych w całej Wspólnocie, zwiększenia stabilności rynku rolnego, podniesienia poziomu zatrudnienia na terenach rolniczych – to tylko niektóre rezultaty działań pierwszego filaru WPR.

Realizację reform w poszczególnych krajach członkowskich determinuje między innymi stopień sprawności organizacyjnej podmiotów funkcjonujących na krajowych rynkach. Z kolei ową sprawność, skuteczność działania i efektywność ekonomiczną wspiera również zintegrowane, wspólne działanie silnych grup producentów, prowadzących wspólną strategię, wykorzystującą wprowadzane reformy. Rozproszone podmioty rynku nie zdyskontują korzyści towarzyszących szybko pojawiającym się możliwościom, wynikającym z przedstawionych niżej działań reformatorskich w UE.

WPR ma przed sobą wciąż wiele wyzwań związanych z sektorem rolnym, którym należy podołać. Pierwszym jest niestabilność rynku, która doprowadza do spadku dochodów rolników. Kolejna sprawa dotyczy poprawy konkurencyjności europejskich rolników w starciu z produktami importowanymi.

Gospodarowanie na terenie Unii jest o wiele bardziej kosztochłonne, w związku z większymi wymaganiami bezpieczeństwa i trwałości narzucanymi na producentów rolnych. Bardziej restrykcyjne przepisy pogarszają stopień konkurencyjności rolników unijnych, co sprawia, że często przegrywają oni rywalizację z tańszym importem z krajów nie zrzeszonych w UE, dostarczających produkty nie objęte takim reżimem.

Aktualne programy i znane popularne postulaty dotyczące modernizacji sfery rolnictwa mogą rozwiązać wiele problemów sektorowych. Niemniej, z pozycji warunkujących rozwój rolnictwa poprzez procesy integracyjne, a w głównie w formie grup producenckich, wymieniono te, które należą do zasadniczych.

Spadek dochodów rolników ze sprzedaży produktów jest wyzwaniem WPR wciąż sporym. Właściwą drogą byłoby zwiększenie ekonomicznej roli produkcji, tak aby dochody rolników jakie otrzymują za towary oferowane na rynku, stwarzały równowagę ekonomiczną dla ich działalności oraz perspektywę rozwoju. Odpowiednim narzędziem jest głównie prawna ochrona unijnego rynku rolnego, stosowana skutecznie np. w przypadku ochrony rynku w USA, którą można byłoby również zaadaptować do polskich warunków.

Obecna sytuacja sprawia, że mocna Polityka Rolna jest bardzo potrzebna całej Wspólnocie Europejskiej. WPR zabezpiecza i stabilizuje stopień zaopatrzenia obywateli w żywność, a także chroni i zabezpiecza środowisko naturalne przed jego dewastacją. Realizacji tej idei sprzyjać może skuteczniej, lepiej zorganizowane rolnictwo, dotyczy to w szczególności rodzimego rolnictwa.

Należy określić wytyczne, które winny uwzględniać naszą, specyfikę. WPR w przyszłości – służąca dobrze rozwojowi sektora to po pierwsze: traktowanie rolnika jako przedsiębiorcy, któremu zależy na zdobywaniu jak największego dochodu ze sprzedaży swoich produktów na rynek. Sektor rolnictwa należy traktować za jeden z najważniejszych elementów umacniania się UE.

Ponadto trzeba określić odpowiednią politykę finansową, która zapewni stabilność i rozwój rolnictwa, a także zmniejszy różnice pomiędzy obszarami wiejskimi a miejskimi. Jest to w pełni zbieżne z naszymi uwarunkowaniami i potrzebami rozwoju grup producentów.

Nowa polityka rolna powinna charakteryzować się innowacyjnością. Musi być ona gwarantem stabilnego rozwoju produkcji rolnej i prawidłowego funkcjonowania rynku rolnego, co zapewni obywatelom Wspólnoty niezależność i pewność zaopatrzenia w produkty rolne.

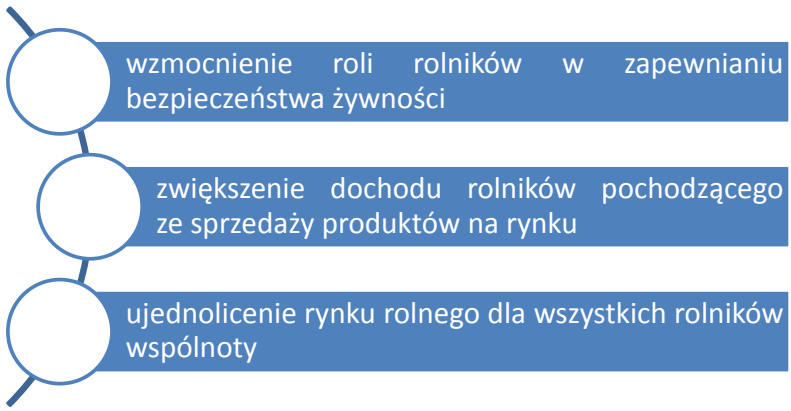
Unia Europejska musi dążyć do utrzymania wysokiej jakości produktów żywnościowych oraz dbałości o rzetelność informacji dotyczących kupowanych przez konsumentów towarów spożywczych.

Polityka rolna winna zwracać szczególną uwagę na odpowiednią ochronę środowiska, dobrostan zwierząt oraz zapewnienie bioróżnorodności.

W aktualnie obowiązujących dokumentach nie można dopatrzyć się odpowiedniego zaakcentowania powyższych kwestii.

WPR musi zwrócić szczególną uwagę nie tylko na tworzenie nowych miejsc pracy na wsi, ale również na wsparcie rolników w walce ze zmianami klimatu, zwiększanie udziału wspólnotowego rolnictwa w redukcji emisji dwutlenku węgla czy zapewnienie odpowiedniego poziomu życia rolnikom, a w szczególności młodemu pokoleniu, które dopiero rozpoczyna działalność rolniczą.

Należy wprowadzić szereg zmian w polityce agrarnej (rys. 10). Transformacja powinna obejmować trzy sfery:



Rys. 10. Najważniejsze obszary zmian dotyczących WPR [Copa – Cogeca 2010]
Fig. 10. Key areas of changes to the Common Agricultural Policy

W celu realizacji zmian WPR trzeba polepszyć funkcjonowanie rynków rolnych, co sprawi, że staną się one bardziej stateczne i klarowne, a drogą może być wzmocnienie pozycji rolników w łańcuchu producentów żywności oraz polepszenie konkurencyjności rolników na rynku za pomocą odpowiednich instrumentów.

Płatności bezpośrednie w ramach WPR powinny być nadal utrzymane, podobnie jak płatności dla obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania. Właśnie dlatego zachowanie odpowiedniego budżetu WPR jest bardzo ważnym elementem, który zapewnia stabilność funkcjonowania unijnego rolnictwa. To istotny warunek stabilności tego sektora gospodarki.

Polepszenie i zwiększenie stopnia stabilności funkcjonowania rynków rolnych można osiągnąć poprzez:

- zwieszenie przejrzystości funkcjonowania rynków,
- umocnienie pozycji rolników w sektorze żywnościowym,
- zwiększenie stopnia konkurencyjności rolników,
- utrzymanie płatności bezpośrednich [Copa – Cogeca 2010].

Organizacje producenckie muszą mieć możliwość stabilnego planowania produkcji i dostosowywania jej do potrzeb rynku, tak pod względem jakości jak i ilości produkowanych towarów. Pozwoli to na zmniejszenie kosztów i zwiększenie stabilności cen.

Narzuca to jednakże konieczność poprawy konkurencyjności w sektorze rolnym, co wiąże się z udzieleniem pozwolenia na zawieranie porozumień lub dobrowolnych umów branżowych przez organizacje producenckie i międzybranżowe.

Istnieje potrzeba wprowadzenia odpowiednich narzędzi, służących poprawie bezpieczeństwa finansowego rolników podczas kryzysów rynkowych. Można zastosować odpowiedni system ubezpieczeń gwarantujący zwrot części utraconych przez rolnika dochodów z powodu załamania się rynku.

Poprawę sytuacji w branży rolniczej można również osiągnąć, stosując preferencyjny system udzielania kredytów oraz bardziej przyjazne narzędzia podatkowe.

Przejrzystość rynku można zapewnić za pomocą instrumentów monitorujących, dostarczających rolnikom aktualnych wiadomości o rynku, a przede wszystkim danych o wysokościach marż i cen produktów żywnościowych. Pozwoliłoby to na poprawę przychodów gospodarstw rolnych, tym samym na skuteczniejsze i efektywniejsze zarządzanie gospodarstwem rolnym.

Producenci powinni mieć większą możliwość konsolidacji, w obszarze umów handlowych. W znaczący sposób uprościłoby to proces tworzenia grup producentów rolnych.

WPR powinna skupić się na zwiększeniu statusu rolników w sektorze żywnościowym. Cel ten można osiągnąć poprzez wzmocnienie pozycji organizacji producenckich. Wsparcie w tworzeniu nowych grup producentów jest bardzo ważne i pozwoli na ulepszenie sposobu funkcjonowania rynku.

Organizacje producenckie powinny mieć możliwość współpracy i fuzji nie tylko w obrębie danego kraju członkowskiego, ale na terenie całej Wspólnoty, co poprawi znacząco konkurencyjność danej grupy.

Promocja produktów Wspólnoty musi ulec znacznej intensyfikacji. Rolnicy muszą być zachęcani do rozwijania lokalnych rynków zbytu, co może stać się ich dodatkowym źródłem dochodu i poprawić ich sytuację finansową.

Zwiększenie stopnia konkurencyjności rolników jest konieczne, by zapewnić im większy dochód z rynku. Potrzebna jest poprawa działania instrumentów już istniejących, a także tworzenie nowych, które pozwolą na poprawę konkurencyjności unijnych rolników. Należy zagwarantować uczciwy i spójny system wdrażania nowych systemów poprawy konkurencyjności na płaszczyźnie europejskiej.

Ważne jest utrzymanie płatności bezpośrednich, bo stanowią źródło stałego dochodu rolników i zabezpieczają żywność dla wszystkich mieszkańców UE. Zapewniają większą stabilność rynku dla rolników i odbiorców ich produktów. Pozwalają na prowadzenie najwyższej jakości produkcji respektującej ostre wymogi bezpieczeństwa żywności, ochrony środowiska czy dobrostanu zwierząt. W bezpośredni sposób przyczyniają się do poziomu zatrudnienia na terenach wiejskich. Płatności bezpośrednie wpływają na zarządzanie gruntami w sposób często zapewniający różnorodność krajobrazu dla obywateli mieszkających w miastach czy wsiach, a także dla turystów.

Średni dochód rolniczy jest niski, a redukcja płatności bezpośrednich czy ich zniesienie doprowadziłaby do destabilizacji finansowej rolników i w efekcie upadku wielu gospodarstw rolnych. Skutkiem tego byłoby nie tylko zmniejszenie liczby rolników, ale również zwiększenie koncentracji i intensyfikacji produkcji.

Zmiany w obrębie płatności bezpośrednich powinny zmierzać w kierunku tego, aby otrzymywali je rolnicy, którzy rzeczywiście korzystają z gruntów rolnych i je uprawiają. Posiadacze gruntów, którzy nie są związani aktywnie z rolnictwem, nie powinni takich płatności otrzymywać.

Modyfikacji musi ulec również sposób wypłacania płatności bezpośrednich. Należy zadbać o równe traktowanie rolników w całej wspólnocie. Trzeba skonstruować zbiorowe kryteria, które będą regulować mechanizmy przyznawania i wypłacania świadczeń. Kraje członkowskie powinny mieć możliwość uwzględniania odmiennych realiów w danym państwie [Ardanowski 2010].

Obszary o niekorzystnych warunkach gospodarowania powinny nadal być objęte programem pomocowym. Pozostawienie płatności bezpośrednich dla rolników funkcjonujących na terenach niesprzyjających jest bardzo ważne w celu utrzymania produkcji.

Polityka rolna musi stworzyć więcej środków motywacyjnych dla rolników w celu umożliwienia im dostarczania usług na obszarach wiejskich cenionych przez społeczność Unii. Aktualnie mogą oni tylko równoważyć poboczne koszty świadczenia usług publicznych, ponieważ nie ma żadnego systemu motywacyjno-finansowego, który skłaniałby ich do dalszego działania.

Istniejący popyt na usługi dodatkowe można zrównoważyć jedynie w momencie, kiedy usługi te zostaną postrzegane jako działania przedsiębiorcze, a ich świadczenie przez rolników będzie odpowiednio wynagrodzone.

WPR ma obowiązek kształtować i polepszać mechanizmy służące do przeciwstawiania się nowym zagrożeniom stojącym przed Wspólnotą Europejską. Instrumenty, których zadaniem jest poprawa konkurencyjności branży rolnej, winny być dalej polepszane między innymi w celu stawienia czoła nowym zmianom klimatycznym. Powinno się zorganizować system szkoleń, gwarantujący transfer wiedzy w dziedzinie badań i innowacji na płaszczyźnie funkcjonowania gospodarstw rolnych.

Rola rolników jako zarządców ziemi może w znaczący sposób wpłynąć na zapobieganie zmianom klimatu przez świadczenie usług wiejskich. Obniżenie poziomu produkcji dwutlenku węgla czy odpowiednie gospodarowanie zasobami wody to tylko niektóre metody przeciwdziałania w procesie przekształcania się klimatu.

Redukcja emisji CO_2 przez rolników może nastąpić poprzez zwiększenie udziału w bezpieczeństwie energetycznym na skutek powiększania produkcji odnawialnych źródeł energii.

Wspólna Polityka Rolna powinna być spójna z innymi zakresami polityki prowadzonymi przez Unię Europejską. Konieczna jest większa jednolitość w prowadzonej przez wspólnotę polityce rolnej.

Polityka rolna powinna mieć większy związek z polityką handlową. Wspólnota Europejska powinna pilnować tego, aby negocjowane umowy handlowe związane z rolnictwem zawierały wymagania mówiące o tym, że produkty importowane muszą spełniać takie same standardy środowiskowe oraz dobrostanu zwierząt, jakie stawia się rolnikom unijnym.

Polityka konkurencji również musi być bardziej zharmonizowana z WPR. Konieczne jest dokonanie przewartościowania polityki konkurencji w taki sposób, aby wspierała, a nie szkodziła stabilności wspólnotowego rolnictwa.

Zapewnienie jednolitych zasad konkurencyjności do grup producentów rolnych, takich jak między innymi spółdzielnie, pozwoli takim grupom na łączenie się nie tylko w obrębie danego kraju, ale również poza jego granicami.

Rolnicy chcą mieć możliwość tworzenia różnych form kontraktów z innymi partnerami w sektorze rolnym. WPR powinna stwarzać perspektywy do łączenia się rolników w większe grupy producenckie i wspierać ich powstawanie. Wpłynie to na zwiększenie stabilności rynku rolno-spożywczego.

Polityka regionalna winna stwarzać możliwości do rozwoju terenów wiejskich, pamiętając o tym, że to rolnicy i właściciele leśni mają w posiadaniu trzy czwarte gruntów leżących na obszarze Unii Europejskiej.

Polityka Wspólnoty dotycząca zmian klimatu, środowiska i badań musi mieć na uwadze także zależności polityki rolnej. Jednym z wyzwań w przyszłości będzie zagwarantowanie bezpieczeństwa żywności dla populacji całej planety. Zrównoważona produkcja i zaspokojenie zwiększającego się popytu na żywność nie są tylko problemem polityki rolnej, lecz wiążą się z innymi sferami funkcjonowania Unii. Jedynie ścisła współpraca wszystkich sfer gospodarczych Wspólnoty może dać możliwość gwarancji bezpieczeństwa żywności w przyszłości.

7.2. Sytuacja GPR w poszczególnych regionach

Tabela 1 została umieszczona ze względu na swoją objętość na końcu książki jako załącznik 1. Zawiera spis Grup Producentów Rolnych znajdujących się w rejestrze województwa dolnośląskiego w roku 2010. W lipcu zarejestrowanych było na Dolnym Śląsku 85 podmiotów zorganizowanych w postaci grup producentów [UMWD 2010].

Dolnośląskie. W latach 2001–2006 stwierdzono słabszą dynamikę tworzenia się GPR w województwie dolnośląskim. Liczba zarejestrowanych grup producentów wynosiła od 1 w roku 2001 i 2005 do 7 w roku 2006.

Rok 2007 stał się przełomem w rejestracji grup, ponieważ w spisie znalazło się ich aż 16. W następnych latach obserwujemy stały wzrost liczby zarejestrowanych GPR. W roku 2008 i 2009 były to kolejno 21 i 23 grupy.

Trzeba zauważyć, że 14 podmiotów zarejestrowanych w spisie – w roku 2010 dotyczy tyko danych do miesiąca lipca i dlatego liczba grup producentów jest tak niska.

Biorąc pod uwagę stały wzrost dynamiki tworzenia grup producentów, można stwierdzić, że liczba zarejestrowanych grup na koniec 2010 r. powinna przekroczyć liczbę podmiotów zarejestrowanych w roku 2009. Potwierdzi to stały trend wzrostowy w zakładaniu GPR w województwie dolnośląskim.

Grupy producentów rolnych funkcjonowały najczęściej pod postacią organizacji o trzech formach prawnych:

- zrzeszenia,
- spółdzielnie,
- spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

W województwie dolnośląskim najpopularniejszą formą prawną działania GPR była spółka z o.o. W spisie znajdowały się 74 podmioty, które funkcjonowały pod taką formą prawną. Mniej popularnymi formami organizacyjno-prawnymi były zrzeszenia i spółdzielnie. Na formę działalności pod postacią zrzeszenia zdecydowało się zaledwie 5 grup producentów, natomiast 6 organizacji działało w formie spółdzielni.

Można wyróżnić 10 rodzajów działalności grup producentów rolnych w województwie dolnośląskim. Największa liczba podmiotów zajmuje się produkcją ziarna zbóż i nasion roślin oleistych – są to 42 grupy. Na kolejnym miejscu znajdują się hodowcy drobiu żywego, tworzą oni 15 GPR. Producenci ziaren zbóż zrzeszyli się w 11 podmiotów, ziemniaków w 7, a nasion roślin oleistych tworzą 5 organizacji producenckich.

W zdecydowanej mniejszości są rolnicy zajmujący się uprawą tytoniu, hodowcy świń, producenci jaj ptasich, producenci roślin ozdobnych czy energetycznych. Wszyscy wyżej wymienieni stworzyli tylko jedną grupę producencką w związku z prowadzoną działalnością. Wyróżnić możemy zatem 5 GPR z tych sektorów produkcji rolniczej.

Dolny Śląsk ma duży potencjał do tworzenia grup producentów rolnych. To region, na obszarze którego zlokalizowane są powiaty, gdzie nie ma grup producentów, a liczba dużych gospodarstw towarowych jest bardzo pokaźna. Istnieją duże możliwości do powstawania GPR w sektorze hodowli bydła i owiec. Co prawda, są to branże o mniejszym znaczeniu dla województwa, jednakże potencjał do tworzenia się grup w tych obszarach działalności rolników jest bardzo duży. W województwie dolnośląskim obszary nizinne mogą stać się przestrzenią do zrzeszania się rolników, ponieważ znajdują się tam gospodarstwa o większej powierzchni gruntów rolnych w porównaniu z terenami podgórskimi. Biorąc pod uwagę

obecne tempo powstawania GPR na Dolnym Śląsku, można założyć, że w kolejnych latach będzie tworzyło się od 15 do 25 grup rocznie.

Kujawsko-pomorskie. Ma nie tylko zbliżoną średnią powierzchnię gruntów rolnych w gospodarstwie w porównaniu z województwem dolnośląskim, ale również liczbę grup producentów rolnych funkcjonujących na tym obszarze (tab. 33).

W przypadku Kujaw i Pomorza średnia wielkość powierzchni gruntów rolnych w gospodarstwie rolnym wynosi 15,01 ha i jest mniejsza zaledwie o 0,71 ha w porównaniu z Dolnym Śląskiem. Liczba GPR w województwie kujawsko-pomorskim wynosiła 83 podmioty. Stanowiło to liczbę o 3 grupy mniejszą w porównaniu województwem dolnośląskim [UMWK-P 2010].

Tabela 33
Table 33
Grupy producentów rolnych w województwie kujawsko-pomorskim w roku 2010 [UMWK-P 2010]
Group of agricultural producers in the Kujawsko-Pomorskie in 2010

Rodzaj produkcji rolniczej	Liczba GPR
• Konie	1
• Trzoda chlewna	17
• Ziarno zbóż	9
• Liście tytoniu suszone	1
• Nasiona roślin oleistych	9
• Drób	5
• Buraki cukrowe	5
• Materiał siewny i sadzeniaki	1
• Bydło	4
• Mleko krowie	5
• Ziemniaki	2
• Ozdobne rośliny ogrodnicze	1
• Ziarno i nasiona roślin oleistych	23

Najsilniejszą grupę stanowiły grupy producentów ziarna i nasion roślin oleistych, którzy zrzeszyli się w 23 podmioty. Na drugie miejsce wysunęli się producenci trzody chlewnej, którzy stworzyli 17 GPR. Trzecie miejsce zajęli producenci ziaren zbóż i producenci nasion roślin oleistych, zrzeszeni w 9 podmiotów.

Hodowcy drobiu, producenci buraków cukrowych i mleka krowiego stworzyli po 5 grup producenckich. Hodowcy bydła funkcjonowali w obrębie 4 grup, natomiast producenci ziemniaków w zaledwie dwóch.

W mniejszości są hodowcy koni, producenci tytoniu suszonego, materiału siewnego i sadzeniowego, a także ozdobnych roślin ogrodniczych. W trakcie swojej działalności udało im się stworzyć po jednej grupie producenckiej.

Województwo kujawsko-pomorskie cechuje się wysoko rozwiniętym intensywnym rolnictwem. Na dobrym poziomie rozwinięta jest zarówno produkcja roślinna, jak i zwierzęca.

Można przewidywać, że regiony północy i zachodu województwa staną się miejscem do powstawania grup producentów, ponieważ rolnicy z tych obszarów powoli zastanawiają nad połączeniem swoich sił w grupach producenckich.

Rolnicy zaczynają przełamywać stereotypy, a ich świadomość sprawia, że są bardziej skłonni do zakładania GPR, ponieważ zaczynają zauważać fakt, iż funkcjonowanie w obrębie grupy może im przynieść większe korzyści.

Biorąc pod uwagę obecny przyrost tworzenia się GPR, można założyć, że w województwie kujawsko-pomorskim będzie powstawać od 10 do 15 grup producenckich rocznie.

Lubelskie. W województwie tym średnia wielkość gospodarstw wynosi 7,40 ha gruntów rolnych, jest więc stosunkowo mała. Grup producentów na terenie Lubelszczyzny było osiemnaście [$UMWL_1$2010].

Najwięcej grup stworzyli producenci suszonych liści tytoniu oraz ziaren i nasion roślin oleistych – były to 4 podmioty. Producenci szyszek chmielowych zrzeszyli się w 3 podmioty, natomiast hodowcy trzody chlewnej i wytwórcy produktów ekologicznych działali w obrębie 2 grup (tab. 34).

Tabela 3
Table 34

Grupy producentów rolnych w województwie lubelskim w roku 2010 [$UMWL_1$ 2010]
Group of agricultural producers in the Lubelskie province in 2010

Rodzaj prowadzonej produkcji rolniczej	Liczba GPR
• Liście tytoniu suszone	4
• Trzoda chlewna	2
• Ziarno i nasiona roślin oleistych	4
• Szyszki chmielowe	3
• Produkty rolnictwa ekologicznego	2
• Ziarno zbóż	1
• Bydło	1
• Drób	1

Pojedyncze GPR stworzyli hodowcy bydła i drobiu oraz producenci ziaren zbóż. W porównaniu z poprzednimi województwami lubelskie wypada stosunkowo słabo, jednakże występuje duży potencjał do tworzenia się grup producentów na tym obszarze.

Lubelszczyzna jest terenem, na którym rozwija się w znaczącym stopniu produkcja specjalistyczna. Można przypuszczać, że rozwój grup producentów będzie odbywał się w zakresie prowadzenia produkcji liści tytoniu, wyrobów ekologicznych oraz chmielarstwa. Te sfery działalności rolniczej są bardzo popularne w całym regionie, co może przyczynić się do integracji rolników i utworzenia kolejnych grup producentów.

Mając na uwadze tempo tworzenia się grup producenckich, szacować można, że w województwie lubelskim powstawać może do pięciu grup producentów rolnych rocznie.

Lubuskie. Podobna sytuacja co do liczby i tworzenia nowych grup producentów rolnych występuje w województwie lubuskim. Z danych Marszałka Województwa Lubuskiego na rok 2008 wynika, że zarejestrowanych do połowy roku było 17 podmiotów; w porównaniu

z województwem lubelskim o jeden mniej. Zdecydowanie większa jest liczba hektarów gruntów rolnych przypadająca na jedno gospodarstwo w województwie lubuskim, wynosiła ona 20,32 ha i była większa prawie trzykrotnie w porównaniu z województwem lubelskim [$UMWL_2$ 2010].

Województwo lubuskie zdominowali hodowcy drobiu, którzy powołali do życia 7 organizacji producenckich. Producenci nasion roślin oleistych stworzyli 4 grupy, natomiast wytwórcy mleka krowiego zrzeszyli się w 2 podmioty.

Producenci zbóż, ziarna i nasion roślin oleistych, a także jaj oraz hodowcy trzody chlewnej połączyli się, tworząc po jednej grupie producenckiej.

W województwie lubuskim motorem napędowym do tworzenia się grup producentów może być prężnie działająca branża drobiarska. Istnieją również duże możliwości do integracji rolników w sektorze mleczarskim oraz hodowli bydła.

Lubuskie to terytorium, na którym popularna jest również hodowla trzody chlewnej, co również może stanowić podstawę do tworzenia nowych grup. Kolejnym sektorem mogącym przyczynić się do powstania następnych grup producentów jest branża uprawy zbóż, ze względu na duży stopień produkcji oraz wysoką średnią liczbę hektarów gruntów rolnych przypadających na jedno gospodarstwo.

Dynamika rozwoju grup producentów będzie zbliżona do województwa lubelskiego, a liczba nowych zarejestrowanych podmiotów przez Marszałka Województwa Lubuskiego będzie wynosić maksymalnie 5 w każdym następnym roku.

Łódzkie. Województwo to jest terenem, na którym funkcjonowało w roku 2010 – 10 GPR [UMWŁ 2010]:

- Drób – 4,
- Trzoda chlewna – 3,
- Ziarno zbóż – 1,
- Kwiaty świeże – 1,
- Ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych – 1.

Na czołówkę grup producentów rolnych w województwie łódzkim wysunęły się podmioty związane z produkcją zwierzęcą, a mianowicie hodowcy drobiu, którzy stworzyli 4 grupy oraz hodowcy świń funkcjonujący w 3 organizacjach. Producenci ziaren zbóż, kwiatów oraz ziarna zbóż i nasion roślin oleistych działali w pojedynczych grupach i stanowią mniejszość wśród GPR w województwie łódzkim. Podstawą do tworzenia się grup producentów będzie wciąż sektor produkcji zwierzęcej, ze względu na dość wysoki poziom produkcji, a także niską jakość gleb. Trudno jest przewidzieć liczbę powstających GPR na tym obszarze w przyszłych latach. Można przypuszczać, że będzie to maksymalnie 5 grup założonych rocznie.

Małopolskie. W województwie tym działało 7 grup producentów rolnych. Oprócz producentów suszonych liści tytoniu, którzy zrzeszyli się w 2 grupy, reszta rolników działała w jednej grupie i były to:

1. Hodowcy trzody chlewnej, Hodowcy drobiu, Hodowcy owiec i kóz,
2. Producenci jaj,
3. Producenci ziaren zbóż i nasion roślin oleistych.

Szansą do powstawania grup producentów jest produkcja zwierzęca podobnie jak w przypadku województwa łódzkiego. Intensyfikacja produkcji trzody chlewnej i drobiu może przyczynić się do zrzeszania rolników w większe grupy producenckie.

Mazowieckie. Działało tutaj 21 GPR. Produkcja zwierzęca dominowała w tworzeniu się grup producenckim na terenie województwa mazowieckiego. Hodowla świń, drobiu czy produkcja mleka skłoniły rolników do założenia 6 grup w danych sektorach [Rejestr M… 2010]. Mniejsze znaczenie w tworzeniu grup miała uprawa roślin. Producenci ziaren zbóż założyli 2 grupy, natomiast producenci ziemniaków tylko jedną (tab. 35).

Tabela 35
Table 35
Grupy producentów rolnych w województwie mazowieckim w roku 2010 [UMWM 2010]
Group of agricultural producers in the Mazowieckie province in 2010

Rodzaj prowadzonej produkcji rolniczej	Liczba GPR
• Trzoda chlewna	6
• Mleko krowie	6
• Ziemniaki	2
• Ziarna zbóż	1
• Drób	6

Opolskie. Na terenie tym funkcjonowało 19 grup producentów rolnych. Największy udział mieli producenci ziaren zbóż i nasion roślin oleistych – stworzyli oni 5 grup producenckich. Na kolejnych miejscach plasowali się producenci nasion roślin oleistych oraz ziaren zbóż, którzy funkcjonowali kolejno w 4 i 3 GPR (tab. 36).

Duży udział mieli też hodowcy drobiu, którzy zrzeszyli się w 4 podmioty. Producenci ziemniaków, trzody chlewnej oraz mleka krowiego posiadali mniejsze znaczenie, ponieważ prowadząc działalność, funkcjonowali oni w obrębie jednej grupy producenckiej.

W przyszłości będą się tworzyć grupy producenckie związane nie tylko z produkcją ziaren zbóż i nasion roślin oleistych, lecz również z hodowlą trzody chlewnej czy drobiu. Związane jest to ze wzrostem inicjatyw rolników o charakterze integracyjnym.

Tabela 36
Table 36
Grupy producentów rolnych w województwie opolskim w roku 2010 [UMWO 2010]
Group of agricultural producers in the Opolskie province in 2010

Rodzaj prowadzonej produkcji rolniczej	Liczba GPR
• Mleko krowie	1
• Trzoda chlewna	1
• Drób	4
• Ziarna zbóż	3
• Nasiona roślin oleistych	4
• Ziarna zbóż i nasiona roślin oleistych	5
• Ziemniaki	1

Podkarpackie. W roku 2010 było miejscem działania 20 grup producentów rolnych. Na pierwszym miejscu znajdowali się producenci ziaren zbóż i nasion roślin oleistych – zrzeszyli się w 6 grup. Kolejne miejsca zajęli hodowcy świń oraz drobiu, którzy stworzyli odpowiednio 4 i 3 grupy producenckie. Reszta producentów przejawiała słabe skłonności do integracji, co objawia się funkcjonowaniem w obrębie tylko jednej grupy (tab. 37).

W przyszłości najwięcej grup powinno powstawać wśród producentów ziaren zbóż i roślin oleistych oraz hodowców świń i drobiu. Można przypuszczać, że w tych sektorach rocznie będzie powstawać do 5 grup producentów.

Tabela 37
Table 37

Grupy producentów rolnych w województwie podkarpackim w roku 2010 [$UMWP_1$ 2010]
Group of agricultural producers in the Podkarpackie province in 2010

Rodzaj prowadzonej produkcji rolniczej	Liczba GPR
• Owce i kozy	1
• Ziarna zbóż	1
• Trzoda chlewna	4
• Suszone liście tytoniu	1
• Ziarna zbóż i nasiona roślin oleistych	6
• Jaja	1
• Skóry	1
• Miód	1
• Drób	3
• Lisy, norki, jenoty i tchórze	1

Podlaskie. Działało tutaj 21 grup producenckich. Najsilniej rozwiniętą branżą w tym rejonie była hodowla drobiu, a także trzody chlewnej. Hodowcy drobiu bardzo intensywnie zrzeszali się w grupy producenckie i stworzyli ich już trzynaście. Hodowcy świń w mniejszym stopniu organizowali się w grupy – założyli oni 4 grupy producenckie – jednakże to oni wraz z hodowcami drobiu będą głównymi inicjatorami tworzenia grup producenckich na terenie Podlasia (tab. 38).

Tabela 38
Table 38

Grupy producentów rolnych w województwie podlaskim w roku 2010 [$UMWP_2$ 2010]
Group of agricultural producers in the Podlaskie province in 2010

Rodzaj prowadzonej produkcji rolniczej	Liczba GPR
• Tytoń	1
• Drób	13
• Ziarna zbóż i nasiona roślin oleistych	1
• Trzoda chlewna	4
• Produkty ekologiczne	1
• Mleko krowie	1

Pomorskie. Na obszarze tym działało 35 GPR. Najwięcej grup producentów stworzyli rolnicy zajmujący się uprawą zbóż i roślin oleistych na ziarna i nasiona – 15 podmiotów (tab. 39).

Producenci mleka krowiego, trzody chlewnej, ziemniaków, ziaren zbóż oraz nasion roślin oleistych wykazywali duży potencjał do tworzenia nowych GPR. W przyszłości to oni wraz z producentami ziaren zbóż i nasion roślin oleistych będą przyczyniać się do wzrostu tworzenia grup producentów rolnych na obszarze województwa pomorskiego.

Potencjał do powstawania grup producenckich na terenie województwa pomorskiego jest duży i można szacować, że powstanie tam nawet do 10 GPR w ciągu roku.

Tabela 39
Table 39

Grupy producentów rolnych w województwie pomorskim w roku 2010 [UMWP$_3$ 2010]
Group of agricultural producers in the Pomorskie province in 2010

Rodzaj prowadzonej produkcji rolniczej	Liczba GPR
• Materiał siewny i sadzeniowy	1
• Mleko krowie	3
• Trzoda chlewna	4
• Ziarna zbóż i nasiona roślin oleistych	15
• Ziemniaki	3
• Ziarna zbóż	3
• Bydło	1
• Nasiona roślin oleistych	3
• Owce i kozy	1
• Lisy, norki, jenoty i tchórze	1

Śląskie. Jest obszarem, na którym w roku 2010 funkcjonowało zaledwie 8 grup producentów. Tempo tworzenia się GPR na Śląsku było bardzo małe. Do tej pory powstało pięć grup zajmujących się hodowlą drobiu, jedna grupa skupiła się na hodowli świń oraz dwie grupy zajęły się produkcją ziaren zbóż i nasion roślin oleistych (tab. 40).

W związku z powolną dynamiką rozwoju grup producentów na terenie województwa śląskiego trudno jest określić, w jakim tempie będą się tworzyć GPR na tym obszarze.

Tabela 40
Table 40

Grupy producentów rolnych w województwie śląskim w roku 2008 [UMWŚ$_1$ 2010]
Group of agricultural producers in the Śląskie province in 2008

Rodzaj prowadzonej produkcji rolniczej	Liczba GPR
• Drób	5
• Trzoda chlewna	1
• Ziarna zbóż i nasiona roślin oleistych	2

Świętokrzyskie. Zorganizowało się tutaj 10 grup producentów. Sytuacja tworzenia się GPR na terenie województwa świętokrzyskiego była bardzo podobna do województwa śląskiego. Co prawda, liczba rodzajów prowadzonej produkcji rolniczej była większa, jednakże liczba grup producenckich była zbliżona do przypadku Śląska (tab. 41).

Przypuszczalnie można stwierdzić, że rozwijać się zaczną branże hodowli trzody chlewnej oraz drobiu, a także produkcji wyrobów ekologicznych. Trudno jest przewidzieć tempo powstawania GPR w województwie świętokrzyskim.

Tabela 41
Table 41
Grupy producentów rolnych w województwie świętokrzyskim w roku 2010 [UMWŚ$_2$ 2010]
Group of agricultural producers in the Świętokrzyskie province in 2010

Rodzaj prowadzonej produkcji rolniczej	Liczba GPR
• Trzoda chlewna	3
• Suszone liście tytoniu	1
• Produkty ekologiczne	2
• Drób	3
• Mleko krowie	1

Warmińsko-mazurskie. Na terenie Warmii i Mazur działało 36 grup producentów. Wszystkie grupy miały duże możliwości rozwoju, co sprawia że potencjał do tworzenia się nowych grup na tym obszarze jest bardzo duży (tab. 42).

Największe oddziaływanie mają hodowcy drobiu, producenci ziaren zbóż oraz nasion roślin oleistych. Duże perspektywy do tworzenia się grup producentów istnieją również w przypadku hodowców świń.

Tabela 42
Table 42
Grupy producentów rolnych w województwie warmińsko-mazurskim w roku 2010 [UMWW-M 2010]
Group of agricultural producers in the Warmińsko-Mazurskie province in 2010

Rodzaj prowadzonej produkcji rolniczej	Liczba GPR
• Ziarna zbóż	9
• Trzoda chlewna	3
• Ziarna zbóż i nasiona roślin oleistych	8
• Drób	12
• Nasiona roślin oleistych	4

Wielkopolska. Funkcjonowało tu najwięcej grup producentów w kraju – aż 112. Najwięcej grup producentów działało w sektorze hodowli świń, co nie dziwi, ponieważ województwo wielkopolskie było i jest w dalszym ciągu największym producentem trzody chlewnej w Polsce (tab. 43).

Duże możliwości mają również producenci ziaren zbóż i nasion roślin oleistych, mleka krowiego oraz drobiu. Przewiduje się dalszy szybki rozwój grup producenckich w tych dziedzinach rolnictwa.

Szacuje się, że dynamika tworzenia się grup producenckich będzie największa w kraju i w kolejnych latach powstanie tam powyżej 20 grup producenckich rocznie.

Tabela 43
Table 43
Grupy producentów rolnych w województwie wielkopolskim w roku 2010 [UMWW 2010]
Group of agricultural producers in the Wielkopolskie province in 2010

Rodzaj prowadzonej produkcji rolniczej	Liczba GPR
• Trzoda chlewna	60
• Drób	7
• Bydło	4
• Materiał siewny i sadzeniowy	1
• Ziarno zbóż	6
• Króliki	2
• Mleko krowie	9
• Nasiona roślin oleistych	7
• Ziarna zbóż i nasiona roślin oleistych	16

Zachodniopomorskie. Funkcjonowało tu 37 grup producenckich. Największą grupę stanowili producenci ziaren zbóż i nasion roślin oleistych. Świadczy to o dużej przewadze produkcji roślinnej nad produkcją zwierzęcą (tab. 44).

Można założyć, że tempo powstawania nowych grup producentów na terenie województwa zachodniopomorskiego będzie wynosić od 5 do 10 GPR rocznie.

Tabela 44
Table 44
Grupy producentów rolnych w województwie zachodniopomorskim w roku 2010 [UMWZ-P 2010]
Group of agricultural producers in the Zachodniopomorskie province in 2010

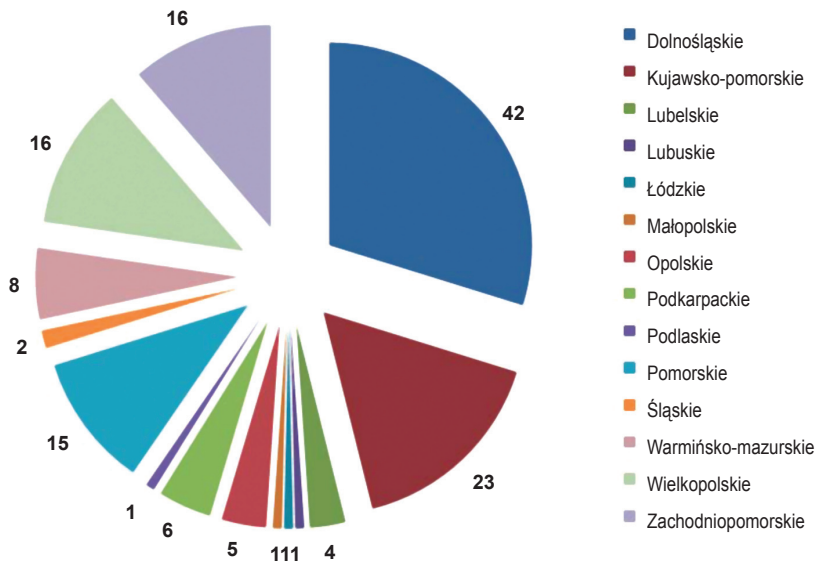
Rodzaj prowadzonej produkcji rolniczej	Liczba GPR
• Ziarna zbóż	10
• Mleko krowie	2
• Ziarna zbóż i nasiona roślin oleistych	16
• Nasiona roślin oleistych	6
• Drób	1
• Buraki cukrowe	1
• Materiał siewny i sadzeniowy	1

7.3. Sytuacja GPR w poszczególnych sektorach

W Polsce do lipca 2010 r. działało 539 grup producentów rolnych. Rolnicy organizowali się w 23 branżach.

Na pierwszym miejscu znajdowali się producenci ziarna zbóż i nasion roślin oleistych, którym udało się stworzyć 141 organizacji producenckich. Najwięcej GPR założono w województwach: dolnośląskim, kujawsko-pomorskim, wielkopolskim oraz zachodniopomorskim. W województwach: lubuskim, łódzkim, małopolskim i podlaskim działała tylko jedna grupa producentów ziarna zbóż i nasion roślin oleistych (wykres 35).

Jedynie w województwach: mazowieckim i świętokrzyskim nie powstała żadna grupa zajmująca się tego typu produkcją.



Wykres 35. Liczba GPR ziaren zbóż i nasion roślin oleistych w 2010 r.
Diagram 35. Number of groups of producers of grains and oilseeds in 2010

Na drugim miejscu pod względem liczby istniejących grup producenckich znajdują się producenci trzody chlewnej, działający w 111 grupach.

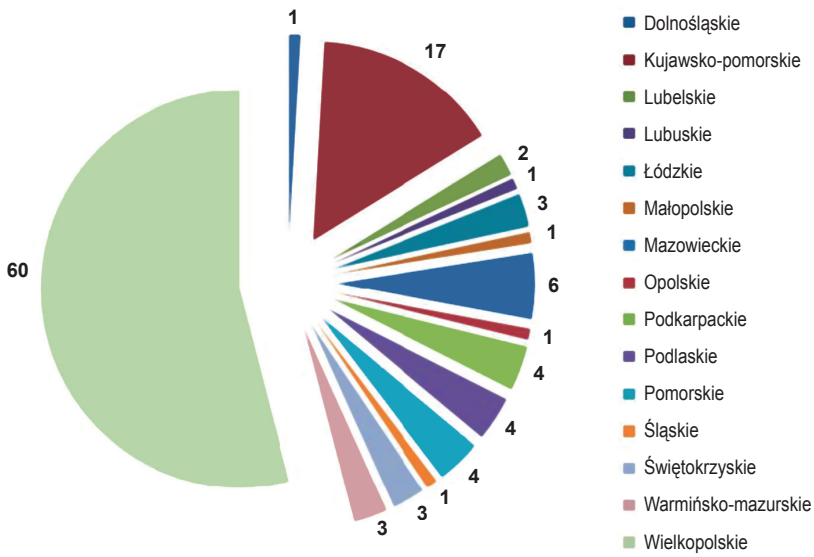
Ponad połowa grup producentów świń istnieje na terenie Wielkopolski i jest to największy region producentów trzody chlewnej w kraju.

Duża liczba GPR działa również na obszarze Kujaw i Pomorza, a także Mazowsza. Tylko w województwie zachodniopomorskim nie ma żadnej grupy producentów świń (wykres 36).

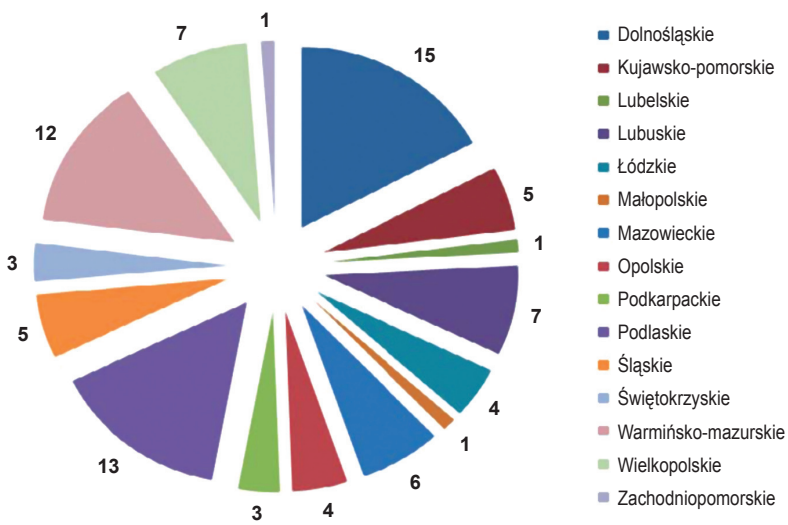
Trzecia grupa, ze względu na liczbę zrzeszonych producentów, to hodowcy drobiu. W sektorze tym założyli 87 grup producentów.

Wśród poszczególnych województw najwięcej grup powstało na Dolnym Śląsku, Podlasiu oraz na Warmii i Mazurach.

Pojedyncze grupy działają w województwie małopolskim i zachodniopomorskim. W pomorskim rolnicy nie utworzyli jeszcze ani jednej grupy producentów drobiu (wykres 37).

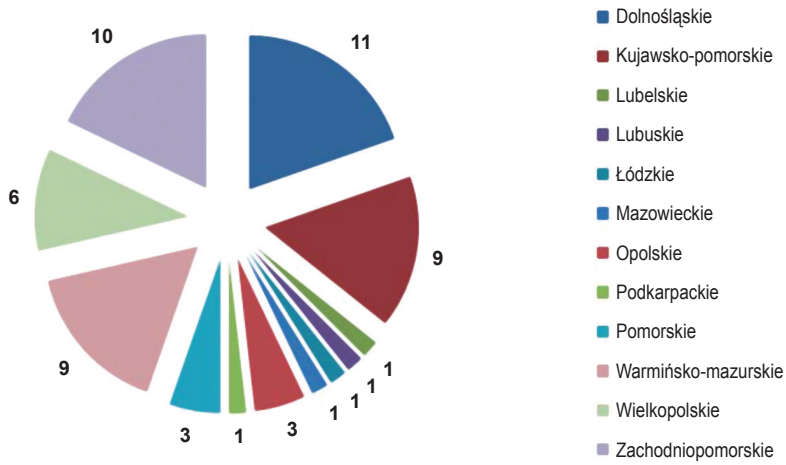


Wykres 36. Liczba GPR trzody chlewnej w 2010 r.
Diagram 36. Number of swine producer groups in 2010



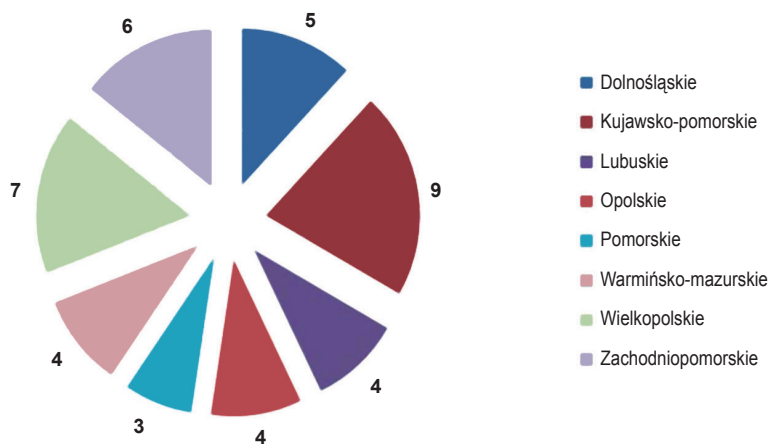
Wykres 37. Liczba GPR drobiu w 2010 r.
Diagram 37. Number of poultry producer groups in 2010

Na kolejnych miejscach znajdowali się producenci ziaren zbóż – 56 organizacji. Najwięcej grup powstało w pięciu województwach: dolnośląskim, zachodniopomorskim, kujawsko-pomorskim, warmińsko-mazurskim oraz wielkopolskim. Mniejsza tendencja do tworzenia się grup widoczna była w województwach: lubelskim, lubuskim, łódzkim, mazowieckim oraz podkarpackim. Grup producenckich zajmujacych się produkcją ziaren zbóż nie było natomiast w województwach: podlaskim, śląskim i świętokrzyskim (wykres 38).



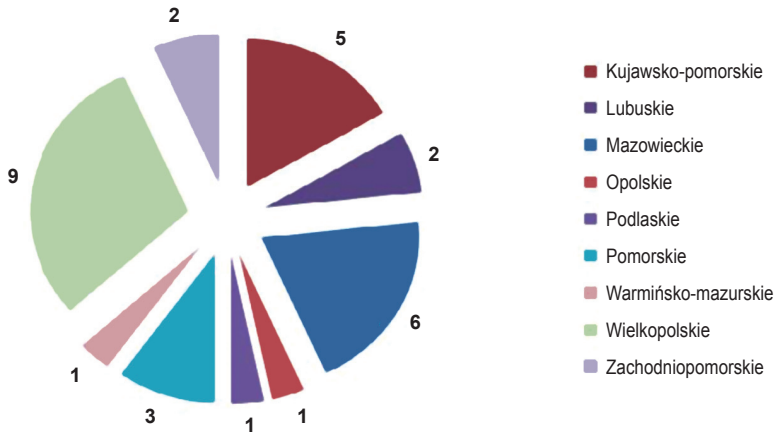
Wykres 38. Liczba GPR ziaren zbóż w 2010 r.
Diagram 38. Number of cereals producers groups in 2010

Rolnicy zajmujący się uprawą roślin oleistych na nasiona stworzyli w kraju 42 grupy producenckie. Najwięcej podmiotów tego typu działało w województwie kujawsko-pomorskim. Duża liczba grup działała w województwach: wielkopolskim, zachodniopomorskim, dolnośląskim, lubelskim, opolskim, a także warmińsko-mazurskim (wykres 39). Najmniej grup było w województwie pomorskim, natomiast w województwach nie wymienionych brak było funkcjonujących na tych obszarach grup producentów rolnych.



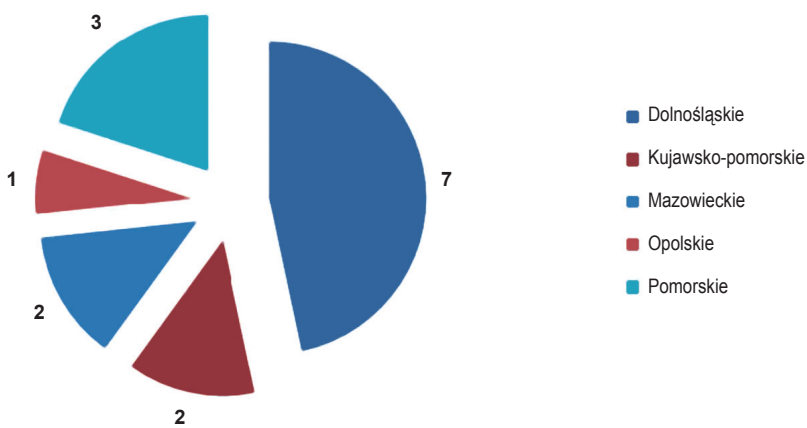
Wykres 39. Liczba GPR nasion roślin oleistych w 2010 r.
Diagram 39. Number of oilseeds producers groups in 2010

Producenci mleka działali w roku 2010 w 30 organizacjach. Najwięcej grup powstało w województwie wielkopolskim, mazowieckim oraz kujawsko-pomorskim. Na Opolszczyźnie, Podlasiu oraz na Warmii i Mazurach istniała tylko jedna grupa producencka (wykres 40).



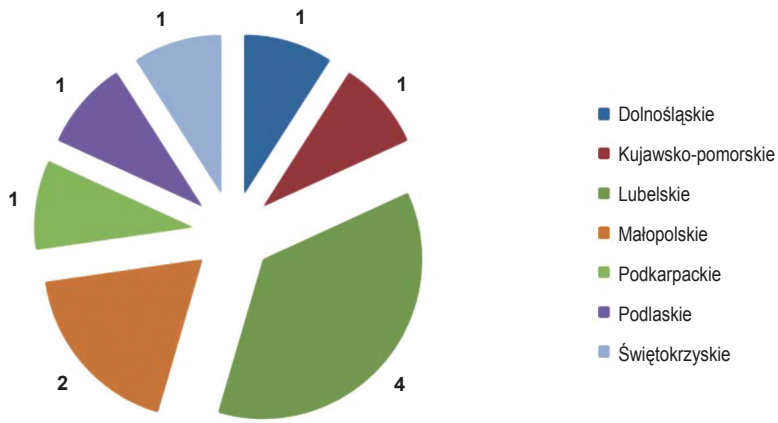
Wykres 40. Liczba GPR mleka w 2010 r.
Diagram 40. Number of milk producers groups in 2010

Producenci ziemniaków stworzyli w badanym okresie 15 grup producentów rolnych. Dolny Śląsk był rejonem, gdzie działało najwięcej grup producentów ziemniaków w kraju. Na następnych pozycjach znajdowali się rolnicy z województw: pomorskiego, kujawsko-pomorskiego, mazowieckiego i opolskiego (wykres 41).



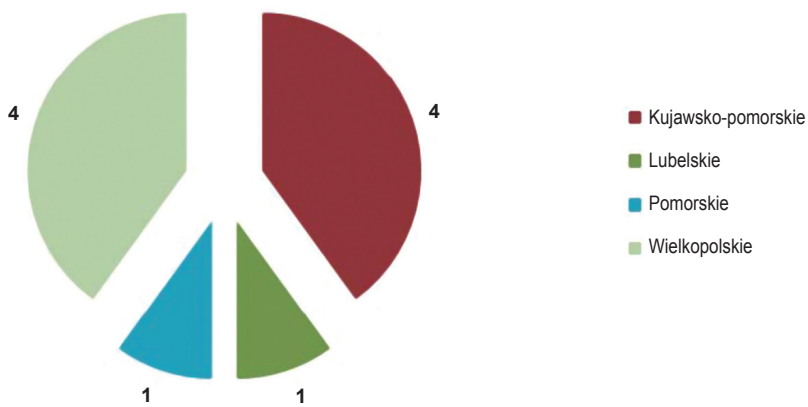
Wykres 41. Liczba GPR ziemniaków w 2010 r.
Diagram 41. Number of potato producers groups in 2010

Kolejną mocną grupą byli rolnicy uprawiający tytoń. Stworzyli oni 11 grup producenckich w siedmiu województwach. Najwięcej grup było w województwie lubelskim – były to 4 organizacje. Dwie grupy funkcjonowały w województwie małopolskim. Po jednej grupie można było zaobserwować w województwach: dolnośląskim, kujawsko-pomorskim, podkarpackim, podlaskim, a także świętokrzyskim (wykres 42). W przypadku producentów suszonych liści tytoniu istnieje dosyć duże rozdrobnienie w tworzeniu się grup producenckich na terenie Polski.



Wykres 42. Liczba GPR liści tytoniu w 2010 r.
Diagram 42. Number of tobacco producers groups in 2010

Ostatnią dużą grupą byli hodowcy bydła. W branży tej udało im się zrzeszyć w 10 grupach producenckich. Po cztery grupy funkcjonowały w województwach: kujawsko-pomorskim oraz wielkopolskim. Pojedyncze grupy działały na obszarze Lubelszczyzny i Pomorza (wykres 43).



Wykres 43. Liczba GPR bydła w 2010 r.
Diagram 43. Number of cattle producers groups in 2010

Spośród 23 sektorów działalności rolniczej, w których doszło do utworzenia się grup producenckich, dziewięć stanowiły branże, gdzie utworzyło się co najmniej 10 grup producentów rolnych.

Producenci buraków cukrowych utworzyli 6 grup, z czego pięć działało w województwie kujawsko-pomorskim, a jedna w zachodniopomorskim.

Rolnicy zajmujący się wytwarzaniem produktów ekologicznych zrzeszyli się w 5 grupach, które funkcjonowały na terenie województwa lubelskiego (2 grupy), podlaskiego (1 grupa) oraz w województwie świętokrzyskim (2 grupy).

Wytwórcy jaj ptasich działali w 4 GPR. Pojedyncze grupy powstały w województwach: dolnośląskim, lubuskim, małopolskim oraz na Podkarpaciu. Cztery grupy stworzyli również producenci materiału siewnego i sadzeniowego. Działali oni w województwach: kujawsko-pomorskim, pomorskim, wielkopolskim, a także w zachodniopomorskim.

Hodowcy owiec i kóz, wraz z producentami szyszek chmielowych, utworzyli w kraju po 3 grupy producenckie. Grupy producenckie hodowców owiec i kóz działały w województwach: małopolskim, podkarpackim oraz pomorskim. Rolnicy produkujący szyszki chmielowe funkcjonowali tylko na terenie województwa lubelskiego.

Dwie grupy producenckie powstały w sektorach:

- produkcja ozdobnych roślin ogrodniczych – Dolny Śląsk, Kujawy i Pomorze,
- hodowla lisów, norek, jenotów i tchórzy – Podkarpacie, Pomorze,
- hodowla królików – Wielkopolska.

Występują obszary o niższej dynamice procesu tworzenia się grup producentów rolnych. Produkcją roślin energetycznych w województwie dolnośląskim zajmowała się tylko jedna grupa rolników, którzy chcieli razem działać, zakładając GPR.

Województwo kujawsko-pomorskie było jedynym obszarem w Polsce, gdzie funkcjonowała grupa producentów zajmująca się hodowlą koni.

Pojedyncze grupy udało się powołać również producentom miodu oraz skór. Działały one na terenie Podkarpacia i stworzyły jako pierwsze w kraju tego typu organizacje w swoim sektorze.

W województwie łódzkim utworzono całkiem niedawno grupę producentów zajmujących się produkcją kwiatów świeżych.

Pięć ostatnich wymienionych grup stało się pionierami w zakładaniu GPR w swoich branżach. Obserwacja ich działań pod warunkiem kształtowania się korzystnych okoliczności rynkowych może przyczynić się do powstawania kolejnych grup w tych branżach.

7.4. Determinanty perspektyw powoływania GPR

Obserwacja procesu tworzenia się grup producentów rolnych Polsce na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat, jak również doświadczenia płynące z realizacji projektu oraz znajomość sposobu zorganizowania i działania producentów rolnych w państwach starej UE, pozwalają poczynić szereg obserwacji ważnych dla polskich rolników:

1. Stan zorganizowania polskich producentów rolnych jest najsłabszą stroną polskiego rolnictwa. Wśród rolników przeważa indywidualizm i niechęć do wspólnego działania. Tworzenie grup jest zadaniem bardzo trudnym. Trzeba bowiem założyć firmę i ją prowadzić (rolnicy w szczególności boją się prowadzenia spraw finansowych i rozliczeń podatków).

2. Brak jest bazy do zakładania grup – osoby inicjujące tworzenie grupy nie mają pomieszczeń na prowadzenie biur, przeszkolonej kadry do prowadzenia firmy, jak również, a może przede wszystkim, infrastruktury do prowadzenia działalności grupy (magazynów, sortowni, sprzętu). Z tego względu bardzo istotne znaczenie ma tworzenie grup producentów rolnych na bazie spółdzielni.
3. Zarówno zrozumienie przez producentów, jak i otoczenie rolnictwa, potrzeby poprawy konkurencyjności producentów poprzez organizowanie się w celach gospodarczych, jak i sam stopień zorganizowania są bardzo zróżnicowane. Najlepsze zorganizowanie występuje na obszarze województw wielkopolskiego, kujawsko-pomorskiego i dolnośląskiego. Zdecydowanie wzrosło tempo organizowania się rolników w województwie: opolskim, pomorskim i zachodniopomorskim. Widać też ożywienie w województwie podkarpackim i warmińsko-mazurskim.
4. Wbrew powszechnym twierdzeniom, że grupy producentów rolnych są szansą dla małych i średnich polskich rolników, w pierwszej kolejności organizują się więksi producenci. Jest to zrozumiałe, ponieważ z reguły są oni lepiej wykształceni, a w związku z tym bardziej świadomi i otwarci na współpracę. Im też, tak naprawdę, bardziej potrzebna jest poprawa konkurencyjności i stabilizacja na rynku, jaką daje członkostwo w dobrze działającej grupie. Coraz większe zainteresowanie tworzeniem nowych grup występuje w grupie osób prawnych prowadzących działalność rolniczą. Kilka rolniczych spółdzielni produkcyjnych i gospodarstw popegeerowskich utworzyło już grupy lub zamierza to zrobić w niedługim czasie.
5. Nie było właściwej do skali problemu spójnej akcji promocyjnej, szkoleniowej i doradczej. Z poczynionych obserwacji wyłania się bardzo niejednorodny w poszczególnych województwach poziom wiedzy rolników nt. korzyści wynikających z członkostwa w grupie, jak też w zakresie dotyczącym zasad organizowania i działania grupy. Nie najlepsze doświadczenia pochodzą również z drugiej połowy lat dziewięćdziesiątych, kiedy pod hasłem tworzenia grup zakładano stowarzyszenia i zrzeszenia nieodpowiednie do prowadzenia działalności gospodarczej.
6. W wielu województwach występuje zwiększenie zainteresowania rolniczych spółdzielni produkcyjnych, gminnych spółdzielni „SCH" (Samopomoc Chłopska) oraz spółdzielni kółek rolniczych inicjowaniem tworzenia grup producentów z wykorzystaniem majątku i kadry spółdzielni [Kożuch, Mirończuk 2000].
7. Postępujący proces globalizacji powoduje, że rynek staje się coraz trudniejszy i bardziej wymagający.

Bez gospodarczego zorganizowania się polscy rolnicy przegrają konkurencję z rolnictwem europejskim i światowym, stąd też obecnie do najważniejszych zadań należy:

- wzmocnienie i przyśpieszenie procesu tworzenia struktur gospodarczych rolników; konieczna jest szeroko zakrojona akcja informacyjna i szkoleniowa połączona z udzielaniem bardzo specjalistycznej pomocy doradczej;
- budowanie branżowych powiązań regionalnych i krajowych, powstawanie coraz większej liczby grup dla określonych produktów rolnych tworzy już taką możliwość; konieczne jest utworzenie takiej struktury, aby grupy mogły lepiej realizować swoje gospodarcze i lobbystyczne cele;
- doskonalenie kadry doradczej wspierającej proces organizowania się producentów oraz działania grup;

- zmiany prawa spółdzielczego (by spółdzielnię mogło założyć 5 osób fizycznych, a nie 10 jak obecnie);
- dalsza zmiana nastawienia środowiska rolniczego do ruchu spółdzielczego; większość inicjatyw tworzenia grup przybiera formę spółdzielni, co rokuje przełamaniem negatywnego nastawienia rolników do spółdzielni, która w państwach UE jest podstawową formą prawną organizowania się rolników;
- szukanie dalszych bodźców ekonomicznych pobudzających rolników i spółdzielnie do tworzenia grup producentów rolnych;
- gospodarcze organizacje rolników są przedłużeniem gospodarstwa rolnego, umożliwiające rolnikom zachowanie partnerstwa na rynku, stąd przez prawo nie mogą być traktowane jak czysto komercyjne firmy.

Według Krajowej Rady Spółdzielczej istnieje wiele problemów, którym należałoby się w przyszłości przeciwstawić:

1. Sfera świadomości:
   - nieufność rolników w stosunku innych,
   - słaba świadomość ekonomiczna producentów, co ogranicza ocenę korzyści z działania w grupie,
   - brak dobrych doświadczeń związanych z działalnością grupową,
   - pamięć o złych doświadczeniach związanych z działaniem polskiej spółdzielczości,
   - problemy z wykreowaniem lidera, który zająłby się przewodniczeniem grupie.
2. Sfera ekonomiczno-organizacyjna i prawna:
   - brak pieniędzy na rozpoczęcie działalności,
   - niechęć części odbiorców do zawierania kontraktów z grupami,
   - brak środków finansowych na zatrudnienie specjalisty,
   - niewystarczające uregulowania prawne dotyczące funkcjonowania grup producentów rolnych.
3. Sfera organizacyjno-doradcza:
   - brak skutecznego doradztwa dla GPR, w terenie,
   - zbyt niskie kwalifikacje osób, które zajmują się wspieraniem grup producenckich [Domagalski 2008].

Największym problemem związanym z organizowaniem się w grupy producenckie jest wciąż mentalność ludzi – ściślej ich nieufność, a także nieodpowiedni poziom wiedzy ekonomicznej, który powoduje złe wyobrażenie o możliwościach, jakie daje członkostwo w grupie.

Współpraca między grupami działającymi w danym sektorze produkcji może stać się przyczyną szybszego rozwoju grup w danej branży. Na początku taka współpraca najczęściej może mieć charakter nieformalny, po to by nabrać do siebie wzajemnego zaufania. Koordynatorem działań powinny stać się Ośrodki Doradztwa Rolniczego, a także Urzędy Marszałkowskie, ponieważ najczęściej to one biorą udział w organizacji takich działań.

Propagatorem działań integracyjnych jest Rada Spółdzielczych Grup Wielkopolski, zrzeszająca 21 grup. W ich opinii należy konsekwentnie działać w celu dalszej koncentracji producentów rolnych w grupach i ich związkach oraz wspólnego inwestowania, aby zatrzymać po stronie producentów rolnych jak największą część wartości dodanej – poprzez prowadzenie wspólnego uboju i przetwórstwa.

Nie można autorytatywnie stwierdzić, kiedy stopień organizowania się polskich rolników będzie taki jak w innych krajach Unii Europejskiej. To producenci rolni wraz ze swoim udziałem w rynku powinni stawać się głównymi beneficjentami wartości sprzedawanych produktów.

Polscy rolnicy muszą przeciwstawiać się firmom *stricte* handlowym i konkurować z nimi o miejsce na rynku. Należy więc podjąć dalsze działania mające na celu zwiększenie udziału grup producenckich w rynku. Sprzyjać temu może wspólna strategia rynkowa, a jeszcze bardziej powoływanie pionów handlowych w istniejących grupach.

Działalność grup producenckich może przyczynić się do rozwiązania wielu problemów związanych z rolnictwem i ludnością mieszkającą na wsi. Z pewnością może poprawić standard życia na wsi pod warunkiem stabilnego funkcjonowania rynków rolnych.

Należy zmienić aktualną, słabą pozycję rolników, którzy są traktowani tylko jako dostarczyciele produktów, w dodatku po najniższych cenach [Chlebicka i wsp. 2008].

To rolnicy powinni zarabiać na sprzedaży swoich surowców, a nie pośrednicy, przetwórcy, którzy w dodatku zaopatrują ich w środki produkcji po cenach rynkowych.

Zorganizowanie polskich producentów rolnych, podobnie jak to miało miejsce w innych państwach europejskich, jest procesem, który musi trwać szereg lat. Trzeba jednak pamiętać, że im ten proces będzie intensywniejszy, tym polscy producenci rolni szybciej utworzą swoje organizacje gospodarcze i lobbystyczne, poprzez które będą lepiej dbać o swoje interesy, stabilizując pozycję rynkową i dochody swoich gospodarstw.

Działanie na rzecz rozwoju integracji pionowej i poziomej w Polsce jest więc istotne w aspekcie członkostwa w UE, bowiem jedną z zasad Jednolitego Rynku Europejskiego jest tzw. wolność przepływów towarów.

Stwarzać będzie ona polskim rolnikom szansę sprzedaży produktów rolnych i żywności na terenie całej Europy, z której nie będzie mógł korzystać pojedynczy rolnik. Silna konkurencja, profesjonalny marketing, dobrze zorganizowani rolnicy w krajach UE będą bowiem stanowić dużą przeszkodę dla producentów.

Dlatego już dziś polscy rolnicy muszą tworzyć grupy producenckie o charakterze marketingowym, aby przygotować się do konkurowania na tym rynku. Należy więc upowszechniać oraz zachęcać ich do tworzenia i pracy w organizacjach producenckich, które w przyszłości staną się jednymi z najważniejszych struktur w rolnictwie, podobnie jak integracja pionowa w całej gospodarce żywnościowej [Knoblauch, Kisiel 2005].

ROZDZIAŁ 8

FUNKCJONOWANIE GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH NA TLE BADAŃ AUTORA

Autor od wielu lat prowadzi badania nad grupami producentów rolnych i zajmuje się propagowaniem działań integracyjnych w polskim rolnictwie, a w szczególności w sektorze produkcji trzody chlewnej. W tym rozdziale zaprezentowano wyniki badań będące efektem współpracy pomiędzy autorem a kilkoma grupami producenckimi.

8.1. Wyniki badań przeprowadzonych na GPR z powiatu jarocińskiego w latach 2003–2004

Grupa producencka JAR-PEK z Jarocina jest doskonałym przykładem skutecznej i efektywnej grupy producenckiej.

Koniec lat dziewięćdziesiątych wiąże się z trudnym okresem dla funkcjonujących w tym czasie spółdzielni. W roku 1994 na walnym zgromadzeniu Spółdzielni Kółek Rolniczych Jarocin zapadła decyzja o podziale spółdzielni na mniejsze struktury.

Zapoczątkowało to powstanie Spółdzielni Kółek Rolniczych Golina, skupiającej trzy kółka rolnicze. Pierwszym zadaniem nowo utworzonej spółdzielni było uregulowanie praw członkowskich.

Na przełomie lat 1997/1998 Andrzej Tułaza – obecny Prezes Jarocińskiego Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej JAR-PEK – wymyślił ideę przekształcenia spółdzielni w grupę producentów rolnych. W 1999 r. utworzono Stowarzyszenie Producentów Trzody Chlewnej Golina-Potarzyca. W grudniu 2003 r. podjęto decyzję o utworzeniu w Golinie – Jarocińskiego Stowarzyszenia Producentów Trzody Chlewnej JAR-PEK. Grupa producentów rolnych w formie zrzeszenia została wpisana przez wojewodę wielkopolskiego do rejestru w lipcu 2004 r.

Jarocińskie Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej JAR-PEK z siedzibą w Golinie zostało zarejestrowane w Sądzie Rejonowym w Poznaniu, Wydział XXII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego w dniu 10 grudnia 2003 r., nr KRS 0000183145.

Grupa rozpoczęła działalność gospodarczą, sprzedając pierwszą partię tuczników na podstawie wstępnej umowy z Zakładem Mięsnym „Biernacki" – Ubojnia Golina. Wynegocjowane korzystne warunki cenowe oraz realizacja zapłaty za dostarczony żywiec w maksymalnie 14-dniowym terminie pozwoliły w krótkim czasie 2-krotnie zwiększyć liczbę członków Zrzeszenia.

Grupa liczy obecnie 192 członków z 6 gmin powiatów jarocińskiego, pleszewskiego i średzkiego, tj. Czernina, Jaraczewa, Jarocina, Kotlina, Nowego Miasta i Żerkowa. Łączna powierzchnia gospodarstw zrzeszonych producentów wynosi 3039,9 ha.

W statucie ujęto obowiązujące zapisy z Ustawy z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych, ich związkach oraz o zmianie innych ustaw (Dz. U. Nr 88, poz. 983).

Zapisy w akcie założycielskim pozwoliły grupie ubiegać się o wpis do rejestru grup Wojewody Wielkopolskiego, a następnie podjąć starania o uzyskanie wsparcia finansowego na działalność administracyjną z budżetu UE, zgodnie z Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich.

Zrzeszenie posiada osobowość prawną. Jego zarząd składa się z 9 osób. Do zaciągania zobowiązań majątkowych przekraczających 2000 PLN upoważnieni są dwaj członkowie Zarządu. Do ważności innych pism i dokumentów upoważnieni są prezes lub wiceprezes oraz jeden z członków Zarządu.

Członkowie Zarządu reprezentują teren działania Zrzeszenia podzielony na 9 rejonów. Zgodnie ze statutem Zrzeszenia producenci podejmują wspólne działania w zakresie produktu, tzn. trzody chlewnej żywej, mięsa wieprzowego świeżego, chłodzonego i mrożonego. Kierunkiem produkcji dominującym w większości gospodarstw jest produkcja trzody chlewnej.

Produkcja żywca wieprzowego w 88,5% gospodarstw jest prowadzona w cyklu zamkniętym. Tylko 22 członków zakupuje prosięta do dalszego chowu z zewnątrz. Produkcja prosiąt do tuczu w cyklu zamkniętym i do sprzedaży w 2003 r. wyniosła 30 735 szt. i do 2009 r. wzrosła do 33 505 szt.

Sprzedaż tuczników poprzez Zrzeszenie w pierwszym roku działania wynosiła 89,68%, w piątym osiągnęła 95,66%.

Nadrzędnym celem, jaki stawia przed sobą grupa, jest sprzedaż żywca wieprzowego na podstawie kontraktacji, przy obniżeniu kosztów produkcji i sprzedaży.

Cel ten podporządkowano następującym działaniom:

- podpisanie umowy kontraktacyjnej z Zakładem Mięsnym „Biernacki" – Ubojnia w Golinie;
- podpisanie umów kontraktacyjnych z członkami na dostawy żywca wieprzowego;
- pomoc rolnikom w porozumieniu z Powiatowym Biurem ARiMR w uzgadnianiu stanu trzody chlewnej na potrzeby systemu IACS „Książka Stada";
- wdrożenie programu profilaktyki zdrowotnej trzody chlewnej w porozumieniu z weterynarią;
- wdrożenie „programu kukurydza", inwestycje: budowa suszarni, zakup kombajnu z przystawką do zbioru kukurydzy i 3 silosów o łącznej pojemności 45 t; zakłada się usługami objąć kukurydzę na pow. 500 ha, z czego 50% będzie należeć do członków grupy;
- współpraca w programie z Provimi – Polska Bieganów (polega na magazynowaniu kukurydzy w silosach tej firmy, sprzedaż nastąpi w czasie uznanym przez

rolnika za najkorzystniejszy lub rozliczenie się w dostarczanych koncentratach albo paszach pełnoporcjowych);
- uruchomienie w Zrzeszeniu funduszu specjalnego służącego do zaliczkowania dostarczonych tuczników do uboju lub zakupu środków produkcji;
- przyjęcie nowych członków – producentów trzody chlewnej;
- skup i sprzedaż innych produktów rolnych pochodzących z gospodarstw członków, dla których tworzenie specjalistycznej grupy ze względu na rozmiar produkcji nie jest uzasadnione.

Analiza SWOT wykonana na zlecenie Jarocińskiego Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej określa pozycję gospodarstw członków, wskazując ich mocne i słabe strony; jej wyniki prezentuje tabela 45.

Tabela 45
Table 45

Analiza SWOT Zrzeszenia JAR-PEK z Goliny [Biznesplan… 2004]
SWOT Analysis Association of JAR-PEK from Golina

Mocne strony:	Słabe strony:
1	2
– wieloletnie doświadczenia w zakresie produkcji żywca wieprzowego w 88% w cyklu zamkniętym, – znacząca pozycja produkcji w Wielkopolsce, – zakład mięsny w rejonie działania oferujący dobre warunki współpracy ze Zrzeszeniem, – posiadanie odpowiedniego parku maszynowego, – przewidywany wzrost produkcji żywca wieprzowego do 2009 r. o 30%, – aprobata członków Zrzeszenia do zespołowego działania na rynku, – podatność członków na wdrażanie nowych technologii produkcji i systemów bezpieczeństwa żywności, – aprobata członków do wdrażanego systemu profilaktyki zdrowotnej oraz „programu kukurydza”, – współpraca z SKR Golina w zakresie dostaw środków produkcji i wynajmu pomieszczeń biurowych Zrzeszenia, – możliwość podziału pracy w zakresie produkcji w grupie – deklaracja członków podjęcia się produkcji prosiąt na potrzeby grupy, – możliwość obniżenia kosztów produkcji, zwiększająca stopnień opłacalności produkcji.	– potrzeba sukcesywnej wymiany „wiekowych” ciągników (12 gospodarstw nie posiada), – brak automatów paszowych w 10 gospodarstwach, co jest przyczyną strat paszy, – niespełnianie przez część gospodarstw standardów UE w zakresie produkcji żywca wieprzowego oraz ochrony środowiska.

Tabela 45
Table 45

1	2
Szanse:	Zagrożenia:
– przemysł mięsny zainteresowany kontraktami zapewniającymi coroczne dostawy tuczników na podstawie umów kontraktacyjnych, – duże zainteresowanie rynków UE na zakup żywca i półtusz wieprzowych ze względu na różnice cenowe między rynkiem polskim i UE, – konsumenci chętnie kupujący polskie mięso i wędliny pod warunkiem ich wysokiej jakości, – ogromne przywiązywanie się konsumentów do logo, – firma gwarantująca wysoką jakość produktów, – możliwość wyróżnienia własnych produktów na bardzo konkurencyjnym rynku poprzez zakład mięsny związany kontraktem ze Zrzeszeniem, – konieczne działania rynkowe (promocja, reklama, public relation) w celu pozyskiwania nowych klientów, – ustawowe pełne wsparcie ze środków UE/ PROW dla producentów trzody chlewnej zrzeszonych w grupach producentów, – dostęp na wspólnym rynku do nowych technologii produkcji.	– nieprzestrzeganie przez zrzeszonych producentów umów członkowskich w zakresie dostaw lub standaryzacji, – nieprzestrzeganie sprzedaży produktów przez grupę, – zwiększenie konkurencyjnej podaży wieprzowy z UE.

Tabela 46 zawiera prognozowane wskaźniki dotyczące produkcji towarowej grupy producenckiej, wg planu na lata 2005–2009. Dane opracowano w czerwcu 2004 r., po to by w miesiącu lipcu Jarocińskie Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej mogło być uznane za GPR.

Plan działania rolników będących członkami zrzeszenia zakładał, że w latach 2005–2009 produkcja towarowa przyszłej grupy producenckiej będzie stopniowo wzrastać. Podstawą obliczeń był rok 2003, a ściślej wskaźniki produkcyjne, które ówczesne zrzeszenie osiągnęło.

W roku 2003 Jarocińskie Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej zakładała wyprodukowanie i sprzedaż na rynek 30 735 tuczników, o łącznej masie 3380,65 ton. Stanowiło to podstawę do obliczenia dalszych prognozowanych wyników produkcyjnych, które miała osiągać przyszła GPR JAR-PEK.

Plan działania przyszłej grupy zakładał stopniowy wzrost produkcji od 32 648 sztuk tuczników w roku 2005 do 39 949 tuczników sprzedanych w roku 2009.

Przy założeniu średniej wagi sprzedanego tucznika w wysokości 110 kg średnia wartość produkcji w tonach miała wzrosnąć od 3591,28 ton w roku 2005 do 4394,39 ton w roku 2009.

Procentowa wartość produkcji w latach 2005–2009 w porównaniu z rokiem 2003, który został uznany za 100%, miała stopniowo wzrastać. W roku 2005 poziom produkcji powinien wynosić 106%, następnie w roku 2006 – 122%. W latach od 2007 do 2009 przewiduje się stały wzrost produkcji do poziomu 130%, w stosunku do roku 2003.

Tabela 46
Table 46

Prognozowana produkcja towarowa tuczników (2005–2009) w gospodarstwach członków Zrzeszenia w rejonach [Plan działania... 2004]
Forecasted commodity production pigs (2005–2009) in the holdings of members of Association in regions

Rejon działania	Rok											
	2003		2005		2006		2007		2008		2009	
	[szt.]	[ton]	[szt.]	[ton]	[szt.]	[ton]	[szt.]	[ton]	[szt.]	[ton]	[szt.]	[ton]
Czermin	340	37,4	380	41,8	460	50,6	500	55	500	55	500	55
Jaraczewo	5670	623,7	5995	659,45	6875	756,25	7227	794,97	7227	794,97	7227	794,97
Jarocin	12 115	1332,65	13 444	1478,84	15 254	1677,94	16 309	1793 99	16 309	1793,99	16 309	179 399
Kotlin	5340	587,4	5604	616,44	6260	688,6	6587	724,57	6587	724,57	6587	724,57
Nowe Miasto	2100	231	2120	233,2	2160	237,6	2280	250,8	2280	250,8	2280	250,8
Witaszyce	4540	499,4	4475	492,25	5664	623,04	6016	661,76	6016	661,76	6016	661,76
Żerków	630	69,3	630	69,3	950	104,5	1030	113,2	1030	113,3	1030	113,3
Razem	30 735	3380,65	32 648	3591,28	37 623	4138,53	39 949	4394,39	39 949	4394,39	39 949	4394,39
% wzrost produkcji w latach w stosunku do 2003 r.		100%	x	106%	x	122%	x	130%	x	130%	x	130%

Analiza potencjału gospodarstw oraz specyfikacja ich aktywów umożliwiają zaplanowanie rozwoju. Zakładany 30% wzrost produkcji rolników przez okres 5 lat świadczy o dużej konkurencyjności tego typu powiązań gospodarczych. Zmiany koniunktury na rynku rolno-przetwórczym miały znaczący wpływ na wielkość przychodów i uniemożliwiły wzrost sprzedaży do poziomu 39 949 sztuk w 6. roku działania grupy.

Plan działania Jarocińskiego Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej należy uznać za realny, ponieważ w dużej mierze sprawdził się on w działalności nowo powstałej Grupy Producentów Rolnych JAR-PEK.

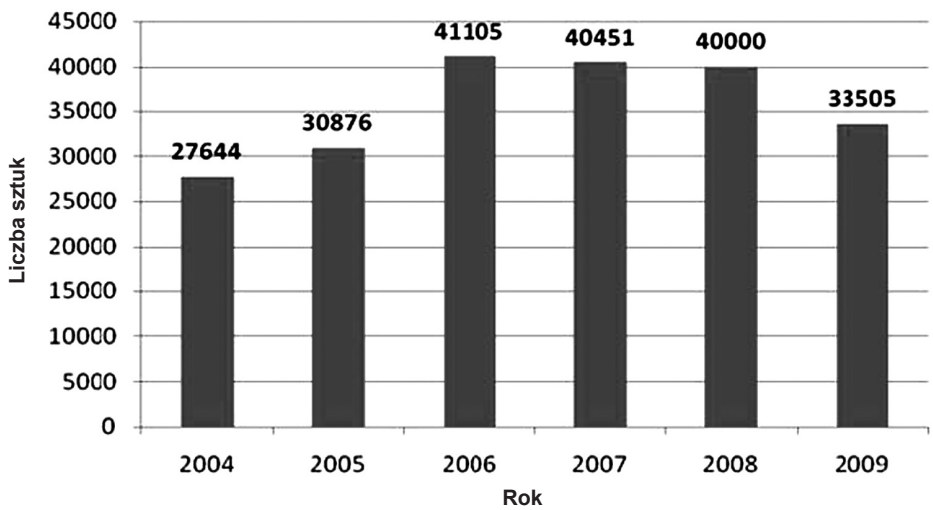
Szczegóły dotyczące działalności grupy producentów z Goliny oraz ich porównanie z założeniami strategii zawartej w biznesplanie, przed uznaniem zrzeszenia za grupę producencką, przedstawiono na wykresie 44.

Konfrontacja założeń z rzeczywistością związaną z funkcjonowaniem GPR JAR-PEK

Na wykresie 44 przedstawiono wyniki sprzedaży osiągnięte przez grupę producentów rolnych JAR-PEK z Golina. W roku 2004 sprzedaż tuczników była mniejsza o 3091 sztuk w porównaniu z rokiem 2003. Rok 2004 był rokiem przełomowym, ponieważ grupa została wpisana przez wojewodę wielkopolskiego do rejestru w miesiącu lipcu, był to zatem rok zmian i transformacji Jarocińskiego Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej w GPR.

W roku 2005 zanotowano sprzedaż na poziome 30876 sztuk tuczników, co stanowiło niemal 12% wzrost produkcji w porównaniu z rokiem 2004. Liczba sprzedanych tuczników w roku 2005 była niższa od zakładanej w planie założycielskim grupy, która wynosiła 32 648 sztuk.

Dynamika sprzedaży w roku 2006 sprawiła, że grupa producencka wyprodukowała łącznie 41 105 sztuk tuczników. Wartość produkcji w tym roku była o wiele wyższa niż przewidywane w planie 37 623 sztuk tuczników.



Wykres 44. Sprzedaż tuczników przez GPR JAR-PEK w latach 2004–2009
Diagram 44. Sale of pigs by JAR-PEK in 2004–2009

W latach 2007 i 2008 grupa sprzedała kolejno 40 451 i 40 000 sztuk tuczników. Zanotowano lekki spadek sprzedaży w porównaniu z rokiem 2006. Osiągnięto nieco wyższą wartość produkcji, w stosunku do przewidywanej na ten okres sprzedaży ujętej, w strategii działania grupy, która wynosiła 39 949 sztuk.

Zmiany na rynku trzody chlewnej w roku 2009 sprawiły, że produkcja świń przez grupę producencką JAR-PEK spadła do poziomu 33 505 wyprodukowanych sztuk. Liczba sprzedanych świń była o 6444 sztuki niższa od zakładanej niekorzystne warunki panujące na rynku paszowym oraz niższe ceny skupu trzody chlewnej były bezpośrednią przyczyną spadku produkcji.

Struktura powierzchni gospodarstw członków GPR JAR-PEK

Tabela 47 przedstawia strukturę powierzchni gospodarstw członków Zrzeszenia JAR-PEK z Goliny. Powierzchnia areału oraz specyfika gospodarstw rolnych decydują o skali przychodów oraz generowaniu ewentualnych zysków. Dane zawarte w tabeli charakteryzują możliwości produkcyjne rolników. Największy udział agrarny wnoszą gospodarstwa 10,1–15 ha (29%), natomiast dużych, w kontekście regionu gospodarstw powyżej 30 ha, było tylko 7%.

Tabela 47
Table 47
Struktura powierzchni gospodarstw członków Zrzeszenia JAR-PEK z Goliny [Plan działania... 2004]
The surface structure of holdings of members of Association of JAR-PEK from Golina

Gmina	Liczba gospodarstw [szt.]	Liczba sołectw [szt.]	Ogólna pow. gospodarstw – własność [ha]	Ogólna pow. dzierżaw [ha]	Ogólna pow. gospodarstw [ha]	w tym gospodarstwa o powierzchni [ha]					
						do 5	5,01–10	10,1–15	15,1–20	20,1–30	>30
Czermin	2	2	22,65	–	22,65	0	0	2	0	0	0
Jaraczewo	34	13	438,43	74,99	513,42	3	7	9	6	7	2
Jarocin	81	15	1200,24	5,67	1205,91	8	21	25	15	7	5
Kotlin	41	10	730,37	105	835,37	0	13	7	9	7	5
Nowe Miasto	2	1	48,13	0	48,13	0	0	0	1	1	0
Witaszyce	30	7	378,57	2,19	380,76	3	8	12	4	2	1
Żerków	2	2	33,66	0	33,66	0	0	1	1	0	0
Razem	192	50	2852,05	187,85	3039,90	14	49	56	36	24	13
% udział gospodarstw w przedziałach obszarowych						7%	26%	29%	19%	13%	7%

8.2. Wyniki badań przeprowadzonych na GPR z powiatu rawickiego w latach 2004–2005

Dane w tabelach 48 i 49 prezentują parametry produkcyjne rolników, zrzeszonych w dwóch grupach producenckich. Przytoczone średnie wartości obrazują potencjał produkcyjny oraz koszty ponoszone w produkcji tuczników.

Obie grupy różnią się nieco posiadanym areałem, skalą produkcji i ponoszonymi kosztami produkcji 1 kg żywca.

W GPR z Golejewa przy średniej powierzchni gospodarstw wynoszącej 21,9 ha średni koszt produkcji tucznika wynosił 396 zł, zaś koszt 1 kg żywca 3,6 zł. W GPR z Pakosławia, przy nieco niższym areale – 17,5 ha, koszt produkcji tucznika był nieco niższy i wynosił 356 zł, a koszt produkcji 1 kg żywca – 3,5 zł.

W grupie z Golejewa rozpiętość ilości posiadanej ziemi i uzyskanych parametrów produkcyjnych była duża, natomiast w grupie z Pakosławia gospodarstwa posiadały podobny areał i uzyskane parametry produkcyjne.

Tabela 48
Table 48
Parametry produkcyjne rolników z grupy producentów trzody chlewnej z Golejewa w 2004 r. [Sprawozdanie..., Golejewo 2004]
Production parameters of the producer group of farmers with pigs from Golejewo in 2004

Wyszczególnienie	Skala produkcji [szt.]	Posiadany areał [ha]	Koszt produkcji jednego tucznika [zł]	Koszt produkcji jednego kg żywca [zł]
Średnia $\bar{x}$ (n=49)	260	21,9	396	3,6
minimum	50	4,4	270	2,5
maximum	900	45	520	4,5

Tabela 49
Table 49
Parametry produkcyjne rolników z grupy producentów trzody chlewnej z Pakosławia w 2004 r. [Sprawozdanie…, Pakosław 2004]
Production parameters of the producer group of farmers with pigs from Pakosław in 2004

Wyszczególnienie	Skala produkcji [szt.]	Posiadany areał [ha]	Koszt produkcji jednego tucznika [zł]	Koszt produkcji jednego kg żywca [zł]
Średnia $\bar{x}$ (n=178)	195	17,5	356	3,5
minimum	110	15	340	3,3
maximum	470	25	380	3,6

Grupa producencka z Pakosławia liczyła w badanym okresie prawie 180 członków, a zadania grupy były rozdzielone na wyspecjalizowane zespoły, tj. zespół zajmujący się zaopatrzeniem, problemami produkcji, sprzedażą i jej efektywnością. Był to podział elastyczny, operatywne zarządzanie często skłaniało do nowego podziału ról i zadań. Grupa ta dostarczała tuczniki do Zakładów Mięsnych „Dworecki".

Grupa producentów trzody chlewnej z Golejewa liczyła ok. 50 rolników. Cele działalności tych grup były podobne. Obie funkcjonują kilka lat i posiadają spore doświadczenia we współdziałaniu, kreowaniu odpowiednich stosunków oraz współpracy gospodarczej. Grupa ta dostarczała tuczniki do Zakładów Mięsnych „Majerowicz".

Zakłady mięsne ustalały warunki współpracy, trzymając się kryteriów takich jak wybojowość, mięsność, ogólna ilość dostarczonego w ciągu roku żywca wieprzowego, jednorazowa ilość dostarczonego żywca wieprzowego, zasady podpisania umowy kontraktacyjnej, dostarczanie świń o preferowanej genetyce oraz długość współpracy.

Istotny w takiej współpracy jest rodzaj stosowanych motywacji jakościowych wdrażanych przez zakłady mięsne. Większość zakładów stosuje korzystniejszą cenę za mięsność i posiada dokładne wyposażenie pozwalające ją ocenić. Duże znaczenie mają dopłaty za ilość surowca dostarczonego w ciągu roku, dostosowane do wahań popytu na rynku.

Rolnicy otrzymują dopłaty, jeśli w ciągu roku dostarczą zakładom zakontraktowaną ilość surowca. Zakłady mięsne częściej preferują członków grup producenckich i rolników współpracujących ze sobą dłuższy czas.

Z dotychczasowych badań wynika, że współdziałanie zakładów przetwórczych i grup producenckich pozwala lepiej wykorzystywać potencjał pojedynczych rolników.

Istnienie tego typu układu współpracy pozwala też wszystkim jej uczestnikom lepiej planować przyszłość. Omawiane zakłady mięsne oraz grupy producentów trzody chlewnej z Wielkopolski udowodniły, że taka współpraca jest korzystna [Nissen 1994].

Przytoczone przykłady pomocy rolnikom z grup współpracujących z zakładami mięsnymi są opłacalne również dla przetwórcy, ponieważ lepsza jakość tuczników zwiększa efektywność ekonomiczną produkcji. Z kolei organizowanie pomocy edukacyjnej oraz stwarzanie preferencyjnych warunków zakupów materiałów do produkcji rolnej poprawiło sytuację rolników [Knecht, Zelek 2006a].

Sukces tego typu układu gospodarczego spełnia oczekiwania rynku wtedy, kiedy oba podmioty będące elementami integracji spełniają kryteria wymagającego rynku przetwórczego. Odpowiednia polityka finansowo-rozwojowa wdrażana przez zakłady mięsne musi zapewnić eliminowanie fluktuacji płynności finansowej wobec dostawców, którymi są rolnicy z grupy producenckiej.

Rolnicy muszą zapewnić odbiorcom towar wysokiej jakości, który będzie gwarantem wysokich zysków dla zakładów mięsnych. Dlatego bardzo istotne jest przygotowanie grupy producenckiej do roli partnera handlowego.

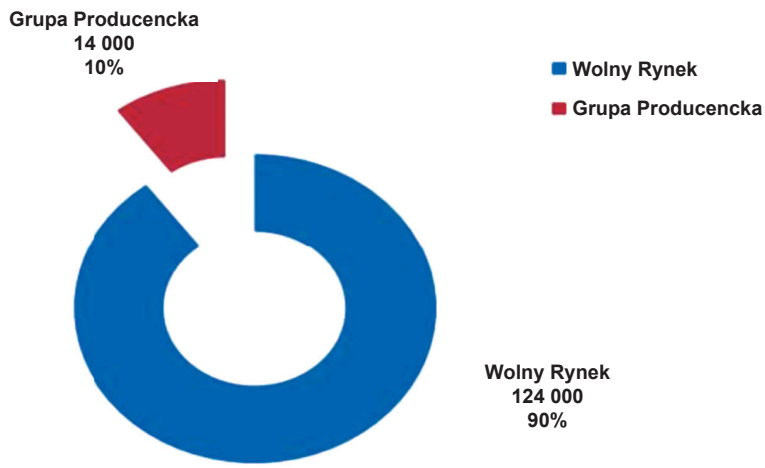
Zintegrowanie się producentów żywca z podobnie zorganizowanymi producentami mięsa i przetwórstwa mięsnego może stworzyć silniejszy związek rodzimych podmiotów na rynku niż rozproszeni dotąd indywidualni rolnicy i niewielkie zakłady mięsne.

Duże tradycje w produkcji tuczników z regionu Wielkopolski przyczyniły się do przyspieszenia procesów integracyjnych producentów trzody chlewnej. Ważnym celem i przesłanką powstawania tych organizacji było i jest tworzenie nowych, efektywniejszych kanałów dystrybucji i organizowania sprzedaży tuczników [Knecht 2004a].

Zminimalizowanie kosztów dostarczania do punktu skupu, ułatwiony odbiór żywca w terenie oraz lepsza współpraca z lokalnym zakładem mięsnym. Obie strony ponoszą niższe koszty własne, osiągają wyższe dochody i rentowność, mogą też proponować i akceptować konkurencyjne ceny przy sprzedaży wyrobów na rynku. Zakłady mięsne preferują dużych dostawców, ze względu na koncentrację transportu. Odbiór zwierząt z jednego punktu znacznie skraca czas i koszty ich dostaw [Knecht 2005a].

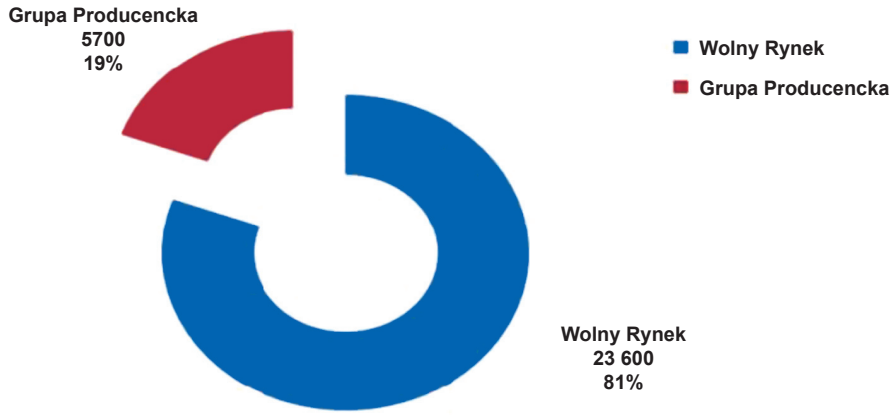
Zakłady Mięsne „Majerowicz" i „Dworecki" to na lokalnych rynkach w tamtym czasie największe podmioty w zakresie uboju i przetwórstwa, w pełni przystosowane są do dyrektyw unijnych, spełniające wszystkie wymogi związane z eksportem do krajów członkowskich. Zakłady Mięsne „Majerowicz" zatrudniały blisko 500 pracowników [Knecht, Zelek 2006b].

Firma była prężnie działającym rodzinnym biznesem, a zdobyte nagrody oraz wyróżnienia świadczyły o wysokich kwalifikacjach menedżerskich i zaangażowaniu załogi. Skup tuczników w roku 2005 wyniósł prawie 124 tys. szt., z czego od grupy producentów 23 tys. szt. Strukturę skupu przez Zakłady Mięsne „Majerowicz" przedstawia wykres 45.



Wykres 45. Skup tuczników przez Zakłady Mięsne „Majerowicz" w 2005 r. [Zestawienie… 2005]
Diagram 45. Purchase of pigs for meat plants „Majerowicz" in 2005

Zakłady Mięsne „Dworecki" to zakład przetwórczy o mniejszych zdolnościach produkcyjnych i zatrudniający ok. 150 pracowników. Prowadzenie odpowiedniej polityki racjonalnego rozwoju zaowocowało inwestycjami ze środków unijnych. Liczba tuczników zakupionych od rolników z grupy producenckiej w roku 2004 wyniosła ponad 5 tys. szt., co przedstawia wykres 46.



Wykres 46. Skup tuczników przez Zakłady Mięsne „Dworecki" w 2004 r. [Zestawienie… 2005]
Diagram 46. Purchase of pigs for meat plants „Dworecki" in 2004

Liczba tuczników zakupionych przez zakłady mięsne uzależniona jest, w zasadzie, od jego zdolności przerobowych. Umowy powinny być zawierane między takimi podmiotami, które posiadają proporcjonalne możliwości i potrzeby.

Pion sprzedaży grupy może zapewnić zakładom produkcji mięsa dostawy surowca o odpowiedniej jakości, ilości, terminowości i strukturze. W opisanym przypadku produkcja żywca i jego zagospodarowanie okazywały się nieproporcjonalne w relacji do możliwości i potrzeb.

Zaprezentowane dwie grupy producentów trzody chlewnej były prężnie działającymi na lokalnych rynkach, ale ich możliwości surowcowe wtedy nie korespondowały z potrzebami przetwórców.

8.3. Wyniki badań przeprowadzonych na GPR z powiatu pleszewskiego w roku 2010

Charakterystyka badanych gospodarstw

Tabela 50 przedstawia ogólną charakterystykę grup producenckich objętych badaniem. Analiza obejmowała 3 grupy producenckie zarejestrowane na terenie powiatu pleszewskiego w województwie wielkopolskim. Dwie z nich znajdują się na terenie gminy Pleszew (grupa I i II), a jedna na terenie gminy Gołuchów (grupa III).

Forma prawna grup producenckich była różna. Dwie grupy producenckie (I i III) posiadały osobowość prawną w formie spółdzielni. Producenci z grupy II zorganizowali się i działali w formie rolniczego zrzeszenia branżowego.

Według stanu na koniec grudnia roku 2010 najliczniejszą grupą producencką była grupa II, która liczyła niemal 50 członków. W grupie I działało 35 rolników, natomiast w grupie III było to prawie 45 członków.

Tabela 50
Table 50

Charakterystyka badanych grup producenckich
Characteristics of studied producer groups

Wyszczególnienie	Grupa I	Grupa II	Grupa III
Lokalizacja	Gmina Pleszew Powiat pleszewski	Gmina Pleszew Powiat pleszewski	Gmina Gołuchów Powiat pleszewski
Forma prawna	spółdzielnia	zrzeszenie (rolnicze zrzeszenie branżowe)	spółdzielnia
Data wpisu do rejestru	XII 2009 r.	III 2006 r.	IV 2006 r.
Liczba członków (stan na XII 2010) [szt.]	35	49	44
Świadczenia członków na rzecz grupy	wpisowe (100 zł) i udział członkowski (300 zł)	wpisowe: 400 zł	wpisowe i udział członkowski (500 zł)

W badanych grupach producenckich obowiązywały różne świadczenia dotyczące członkostwa w grupie. Aby wstąpić do grupy I, należało uiścić opłatę wpisową w wysokości 100 zł, a także opłacić udział członkowski w kwocie 300 zł. W grupie II koszt świadczeń dotyczył tylko wpisowego wynoszącego 400 zł.

Największy koszt świadczeń członków na rzecz grupy zanotowano w grupie III. Rolnik wyrażający chęć wstąpienia do tej grupy musiał zapłacić wpisowe, a także opłacić udział członkowski w kwocie 500 zł.

Tabela 51
Table 51

Powierzchnia gospodarstw rolnych wchodzących w skład GPR z powiatu pleszewskiego
Area of farms in the producer groups from pleszewski district

Wyszczególnienie		Grupa I	Grupa II	Grupa III	Ogółem
		n=25	n=23	n=21	n=69
Ogólna powierzchnia gospodarstw rolnych [ha]	$\bar{x}$	17,8	28,5	15,3	20,6
	s	10,1	16,9	7,8	13,4
	me	15,0	26,0	15,4	16,9
	min	1,5	10,5	4,5	1,5
	max	40,0	80,0	30,2	80,0
Odsetek gospodarstw, dzierżawiących grunty [%]		44,0	52,2	19,0	39,1

Tabela 51 ukazuje powierzchnię badanych gospodarstw, które wchodziły w skład poszczególnych grup producentów. Średnia powierzchnia gospodarstwa w badanych grupach wynosiła 20,6 ha. Średnia powierzchnia gospodarstwa była najmniejsza w grupie III, było to 15,3 ha. Największa średnia powierzchnia gospodarstwa była w grupie II i wynosiła, 28,5 ha, ponieważ głównym warunkiem przystąpienia do tej grupy było posiadanie gospodarstwa co najmniej 10 ha.

Największe zróżnicowanie pod względem powierzchni gospodarstw rolnych było w grupie II (16,9 ha), a najmniejsze w grupie III (7,8 ha).

Najmniejsze gospodarstwa znajdowały się w grupie III (15,3 ha), a największe w grupie II (28,5 ha). Spośród wszystkich analizowanych gospodarstw najmniejsze z nich należało do grupy I. Jego ogólna powierzchnia wynosiła zaledwie 1,5 ha.

Największe gospodarstwo należało do grupy II, a jego powierzchnia wynosiła 80 ha. Średnio 39,1% wszystkich gospodarstw dzierżawiło grunty od innych. Najwięcej takich gospodarstw było w grupie II (52,2%), a najmniej w grupie III (19%).

Tabela 52 zawiera strukturę powierzchni dzierżawionej w analizowanych grupach producentów rolnych. Wśród gospodarstw, które dzierżawią ziemię, średnia powierzchnia dzierżawiona wynosiła 7,4 ha. Średnio najmniejszą powierzchnię dzierżawiły gospodarstwa z grupy II (6,3 ha), a największą z grupy III (8,7 ha).

Najmniejszą dzierżawioną powierzchnię zanotowano w gospodarstwie z grupy I, było to zaledwie 0,3 ha. W grupie II minimalna wartość dzierżawionej powierzchni była niewiele większa, wynosiła 0,5 ha. W grupie III dzierżawiono 2 ha ziemi.

Maksymalna powierzchnia dzierżawiona wynosiła 25,6 ha, zanotowano ją w gospodarstwie należącym do grupy III. W grupach I i II obserwowano podobne wartości powierzchni dzierżawionej przez gospodarstwa, było to 15 ha.

Tabela 52
Table 52

Struktura powierzchni dzierżawionej w GPR z powiatu pleszewskiego
The surface structure of leased in producer groups from pleszewski district

Wyszczególnienie		Grupa I	Grupa II	Grupa III	Ogółem
		n=11	n=12	n=4	n=27
Powierzchnia dzierżawiona [ha]	$\bar{x}$	8,0	6,3	8,7	7,4
	s	5,3	5,3	11,3	6,2
	me	7,0	6,0	3,5	5,4
	min	0,3	0,5	2,0	0,3
	max	15,0	15,0	25,6	25,6

Efektywność produkcji badanych GPR

Tabela 53 przedstawia najważniejsze parametry dotyczące produkcji trzody chlewnej w poszczególnych grupach producenckich. Największa średnia liczba utrzymywanych loch została zanotowana w grupie II, średnio 15,3 lochy. W grupie I utrzymywano średnio w poszczególnych gospodarstwach powyżej 9 loch, a w grupie III prawie 6 loch.

Najwyższą średnią roczną wielkość sprzedaży tuczników zanotowano w gospodarstwach z grupy II, było to niemal 300 sztuk. W grupie I rolnicy sprzedawali średnio prawie o połowę tuczników mniej w porównaniu z członkami grupy II, było to około 161 tuczników. Najmniejszą liczbę sprzedanych tuczników zanotowano w gospodarstwach z grupy III. W ciągu roku rolnicy z tej grupy sprzedawali średnio zaledwie 108 sztuk tuczników.

Tabela 53
Table 53

Produkcja trzody chlewnej w GPR z powiatu pleszewskiego
Production of pigs in producer groups from pleszewski district

Wyszczególnienie		Grupa I	Grupa II	Grupa III	Ogółem
		n=25	n=23	n=21	n=69
Liczba loch [szt.]	$\bar{x}$	9,4	15,3	5,9	10,3
	s	6,9	14,2	6,6	10,4
Średnia roczna wielkość sprzedaży tuczników [szt.]	$\bar{x}$	161,3	299,5	107,8	188,2
	s	108,8	266,1	135,4	194,9
Średni przyrost dzienny w okresie tuczu [g]	$\bar{x}$	746,7	810,5	617,4	722,5
	s	202,2	108,6	27,5	148,0
Średnie zużycie paszy na 1 kg przyrostu masy ciała tucznika [kg]	$\bar{x}$	2,8	2,9	3,3	3,0
	s	0,8	0,3	0,2	0,5
Średnia mięsność świń w procentach [%]	$\bar{x}$	55,2	55,4	48,0	52,7
	s	1,3	1,7	4,3	4,5
Średnia waga odstawianych tuczników [kg]	$\bar{x}$	114,7	114,6	115,6	114,9
	s	5,5	6,6	5,0	5,6

W grupie II zanotowano najwyższy średni przyrost dobowy – 810,5 gram. Najniższe przyrosty dobowe osiągnęły tuczniki z grupy III, gdzie sprzedaż trzody chlewnej była najmniejsza.

Średnie zużycie paszy na 1 kg przyrostu masy ciała tucznika było najmniejsze w grupie I, wynosiło 2,8 kg. Niewiele wyższe zużycie paszy zaobserwowano w grupie II, było o 0,1 kg więcej w zestawieniu z grupą I. W grupie III zanotowano zdecydowanie najwyższe średnie zużycie paszy na 1 kg przyrostu, 3,3 kg.

Średnia mięsność świń wyrażona w procentach była najwyższa w przypadku tuczników z grupy II, które charakteryzowały się najwyższymi dobowymi przyrostami masy ciała. Podobną mięsność wynoszącą powyżej 55% miały również tuczniki z grupy I. Zdecydowanie słabszej jakości były tuczniki z grupy III, których mięsność nie osiągała 50%.

W przypadku wszystkich trzech grup producenckich średnia waga odstawionych do sprzedaży tuczników oscylowała wokół 115 kg masy ciała żywego zwierzęcia.

Tabela 54 ukazuje rodzaj cyklu produkcji prowadzonego w poszczególnych grupach producenckich. W gospodarstwach z grupy I i II dominuje cykl produkcyjny zamknięty (odpowiednio 88 i 82,6%), natomiast w grupie III ponad połowa gospodarstw (57,1%) prowadzi cykl produkcyjny otwarty.

W przypadku grupy III prowadzenie cyklu otwartego może mieć związek z gorszymi wynikami produkcyjnymi, być może z powodu pozyskiwania niewyrównanych prosiąt do tuczu.

Tabela 54
Table 54

Rodzaj cyklu produkcyjnego w badanych GPR
Type of production cycle in the studied groups of producers

Cykl produkcyjny	Grupa I	Grupa II	Grupa III	Ogółem
	n=25	n=23	n=21	n=69
zamknięty [%]	88,0	82,6	42,9	27,5
otwarty [%]	12,0	17,4	57,1	72,5

Stopień wykorzystania funduszy unijnych w GPR

Kolejno 87% gospodarstw w grupie II oraz 88% gospodarstw w grupie I uzyskiwało dopłaty. W grupie III natomiast wszystkie gospodarstwa otrzymywały dopłaty bezpośrednie do produkcji rolniczej (tab. 55).

Tabela 55
Table 55

Dopłaty bezpośrednie do produkcji rolniczej w grupach producenckich
Direct payments to agricultural production in producer groups

Dopłaty bezpośrednie do produkcji rolniczej [%]	Grupa I	Grupa II	Grupa III	Ogółem
	n=25	n=23	n=21	n=69
Tak	88,0	87,0	100,0	91,3
Nie	12,0	13,0	0,0	8,7

Tabela 56 przedstawia średnią wysokość dopłat bezpośrednich w grupach producenckich. Najwyższą średnią dopłatę bezpośrednią otrzymywali rolnicy z grupy II, było to ponad 25,5 tys. zł. Najniższą średnią wysokość dopłat dostawali producenci z grupy III, wartość dopłat wynosiła średnio 10,5 tys. zł.

Tabela 56
Table 56

Średnia wysokość dopłat w grupach producenckich
Average amount of direct payments in producer groups

Wyszczególnienie		Grupa I	Grupa II	Grupa III	Ogółem
		n=16	n=18	n=14	n=48
Średnia wysokość dopłat [zł]	$\bar{x}$	13 784	25 461	10 516	17 210
	s	8 996	18 268	6 202	14 163

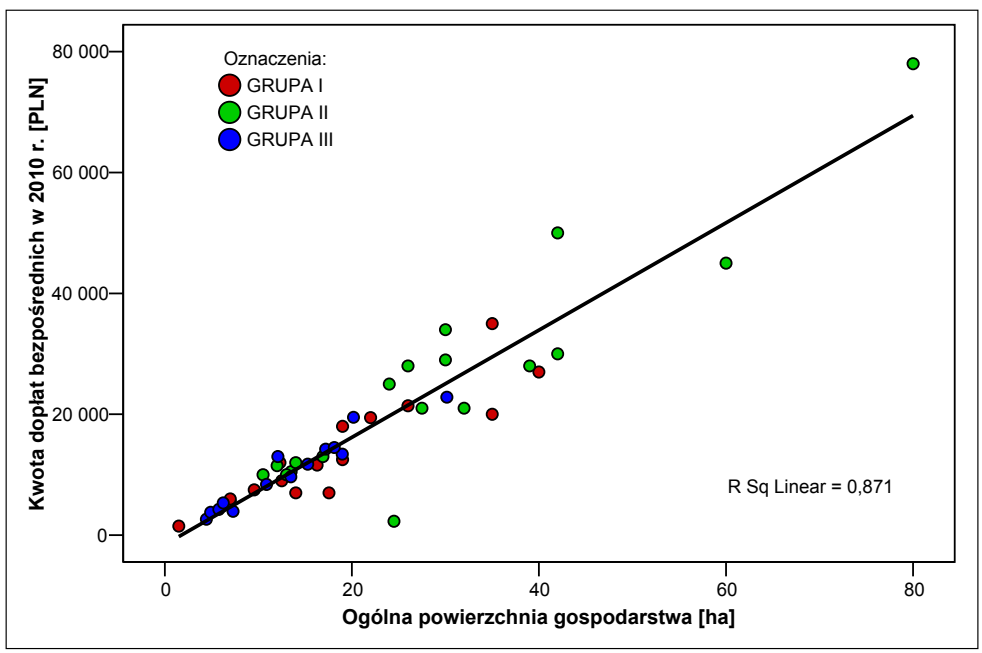
Tabela 57 ukazuje zależność pomiędzy powierzchnią gospodarstwa a kwotą otrzymywanych przez członów grup producenckich dopłat bezpośrednich. Biorąc pod uwagę ogólną powierzchnię gospodarstwa oraz kwotę dopłat bezpośrednich otrzymanych przez członów grup producenckich w 2010 r., obliczono korelację pomiędzy zmiennymi. Współczynnik korelacji Pearsona wyniósł +0,933.

Tabela 57
Table 57

Zależność pomiędzy powierzchnią gospodarstwa a kwotą dopłat bezpośrednich
The relationship between farm size and the amount of direct payments

Wyszczególnienie		Kwota dopłat bezpośrednich w 2010 r. [PLN]
Ogólna powierzchnia gospodarstwa [ha]	Wskaźnik korelacji Pearsona	0,933
	Istotność	<0,001

Wykres 47 obrazuje regresję liniową pomiędzy powierzchnią gospodarstwa a kwotą otrzymywanych przez producentów dopłat bezpośrednich. Pomiędzy wielkością gospodarstwa a uzyskiwanymi dopłatami do działalności rolniczej można zauważyć silną dodatnią zależność liniową. Oznacza ona, iż wraz ze wzrostem powierzchni gospodarstw zwiększa się proporcjonalnie kwota dopłat bezpośrednich. Wynika to m.in. z faktu, iż stawki dopłat ustalone są na 1 ha powierzchni.



Wykres 47. Regresja liniowa pomiędzy powierzchnią gospodarstwa a kwotą dopłat bezpośrednich
Diagram 47. Linear regression between the surface of the holding and the amount of direct payments

Opinie i nastroje rolników przed i po wstąpieniu do grupy producenckiej

Tabela 58 ukazuje obawy rolników przed wstąpieniem do grupy producentów. Na pytanie dotyczące tego, czy rolnicy mieli jakiekolwiek obawy, wstępując do grupy producenckiej, część rolników z grupy I i III odpowiedziała twierdząco.

W przypadku grupy III prawie połowa z jej członków miała jakieś obawy w związku z przystąpieniem do grupy producenckiej. W grupie I prawie 25% członków było niepewnych, czy ich decyzja o przystąpieniu do grupy producenckiej była słuszna.

Wyjątek stanowili rolnicy z grupy III. Wszyscy członkowie tej grupy producenckiej odpowiedzieli, że byli mocno zdeterminowani i nie mieli żadnych obaw, wstępując do grupy.

Zarówno w przypadku grupy I, jak i II obawy rolników dotyczące wstąpienia przez nich do grupy producenckiej mogły mieć związek z brakiem wiedzy na temat działalności grupy, a być może także z małą skłonnością do podejmowania przez nich ryzyka.

Tabela 58
Table 58

Obawy rolników przed wstąpieniem do grupy producentów
Concerns of farmers before joining the producers group

Czy istniały obawy przed wstąpieniem do grupy producenckiej? [%]	Grupa I	Grupa II	Grupa III	Ogółem
	n=25	n=23	n=21	n=69
Tak	24,0	0,0	47,6	23,3
Nie	76,0	100,0	52,4	76,8

Wykres 48 przedstawia z jednej strony oczekiwania rolników, jakie mieli przed wstąpieniem do grup producenckich (oś X), a z drugiej pokazuje, w jakim stopniu te oczekiwania zostały spełnione dzięki członkostwu w grupie (Oś Y). Miejsce poszczególnych punktów na wykresie wyznaczone jest za pomocą dwóch współrzędnych (wykres 48):

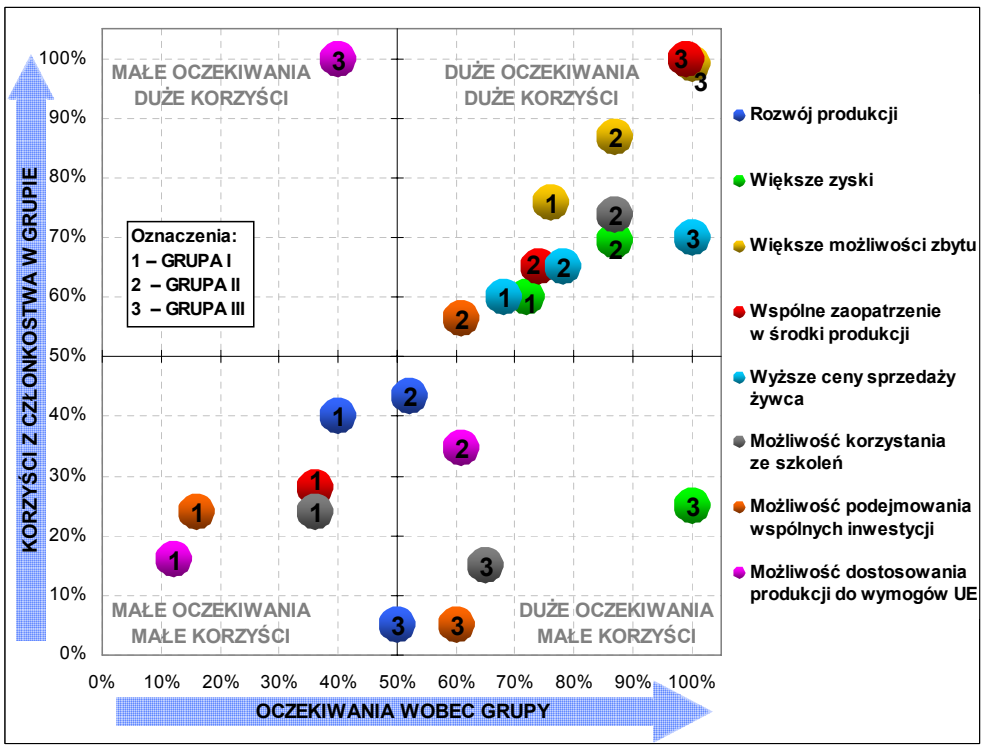
x (oczekiwania),

y (korzyści).

Macierz podzielona jest na 4 pola:

1. Małe oczekiwania (0–50% wskazań) – Małe korzyści (0–50% wskazań) – I ćwiartka:
   – W tym kwadracie znajdują się elementy, które rolnicy wskazali najrzadziej w zakresie oczekiwań wobec grupy przed wstąpieniem do niej, ale też nisko ocenionych w zakresie odniesionych korzyści (będąc już członkiem grupy).
2. Małe oczekiwania (0–50% wskazań) – Duże korzyści (50–100% wskazań) – II ćwiartka:
   – W tym kwadracie znajdują się elementy, na których rolnikom nie zależało aż tak bardzo przy wstępowaniu do grupy, jednak okazało się, że dzięki grupie ten element został mimo wszystko w dużym stopniu spełniony.
3. Duże oczekiwania (50–100%) – Duże korzyści (50–100%) – III ćwiartka:
   – W tej ćwiartce znajdują się elementy, które rolnicy wskazali jako te, na których im najczęściej zależało i oczekiwali, że członkostwo w grupie przyczyni się do ich zaspokojenia i rzeczywiście okazało się, że ich potrzeby w tym zakresie zostały spełnione.

4. Duże oczekiwania (50–100%) – Małe korzyści (0–50%) – IV ćwiartka:
   – Najgorzej dla rolnika (niezadowolenie), bowiem w tej ćwiartce znajdują się elementy, na których mu zależało, miał w związku z tym duże oczekiwania wobec grupy producenckiej, jednak okazało się, że członkostwo nie przyczyniło się do ich zaspokojenia.



Wykres 48. Macierz oczekiwań i korzyści
Diagram 48. The matrix of expectations and benefits

W przypadku grupy I aż 5 z 8 elementów znalazło się w I ćwiartce małych oczekiwań i małych korzyści. Były to: rozwój produkcji, wspólne zaopatrzenie w środki produkcji, możliwość skorzystania ze szkoleń, możliwość podejmowania wspólnych decyzji oraz możliwość dostosowania produkcji do wymogów UE.

Pozostałe elementy znalazły się w III ćwiartce dużych oczekiwań i dużych korzyści. Rolnicy z tej grupy najbardziej zadowoleni byli ze zwiększenia możliwości zbytu, większych zysków i wyższych cen sprzedaży żywca.

W grupie II zdecydowana większość elementów znalazła się w III ćwiartce dużych oczekiwań i dużych korzyści. Producenci byli bardzo zadowoleni z większych możliwości zbytu, możliwości skorzystania ze szkoleń, większych zysków, wspólnego zaopatrzenia w środki produkcji, wyższych cen sprzedaży żywca, a także z możliwości podejmowania wspólnych decyzji.

Rolnicy rozczarowani byli natomiast rozwojem produkcji i możliwością dostosowania produkcji do wymogów UE – elementy te znalazły się w ćwiartce IV dużych oczekiwań i małych korzyści.

W grupie III rolnicy spełnili swoje oczekiwania w zakresie wspólnego zaopatrzenia w środki produkcji, zwiększenia możliwości zbytu oraz wyższych cen sprzedaży żywca. Elementy te znalazły się w ćwiartce III.

Rolnicy z tej grupy byli niezadowoleni z wielkości zysków, słabej możliwości szkoleń, małych możliwości podejmowania wspólnych inwestycji, a także z niewystarczającego stopnia rozwoju produkcji w grupie producenckiej – ćwiartka IV dotycząca dużych oczekiwań i małych korzyści.

Członkowie grupy III wątpili natomiast, że ich udział w grupie spełni w zupełności ich oczekiwania, dotyczące możliwości dostosowania produkcji do wymogów unijnych. Element ten został zawarty w II ćwiartce małych oczekiwań i dużych korzyści.

Tabela 59 obrazuje oczekiwania rolników i korzyści wynikające z członkostwa w grupie producentów. Pod względem rozwoju produkcji oczekiwania rolników zostały spełnione średnio w 47%, we wszystkich grupach producenckich. Biorąc pod uwagę korzyści związane z rozwojem produkcji, rolnicy byli zadowoleni średnio w 31%.

Tabela 59
Table 59

Oczekiwania rolników i korzyści wynikające z członkostwa w grupie producentów [%]
The expectations of farmers and the benefits of membership in a producers group

Wyszczególnienie	Oczekiwania wobec grupy				Korzyści wynikające z członkostwa w grupie			
	Grupa I	Grupa II	Grupa III	Ogółem	Grupa I	Grupa II	Grupa III	Ogółem
Rozwój produkcji	40	52	50	47	40	43	5	31
Większe zyski	72	87	100	85	60	70	25	53
Większe możliwości zbytu	76	87	100	87	76	87	100	87
Wspólne zaopatrzenie w środki produkcji	36	74	100	68	28	65	100	62
Wyższe ceny sprzedaży żywca	68	78	100	81	60	65	70	65
Możliwość korzystania ze szkoleń	36	87	65	62	24	74	15	38
Możliwość podejmowania wspólnych inwestycji	16	61	60	44	24	57	5	29
Wymiana doświadczeń z innymi członkami grupy	32	70	35	46	32	83	5	41
Możliwość dostosowania produkcji do wymogów UE	12	61	40	37	16	35	100	47

Zdecydowana większość badanych producentów potwierdzała, że ich oczekiwania dotyczące większych zysków zostały spełnione w 85%. Jednakże odnoszenie większych zysków po wstąpieniu do grupy deklarowało średnio ponad 50% ankietowanych.

Większe możliwości zbytu odnotowano zarówno po stronie oczekiwań, jak i korzyści, było to średnio 87% w obu przypadkach. Trzeba podkreślić, że liczba gospodarstw mających nadzieję na zwiększenie możliwości zbytu była taka sama jak liczba producentów, którym udało się ten aspekt działalności poprawić po wstąpieniu do grupy.

Oczekiwania związane ze wspólnym zaopatrzeniem w środki produkcji miało ogółem prawie 70% rolników. Po wstąpieniu do grupy korzyści wynikające z tego tytułu odnosiło ponad 60% producentów działających w grupie.

Powyżej 80% rolników przed wstąpieniem do grupy miało nadzieję na podwyższenie cen sprzedawanego żywca. Oczekiwania te sprawdziły się w przypadku 65% badanych gospodarstw. Producenci mieli duże oczekiwania w stosunku do możliwości odbywania szkoleń. Ponad 60% badanych liczyło na udział w szkoleniach po wstąpieniu do grupy producentów. Korzyści w tym zakresie deklarowało blisko 40% członów grup. Możliwość podejmowania wspólnych inwestycji to element, z którym 44% ankietowanych oczekiwało poprawy w grupie producentów. Po wstąpieniu do grupy poprawę w tym zakresie zadeklarowało prawie 30% rolników.

Po stronie oczekiwań bardzo ważną pozycją była wymiana doświadczeń z innymi członkami grupy. Niemal połowa gospodarstw zgłaszała, że ten element jest bardzo istotny w ich oczekiwaniach wobec grupy. Ponad 40% rolników deklarowało, że po przystąpieniu do grupy ten aspekt był satysfakcjonujący i przydatny w ich dalszym działaniu.

Ostatnia pozycja dotyczyła możliwości dostosowania produkcji do wymogów Unii Europejskiej. Prawie 40% rolników wiązało swoje nadzieje na polepszenie w tej sferze działalności rolniczej. Po przystąpieniu do grupy producentów rolnych odniesienie korzyści wynikających z członkostwa w grupie, w zakresie dostosowania produkcji do wymogów UE, deklarowało około połowy badanych producentów.

Należy zauważyć, że biorąc pod uwagę wszystkie gospodarstwa w badanych grupach producentów rolnych, określone oczekiwania rolników przed wstąpieniem do grupy były większe od deklarowanych przez członków grupy odniesionych korzyści. Świadczy to o fakcie, że oczekiwania rolników nie zawsze zostały spełnione. Jednakże, biorąc pod uwagę wszystkie korzyści odnoszone przez rolników działających w grupie, przystąpienie do niej zdecydowanie się opłacało.

Wpływ funkcjonowania GPR na opłacalność produkcji

Tabela 60 zawiera zmiany skali produkcji w obrębie gospodarstw należących do grup producenckich. Średnio w 23% procentach wszystkich gospodarstw skala produkcji uległa zwiększeniu. Największe zmiany w tym zakresie zaobserwowano w grupie I, gdzie zwiększenie skali produkcji zanotowano w przypadku 35% gospodarstw. Najmniejsza zmiana tego parametru została stwierdzona w grupie III, było to zaledwie 5% gospodarstw.

W przypadku około 72% gospodarstw skala produkcji nie uległa zmianie. Brak zmiany skali produkcji został w największym stopniu zauważony w przypadku grupy III, gdzie 95% gospodarstw nie zmieniło swojej skali produkcji. Ponadto, w najmniejszym stopniu produkcja nie uległa zmianie w grupie II, było to ponad 57%.

Tabela 60
Table 60

Zmiany skali produkcji gospodarstw należących do GPR
Changes in scale of production within farms belonging to producers group

Zmiany skali produkcji w gospodarstwach [%]	Grupa I	Grupa II	Grupa III	Ogółem
	n=20	n=21	n=20	n=69
uległa zwiększeniu	35,0	28,6	5,0	23,0
nie zmieniła się	65,0	57,1	95,0	72,1
uległa zmniejszeniu	0,0	14,3	0,0	4,9

Zmniejszenie skali produkcji zaobserwowano jedynie w przypadku grupy II. W grupie tej produkcja zmniejszyła się o około 14%, co stanowiło blisko 5% spośród wszystkich badanych gospodarstw w trzech grupach producenckich.

Każda z grup producenckich miała zawarte umowy kontraktacyjne z zakładami mięsnymi, jednak rolnicy, szczególnie w grupie I i II, nie potrafili dokładnie wskazać z iloma zakładami mięsnymi grupa producencka podpisała umowy. W przypadku grupy I i II najczęściej wskazywali 2 lub 3 zakłady, natomiast w grupie III wszystkie osoby wiedziały, że ich grupa ma podpisaną umowę z 3 zakładami mięsnymi.

Wszystkie trzy analizowane grupy producenckie są obecnie współwłaścicielami Zakładów Mięsnych Salus Sp. z o.o. w Golince w powiecie rawickim w Wielkopolsce. Łącznie 27 grup producenckich z rejonu województwa wielkopolskiego i kujawsko-pomorskiego posiada 75% udziałów w Spółce.

Tabela 61 prezentuje średnie wyniki finansowe gospodarstw należących do grup producentów z 2010 r. Średni przychód ze sprzedaży we wszystkich trzech grupach wynosił około 102 tys. zł w przeliczeniu na jedno gospodarstwo. Największy przychód wynoszący ponad 155 tys. zł został zanotowany w grupie II, co miało związek z najwyższą liczbą sprzedanych tuczników, a także najwyższą kwotą otrzymanych dopłat bezpośrednich.

Tabela 61
Table 61

Wyniki finansowe gospodarstw w 2010 r.
Financial performance of farms in 2010

Wyniki finansowe [PLN]		Grupa I	Grupa II	Grupa III	Ogółem
		n=25	n=23	n=21	n=69
Przychody ze sprzedaży	$\bar{x}$	93 938	155 278	55 895	101 705
Koszty produkcji ogółem	$\bar{x}$	72 500	127 556	52 130	83 559
Wynik finansowy netto	$\bar{x}$	21 438	27 722	3 765	17 147

Najniższy przychód ze sprzedaży został zaobserwowany w grupie III, niecałe 56 tys. zł. Tak niski przychód był wynikiem najmniejszej sprzedaży tuczników oraz bardzo małej kwoty dopłat bezpośrednich.

Koszty produkcji we wszystkich badanych gospodarstwach wyniosły średnio w roku 2010 około 83,5 tys. złotych. Najwyższe koszty uzyskano w grupie II – 127,5 tys. zł. Wynikało to tylko z dużej liczby produkowanych tuczników.

Najniższe koszty produkcji zostały stwierdzone w grupie III. Wydatki rzędu 52 tys. zł zostały poniesione w związku ze sprzedażą ponad 100 tuczników w gospodarstwie. Biorąc pod uwagę kosztochłonność, można stwierdzić, że produkcja w grupie III wymagała dużych nakładów pieniężnych.

Średni zysk z produkcji wyniósł we wszystkich gospodarstwach około 17 tys. złotych. Największy zysk osiągnęły gospodarstwa w grupie II, było to niemal 28 tys. zł. Najmniejszy wynik finansowy osiągnęły gospodarstwa z grupy III. Zysk ze sprzedaży wyniósł w tym przypadku prawie 4 tys. zł.

Tabela 62 przedstawia pozostałe parametry finansowe produkcji zwierzęcej w 2010 r. Średni koszt produkcji 1 tucznika wynosił w gospodarstwach badanych grup około 406 zł. Największy koszt wyprodukowania tucznika ponosiły gospodarstwa z grupy III, było to prawie 450 zł. Koszt o prawie 80 zł niższy deklarowali producenci z grupy I.

W przeliczeniu na 1 kg żywca średni koszt produkcji w analizowanych gospodarstwach wyniósł 3,78 zł/kg tucznika. Analogicznie – najwyższy koszt ponieśli producenci z grupy III – 4,02 zł/kg żywca. Najniższe wydatki związane z produkcją 1 kg żywca ponieśli rolnicy z grupy I – 3,61 zł/kg sprzedanego tucznika.

Tabela 62
Table 62

Pozostałe parametry finansowe produkcji tuczników w 2010 r.
Other financial parameters of livestock production in 2010

Pozostałe parametry finansowe produkcji tuczników [PLN]		Grupa I	Grupa II	Grupa III	Ogółem
		n=25	n=23	n=21	n=69
Koszt produkcji 1 tucznika	$\bar{x}$	371,43	397,50	449,45	406,12
	s	32,60	42,97	19,02	36,93
Koszt produkcji 1 kg żywca	$\bar{x}$	3,61	3,71	4,02	3,78
	s	0,33	0,43	0,22	0,45

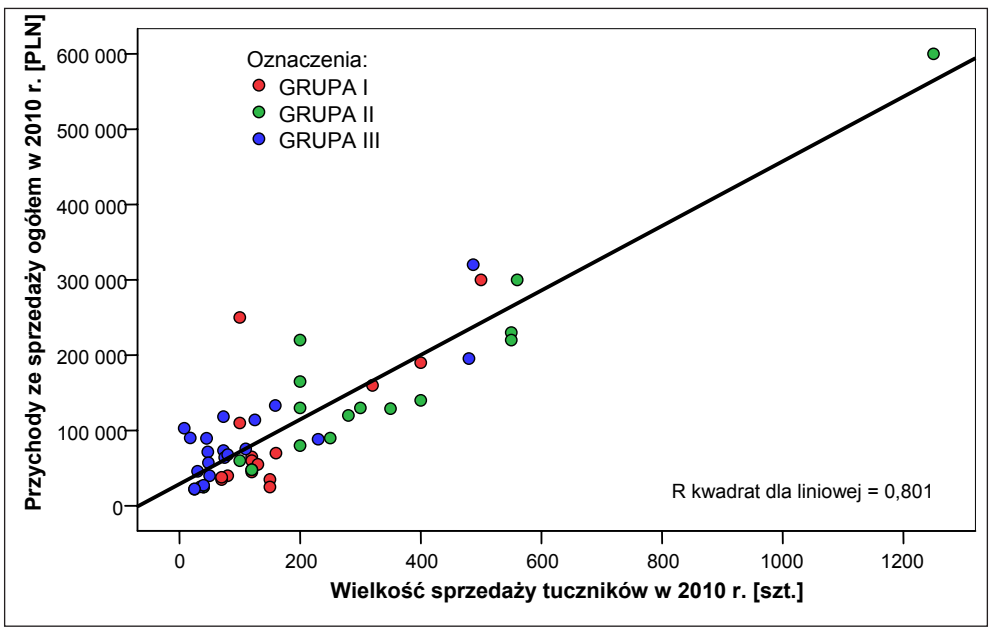
Tabela 63 ukazuje analizę zależności między wielkością sprzedaży tuczników a wielkością przychodów w 2010 r. Uwzględniając wielkość sprzedaży oraz kwotę przychodów uzyskanych przez członów grup producenckich w 2010 r., obliczono korelację pomiędzy zmiennymi. Współczynnik korelacji Pearsona wyniósł +0,895.

Tabela 63
Table 63

Analiza zależności między wielkością sprzedaży tuczników a wielkością przychodów w 2010 r.
Analysis of the relationship between the volume of pigs sales, and the amount of revenues in 2010

Wyszczególnienie		Przychody ze sprzedaży ogółem w 2010 r. [PLN]
Wielkość sprzedaży tuczników w 2010 r. [szt.]	Wskaźnik korelacji Pearsona Pearson correlation coefficient	0,895
	Istotność Significance (2-tailed)	<0,001

Wykres 49 obrazuje wykres regresji liniowej pomiędzy wielkością sprzedaży tuczników a przychodami ze sprzedaży ogółem w roku 2010. Wykres ukazuje regresję liniową pomiędzy wielkością sprzedaży tuczników a kwotą przychodów uzyskanych przez producentów. Między ilością sprzedaży tuczników a uzyskiwanymi przychodami z działalności rolniczej można zauważyć silną dodatnią zależność liniową. Oznacza ona, iż wraz ze wzrostem wielkości sprzedaży tuczników zwiększa się proporcjonalnie kwota przychodów z działalności.



Wykres 49. Regresja liniowa pomiędzy wielkością sprzedaży tuczników a przychodami ze sprzedaży ogółem w roku 2010
Diagram 49. Linear regression between the volume of pigs sales, and the total sales revenue in 2010

Tabela 64 przedstawia analizę zależności między wielkością sprzedaży tuczników a kosztami produkcji w 2010 r. Uwzględniając wielkość sprzedaży oraz kwotę kosztów poniesionych przez członów grup producenckich w 2010 r., obliczono korelację pomiędzy zmiennymi. Współczynnik korelacji Pearsona wyniósł +0,930.

Wykres 50 ukazuje regresję liniową pomiędzy wielkością sprzedaży tuczników a kwotą kosztów poniesionych przez producentów.

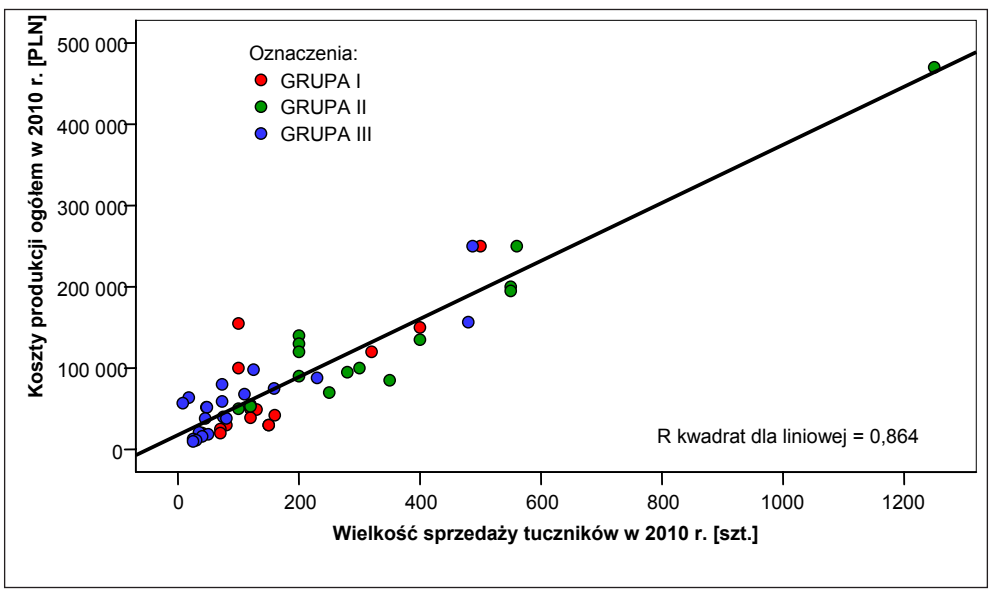
Między liczbą sprzedanych tuczników a uzyskiwanymi kosztami z działalności rolniczej można zauważyć silną dodatnią zależność liniową. Oznacza ona, iż wraz ze wzrostem wielkości sprzedaży tuczników zwiększa się również w proporcjonalny sposób kwota kosztów, które zostały przez producentów poniesione.

Analiza działalności trzech grup z powiatu pleszewskiego pozwala wyciągnąć kilka interesujących wniosków. Wszystkie trzy badane podmioty różniły zasadniczo pod względem potencjału produkcyjnego. Najistotniejsze elementy to: liczba członków, średnia powierzchnia gospodarstw, wielkość i cykl produkcji trzody chlewnej oraz średnia wysokość otrzymywanych dopłat bezpośrednich.

Tabela 64
Table 64

Zależność pomiędzy wielkością sprzedaży tuczników a kosztami produkcji w roku 2010
The relationship between the volume of pigs sales, and production costs in 2010

Wyszczególnienie		Koszty produkcji ogółem w 2010 r. [PLN]
Wielkość sprzedaży tuczników w 2010 r. [szt.]	Wskaźnik korelacji Pearsona	0,930
	Istotność	<0,001



Wykres 50. Regresja liniowa pomiędzy wielkością sprzedaży tuczników a kosztami produkcji w roku 2010
Diagram 50. Linear regression between the volume of pigs sales, and production costs in 2010

Na tle pozostałych wyróżniła się bardzo dobrze grupa II. Producenci z tej grupy byli najliczniejsi i posiadali jednocześnie największą powierzchnię gospodarstw. Rolnicy z tej grupy prowadzili produkcję w cyklu zamkniętym. Wysoka jakość sprzedawanych tuczników, przy niskim zużyciu paszy i wysokich dopłatach bezpośrednich sprawiły, że członkowie tej grupy producenckiej osiągali najlepsze wyniki finansowe sprzedaży.

Bardzo dobre wyniki II grupy producenckiej potwierdziły postawę rolników, którzy przystępując do grupy, nie mieli większych obaw. Ponadto rolnicy będący już członkami grupy deklarowali bardzo duże zadowolenie z przystąpienia do niej i wymieniali szereg korzyści związanych z takim działaniem.

Możliwość pozyskania nowych rynków zbytu, większe zyski, możliwość uczestnictwa w szkoleniach, wyższe ceny sprzedaży żywca, wspólne zaopatrzenie w środki produkcji czy dokonywanie wspólnych inwestycji to tylko niektóre z zalet deklarowanych przez rolników działających w grupie producentów rolnych.

Najgorzej spośród badanych trzech grup producenckich, mimo stosunkowo dużej liczby członków, wypadła grupa III. W skład tej grupy wchodziły gospodarstwa o najmniejszej powierzchni, w których prowadzono otwarty cykl produkcji trzody chlewnej. Niesatysfakcjonujące wyniki finansowe członków tej grupy były m.in. następstwem sprzedaży tuczników słabej jakości, o niskiej mięsności, które zostały wyprodukowane przy dużym zużyciu pasz w przeliczeniu na 1 kg masy ciała tucznika. Ponadto rolnicy z tej grupy otrzymywali najmniejsze dopłaty bezpośrednie.

Złe wyniki finansowe przyczyniły się frustracji rolników zrzeszonych w grupie. Producenci narzekali na to, że ich oczekiwania w stosunku do grupy producentów nie zostały w pełni spełnione. Rolnicy z tej grupy zgłaszali, że przystąpienie do grupy nie przyniosło większych zysków, nie zapewniło odpowiedniej liczby szkoleń i prowadzenia wspólnych inwestycji. Rolnicy ci nie byli zadowoleni z tempa rozwoju produkcji, który ich zdaniem był niewystarczający.

PODSUMOWANIE

Zjawisko rozproszenia stanowi przeszkodę dla krajowych producentów w skutecznym konkurowaniu z rolnikami z pozostałych krajów UE. Brak umiejętności wykorzystania wielu korzyści, jakie daje zintegrowana produkcja, na bazie wspólnej działalności rolników w grupach producenckich, przyczynia się do niskiej efektywności polskich gospodarstw rolnych.

W procesie integracji występuje wiele przeszkód, możliwych do usunięcia głównie w sferach: świadomości, ekonomiczno-organizacyjnej, prawnej i doradczej.

Gospodarstwo drobnotowarowe specjalizujące się w produkcji trzody chlewnej w Polsce nie zapewnia odbiorcom dużej jednolitej partii materiału użytkowych gwarantowanej jakości. Napotyka to określone konsekwencje dla obszaru rolnictwa, jakim jest sektor rolno-przetwórczy. Sytuacja ta musi się poprawić wobec zwiększającej się konkurencji na wymagającym rynku UE. Potrzeba samoorganizowania producentów żywca wieprzowego w celu zwiększania siły przetargowej, efektywności oraz opłacalności produkcji wynika z postępujących w szybkim tempie zjawisk i procesów koncentracji oraz globalizacji światowego rolnictwa.

Opłacalność krajowej produkcji zwierzęcej wciąż znacznie odbiega od poziomu opłacalności uzyskiwanego przez producentów w UE. Ma na to wpływ także duże rozdrobnienie polskich gospodarstw i wieloletnie subsydiowanie produkcji w innych krajach.

W przypadku produkcji wieprzowiny pole poszukiwań możliwości minimalizacji kosztów dotyczy zasadniczo lepszego wykorzystania składników pokarmowych przez tuczniki. Polska nie jest potentatem w produkcji zbóż oraz dodatków paszowych, co stanowi przeszkodę prowadzenia produkcji zwierzęcej systemami intensywnymi. Jest to jedna z barier zastosowania efektywnego tuczu, a także możliwości ograniczania kosztów produkcji i wzrostu jej opłacalności.

Opłacalność produkcji zwierzęcej zależy m.in. od poziomu kosztów produkcji, które uzależnione są od indywidualnych cech gospodarstwa, a mianowicie: czynników warunkujących wielkość produkcji, reprodukcyjności zwierząt, ilości i jakości produktów.

Istnieje grupa uwarunkowań zewnętrznych, kształtujących opłacalność, niezależnych od rolnika. Wśród nich zauważa się: popyt, cenę, subsydia i koszty kredytowania. Indywidualni producenci obawiają się współpracy z bankami i innymi instytucjami oferującymi różnego typu pomoc finansową.

Zrzeszanie się rolników w grupy producenckie stwarza warunki do traktowania ich jak liczący się podmiot gospodarczy, a co za tym idzie, współdecydowania o warunkach ewentualnej współpracy. Ma ona zwiększyć efektywność i opłacalność produkcji trzody chlewnej.

Głównym celem grupy jest sprzedaż produktów wyprodukowanych w gospodarstwach członków i w ten sposób zapewnienie im maksymalnej korzyści, proporcjonalnie do ilości produktów sprzedawanych poprzez grupę, a nie w stosunku do zainwestowanego kapitału.

Nawet wspólnicy, tak modnych obecnie w niektórych województwach spółek, nie tworzą ich dla zysku od zainwestowanych kwot, co jest cechą typowych form kapitałowych, tylko dla korzyści wynikających ze wspólnej sprzedaży produktów i wspólnego zaopatrywania się w środki do produkcji.

Istotą grup producentów jest tzw. przedłużenie gospodarstw członków, co pozwala na uczestniczenie w dalszych ogniwach obrotu produktami rolnymi i dzięki temu poprawia dochodowość gospodarstw, poprzez przechwytywanie części marży, która powstaje w obrocie produktami rolnymi i środkami do produkcji.

Przy dobrze zorganizowanej i działającej grupie występuje jasny podział zadań:

- producent-członek grupy – produkuje,
- grupa – sprzedaje produkty wyprodukowane w gospodarstwach swoich członków.

Grupa ma charakter pomocniczy względem gospodarstwa – zajmuje się tym, co wspólnie można zrobić efektywniej niż w pojedynczym gospodarstwie. Nie zajmuje się więc produkcją, tylko organizowaniem i prowadzeniem wspólnej sprzedaży.

Obok organizowania i prowadzenia wspólnej sprzedaży, co jest głównym celem grupy, może ona prowadzić wspólny zakup środków do produkcji, wspólnie inwestować, organizować szkolenia dla swoich członków, pozyskiwać informacje potrzebne do planowania produkcji i prowadzenia marketingu.

Grupa może także sprzedawać produkty (pochodzące od producentów niebędących jej członkami), dla których jest zorganizowana, pod warunkiem że przychody z tej sprzedaży będą niższe niż przychody produktów wyprodukowanych w gospodarstwach członków. Może również w dowolnym zakresie zajmować się sprzedażą i przetwórstwem produktów innych niż te, dla których została utworzona.

Grupa jest tworzona przez producentów mających wspólny cel gospodarczy. To sami organizujący się muszą ustalić warunki współpracy między sobą. Ustalić zasady działania własnego przedsiębiorstwa oraz zasady współpracy między członkami a firmą. Bez efektywnego zorganizowania grupy, jako zrzeszenia osób, trudno oczekiwać korzystnych efektów ekonomicznych.

Działalność handlowa grupy polega nie tylko na skupowaniu produktów i sprzedawaniu z zyskiem, ale głównie na sprzedaży produktów wyprodukowanych w gospodarstwach członków. Produkty są sprzedawane przez grupę, a członek otrzymuje wartość uzyskanej ceny sprzedaży pomniejszoną o ustaloną opłatę (marżę) przeznaczoną na pokrycie kosztów działania grupy. W ten sposób zachowana jest przejrzystość operacji handlowych, w których uczestniczy grupa. Działa ona na rynku wśród innych przedsiębiorców. Podlega zatem tym samym regułom ekonomicznym, konkurując o rynki zbytu z innymi podmiotami z kraju, ale także z zagranicy.

Podobnie jak wszyscy inni przedsiębiorcy grupa producentów potrzebuje od początku jasno określonego celu oraz pełnej koncentracji na działalności komercyjnej, a nie reprezentacyjnej czy hobbystycznej.

Wymaga to rozpoznania możliwości rynkowych i zbudowania zaufania oraz trwałych kontaktów z odbiorcami, a także prawidłowego planowania, finansowania i wewnętrznej organizacji grupy, oraz efektywniejszego zarządzania.

Proces fuzji przedsiębiorstw działających poza rolnictwem od grupowania się rolników różni się najczęściej wspólnotą użytkowania maszyn i urządzeń, zaopatrywania się w środki do produkcji i wystawiania produktów na rynek, podczas gdy poza rolnictwem – polega on na koncentracji własności nieruchomości i ruchomości, łączeniu zasobów ziemi, środowiska, siły roboczej, kapitału i technologii.

Jak wynika z badań własnych oraz doświadczeń innych autorów, rzeczywiste korzyści procesu integracji rolników mogą dotyczyć [Burzyński 1999, Szczepańska, Machowicz 1999, Ślusarz 2000]:

- Redukcji kosztów zaopatrzenia w środki do produkcji, gdy zakup pasz, nawozów, środków ochrony roślin, opału, materiałów budowlanych, usługi transportowe, ubezpieczenia i świadczenia zooweterynaryjne dokonywane będą przez rolników we wspólnej ofercie dla kilkunastu, kilkudziesięciu czy kilkuset gospodarstw w jednym banku. Zakup dużych partii towarów spowodować może obniżenie marż handlowych, a przez to cen i kosztów, o kilka procent.
- Zakupu dużych partii środków do produkcji, wtedy gdy rolnicy mogą korzystać z kredytu kupieckiego, żądając odłożenia terminów płatności. Dodatkowymi udogodnieniami mogą być także żądanie dostaw zakupionych środków do gospodarstw oraz ich transport i rozładunek siłami dostawcy, a również pozyskiwanie towarów wysokiej jakości.
- Lepszej ceny, długoterminowych kontraktów, większej pewności sprzedaży w warunkach nierównowagi rynkowej poprzez grupowanie ofert sprzedaży dużych, wyrównanych i dobrych jakościowo partii surowców.
- Upowszechniania kontraktacji w stosunkach pomiędzy producentami i zakładami przetwórczymi, zwiększenia udziału produktów z gospodarstw, w ofercie rynków hurtowych, giełd i sieci handlowych.
- Wzmocnienia pozycji negocjacyjnej grupy gospodarstw wobec zakładów przetwórczych i handlu jako potencjalnych odbiorców dużych partii oferowanego surowca.
- Grupa producencka atrakcyjnością oferty może wymóc lepszą cenę, zmianę systemu oceny jakości surowców rolnych i uzależnienia ich ceny od tego parametru, np. zmiana wyceny tuczników z wagi żywej na wagę bitą ciepłą może przynieść wzrost ceny mięsa wieprzowego o 1–2%. Duże partie i wysoką jakość surowca uzyskać można, uzgadniając pomiędzy członkami danej grupy producenckiej rodzaj, gatunek i odmianę uprawianych zbóż, którymi obsieją pola wszyscy rolnicy, oraz preferencyjne warunki zakupów nawozów i środków ochrony roślin wraz z zabiegami agrotechnicznymi.
- Zwiększenia zdolności finansowej i kredytowej oraz zmniejszenia ryzyka niespłacania kredytów i funduszy przeznaczonych na inwestycje. Grupa producencka może wykorzystać dotacje, subwencje, dopłaty i niskooprocentowane kredyty na tworzenie miejsc pracy na obszarach wiejskich.
- Rozwoju przetwórstwa, usług i handlu. Ze środków własnych oraz preferencyjnych kredytów rolnicy działający w grupie mogą zakupić maszyny i urządzenia do mycia, sortowania i pakowania. Na potrzeby większej produkcji opłaca się

inwestować w przechowalnictwo, co stworzy szanse uzyskania lepszej ceny przez wydłużenie okresu sprzedaży surowca.

- Możliwości zakupu do wspólnego używania maszyn oraz urządzeń do upraw, hodowli chowu zwierząt (technologii), przetwórstwa i handlu.
- Inwestycji przekraczających możliwość jednego gospodarstwa.
- Minimalizacji kosztów postępu biologicznego i poprawy jakości surowców rolnych.
- Szansy gromadzenia funduszy gwarancyjnych potrzebnych do opłacenia kosztów działań powodujących minimalizowanie lub eliminowanie ryzyka. Producenci rolni muszą zarządzać informacją, jakością, podażą, popytem i cenami. Skuteczność w tej dziedzinie wymaga monitorowania rynku rolnego, gromadzenia rzetelnej i aktualnej informacji, jej przetwarzania i transferu.
- Kanałów marketingowych kontrolowanych przez producentów rolnych. Zwiększenie płynności towarów i cyrkulacji pieniądza wpływa na zamianę pozycji z dawcy kredytu kupieckiego na jego biorcę, np. przy zakupie dużych partii środków do produkcji.
- Możliwości wykorzystania budżetowych i pozabudżetowych oraz akcesyjnych.
- Wpływu na bieg spraw w tych zakładach przetwórczych, w których rolnicy zrzeszeni w grupach producenckich, siłą dużych pakietów akcji lub udziałów, będą mogli popierać własne stanowisko w następujących sprawach: wybory władz spółek, strategie ich rozwoju, treść umów kontraktacji, ceny za surowiec, podział i przeznaczenia zysku itp.
- Wykorzystania efektu synergii, tj. ekspresji efektów wywołanych kumulacją czynników usprawniających procesy gospodarcze.

Współdziałanie rolników w formalnych grupach producentów pozytywnie wpływa na organizację i działalność rynku żywca wieprzowego. Te działania osłabiają negatywne efekty wahań i wpływają na poprawę opłacalności produkcji. W tym obszarze najważniejszą korzyścią będzie planowanie i dostosowanie produkcji do popytu, pod względem ilości, asortymentu i jakości surowca. Integracja wiąże się przede wszystkim ze wzrostem konkurencyjności rolników na rynku.

Całkowity koszt działania grupy powinien być pokrywany z odpisów ze sprzedaży. Kwota ta powinna być ustalona na poziomie zapewniającym pokrycie wszystkich kosztów funkcjonowania grupy. Członkowie powinni być również świadomi potrzeby wniesienia funduszy na inwestycje kapitałowe, na podstawie stopnia korzystania z usług oferowanych przez grupę. Brak gwarancji oraz zapewnień opłacalności produkcji żywca wieprzowego mobilizuje rolników do tworzenia trwałych związków z odbiorcami, którymi są zakłady mięsne. Dlatego rolnicy chcąc być równoprawnymi partnerami dla odbiorców produktów, nie mogą działać na rynku w pojedynkę. Grupy tworzone są przez producentów tych samych produktów bądź grupy produktów.

Jak potwierdzają to badania własne, GPR zapewniają to, że:

1) Rolnicy działający w grupie czują się pewniej i mają większą chęć oraz motywację do inwestowania w gospodarstwa w celu poprawy ilości oraz jakości tuczników sprzedawanych odbiorcom, najczęściej lokalnym zakładom mięsnym.
2) Producenci działający w GPR skutecznie walczą o wyższą cenę tuczników i lepsze warunki zbytu.

3) W pertraktacjach z odbiorcami członkowie grup producenckich najczęściej są w stanie wynegocjować wyższą cenę żywca od ceny rynkowej.
4) Organizowanie się producentów rolnych ma strategiczne znaczenie w przypadku produkcji i sprzedaży tuczników o dobrej jakości. Wysoka ich jakość (mięsność) zapewnia ciągły zbyt, zysk i możliwości rozwoju i rozbudowy gospodarstw rolnych.
5) Ważnym efektem powstałych podmiotów jest tworzenie nowych kanałów dystrybucji i organizowanie sprzedaży tuczników poprzez grupę.

Racjonalnym rozwiązaniem struktur funkcjonowania grup producenckich jest planowanie podaży i prowadzenie w jej obrębie wspólnej i spójnej polityki handlowej. Oznacza to współpracę, lojalność członków, a nie konkurowanie ze sobą, jak to ma miejsce w przypadku pojedynczych producentów. Umiejętność prowadzenia wspólnych negocjacji oraz interesów motywuje rolników do dalszych działań w grupie.

W przyszłości w struktury procesu integracji mogą się włączyć branże, dla których rolnicy są odbiorcami, tj. producenci pasz i materiału hodowlanego, instytucje finansowe. Są to rozwiązania, które bardzo dobrze się sprawdzają się w wielu krajach UE.

Zdecydowanie można twierdzić, że zespołowe działanie daje większą pewność planowanych zysków nie tylko producentom żywca wieprzowego, ale przede wszystkim ugruntowuje oraz zapewnia stabilność i przewidywalność procesów produkcji oraz monitoring i poprawę jakości oferowanego przez grupy surowca.

Proces ewaluowania rozwiązań gospodarczych, jakim jest tworzenie grup producenckich w Polsce, od pewnego już czasu mimo zapewnień oraz gwarancji ze strony decydentów projektu przebiegał zbyt wolno.

Silna konkurencja, sprawny oraz dobrze zorganizowany rynek popytu i podaży, wysoko jakość towarów na rynku Unii Europejskiej stanowią duże wyzwanie dla naszych producentów. Dlatego perfekcyjne i profesjonalne przygotowanie oraz promowanie działań integracyjnych w formie grupy producentów wyposaży polskich rolników w istotne argumenty w konkurowaniu na trudnych i wymagających rynkach sektora rolnego, całej UE.

PIŚMIENNICTWO

Adamowicz M., Borkowski B., Kowalski A., 2012. Zagadnienia ekonomiki rolnej, 1 (330), styczeń – marzec, Warszawa.

Agriculture in the European Union, 2004. Statistical and Economic Informations, The 2003 Agricultural Lear, February, 78.

Agro Serwis, 2007. Poradnik promocyjno-informacyjny: Grupy producentów rolnych, Biznes Press Sp. z o. o. Warszawa, 38.

Ardanowski K., 2010. Reforma WPR i jej skutki dla Polski, Konwencja Ekonomiczna. Rolnictwo, obszary wiejskie, ochrona środowiska, polityka regionalna, www.wir.org.pl

ARiMR, 2010. Zasada wzajemnej zgodności (cross-compliance) Minimalne normy, obszar A i obszar B obowiązujący od 2011 r., Warszawa, 25.

ARiMR, 2011. Średnia powierzchnia gospodarstw, Ogłoszenie Prezesa Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Warszawa.

Aschohoff G., Henningsen E., 1996. The German Cooperative System. Frankfurt nad Menem, 48.

Awang A., Asghar A., Subari K., 2010. Study of Distinctive Capabilities and Entrepreneurial Orientation on Return on Sales among Small and Medium Agro-Based Enterprises, International Business Research, tom 3, 2, 34–48.

Babiak J., 2010. Zmiany w strukturze rolnictwa krajów Unii Europejskiej, Rocznik Integracji Europejskiej, 4, 87–97.

Baczko A., Ogrocka A., 2008. Wolontariat, Filantropia i 1%. Raport z badań 2007. Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa, 12.

Balcerowicz L., 1993. Procesy dostosowawcze rolnictwa do wymogów gospodarki rynkowej. Materiały Międzynarodowej Konferencji Naukowej, Wyd. AR w Lublinie, Lublin, 9–25.

Begg D., Fischer S., Dornbusch R., 2003. Mikroekonomia, PWE, Warszawa, 196–204.

Berman K., Knight J., Caseem J., 2006. Inteligencja finansowa, [in:] Harvard Business School Press, Wyd. Helion, Gliwice, 45.

Bieńkowski J., Jankowiak J., Marcinkowski J., Sadowski A., 2004. Analiza konkurencyjności rolniczych gospodarstw towarowych na przykładzie badanej grupy z Wielkopolski, [w:] Sytuacja agrobiznesu w Polsce po przystąpieniu do Unii Europejskiej, red. S. Urban, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej, AE, Wrocław, tom 1, 1015, 41.

Bijman J., Hendrikse G., 2003. Co-operatives in chains: institutional restructuring in the Dutch fruit and vegetables industry, Erasmus Research Institute of Management, Rotterdam School of Economics, 3–34.

Birchall J., 2009. A comparative analysis of co-operative sectors in Scotland, Finland, Sweden and Switzerland, Cooperative Development Scotland, Scottish Enterprise, 3–54.
Birski A., 2003. Stan i perspektywy rozwoju giełd towarowych w Polsce na tle doświadczeń zagranicznych Część I, [w:] Rynek gotówkowy, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, Olsztyn, 73.
Birski A., 2006. Giełdy towarowe w Polsce w zmieniającym się otoczeniu, [w:] Przedsiębiorstwo w warunkach konkurencji, Wyd. UWM, Olsztyn, 89–96.
Bisaga A., 2009. Wpływ zasady Cross compliance na kształtowanie nowej ekonomiki rolnictwa na przykładzie badań w regionie opolskim, Journal of Agribusiness and Rural Development, 2 (12), 27–34.
Biznesplan Zrzeszenia „JAR-PEK" z Jarocina, 2004–2009, 2004.
Blicharski T., 2010. Szanse o ograniczenia produkcji świń w Polsce po 2009 roku, Aktualności Małopolskiego Centrum Biotechniki, 1, 2–4.
Blicharski T., Ptak J., 2008. Nowa metodyka oceny wartości hodowlanej BLUP, Info POLSUS, PZHiPTCH POLSUS, Warszawa, 5, 3–4.
Blicharski T., 2011. Europejskie prognozy, Polski Związek Hodowców Producentów Trzody Chlewnej – „POLSUS", infoPOLSUS – Ogólnopolski Biuletyn dla Hodowców i Producentów Trzody Chlewnej, 12, 3–4.
Boguta W., 2007. Organizacja mazowieckiego rynku rolnego poprzez tworzenie grup producentów rolnych na bazie prawa spółdzielczego, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa, 122–142.
Boguta W., 2008. Organizacja i funkcjonowanie grup producentów rolnych, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa, 19.
Boguta W., Gumkowski Z., 2007. Działalność gospodarcza i hobbystyczna grup producentów rolnych w 15 państwach „starej" Unii Europejskiej – wnioski dla Polski. Opracowania tematyczne OT-522, Wyd. Kancelaria Senatu, Warszawa, 11–14.
Boguta W., Gumkowski, Z. Lachowski. K., 2006. Organizacja i funkcjonowanie grup producentów rolnych, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa, 116.
Boguta W., Kozak M., 2007. Grupy producentów rolnych, [w:] Jak zorganizować skutecznie działającą grupę producentów rolnych, Bizness Press Sp. z o.o, Warszawa, 6.
Boguta W., Siekierski Cz., 2001. Grupy producentów rolnych jako czynnik doskonalenia produkcji i obrotu produktami rolnymi, Zesz. Nauk. SGGW, 43, Warszawa, 45–56.
Borecka A., 2006. Efektywność ekonomiczna i rynkowa gospodarstw trzodowych funkcjonujących w grupie producenckiej, Zesz. Nauk. AR Wroc., seria Rol. LXXXVII, 540, 77–81.
Borowiec J., Wilk K., 2005. Integracja Europejska, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław, 347.
Bożek J., 2010a. Dynamika zmian przestrzennego zróżnicowania struktury agrarnej, struktury zasiewów i użytków rolnych w Polsce według metod statystycznej analizy strukturalnej. Rocz. Nauk Rol., Seria G – Ekonomika Rolnictwa, tom 97, 4, 26–35.
Bożek J., 2010b. Typologia krajów Unii Europejskiej pod względem podobieństwa struktury agrarnej, Acta Scientiarum Polonorum, Oeconomia, 9 (3), 17–25.
Brandt H., 1998. Współczesna problematyka jakości mięsa świń, Prace i Materiały Zootechniczne (Zesz. Specjalny) 8, 33–38.
Brzezińska A., Potok A., 1996. Kształcenie liderów społeczności wiejskiej, Fundusz Współpracy – Cooperation Fund, Poznań, 63–76.

Burzyński R., 1999. Grupowanie się producentów rolnych, Regionalne Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich w Przysieku, Przysiek, 15.
Burzyński R., 2000. Grupowanie się producentów, Wyd. R.C.D.R.R i O.W., Przysiek, 14–15.
Byrden J., Bollman R., 2000. Rural employment in industrialized countries, Agricultural Economics, 22 (2), 185–197.
Cabaret F., 2000. Grupy producentów w Bretanii, [w:] Organizacje producentów trzody chlewnej, jako element stabilizacji rynku wieprzowiny w Polsce i Unii Europejskiej, WPODR, Szepietewo, 65.
Chałupka P., 1999. Metodyka tworzenia i funkcjonowanie grup producentów trzody chlewnej – aspekty ekonomiczne, organizacyjne oraz prawne. Akademia Rolnicza, Poznań, 7–28.
Chałupka P., 1999. Prawne i metodyczne aspekty organizowania się rolników w grupy producenckie, WPODR, Szczeptowo, 34.
Chałupka P., Szóstak P., 2001. Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej PRO-AGRO w Krotoszynie jako przykład skutecznej integracji producentów trzody chlewnej, Trzoda Chlewna, 6, 29.
Chlebicka A., Fałkowski J., Wołek T., 2008. Powstawanie grup producentów rolnych a zmienność cen, Wyd. Fundacji Programów Pomocy Dla Rolnictwa, Warszawa, 1–17.
Ciamaga L., 1999. Unia Europejska, PWN, Warszawa, 150.
Colenutt B., 2010. Cooperatives in Switzerland – a model for the UK?, Northampton Institute for Urban Affairs, University of Northampton, 1–6.
Commission Europeenne, 2002. Revision, a mi-parcours de la politique agricole commune, COM, 394 final, Bruxelles, 23.
Copa – Cogeca – European Farmers European Agri-Cooperatives, 2010. Przyszłość WPR po 2013 roku, Bruksela, www.copa-cogeca.eu.
Csaki C., Forgacs C., Milczarek-Andrzejewska D., Wilkin J., 2008. Restructuring Market Relations in Ford and Ekstern Europe: Impacts upon Small Farmers, Agroinform Publischer, Budapest.
Czaja Z., 1999. Społeczny aspekt restrukturyzacji i strategii polskiego rolnictwa, [w:] Rolnictwo Polskie w obliczu integracji z Unią Europejską, red. nauk. M. Walkowiak, Wyd. UAM Instytut Nauk Politycznych, Poznań, 42.
Czechowski P., 1999. Organizacja grup producentów rolnych w świetle ustawodawstwa Unii Europejskiej, „Podatki i Prawo Gospodarcze Unii Europejskiej", Warszawa, 18–20.
Czechowski P., 2001. Proces dostosowania polskiego prawa rolnego do prawa Unii Europejskiej, Twigger SA, Warszawa.
Czyżewski A., 1994. Makroekonomiczne zależności w procesie transformacji rolnictwa, [w:] Gospodarcze problemy transformacji ustrojowej, red. W. Balicki, Wyd. AE, Poznań, 49.
Czyżewski L., 2003. Interwencjonalizm w polityce rolnej krajów wysoko rozwiniętych, [w:] Makroekonomiczne problemu agrobiznesu w Polsce w okresie przedakcesyjnym, red. Czyżewski A., Wyd. AE w Poznaniu, Poznań, 105.
Czyżewski A., Grzelak A., Jankowiak J., 2001. Transformacje państwowego sektora rolnego w Wielkopolsce na tle sytuacji ogólnej, Wyd. AE, Poznań, 69.

Czyżewski A., Kułyk P., 2009: Makroekonomiczne uwarunkowania budżetowego wsparcia rolnictwa w UE i USA; Wnioski dla Polski, [w:] Płowiec U. (red.). Polityka gospodarcza a rozwój kraju. T. III. PTE, Warszawa, 326–343.
Daszkowska E., 2008. Przyczyny i odczuwalne skutki kryzysu żywnościowego pierwszej dekady XXI wieku. Działania stabilizujące sytuację, podejmowane przez Unię Europejską i Bank Światowy, Journal of Agribusiness and Rural Development, 4 (10), 1–7.
Dawidowski J.B., 2009. Infrastruktura rolnicza i wiejska – szanse i zagrożenia, [w:] Przyszłość sektora rolno-spożywczego i obszarów wiejskich. Puławy IUNG–BIP, 53–62.
Dobiegała-Korona B., 1994. Marketing w agrobiznesie, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa, 62.
Dobosiewicz D., 2003. Bankowość, Polskie Wyd. Ekonomiczne, Warszawa, 265.
Domagalski A., 2008. Perspektywy rozwoju grup producentów rolnych do roku 2013, Krajowa Rada Spółdzielcza, Miedzeszyn – Warszawa, 1–83.
Drewiński M., 1997. Giełdy towarowe, PWE, Warszawa, 160.
Drucker P., 1973. Management Tasks, Responsibilities Practices New York, Wyd. Harper and Row, New York, 54.
Drygas M., Grochulski A., Siekierski C., 1996. Rola programów pomocowych w procesie rozwoju obszarów wiejskich ze szczególnym uwzględnieniem programu PHARE, „Wieś i Rolnictwo", 208.
Dudzińska M., 2010. Czynniki determinujące wartość rynkową gruntu rolnego i wartość gruntu w postępowaniu scaleniowym, Acta Scientiarum Polonorum, Administratio Locorum, 9 (4), 19–28.
Dyka. S., 1991. System powiązań rolnictwa i przemysłu spożywczego, [w:] Związki rolnictwa z gospodarką narodową, red. S. Grabowski, Wyd. SGPiS, Warszawa, 112.
Dziemianowicz R.I., 2006. Wpływ podatku dochodowego na rolnictwo na przykładzie USA, Stowarzyszenie ekonomistów rolnictwa i agrobiznesu. Roczniki Naukowe, tom VII, 4, 107.
Dzienia S., Pużyński S., 2010. Polskie rolnictwo – prognozy zmian, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio E, vol. LXV (1), 1–8.
Eckert R., 2006. Opłacalność produkcji świń. Trzoda Chlewna, 11, 22.
Eckert R., 2008. Produkcja tuczników w oparciu o komponenty rasowe z hodowli krajowej, Trzoda Chlewna, Poznań, 10, 24–28.
Eikelenboom G., Hoving-Bolink A.H., Van der Wal P.G., 1996. Die Verzehrsqualitat von Schweinefleisch, 1. Einfluss des End-pH Wertes, Fleischwirtschaft 76 (4), 405–406.
Ejsmont J, Milewski R., 2005. Podstawy prawne tworzenia i działalności grup producentów, „Fundacja Wspomagania Wsi", Warszawa, 43.
Fereniec J., 1994. Funkcjonowanie agrobiznesu. Wyższa Szkoła Rolniczo-Pedagogiczna w Siedlcach, Siedlce, 56.
Fereniec J., 1997. Zarys ekonomiki i organizacji rolnictwa. Cz. I i II, Wyższa Szkoła Rolniczo-Pedagogiczna w Siedlcach, Siedlce, 13.
Fereniec J., 1999. Ekonomika i organizacja rolnictwa, Wyd. Key-Text, Warszawa, 21–447.
Fiedorowicz K., Duda J., 2006. Czynniki wzrostu gospodarczego Polski w warunkach członkostwa w Unii Europejskiej, [w:] Problemy wzrostu gospodarczego we współczesnych gospodarkach. Red. D. Kopycińska. Printgroup, Szczecin.

Florek M., Litwińczuk A., Skałecki P., Kędzierska-Matysek M., Grodzicki T., 2006. Udział elementów zasadniczych w tuszach wieprzowych w zależności od klasy EUROP i ubojowej masy tuczników, Roczniki Naukowe PTZ, Warszawa, 87–95.
Frenkel I., 2001. Bezrobocie w rolnictwie indywidualnym, [w:] Wieś i rolnictwo na przełomie wieków, red. I. Bukraba-Rylska, A. Rosner, Wyd. IRWiR PAN, Warszawa, 39.
Frohberg K., 2000. Konkurencyjność polskiego rolnictwa, [w:] Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych, Wyd. SGGW, Warszawa, 220–222.
Fundacja Spółdzielczości Wiejskiej (FSW), 1995. Strategie – Rynek Wiejski 2000, Warszawa, 50.
Gabrusiewicz W., Kołaczyk Z., 2005. Bilans, wartość poznawcza i analityczna, Centrum Doradztwa i Informacji. Wyd. Difin, Warszawa, 253.
Gajdek G., Lechowska J., 2009. Porównanie oceny mięsności tusz wieprzowych na podstawie pomiarów dwoma urządzeniami pomiarowymi, Zeszyty Naukowe Południowo-Wschodniego Oddziału Polskiego Towarzystwa Inżynierii Ekologicznej i Polskiego Towarzystwa Gleboznawczego, Zeszyt 11, 55–60.
Garaulet J., 1999. Glossaire de la politique agricole et de la reforme de l Agenda 2000, Serie AGRI-118, Parlement Europeen, Direction Generale de Etudes, Luxembourg, 2.
Garbacik E., 1980. Ekonomika obrotu towarowego i usług, Wyd. 2, PWN, Warszawa – Łódź, 35.
Garbarski L., Romanowska M., 1999. Analiza strategiczna przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa, 59.
Głowacka A., 2001. Ocena aktualnego stanu i perspektyw rynku produkcji mięsa wieprzowego w Polsce, Trzoda Chlewna, 11, 18–22.
Gołaś Z., Kozera M., Błażek M., 2005. Zróżnicowanie struktury gospodarstw trzodowych w Polsce i UE. Rocz. Nauk. SERiA 7, 1, 47–51.
Gołaś Z., Kozera M., 2008. Polski sektor trzodowy w kontekście globalnym, Journal of Agribusiness and Rural Development, 1(7), 61–71.
Gonet D., 1997. Nowe formy działalności spółdzielczości w warunkach transformacji gospodarki żywnościowej, [w:] Spółdzielczość wiejska w perspektywie integracji z Unią Europejską, tom I, Wyd. SB, Zakopane, 34.
Goraj L., 2006. Udział płatności w tworzeniu dochodów gospodarstw rolnych. UKIE.
Gorzelczak G., Jałowiecki B., 1998. Dylematy europejskie, [w:] Regionalizacja a integracja, red. P. Buczkowski, K. Bondyra, P. Śliwa, Wyd. Jaka Europa?, Poznań, 30–31.
Graniszewski L., Piątkowski C., 2004. Grupy interesu w Unii Europejskiej, Wyd. Sejmowe, Warszawa, 12.
Grudniewska B., 1998. Hodowla i użytkowanie świń, Wydawnictwo Akademii Rolniczo-Technicznej, Olsztyn, 10–150.
Grupy producentów rolnych, skorzystaj z doświadczenia innych, 2007. „Przewodnik promocyjno-informacyjny", Agro Serwis, Warszawa.
Grosset-Grange Y., 1997. Zrzeszenie się producentów w celu komercjalizacji ich produkcji, Wyd. Ambasady Republiki Francuskiej w Polsce & BDPA, Warszawa, 25.
Gumkowski Z., 2010. Krajowa Rada Spółdzielcza, Perspektywy rozwoju grup producentów rolnych ziarna zbóż i nasion rośli oleistych, Biały Dunajec.
GUS, 1997. Powszechny Spis Rolny – 1996, Warszawa, 15.
GUS, 2008, Metodyka szacowania fizycznych rozmiarów produkcji zwierzęcej.

GUS, 2010a. Użytkowanie gruntów, powierzchnia zasiewów i pogłowie zwierząt gospodarskich w 2009 roku, Warszawa.
GUS, 2010b. Miesięczna informacja o bezrobociu w Polsce w lutym 2010 roku, Warszawa.
GUS, 2010c. Produkt krajowy brutto w 2009 roku – Szacunek wstępny, Warszawa.
GUS, 2010d. Pogłowie trzody chlewnej według stanu w końcu listopada 2009, Departament Rolnictwa, Warszawa, 1–6.
GUS, 2010e. Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich, Warszawa, 367–369.
GUS, 2011a. Użytkowanie gruntów, Powszechny Spis Rolny 2010, Warszawa, 62–76.
GUS, 2011b. Produkcja i handel zagraniczny produktami rolnymi w 2010 roku, Informacje i Opracowania Statystyczne. Warszawa, 30–35.
GUS, 2012. Pogłowie trzody chlewnej według stanu w końcu listopada 2011, Departament Rolnictwa, Warszawa, 1–6.
Halicka E., Rejman K., 2001. Przedsiębiorczość rolników wobec integracji z Unią Europejską – tworzenie grup producenckich, [w:] Rozwój przedsiębiorczości wiejskiej w perspektywie integracji z Unią Europejską, red. K. Gutkowska i J. Ozimek, Wyd. SGGW, Warszawa, 96–122.
Hałasiewicz A., 2008. Źródła finansowania inicjatyw i przedsięwzięć gospodarczych na wsi, „Raport o stanie wsi, Polska wieś", Fundacja na rzecz rozwoju polskiego rolnictwa, Warszawa, 141.
Hartmann M., 1996. Implications of EU East Enlargement for the CAP, Paper presentend on CREDIT conference, Nottingham, 11.
Hazel P., Poulton C., Wiggins S., Dorward A., 2007. The Future of Small Frams for Poverly Reduction Growth, p. 42, Agriculture for Development, Washington.
Herbst J., 2008. Wieś obywatelska, „Raport o stanie wsi, Polska wieś", Fundacja na rzecz rozwoju polskiego rolnictwa, Warszawa, 159.
IERiGŻ, 2011. Rynek mięsa. Stan i perspektywy, Warszawa, 5, 20.
Jabłońska L., Święcka J., 1998. Rola organizacji producenckich w świetle regulacji prawnych Unii Europejskiej dotyczących sektora świeżych owoców i warzyw, Wyd. CDiER, Poznań.
Jankowiak J., Bieńkowski J., 2001. Nieparametryczna analiza efektywności produkcji trzody chlewnej w gospodarstwach wielkotowarowych, Rocznik Nauk Rolniczych, seria G, T, 89 (1), Warszawa, 29.
Jankowska A., 2010. Wpływ rasy knura na wyniki odchowu oraz zależność pomiędzy długością użytkowania loch, a liczbą żywo i martwo urodzonych prosiąt, Zesz. Nauk. UP Wroc., Seria Biologia i Hodowla Zwierząt, 577, 195–204.
Jaworski S., 1995. Świnie – poradnik tuczu, PWRiL, Warszawa, 1–42.
Jerzak M. A., 2000. Znaczenie rynku terminowego dla rozwoju instytucji giełdy towarowej w Polsce, Roczniki Akademii Rolniczej, Poznań, 34.
Jóźwiak W., Mirkowska Z., 2007. Ekonomiczne przesłanki zdolności konkurencyjnej polskich gospodarstw rolnych, PW 2005–2009 (68), IERiGŻ-PIB, Warszawa, 18.
Kaczmarczyk S. (2002), Badania marketingowe. Metody i techniki. PWE, Warszawa.
Kaczorek S., Przybylski W., Koćwin-Podsiadła M., Tarczyńska B., 1998. Mięsność tusz i wady PSE i DFD mięsa tuczników pogłowia masowego ubijanych w dwóch zakładach mięsnych w środkowo-wschodniej Polsce, Prace i Materiały Zootechniczne (Zeszyt Specjalny) 8, 51–56.

Kałuża H., 2002. Potencjał produkcyjny polskiego rolnictwa w warunkach jednoczącej się Europy. Przegl. Hod., 5, 6.
Kamińska M., 2011. Bezrobocie w Polsce II 2011. eGospodarka.pl
Kamiński W., 1996. Ekonomika i organizacja przemysłu spożywczego, Wyd. Naukowo--Techniczne, Warszawa–Poznań, 41.
Karczewska M., 2010. Determinanty zachowań konsumenckich na rynku, V Krakowska Konferencja Młodych Uczonych, 475–484.
Karwat-Woźniak B., 2008. Zmiany w sytuacji ekonomicznej rodzinnych gospodarstw wysoko--towarowych. IERiGŻ, PIB, Warszawa, 25.
Key N., McBride W., 2008. Technology, Larger Farm Size Increased Productivity on U.S. Hog Farms. Amber Waves, 4, 2.
Kirchheim U., Schone F., Reichard W., 1997. Einfluss das intramuskulären Fettes auf Parameter das Flieschbeschaffenheit, Fleischwirtschaft, 77 (5), 410–411.
Kisiel R., 2001. Zastosowanie wybranych metod rachunku ekonomicznego w optymalizacji produkcji rolniczej. Wyd. Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Olsztyn, 52–58.
Kisiel R., Marks-Bielska R., 2009. Przemiany w polskiej gospodarce w okresie transformacji systemowej (1989–2007). MAL-ART-GRAF Jezierski, Olsztyn.
Klasik A., 2001. Międzynarodowa konkurencyjność jako kryterium restrukturyzacji polskich regionów, [w:] Konkurencyjność miast i regionów a przedsiębiorczość, Wyd. AE w Katowicach, Katowice, 63.
Kmieć M., Koćwin-Podsiadła M., Terman A., Krzęcio E., Grzelak T., 2010. Zróżnicowanie cech jakości tuszy tuczników w zależności od polimorfizmu genu hormonu wzrostu (GH/HaeII), Acta Sci. Pol., Zootechnica, 9 (2), 11–20.
Knecht D., 2003. Dostosowanie przemysłu mięsnego do standardów Unii Europejskiej Gospodarka Rynek Edukacja, WSZ „Edukacja", 8, 15.
Knecht D., 2004a. Efektywność działania grupy producenckiej trzody chlewnej, Zesz. Nauk. AR Wroc., 448, 13.
Knecht D., 2004b. Rynek i grupy producentów trzody chlewnej w Polsce, Zesz. Nauk. AR Wroc., 480, Rozprawy CCXII, 80.
Knecht D., 2005a. Rozwój grup producentów trzody chlewnej w Polsce, Zesz. Nauk. AR Wroc., 529, 67–76.
Knecht D., 2005b. Rynek mięsa wieprzowego w Polsce i UE, Zesz. Nauk. AR Wroc., 529, 77–86.
Knecht D., Jankowska A., Popiołek M., 2009. Rolnictwo istotnym substytutem agrobiznesu, Zesz. Nauk. UP Wroc., 572, 91–103.
Knecht D., Jankowska A., 2011a. Organizacja hodowli i chowu świń w Polsce. Farmer. Partner nowoczesnego rolnika, 14, 58–60.
Knecht D., Jankowska A., 2011b. Sukces zaplanowany Polsce. Farmer. Partner nowoczesnego rolnika, 15, 61–63.
Knecht D., Jasiński L., 2005. Grupy producenckie, [w:] Związki gospodarcze i grupy producenckie, red. D. Knecht, Wyd. WSZ Edukacja, Wrocław, 49.
Knecht D., Środoń S., 2010. Opłacalność tuczu trzody chlewnej w gospodarstwie drobnotowarowym, Prz. Hod., Wyd. PTZ, Warszawa, 8–13.
Knecht D., Środoń S., 2011a. Opłacalność produkcji trzody chlewnej w 2010 roku, Prz. Hod., Warszawa, 1–5.

Knecht D., Środoń S., 2011b. Rynek trzody chlewnej w latach 2001–2010. Prz. Hod., 7, 8–11.
Knecht D., Środoń S., 2012. Opłacalność tuczu trzody chlewnej w cyklu zamkniętym. Trzoda Chlewna, 2, 16–19.
Knecht D., Środoń S., Jankowska-Mąkosa A., 2012. Opłacalność produkcji żywca wieprzowego w 2011 roku. V Szkoła Zimowa. Postęp badań w hodowli świń i jego wykorzystanie w praktyce. Materiały konferencyjne Wisła, 14–17 lutego 2012, 114–116.
Knecht D., Zawada A., 1998. Marketing-podstawy, badania, obsługa klienta, Wyd. MOK, Wrocław.
Knecht D., Zelek P., 2006a. Efektywność produkcji rolników należących do grupy producenckiej, Trzoda Chlewna, 12, 30.
Knecht D, Zelek P., 2006b. Związki gospodarcze między grupą producentów a zakładami mięsnymi, [w:] Agrobiznes 2006, Konkurencja w agrobiznesie – jej uwarunkowania i następstwa, red. naukowy S. Urban, Prace naukowe, tom I, nr 1118, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław, 433.
Knoblauch L., Kisiel R. 2002. Integracja producentów trzody chlewnej w Polsce północno-wschodniej, Wyd. Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Olsztyn, 80.
Knoblauch L., Kisiel R., 2005. Procesy integracyjne na przykładzie grup producenckich z terenu Polski północno-wschodniej, Ośrodek Badań Naukowych w Olsztynie, Olsztyn, 52–216.
Knoblauch L., Lizińska W., 2003. Grupy producenckie alternatywą dla polskich producentów żywca wieprzowego z województwa północno-wschodnich, Wyd. AR, Wrocław, 56.
Kolbusz. F., 1994. Podstawy marketingu rolnego, Wyd. AE w Krakowie, Kraków, 67.
Koleśnikow M., 2011. Jaki będzie Nowy Rok dla producentów trzody chlewnej?, Polski Związek Hodowców i Producentów Trzody Chlewnej – „POLSUS", infoPOLSUS – Ogólnopolski Biuletyn dla Hodowców i Producentów Trzody Chlewnej, 11, 3–5.
Komisja Europejska, 2011. Stawianie czoła wyzwaniom związanym z rynkami towarowymi i surowcami, Komunikat, 25, 1–26.
Komitet Generalny Spółdzielczości Rolniczej w Unii Europejskiej-COGECA, Spółdzielczość rolnicza w Unii Europejskiej. Fakty i trendy, 2000. Rue la Scence, 23–25/3 1040 Bruksela, 3.
Kondracki S., 1998. Stan i perspektywy rozwoju inseminacji świń w Polsce. Zesz. Nauk., Prz. Hod., 38, 21–36.
Kondracki S., Babaszewska D., 1999. Jakość nasienia knurów inseminacyjnych, Zesz. Nauk., AR w Krakowie im. Kołłątaja, 352, 145–150.
„Konferencje i Seminaria", 9 (37), 2000. Spółdzielczość rolna we Francji na przykładzie spółdzielczości zbożowej, Biuletyn Biura Studiów i Ekspertyz Kancelarii Sejmu, Wyd. FAPA, Warszawa, 37.
Kopiński J., 2005. Ocena efektów produkcyjno-ekonomicznych grup gospodarstw rolnych w okresie przed akcesją do UE, Roczniki Naukowe, SERiA t. VII, (1), 33–36, 139.
Kos Cz., Szwacka-Salmonowicz J., 1997. Marketing produktów żywnościowych, PWRiL, Warszawa.
Kosmicki E., 1992. Społeczne i ekologiczne zagadnienia procesu transformacji ustrojowej na wsi i w rolnictwie, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań, 42.

Kotler P., 1994. Marketing. Analiza planowanie, wdrażanie i kontrola, Geberthner i Spółka, Warszawa, 87.
Kowalski A., 1997. Rola agencji rządowych w procesie modernizacji i restrukturyzacji rolnictwa w Polsce i we Francji, [w:] Stowarzyszenie Polski z Unią Europejską – Niezbędne procesy dostosowawcze polskiej gospodarki żywnościowej, Wyd. IERiGŻ, Warszawa, 273.
Kozera M., 2007. Źródła i możliwości zasilania w środki finansowe gospodarstw trzodowych w Polsce, Trzoda Chlewna, 7, 20.
Kozioł Z., Strużek B., Stańko S., 1994. Procesy dostosowawcze w rolnictwie chłopskim do gospodarki rynkowej. Synteza z badań, Wyd. SGGW, Warszawa, 15.
Kożuch A., Mirończuk A., 2000. Podstawy ekonomiki agrobiznesu, Wyd. WSiP, Warszawa, 13.
KRS, 2008. Perspektywy rozwoju grup rolnych do roku 2013. Krajowa Rada Spółdzielcza.
Kształcenie liderów wiejskich z doświadczeń Programu AGROLINIA 2000, 2001. Fundacja Fundusz Współpracy, Poznań, 72.
Kuczaj M., 2010. Hodowla Bydła – Standardy unijne i krajowe, Wyd. UP we Wrocławiu, Wrocław, 192.
Kujawiński W., 1999. Stymulowanie i wspieranie wspólnych działań gospodarczych rolników przez państwową organizację doradczą, „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego" 2 (21), 112.
Kukuła K., 2007. Z problematyki badań nad strukturą agrarną w Polsce w ujęciu przestrzennym, Acta Scientiarum Polonorum, Oeconomia, 6 (4), 19–27.
Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, 2011. Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Budżet z perspektywy „Europy 2020", KOM/2011/500 wersja ostateczna, 29.6.2011.
Kożuch A., 2000. Spółdzielczość jako forma przedsiębiorczości zespołowej na obszarach wiejskich, Rola doradztwa rolniczego w rozwoju przedsiębiorczości zespołowej rolników, Wyd. SGGW, Warszawa.
Krajowa Rada Spółdzielcza (KRS), 2007. Organizacja mazowieckiego rynku rolnego poprzez tworzenie grup producentów rolnych na bazie prawa spółdzielczego, Warszawa, 119.
Kwiatkowski E., 2010, Kluczowe wyzwania polskiego rynku pracy, [w:] Rynek pracy w Polsce – tendencje, uwarunkowania i polityka państwa, red. E. Kwiatkowski, L. Kucharski, Wyd. UŁ, Łódź.
Lemanowicz M., 1999. Wzmocnienie pozycji konkurencyjnej rolników poprzez organizację grup producenckich, Wyd. AR w Szczecinie, Szczecin, 107.
Leopold A., 1997. Rolnictwo w procesie przemian i rozwoju gospodarki, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa, 16.
Les effets redistributifs du soutren agricole dans quelques pays d OECD, OCDE, Paris 1999.
Lichorowicz A., 1996. Konsekwencje stowarzyszenia Polski z Europejską Wspólnotą Gospodarczą w dziedzinie polskiego ustawodawstwa w przedmiocie struktur agrarnych, Magazyn Gospodarczy, Warszawa, 112.
Lipińska I., 2008. Finansowe wsparcie funkcjonowania grup producentów rolnych, Journal of Agribusiness and Rural Development, 3 (9), 1–11.

Lisiak D., 2010. Systemy rozliczeń stosowane w ubojniach oraz zasady oceny prawidłowości kontroli klasyfikacji EUROP, Ferma Świń i Drobiu, 1.
Litwińczuk A., Florek M., Skałecki P., Grodzicki T., 2005. Jakość mięsa tuczników zaklasyfikowanych do różnych klas w systemie EUROP, Żywność. Nauka. Technologia. Jakość 3 (44), Roczniki Naukowe PTTŻ, 140–146.
Łuczka-Bakuła W., 2007. Mikroekonomia – wybrane zagadnienia, Wydawnictwo AR im. A. Cieszkowskiego, Poznań, 64–66.
Łukasik W., 2011. Rynek rolno-spożywczy w Polsce. Dystrybucja w łańcuchu żywnościowym. Agencja Rynku Rolnego, 4.
Majewski E., Guba W., Straszewski S., Wąs A., 2006. Co zmieni się w gospodarstwach, [w:] Nowe Życie Gosp. 20 [dodatek: Wspólna Polityka Rolna].
Małkowski J., Zawadzka D., 1995. Wahania produkcji trzody chlewnej w Polsce i innych krajach, Komunikaty, raporty, ekspertyzy, IERiGŻ, Warszawa, 389, 29.
Małkowski J., Zawadzka D., 2012. Rynek wieprzowiny, Rynek Rolny – Analizy, Tendencje, Oceny, Biuletyn miesięczny, 1, 51–54.
Małkowski J., Rycombel D., Zawadzka D., 2011. Aktualny i przewidywany stan rynku wieprzowiny, Rynek mięsa – Stan i Perspektywy, 41, 6–8.
Małysz J., 1996. Procesy integracyjne w agrobiznesie (ABC integracji), Centrum Edukacji w Rolnictwie, Poznań, 36–82.
Małysz J., 1977. Rola spółdzielczości w agrokompleksie wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych (na przykładzie Danii, RFN, Szwecji), Wyd. SGPiS, Warszawa, 54.
Małysz J., 1998. Formy integracji w opanowaniu nisz rynkowych, Przemysł Spożywczy, 10, 13.
Marketing w agrobiznesie, 1996. red. D.M. Steward, Wyd. FAPA, Poznań.
Mąkosa H., 2012. Oczekiwania i korzyści producentów trzody chlewnej działających w grupie producentów rolnych. Zakład Hodowli Trzody Chlewnej UP we Wrocławiu. Ekspertyza, 1–24.
Michałowska-Gorywoda K., 1994. Wspólnota Europejska, SGH, Warszawa, 103.
Mickiewicz A., Mickiewicz P., 2011. Kierunki rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej, Journal of Agribusiness and Rural Development, 1(19), 93–104.
Mielcarek M., 2009. Kierunki i efektywność wykorzystania dotacji z funduszy strukturalnych UE przyznanych młodym rolnikom. XIV Warsztaty Ekonomistów Rolnych Krasnobród, 14–17 czerwca 2009 r., 28.
Mierzwa D., Ewolucja i strategia spółdzielni francuskich w ostatnim 30-leciu, [w:] Rola małych średnich przedsiębiorstw w rozwoju obszarów wiejskich, red. K. Łęczycki, Wyd. Akademii Podlaskiej, Siedlce 2000, 34.
Milewski R., 2002. Podstawy ekonomii, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa, 173.
Miraczewska Cz., Mazurek B., 1999. Oczekiwania i kierunki działań marketingowych grup producentów trzody chlewnej, Trzoda Chlewna, 8.
Morkis G., 2000. Powiązania integracyjne przemysłu spożywczego z gospodarstwami i przedsiębiorstwami rolnymi, Wyd. SERiA, Zamość, 41.
MRiRW, 2009. Zarys kierunków rozwoju obszarów wiejskich. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, 7–8.
MRiRW, 2005. Grupy Producentów Rolnych – Przewodnik. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, 1–11.

MRiRW, 2012. Rynek mięsa wieprzowego, Zintegrowany System Rolniczej Informacji Rynkowej, Departament Rynków Rolnych, 3, 1–28.
Mroczek R., 2002. System powiązań między producentami a zakładami przetwórczymi na rynku żywca wieprzowego, Praca doktorska SGGW, Warszawa, 5.
Niemyjski S., 2007. Porównanie wybranych wariantów krzyżowania ras i linii świń wysokomięsnych w zakresie cech dzielności tucznej, wartości rzeźnej i jakości mięsa, Rozprawa Doktorska, Siedlce, 25–41.
Niewęgłowska G., 2011. Środowiskowy wymiar wzajemnej zgodności (cross-compliance) respektowanej przez gospodarstwo rolne, Ochrona Środowiska i Zasobów Naturalnych, 49, 494–503.
Nissen H., 1994. Refleksje eksperta duńskiego na temat spółdzielczości wiejskiej w Polsce i w Danii w perspektywie przystąpienia do UE, Wieś i Rolnictwo, 1, 5.
Nowak E., 2010. Rachunek kosztów jako instrument zarządzania przedsiębiorstwem, [w:] Rachunek kosztów. Modele i zastosowania, E. Nowak, M. Wierzbiński, PWE, Warszawa, 13–18.
Nowacki W., 2004. Efektywność ekonomiczno-organizacyjna działalności prowadzonej przez gospodarstwa zrzeszone w marketingowych grupach producentów (na przykładzie branży ziemniaczanej), [w:] Agrobiznes w krajach Europy Środkowej i w aspekcie integracji z Unią Europejską, t. I., SERiA, Wrocław, 252.
OCDE, 1999. Les effets redistributifs du soutren agricole dans quelques pays d' OECD, Paris, 142.
Okularczyk S., 2003. Obecne relacje pomiędzy cenami żywca a cenami detalicznymi przetworów wieprzowych. Trzoda Chlewna, 4, 8–11.
Okularczyk S., 2004a. Profitability trends in pig production in 1991-2003. Ann. Anim. Sci. 4 (1), 197–203.
Okularczyk S., 2004b. Tendencje w opłacalności produkcji trzody chlewnej w ostatnim trzynastoleciu. Zesz. Nauk. PTZ 72 (2), 245–252.
Okuniewski J., 1991. Refleksje o badaniach IRWiR PAN w latach 1986–90, Wieś i Rolnictwo, 4, 103–119.
Olsson O., 1982. Wart Lantbruksuniversitet. En book till Lennart Hjelm, Sveriges Lantbruksuniversitet, Upsala, 15.
Olszańska A., 1996. Interwencja na rynku rolnym w Polsce w aspekcie integracji z Unią Europejską. Praca Naukowa AE nr 741, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław.
Pawlak J., 2010. Stan motoryzacji rolnictwa polskiego w świetle porównań międzynarodowych. Problemy Inżynierii Rolniczej, Warszawa, 3, 22.
Pejsak Z., 2007. Ochrona zdrowia świń, Polskie Wyd. Rolnicze Poznań.
Pepliński B., Wajszczuk K., Wielicki W., 2004. Integracja pionowa a opłacalność produkcji żywca wieprzowego, Wyd. AR w Poznaniu, Poznań, 7.
Pevetz W., 1982. Die Oranisation des Schweizer Schlachtvieh – und Fleischmarktes. Monatsberichte Über die Österreichische Landwirtschaft, Wien, 394.
Pieniążek K., 1984. Systemy integracji przemysłu spożywczego z rolniczą bazą surowcową w wybranych krajach, Wyd. Centrum Informacji Naukowej, Technicznej i Ekonomicznej, Warszawa, 21.
Pietrzak S., 2009. Wdrażanie zasady wzajemnej zgodności (cross-compliance): uwagi do środowiskowego pakietu, Instytut Melioracji i Użytków Zielonych w Falentach, tom 9, 3 (27), 159–166.

Plan działania Jarocińskiego Zrzeszenia producentów trzody chlewnej JAR-PEK w Golinie, 2004. Golina.
Płonka St., 2003. Niektóre zagadnienia chowu świń w Polsce, Kraków, Instytut Zootechniki.
Poczta W., 2008. Wpływ integracji Polski z UE na sytuację ekonomiczną sektora rolnego w latach 2004–2006. Wieś Rolnicza 1.
Poczta W., Siemiński P., 2006. Wpływ integracji Polski z UE na sytuację dochodową w rolnictwie w okresie poakcesyjnym, [w:] Wsparcie finansowe sektora rolno-żywnościowego w Polsce i Wielkopolsce z krajowych i unijnych środków budżetowych. Wyd. AE, Poznań.
Poczta W., Siemiński P., 2009. Sytuacja ekonomiczna gospodarstw rolnych w warunkach WPR UE – próba prognozy do 2013 roku. Journal of Agribusiness and Rural Development, 3 (13), 173–185.
Pokrywka K., Ruda M., 2001. Wartość wybranych cech ejakulatów knurów w zależności od odstępu między pobieraniami nasienia i pory roku, Zesz. Nauk. AR Wroc., 405, 211–218.
Polityka Ekologiczna Państwa na lata 2003–2006 z uwzględnieniem perspektywy na lata 2007-2010. 2003. Ministerstwo Środowiska.
Polityka rozwoju regionalnego w perspektywie członkostwa Polski w Unii Europejskiej, 1996. Raport uzupełniający, Warszawa, 14–15.
Polska wieś, Raport o stanie wsi. 2008. Fundacja na rzecz rozwoju Polskiego rolnictwa. Warszawa, 13–167.
Pondel H., Pondel M., 2002. Integracja pionowa rolnictwa z przetwórstwem w opinii wielkopolskich rolników, Wyd. SERiA, Bydgoszcz, tom IV, 3, 169.
Popiuk-Rysiński I., 1998. Unia Europejska-geneza, kształt i konsekwencje integracji, Warszawa, 50.
Poradnik promocyjno-informacyjny, 2007. Grupy producentów rolnych, Agro Serwis, Biznes Press Sp. z o.o Warszawa, 38.
Porozumienie zawarte przez ministrów rolnictwa krajów Unii Europejskiej w Luksemburgu 26 czerwca 2003 roku (dot. propozycji zmian WPR).
Projekt Rozporządzenia Rady (WE) w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich z Europejskiego Funduszu Rolnego na Rozwój Obszarów Wiejskich. Brussels COM (2004) 490.
Puślecki Z.W., 1999. Rolnictwo polskie w procesie dostosowań do Unii Europejskiej. Rolnictwo Polskie w obliczu integracji z Unią Europejską, red. nauk. M. Walkowski, Wyd. UAM Instytut Nauk Politycznych i Dziennikarstwa, Poznań, 13.
Radwan A., Wadoń A., 2009. Zróżnicowanie produkcyjno-ekonomiczne gospodarstw rodzinnych wyspecjalizowanych w produkcji trzody, Journal of Agribusiness and Rural Development, 3 (13), 187–195.
Rekiel A., 1997. Jak poprawić mięsność tuczników, Trzoda Chlewna, 8/9, 88–90.
Rekiel A., 1998. Zasady użytkowania rozpłodowego świń w celu poprawy efektywności produkcji, Wieś Jutra, 1 (1), 15–19.
Rekiel A., 1999. Rola laktacji w reprodukcji i wychowie prosiąt, Trzoda Chlewna, 5, 22–24.
Rekiel A., 2005. Chów i hodowla trzody chlewnej, Warszawa, Wydawnictwo SGGW, 1–45.
Rekiel A., 2009. Chów świń w małym gospodarstwie, Wyd. Multico Oficyna, Warszawa.
Rembisz W., 2004. Rynki rolne, funkcjonowanie, regulacje i interwencja a informacja, Wyd. ABG SA, Warszawa.

Romaniszew W., 1995. The antropological internation of peasant economy and socjety, [w:] Family farming in the contemporary world, (red.) K. Gorlach, Z. Seręga, East-West comparisions, Wyd. UJ. Kraków.
Rozporządzenie MRiRW, 2009. W sprawie materiału biologicznego wykorzystywanego w rozrodzie zwierząt gospodarskich z dnia 26 listopada 2009 r.
Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 26 października 2010 roku, 2010. W sprawie pożyczek z budżetu państwa na wyprzedzające finansowanie w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013.
Różycki M., 1998. Hodowla i produkcja trzody chlewnej, Main Raport, SGGW, Warszawa, 172.
Ruszkowski J., Górnicz E., Żurek M., 1998. Leksykon integracji europejskiej, PWN, Warszawa, 20.
Ryznar J., 1998. Praca doradcza w gospodarstwach indywidualnych w nowej strategii ekonomicznej i społecznej. Transformacje Polskiego i Czeskiego rolnictwa w warunkach gospodarki rynkowej. Konferencja Naukowa, Wyd. UP, Wrocław, 83–88.
SCADPlus, 2005. Organisation communes des marcbes agricoles: introduction, Internet: www. europa.eu.int.
Sektorowy Program Operacyjny Rozwój Zasobów Ludzkich. 2004. Dokument przyjęty przez Radę Ministrów 16.03.2004 r.
Serres J.M., 2000. Organizacja rynku mięsa wieprzowego we Francji i w Unii Europejskiej, [w:] Rola związków, zrzeszeń i organizacji samorządowych w kształtowaniu polityki na rynku mięsa wołowego i wieprzowego w Unii Europejskiej na przykładzie Francji, Wyd. Kancelaria Prezydenta Rzeczpospolitej Polskiej, Warszawa, 12.
Siekierski C., 1998. Integracja polskiej wsi i rolnictwa z Unią Europejską. Wspólna Polityka Rolna, „Fundusze Strukturalne", 42.
Siekierski Cz., 1997. Szanse i wyzwania dla polskiej wsi i rolnictwa wynikające z integracji Polski z Unią Europejską, Wyd. FAPA, Warszawa, 43.
Siekierski J., 2002. Rolnictwo i wieś polska wobec współczesnych wyzwań rozwojowych i integracyjnych, Małopolska Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Tarnowie, Tarnów, 96.
Siekierski S., 2000. Założenia polskiej polityki wobec rolnictwa i obszarów wiejskich, [w:] Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych, red. E. Majewski i G. Dalton, Wyd. SGGW, Warszawa, 34.
Sikorska A., Kowalski A., Karwat-Woźniak B., Goraj L., Chmieliński P., 2009. Instrumenty oddziaływania Państwa na kształtowanie struktury obszarowej gospodarstw rolnych w Polsce; rola systemu ubezpieczenia społecznego rolników w kształtowaniu tej struktury. Stan obecny i rekomendacje na przyszłość oraz propozycje nowych rozwiązań dotyczących tego obszaru dla systemu ubezpieczeń rolników, IERiGŻ, 1–136.
Skarżyńska A., 2011. Skala produkcji rolniczych działalności produkcyjnych a ich opłacalność, Roczniki Nauk Rolniczych, seria G, tom 98, 1, 7–21.
Skawińska E., 1997. Spółdzielczość wiejska w warunkach integracji rynku produktów żywnościowych Polski i wspólnot europejskich, Wyd. UMK, Toruń, 43.
Soboczyński T., 1998. Marketing produktów rolnych podstawą funkcjonowania grup, związków i zrzeszeń producentów, Ośrodek Doradztwa Rolniczego, Olecko, 4–14.
Spółdzielczość rolna we Francji na przykładzie spółdzielczości zbożowej. 2000. Biuro Studiów i Ekspertyz Kancelarii Sejmu. Warszawa, 12.
Sprawozdanie finansowe Grupy Producentów, 2004. Golejewo, 23.

Sprawozdanie finansowe Grupy Producentów, 2004. Pakosław, 11.
Stanowisko Konwentu Marszałków Województw RP, 2008. W sprawie podziałów środków finansowych PROW 2007–2013.
Stępień S., 2011. Mikroekonomiczne determinanty opłacalności produkcji żywca wieprzowego w Polsce, 47–64.
Stoner J.A.F., Freeman. R.E., Gilbert D.R., 2000. Kierowanie. PWE, Warszawa, Strategia rozwoju województwa podlaskiego, Urząd Marszałkowski, Białystok.
Szczebiot-Knoblauch L., 2007. Tworzenie grup producenckich jako przejaw przedsiębiorczości wiejskiej, [w:] Mikroekonomia praktyczna, (red.) Danuta Kopycińska, Wyd. Katedra Mikroekonomii Uniwersytet Szczeciński 2007, 237–243.
Szczepańska J., Machowicz A., 1999. Kapitałowa integracja producentów trzody chlewnej w Koźminie Wielkopolskim, Trzoda Chlewna, 3, 103.
Szomburg J., 2003. Polska wobec wyzwań rozwojowych i integracyjnych. IBnGR, Gdańsk.
Szulc T., 2005, Chów i hodowla zwierząt, Wydawnictwo AR, Wrocław.
Szybiga K., 2000. Rola spółdzielczości duńskiej w gospodarce żywnościowej na przykładzie mleczarstwa, [w:] Rola małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju obszarów wiejskich. pod red. K. Łęczyckiego. Akademia Podlaska w Siedlcach, 305.
Ślusarz G., 2000. Spółdzielczość w rozwoju przedsiębiorczości w obszarach wiejskich, [w:] Rola małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju obszarów wiejskich, red. K. Łęczycka, Akademia Podlaska, Siedlce, 29–68.
Środoń S., Jasiński L., Jankowska-Mąkosa A., Knecht D., 2011. Opłacalność tuczu trzody chlewnej. Zesz. Nauk. UP Wroc., LXIII, 583, 333–345.
The Common Agricultural Policy. 2011. Report. Special Eurobarometer 368, European Commission, September 2011.
The Common Agricultural Policy after 2013, 2010. Public debate. Summary Report, European Commission.
Tłuczak A., 2012. Wpływ działań państwa na kształtowanie się cen wybranych produktów rolnych w Polsce, Uniwersytet Opolski, Zakład Ekonometrii i Informatyki, 120–129.
Toczek J. M., 1999. Aspekty jakościowe polskiego handlu rolniczego i wyniki przeglądu biznesowego, [w:] Analiza konkurencyjności polskiego rolnictwa i gospodarki żywnościowej w porównaniu z EWG/UE w latach 1990–1995 oraz przewidywania do 2002, projekt PHARE P 9312-05-07, Warszawa, 7.
Tomczak F., 1990. Rolnictwo rodzinne i agrobiznes w USA, Wyd. Spółdzielcze CZS. „SCH", Warszawa.
Tomczak F., 2004. Rolnicze gospodarstwa rodzinne wobec konkurencyjnego rynku europejskiego, „Wieś, rolnictwo i gospodarka żywnościowa po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej", 16.
Tomiński W., 1998. Grupa producentów rolnych, Ośrodek Doradztwa Rolniczego, Płock, 17–43.
UMWD, 2010. Rejestr Grup Producentów Rolnych Województwa Dolnośląskiego, Urząd Marszałkowski Województwa Dolnośląskiego, Wrocław.
UMWK-P, 2010. Rejestr Grup Producentów Rolnych Województwa Kujawsko-Pomorskiego, Urząd Marszałkowski Województwa Kujawsko-Pomorskiego, Bydgoszcz.
$UMWL_1$, 2010. Rejestr Grup Producentów Rolnych Województwa Lubelskiego, Urząd Marszałkowski Województwa Lubelskiego, Lublin.

UMWL$_2$ 2010. Rejestr Grup Producentów Rolnych Województwa Lubuskiego, Urząd Marszałkowski Województwa Lubuskiego, Zielona Góra.
UMWŁ, 2010. Rejestr Grup Producentów Rolnych Województwa Łódzkiego, Urząd Marszałkowski Województwa Łódzkiego, Łódź.
UMWM, 2010. Rejestr Grup Producentów Rolnych Województwa Mazowieckiego, Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego, Warszawa.
UMWO, 2010. Rejestr Grup Producentów Rolnych Województwa Opolskiego, Urząd Marszałkowski Województwa Opolskiego, Opole.
UMWP$_1$, 2010. Rejestr Grup Producentów Rolnych Województwa Podkarpackiego, Urząd Marszałkowski Województwa Podkarpackiego, Rzeszów.
UMWP$_2$, 2010. Rejestr Grup Producentów Rolnych Województwa Podlaskiego, 2010. Urząd Marszałkowski Województwa Podlaskiego, Białystok.
UMWP$_3$, 2010. Rejestr Grup Producentów Rolnych Województwa Pomorskiego, 2010. Urząd Marszałkowski Województwa Pomorskiego, Gdańsk.
UMWŚ$_1$, 2008. Rejestr Grup Producentów Rolnych Województwa Śląskiego, Urząd Marszałkowski Województwa Śląskiego, Katowice.
UMWŚ$_2$, 2010. Rejestr Grup Producentów Rolnych Województwa Świętokrzyskiego, Urząd Marszałkowski Województwa Świętokrzyskiego, Kielce.
UMWW-M, 2010. Rejestr Grup Producentów Rolnych Województwa Warmińsko-Mazurskiego, Urząd Marszałkowski Województwa Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn.
UMWW, 2010. Rejestr Grup Producentów Rolnych Województwa Wielkopolskiego, Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego, Poznań.
UMWZ, 2010. Rejestr Grup Producentów Rolnych Województwa Zachodniopomorskiego, Urząd Marszałkowski Województwa Zachodniopomorskiego, Szczecin.
Urban S., 2000. Stan polskiego rolnictwa przed przystąpieniem do Unii Europejskiej, [w:] Humanistyczny wymiar przedsiębiorczości wiejskiej, Wyd. SGGW, 75.
Urban S., 1999. Marketing produktów spożywczych, Wyd. AE, Wrocław, 129.
Urban S., 2006. Konkurencja w agrobiznesie – jej uwarunkowania i następstwa, Prace Naukowe, Wyd. AE, Wrocław, tom I, 1118, 81.
Urban S., 2008. Wybrane rynki branżowe produktów rolno-spożywczych, Wyd. UE, Wrocław, 129.
Urban R., 2009. Sektor mięsny w Polsce po wejściu do Unii Europejskiej, Agro-Trendy, 1–6.
Urban S., Olszańska A., 1999. Zorganizowane rynki towarowe, Wyd. AE, Wrocław, 37.
Ustalenia Rady Europy z dnia 22 kwietnia 2004 roku, 2004. Dotyczy propozycji zmian WPR.
Vade-mecum budgetaire 2003, Office des publications offcielles des Communautes europeennes, Luxembourg 2000, Budget general de l'Union europenne pour l'excice 2003, 28.
Weihricht H., 1982. The TOWNS Matrix: Atool for Sitiuuational Analysis, „Long Range Planning", 2–111.
Weil E., 2003. Determinanty kształtujące cenę ziemi rolnej, Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu, Ekonomia, 2, 153–168.
Wielicki P., Pepliński B., 2001. Analiza czynników wpływających na cenę żywca wieprzowego, PTPN Wydział Nauk Rolniczych i Leśnych. 91, 117.

Wielicki W., Wajszczuk K., Baum R., 1998. Analiza zachowań marketingowych w gospodarstwach rolnych-stan obecny i kierunki ich rozwoju, Wieś i rolnictwo w procesie integracji z Unią Europejską, 147–156.
Wielkopolski Regionalny Program Operacyjny na lata 2007–2013, 2007. Zarząd województwa wielkopolskiego, Poznań.
Wigier M., Kowalski A., Zegar J., Floriańczyk Z., Hamulczuk M., Szczepaniak I., Toczyński T., 2010. Kierunki rozwoju polskiego rolnictwa w kontekście realizacji celów określonych w przygotowywanych obecnie dokumentach strategicznych, IERiGŻ, 1–57.
Wilkin J., 2008. Społeczno-ekonomiczne ożywienie polskiej wsi, „Raport o stanie wsi, Polska wieś", Fundacja na rzecz rozwoju polskiego rolnictwa, Warszawa, 89.
Właszczuk-Tendera H., 2001. Rozszerzanie Unii Europejskiej na Wschód. Polska na tle innych krajów, PWN, Warszawa, 208–209.
Wolszczak-Derlacz J., 2012. Determinanty regionalnego zróżnicowania cen, Monografia, 1–9.
Woś A., 1993. Strategiczne dylematy rozwoju polskiego rolnictwa, „Wieś i rolnictwo na rozdrożu", Wyd. PAN, IRWiR, Warszawa, 25.
Woś A., 1996. Zarys strategii rozwoju polskiego rolnictwa, Zagadnienia Doradztwa Rolniczego, Warszawa, 90–99.
Woś. A., 1998. Encyklopedia agrobiznesu, Wyd. Fundacji Innowacji, Warszawa, 56.
Woś A., 2000. Mechanizmy restrukturyzacji rolnictwa. Wyd. IERiGŻ, Warszawa.
Wstępny Projekt Narodowego Planu Rozwoju 2007–2013 (dokument przyjęty przez Radę Ministrów 11.01.05 r.).
Wysokińska Z., Witkowska J., 1999. Integracja europejska – rozwój rynków, PWN, Warszawa–Łódź, 169.
Wyszkowska Z., 2001. Efekty działania grupy produkcyjno-marketingowej na przykładzie drobiarstwa, [w:] Rola i miejsce gospodarstw rodzinnych w systemie rolnictwa polskiego i europejskiego, (red.) K. Gutkowska, I. Ozimek, Wyd. SGGW, Warszawa, 132.
Zajdel M., 2010. Trójsektorowa struktura gospodarcza w Polsce, jako miernik rozwoju (wybrane aspekty), Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy – Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja gospodarki, nr 16, 419–430.
Zalega T., 2007. Gospodarstwo domowe jako podmiot konsumpcji. Studia i materiały – w Zarządzania UW, 1(5), 7–24.
Założenia Narodowego Planu Rozwoju na lata 2007–2013, 2004. Dokument przyjęty przez Radę Ministrów 27.04.2004 roku.
Zawadzka D., Makowski J., 1997. Rynek mięsa wieprzowego, [w:] Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych, (red.) E. Majewski, G. Dalton, Wyd. SGGW, Warszawa, 134.
Zegar J., 2010. Struktura obszarowa gospodarstw rolnych w Polsce. Stan i perspektywa zmian, Studia i Materiały, IERiGŻ, 31–56.
Zegar J., 2012. Dochody rolników po akcesji do Unii Europejskiej, Raport, Realia i co dalej, 1 (27), 9–35.
Zestawienie ilościowe skupu tuczników w Zakładach Mięsnych „Majerowicz" za rok 2004, 2005, Białykał, 4.

Ziętara W., 1994. Gospodarstwa grupowe jako szansa rozwoju rolnictwa w Polsce, [w:] Problemy integracji rolnictwa polskiego z Unią Europejską, (red.) A. Kwiecińska, H. Unrowski, J. Wilkin, Fundacja Rozwoju SGGW, Warszawa, 12.

Ziętara W., 2008. Od gospodarstwa do przedsiębiorstwa, Rocz. Nauk. SERiA, 3.

Ziętara W., 2001. Kierunki i możliwości rozwoju przedsiębiorstw rolnych w Polsce na progu XXI wieku. Seria, tom. III, Wyd. SGGW, 11.

ZSRIR, 2008, Miesięczna analiza sytuacji rynkowej na podstawowych rynkach rolnych w grudniu 2007 roku, MRiRW, Departament Rynków Rolnych, Warszawa, 4–20.

ZSRIR, 2011, Miesięczna analiza sytuacji rynkowej na podstawowych rynkach rolnych w styczniu 2011 roku, MRiRW, Departament Rynków Rolnych, Warszawa, 3–10.

Żmija J., Kuczek L., 1999. Dynamika i bariery rozwoju grup marketingowych oraz grup producentów a zatrudnienie na wsi (na przykładzie Małopolski), 193.

www.arimr.gov.pl.
www.cbr.edu.pl
www.copenhagen.trade.gov.pl.
www.farmer.pl.
www.krs.org.pl.
www.nowe-dotacje.pl

Wykaz aktów prawnych związanych z organizowaniem i działaniem grup producentów rolnych (Krajowa Rada Spółdzielcza, 2008):

- Ustawa z dnia 16 września 1982 r., Prawo Spółdzielcze (Dz. U. z 1982 r., nr 30, poz. 210).
- Ustawa z dnia 15 września 2000 r., Kodeks Spółek Handlowych (Dz. U. z 2000 r., nr 94, poz. 1037 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 20 sierpnia 1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz. U. z 1997 r., nr 121, poz. 769 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 20 sierpnia 1997 r., Przepisy wprowadzające ustawę o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz. U. z 1997 r., nr 121, poz. 770 z późn. zm.).
- Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 19 grudnia 2006 r. w sprawie określania wysokości opłat za udzielenie informacji, wydawanie odpisów, wyciągów i zaświadczeń z Krajowego Rejestru Sądowego oraz za udostępnianie kopii dokumentów z elektronicznego katalogu dokumentów spółek (Dz. U. 2006, nr 247, poz. 1812).
- Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 15 grudnia 2006 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie określania wzorów urzędowych formularzy wniosków o wpis do Krajowego Rejestru Sądowego oraz sposobu i miejsca ich udostępniana (Dz. U. 2006, nr 241, poz. 1749).
- Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 15 grudnia 2006 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie szczegółowego sposobu prowadzenie rejestrów wchodzących w skład Krajowego Rejestru Sądowego oraz szczegółowej treści wpisów w tych rejestrach (Dz. U. 2006, nr 241, poz. 1750).

Podstawy prawne wpisu do rejestru grup producentów rolnych:

- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw (Dz. U. z 2000 r., nr 88, poz. 983 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 15 grudnia 2006 r. o zmianie ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw (Dz. U. z 2006 r., nr 251, poz. 1847).
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 4 lipca 2003 r. w sprawie wykazu produktów i grup produktów, dla których mogą być tworzone grupy producentów rolnych, minimalnej rocznej wielkości produkcji towarowej oraz minimalnej liczby członków grupy producentów rolnych (Dz. U. z 2003 r., nr 138, poz. 1319).

Podstawy prawne uzyskiwania pomocy finansowej:

- Traktat akcesyjny Rozdział. IXa art. 33d, Rozporządzenia Rady 1257/1999).
- Rozporządzenie Rady (WE) 1698/2005 z dnia 20 września 2005 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) (Dz. U. UE z dnia 21 października 2005 r.).

- Rozporządzenie Komisji (WE) 1974/2006 z dnia 15 grudnia 2006 r. ustanawiające szczegółowe zasady stosowania rozporządzenia Rady (WE) 1698/2005 w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW).
- Ustawa z dnia 28 listopada 2003 r. o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich ze środków pochodzących z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej (Dz. U. z 2003 r., nr 229, poz. 2273 z późn. zm.).
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 20 kwietnia 2007 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Grupy Producentów Rolnych" objętej Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013 (Dz. U. z 2007 r., nr 81, poz. 550).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 26 kwietnia 2007 r. w sprawie szczegółowego zakresu i kierunków działań Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz sposobów ich realizacji (Dz. U. z 2007 r., nr 77, poz. 514).
- Zarządzenie nr 30/2007 Prezesa Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa z 22 czerwca 2007 r. w sprawie wprowadzania wzoru wniosku o przyznanie pomocy finansowej w ramach działania „Grupy Producentów Rolnych" objętej Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013 i wzoru wniosku o płatność w ramach działania „Grupy Producentów Rolnych" objętej Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013.
- Rozporządzenie Rady Ministrów zmieniające rozporządzenie w sprawie realizacji niektórych zadań Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa z dnia 12 października 2010 r.

SPIS RYSUNKÓW

1. Schemat integracji poziomej i pionowej producentów rolnych 21
2. Schemat form integracji gospodarczej w zależności od sposobu powstania 64
3. Schemat form integracji gospodarczej w zależności od sposobu scalania 64
4. Struktura organizacyjna Związku Spółdzielni Rolniczych w Grecji 93
5. Struktura organizacyjna Związku Raiffeisenowskiego w Austrii 96
6. Struktura organizacyjna Związku Krajowej Rady Spółdzielczej w Holandii 98
7. Powiązania na rynku trzody chlewnej 106
8. Przebieg cyklu świńskiego 108
9. Motywy tworzenia grup producentów trzody chlewnej 160
10. Najważniejsze obszary zmian dotyczących WPR 186

SPIS TABEL

1. Proces formułowania strategii organizacji za pomocą SWOT 23
2. Wydatki EAGGF – część gwarancyjna w latach 1970–2003 25
3. Ramy finansowe na lata 2007–2013, przedstawiające pułapy wydatków UE 29
4. Typy wspólnych organizacji rynków 39
5. Dofinansowanie grupy w zależności od przychodów własnych 44
6. Średnia wielkość powierzchni gruntów rolnych w gospodarstwie rolnym 56
7. Powierzchnia użytków rolnych przeciętnego gospodarstwa rolnego 58
8. Liczba gospodarstw, powierzchnia ogółem oraz użytki rolne 58
9. Struktura wybranych cech gospodarstw według grup obszarowych 59
10. Powierzchnia użytków rolnych w Polsce w latach 2000–2010 60
11. Spółdzielczość rolna w Hiszpanii w przekroju terytorialnym 91
12. Spółdzielczość rolna w Hiszpanii według najważniejszych branż 92
13. Działalność spółdzielni rolniczych we Francji w 2000 100
14. Stan organizacyjny spółdzielni rolnych w Niemczech 101
15. Rozwój spółdzielni w Danii w latach 1992–2000 104
16. Pogłowie trzody chlewnej w latach 2002–2010 105
17. Obsada trzody chlewnej w latach 2002–2010 na 100 ha gruntów 106
18. Struktura spożycia mięsa w Polsce w latach 2000–2011 116
19. Koncentracja zwierząt gospodarskich 126
20. Produkcja i obrót międzynarodowy na rynkach mięsa w 2010 131
21. Spółdzielczość w zaborze pruskim w 1913 r. 139
22. Spółdzielczość w zaborze austriackim w 1913 r. 140
23. Stan organizacyjny spółdzielczości na wsi w 1937 r 141
24. Liczba spółdzielni rolniczych w Polsce w 2006 r. 145
25. Tempo tworzenia GPR w latach 2001–2007, według województw 153
26. Produkcja rolna GPR w Wielkopolsce na tle kraju 2007 155
27. Tempo tworzenia GPR w latach 2001–2007 156
28. Bariery występujące podczas integracji producentów mięsa wieprzowego 163
29. Cele programu szkoleniowego dla liderów grup producenckich 176
30. Porównanie orientacji produkcyjnej, sprzedażowej i marketingowej 182
31. Cechy „starego” i „nowego” konsumenta produktów żywnościowych 182
32. Grupy producentów w województwie dolnośląskim w roku 2010 (patrz jako załącznik) 261
33. Grupy producentów rolnych w województwie kujawsko-pomorskim 190
34. Grupy producentów rolnych w województwie lubelskim w roku 2010 191
35. Grupy producentów rolnych w województwie mazowieckim w roku 2010 193
36. Grupy producentów rolnych w województwie opolskim w roku 2010 193

37. Grupy producentów rolnych w województwie podkarpackim w roku 2010 194
38. Grupy producentów rolnych w województwie podlaskim w roku 2010 194
39. Grupy producentów rolnych w województwie pomorskim w roku 2010 195
40. Grupy producentów rolnych w województwie śląskim w roku 2008 195
41. Grupy producentów rolnych w województwie świętokrzyskim 196
42. Grupy producentów rolnych w województwie warmińsko-mazurskim 196
43. Grupy producentów rolnych w województwie wielkopolskim 197
44. Grupy producentów rolnych w województwie zachodniopomorskim 197
45. Analiza SWOT Zrzeszenia JAR-PEK z Goliny 209
46. Prognozowana produkcja towarowa tuczników (2005–2009) 211
47. Struktura powierzchni gospodarstw członków Zrzeszenia JAR-PEK 213
48. Parametry produkcyjne rolników z grupy producentów z Golejewa 214
49. Parametry produkcyjne rolników z grupy producentów z Pakosławia 214
50. Charakterystyka badanych grup producenckich 218
51. Powierzchnia gospodarstw GPR z powiatu pleszewskiego 218
52. Struktura powierzchni dzierżawionej w GPR z powiatu pleszewskiego 219
53. Produkcja trzody chlewnej w GPR z powiatu pleszewskiego 220
54. Rodzaj cyklu produkcyjnego w badanych GPR 221
55. Dopłaty bezpośrednie do produkcji rolniczej w grupach producenckich 221
56. Średnia wysokość dopłat w grupach producenckich 221
57. Zależność pomiędzy powierzchnią gospodarstwa a kwotą dopłat 222
58. Obawy rolników przed wstąpieniem do grupy producentów 223
59. Oczekiwania rolników i korzyści wynikające z członkostwa w grupie 225
60. Zmiany skali produkcji gospodarstw należących do GPR 227
61. Zmiany skali produkcji gospodarstw należących do GPR 227
62. Pozostałe parametry finansowe produkcji tuczników w 2010 r. 228
63. Analiza zależności między sprzedażą tuczników a przychodami 228
64. Zależność pomiędzy wielkością sprzedaży tuczników, a kosztami produkcji w roku 2010 230

SPIS WYKRESÓW

1. Środki związane z rynkiem i udział płatności bezpośrednich 30
2. Środki przeznaczone na rozwój obszarów wiejskich 30
3. Środki w ramach programu Life + 31
4. Struktura towarowej produkcji zwierzęcej w Polsce w 2010 35
5. Wartość produkcji rolniczej w latach 2000–2009 61
6. Pogłowie trzody chlewnej w Polsce w latach 2000–2011 109
7. Zmiany stanu pogłowia trzody chlewnej w latach 2005–2011 110
8. Wielkość produkcji żywca wieprzowego w latach 2001–2010 110
9. Średnie ceny skupu trzody chlewnej w latach 2001–2010 113
10. Ceny skupu żywca w Polsce i Unii Europejskiej w latach 2004–2011 114
11. Średnie ceny targowiskowe prosiąt w latach 2004–2011 115
12. Średnia mięsność świń w Polsce w latach 2001–2011 117
13. Średnie ceny zbóż w latach 2001–2011 121
14. Relacja cen trzody chlewnej do cen żyta 122
15. Relacja trzoda – zboża 122
16. Wskaźnik relacji „nożyc świń" w latach 2000–2009 123
17. Relacja trzoda – pasza 124
18. Relacja trzoda – ciągnik URSUS 124
19. Relacja trzoda – olej napędowy 124
20. Struktura kosztów produkcji wieprzowiny w wybranych krajach 129
21. Zużycie pasz na 1 kg przyrostu w wybranych krajach 129
22. Import i eksport mięsa wieprzowego w latach 2004–2010 132
23. Grupy producentów rolnych w rejestrach wojewodów/marszałków 149
24. Liczba producentów rolnych w poszczególnych województwach 149
25. Liczba członków grup producentów rolnych w poszczególnych branżach 150
26. Liczba grup producentów rolnych wpisanych do rejestrów 150
27. Liczba grup producentów rolnych w poszczególnych województwach 151
28. Stan zorganizowania grup producentów rolnych 152
29. Liczba członków grup producenckich w poszczególnych branżach 152
30. Stan zorganizowania grup producentów rolnych trzody chlewnej 154
31. Stan zorganizowania grup producentów świń 154
32. Główne motywy decydujące o wstąpieniu do grupy producenckiej 162
33. Główne przyczyny niewstępowania rolników do grup producenckich 164
34. Bariery, które wystąpiły podczas tworzenia grup producenckich 165
35. Liczba GPR ziaren zbóż i nasion roślin oleistych w 2010 r. 198
36. Liczba GPR trzody chlewnej w 2010 r. 199
37. Liczba GPR drobiu w 2010 r. 199

38. Liczba GPR ziaren zbóż w 2010 r. 200
39. Liczba GPR nasion roślin oleistych w 2010 r. 200
40. Liczba GPR mleka w 2010 r. 201
41. Liczba GPR ziemniaków w 2010 r. 201
42. Liczba GPR liści tytoniu w 2010 r. 201
44. Sprzedaż tuczników przez GPR JAR-PEK w latach 2004–2009 212
45. Skup tuczników przez Zakłady Mięsne „Majerowicz" w 2005 r. 216
46. Skup tuczników przez Zakłady Mięsne „Dworecki" w 2004 r. 217
47. Regresja liniowa pomiędzy powierzchnią gospodarstwa a kwotą dopłat bezpośrednich 222
48. Macierz oczekiwań i korzyści 224
49. Regresja liniowa pomiędzy wielkością sprzedaży tuczników a przychodami ze sprzedaży ogółem w roku 2010 229
50. Regresja liniowa pomiędzy wielkością sprzedaży tuczników a kosztami produkcji w roku 2010 230

Załącznik 1

Tabela 32
Table 32

Grupy producentów rolnych w województwie dolnośląskim w roku 2010 [UMWD 2010]
Group of agricultural producers in the Dolnośląskie province in 2010

Lp.	Nazwa Grupy Producenckiej	Data wydania decyzji administracyjnej	Nazwa produktu lub grupy produktów ze względu na które grupa otrzymała decyzję
1	2	3	4
1.	Grupa Producencka Ziarna Zbóż Zrzeszenie Producentów Rolnych „AGRO-ZAGRODNO”	17.10.2001	ziarno zbóż
2.	Dzierżoniowska Grupa Producentów Nasion Zbóż sp. z o.o.	17.02.2003	ziarno zbóż
3.	Związek Plantatorów Tytoniu w Oleśnicy (zrzeszenie)	22.12.2003	liście tytoniu suszone
4.	Zrzeszenie Producentów Rolnych „Łan”	01.03.2005	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
5.	Grupa Producentów Drobiu „FARM-DROB” sp. z o.o.	22.05.2006	drób żywy, mięso i podroby drobiowe
6.	Grupa Producentów Kurczaków „PABET-DROB” sp. z o.o.	29.05.2006	drób żywy, mięso i podroby drobiowe
7.	Grupa Producentów Drobiu „BROJLERFARM” sp. z o.o.	05.07.2006	drób żywy, mięso i podroby drobiowe
8.	Rolnicze Zrzeszenie Branżowe „Rzepak Dolnośląski”	28.07.2006	nasiona roślin oleistych
9.	Zrzeszenie – Grupa Producentów Rolnych „NATURA”	18.08.2006	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
10.	„GPR SILESIAN CEREALS” sp. z o. o.	18.08.2006	ziarno zbóż
11.	Grupa Producentów Rolnych „TERRA” sp. z o.o.	30.11.2006	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
12.	„Oleśnicka Grupa Producentów Drobiu” sp. z o.o.	05.01.2007	drób żywy, mięso i podroby drobiowe
13.	Grupa Producentów Drobiu „FARMERSS” sp. z o.o.	29.03.2007	drób żywy, mięso i podroby drobiowe

Tabela 32 c.d.
Table 32 cont.

1	2	3	4
14.	Grupa Producentów „SPAA” sp. z o.o.	02.04.2007	drób żywy, mięso i podroby drobiowe
15.	Grupa Producentów Drobiu „DOLDROB” sp. z o.o.	22.05.2007	drób żywy, mięso i podroby drobiowe
16.	Grupa Producentów Drobiu „WALD-POL” sp. z o.o.	22.05.2007	drób żywy, mięso i podroby drobiowe
17.	„DRÓBPOL” sp. z o.o.	22.05.2007	drób żywy, mięso i podroby drobiowe
18.	„GM-AGRO” sp. z o.o.	25.05.2007	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
19.	Grupa Producentów Rolnych „ZAREMBA” sp. z o.o.	27.06.2007	ziarno zbóż i nasiona rośl. oleist.
20.	Grupa Producentów „ROLNIK” sp. z o.o.	27.06.2007	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
21.	Grupa Producentów Rolnych „SMOŁA” sp. z o.o.	27.06.2007	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
22.	Grupa Producentów Ziemniaków „KARTOFELEK” sp. z o.o.	27.06.2007	ziemniaki świeże lub chłodzone
23.	GPR SZWEDPOL sp. z o.o.	27.06.2007	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
24.	RZEPAKOWA GRUPA PRODUCENCKA NAPUS sp. z o.o.	25.07.2007	nasiona roślin oleistych
25.	ZBOŻOWA GRUPA PRODUCENCKA PSZENNA sp. z o.o.	25.07.2007	ziarno zbóż
26.	Grupa Producentów Rolnych „FERMY LASKOWSCY”	23.11.2007	drób żywy, mięso i podroby drobiowe
27.	Grupa Producentów „AGRO-KIELOCH” sp. z o.o.	12.12.2007	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
28.	Grupa Producencka „POL-DRÓB” sp. z o.o.	28.02.2008	drób żywy, mięso i podroby drobiowe
29.	„GALLUS” sp. z o.o.	03.03.2008	drób żywy, mięso i podroby drobiowe

Tabela 32 c.d.
Table 32 cont.

1	2	3	4
30.	Grupa Producentów „ROLTOP” sp. z o.o.	30.06.2008	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
31.	Spółdzielnia Producentów Rolnych „AGRO – PLON”	01.07.2008	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
32.	Grupa Producentów „AGROFAM” sp. z o.o.	03.07.2008	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
33.	„FERM – TEAM” sp. z o.o.	03.07.2008	drób żywy, mięso i podroby drobiowe
34.	„KUDUK” sp. z o.o.	03.07.2008	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
35.	Grupa Producentów „BAGIENIEC” sp. z o.o.	18.07.2008	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
36.	Sady Dolne – Zboża sp. z o. o.	18.07.2008	ziarno zbóż
37.	Sady Dolne – Rzepak sp. z o.o.	18.07.2008	nasiona roślin oleistych
38.	Grupa Producentów „LUBKÓW” sp. z o.o.	18.07.2008	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
39.	„AGRO – HYDZIK” sp. z o.o.	18.07.2008	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
40.	„GOWAR” spółka z o. o.	18.07.2008	ziarno zbóż i nasiona rośl. oleist.
41.	„TERRAOLEUM” sp. z o.o.	28.07.2008	nasiona roślin oleistych
42.	„CORVUS”	11.08.2008	ziarno zbóż
43.	BRASIKA sp. z o.o.	27.08.2008	nasiona roślin oleistych
44.	ROLNIK – ŚWIDNICA sp. z o.o.	22.09.2008	ziarno zbóż
45.	Grupa Producentów Rolnych KARNICE spółka z o.o.	30.09.2008	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych

Tabela 32 c.d.
Table 32 cont.

1	2	3	4
46.	Rolniczy Zespół Spółdzielczy „ŚWIDNICA” – Spółdzielnia Osób Prawnych	14.02.2008	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
47.	„TERRAPOL” sp. z o.o.	29.10.2008	ziarno zbóż
48.	„Grupa Konopka” sp. z o.o.	21.11.2008	świnie żywe, prosięta, warchlaki, mięso wieprzowe
49.	Grupa Producentów JAJOLUX sp. z o.o.	30.01.2009	jaja ptasie
50.	BODNAR GREEN PLANTS sp. z o.o.	06.03.2009	ozdobne rośliny ogrodnicze
51.	DROBEXIM sp. z o.o.	30.04.2009	drób żywy, mięso i podroby drobiowe
52.	Grupa Producencka Chociwel sp. z o.o.	25.05.2009	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
53.	Ziemniaki Chociwel sp. z o.o.	25.05.2009	ziemniaki świeże lub chłodzone
54.	GP KOWALSCY sp. z o.o.	30.06.2009	ziarno zbóż
55.	TWM spółka z o.o.	30.06.2009	ziemniaki świeże lub chłodzone
56.	KING CHICKEN sp. z o.o.	08.07.2009	drób żywy, mięso i podroby drobiowe
57.	Grupa Producencka „ARWUM” spółka z o.o.	08.07.2009	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
58.	Grupa Producencka „KŁOS WOLBROMEK” sp. z o.o.	08.07.2009	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
59.	Grupa Producentów „DOMINIUM” spółka z o.o.	14.07.2009	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
60.	Grupa Producentów Zbóż „Bobolice” spółka z o.o.	14.07.2009	ziarno zbóż
61.	Grupa Producentów Zbóż „Ziębice” spółka z o.o.	14.07.2009	ziarno zbóż
62.	GP PRO – AGRO sp. z o.o.	23.07.2009	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
63.	Spółdzielnia Producentów AGRO – WAGA	23.07.2009	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych

Tabela 32 c.d.
Table 32 cont.

1	2	3	4
64.	WARKOCZ spółka z o.o.	23.07.2009	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
65.	K&J spółka z o.o.	23.07.2009	ziemniaki świeże lub chłodzone
66.	Grupa Producentów Ziemniaków „Lubków” spółka z o.o.	06.08.2009	ziemniaki świeże lub chłodzone
67.	Silesian Potatoes spółka z o.o.	06.08.2009	ziemniaki świeże lub chłodzone
68.	Grupa Producentów Rolnych PIOTROL spółka z o.o.	27.08.2009	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
69.	ADROL spółka z o.o.	05.11.2009	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
70.	GP WARTA sp. z o.o.	10.12.2009	ziemniaki świeże lub chłodzone
71.	Grupa producencka Dumańscy spółka z o.o.	30.12.2009	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
72.	GP PLON spółka z o.o.	29.01.2010	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
73.	AGRIMEA spółka z o.o.	29.04.2010	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
74.	KORNHAUS spółka z o.o.	19.05.2010	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
75.	AGRO – LIDER spółka z o.o.	07.06.2010	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
76.	Spółdzielnia Producentów Zbóż i Rzepaku AGRO	07.06.2010	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
77.	Spółdzielnia Producentów Rolnych „NYSA”	07.06.2010	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
78.	Spółdzielcza Grupa Producentów Roślin do Wykorzystania Technicznego lub Pozyskiwania Energii	07.06.2010	rośliny energetyczne lub do wykorzystania technicznego
79.	FIELD FACTORY sp. z o.o.	25.06.2010	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
80.	AGRO – KORONA sp. z o.o.	25.06.2010	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych

Tabela 32 c.d.
Table 32 cont.

1	2	3	4
81.	AGRO – BIAŁKÓW sp. z o.o.	25.06.2010	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
82.	GP AGRO – KOSS sp. z o.o.	12.07.2010	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
83.	GPR BARTEK spółka z o.o.	12.07.2010	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
84.	GPR OKMIANY spółka z o.o.	12.07.2010	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych
85.	GRUPA AMS spółka z o.o.	30.07.2010	ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych

Grupy producentów rolnych w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem producentów trzody chlewnej. Przesłanki, stan i perspektywy

Streszczenie

Słabością polskiego rolnictwa jest rozdrobnienie struktury obszarowej gospodarstw. Substytutem koncentracji produkcji jest tworzenie grup producenckich.

Grupy producentów, które działają z powodzeniem w krajach UE, są jedną z szans rozwoju produkcji trzody w Polsce. Rolnicy, pracujący w grupach, zmniejszyli koszty produkcji poprzez obniżenie cen zakupu środków produkcji i uzyskali wyższą cenę skupu w Zakładach Mięsnych. Wzmocnienie relacji z zakładami mięsnymi i firmami handlowymi na rynku mięsa jest jedną z determinant poprawy pozycji rynkowej grupy.

Charakterem organizacji sfery produkcji, obrotu, a w szczególności zbytu, przybierają one cechy gospodarstw o wyższej skali produkcji.

Zakłady Mięsne powinny wzmacniać kooperację z grupami producentów, tzn. powinny one aktywnie wpływać na poprawę dostarczanego surowca rzeźnego.

W monografii podzielonej na rozdziały zobrazowano metody wykorzystane przy opracowaniu wyników, dokonano gruntownej analizy genezy powstania i funkcjonowania rozwiązań w obszarze rynku rolnego. Autor zwraca szczególną uwagę na proces integracji w rolnictwie. W jednym z rozdziałów wyjaśniono idee i zasady funkcjonowania zespołów producenckich w krajach UE i USA. Przedstawiono regulacje prawne określające m.in. minimalną liczbę członków i minimalną wartość produkcji, którymi musi legitymować się grupa producencka. W opracowaniu znalazł się także szczegółowy opis rynku trzody chlewnej w Polsce wraz z wymienionymi uwarunkowaniami wpływającymi na niego.

Przejrzyście zobrazowano sytuację organizowania grup producenckich w Polsce oraz zdiagnozowano tendencje procesu rozwoju grup producentów rolnych.

Zamieszczone wyniki badań własnych przeprowadzono na grupach producentów rolnych zlokalizowanych na terenie województwa wielkopolskiego w latach 2003–2010. Region ten charakteryzuje się dużymi tradycjami i wiodącą rolą w krajowej produkcji świń. W badaniach własnych poddano analizie parametry rynku trzody chlewnej w Polsce, w odniesieniu do danych Głównego Urzędu Statystycznego.

Bazując na bogatej bibliografii, przedstawiono procesy integracyjne w rolnictwie i dokonano ich analizy, a także zobrazowano funkcjonowanie zespołów producenckich na świecie. Dokonano diagnozy rynku trzody chlewnej na podstawie danych wielkości i zmian produkcji zwierzęcej w kraju do roku 2011.

W monografii zawarto opis działalności wybranych grup producentów rolnych w Polsce na podstawie najnowszych dostępnych źródeł literaturowych oraz badań własnych.

Prezentowane wyniki badań podzielone zostały chronologicznie na okresy, w jakich były realizowane. Są to odrębne, wybrane projekty badawcze, które były przeprowadzone w trakcie doświadczeń.

Wnikliwa analiza działalności grup producentów rolnych pozwoliła zaobserwować pewne powtarzające się tendencje:

- ✓ Rolnicy działający w grupie czują się pewniej i mają większą chęć oraz motywację do inwestowania w gospodarstwa, w celu poprawy jakości tuczników oraz zwiększenia ich podaży.
- ✓ Producenci działający w GPR organizują lepsze warunki zbytu.
- ✓ W pertraktacjach z odbiorcami członkowie grup producenckich najczęściej są w stanie wynegocjować wyższą cenę żywca od ceny rynkowej.
- ✓ Organizowanie się producentów rolnych ma strategiczne znaczenie w przypadku produkcji i sprzedaży tuczników o dobrej jakości. Wysoka ich jakość (mięsność) zapewnia ciągły zbyt, zysk i możliwości rozwoju oraz rozbudowy gospodarstw rolnych.
- ✓ Ważnym efektem powstałych podmiotów jest tworzenie nowych kanałów dystrybucji i organizowanie sprzedaży tuczników poprzez grupę.

Słowa kluczowe: produkcja żywca wieprzowego, integracja, grupy producenckie, stado, koszty produkcji

Agricultural producer groups in Poland, with particular reference to pig producers. Rationale, current status and prospects

Summary

One of the weaknesses of Polish agricultural sector is the fragmentation of the territorial structure of agricultural holdings. A remedy for this issue may be the formation of producer groups.

Practical application of the concept of producer groups, operating successfully in other EU member states, provides an opportunity for effective development of the Polish sector of livestock production. Farmers organized in producer groups have managed to reduce the production costs as a result of reductions in the purchase prices of agricultural inputs, as a result of which they have secured higher trading prices with partner meat processing plants. Developing closer relations with partner meat processing plants and business enterprises from the meat processing sector is one of the crucial conditions to improve the groups' market position.

Depending on the process of production, marketing and, especially, trading, producer groups develop characteristics of agricultural holdings with higher production capacity.

Meat processing plants should focus primarily on improving and developing closer relations with producer groups, by taking constant actions to promote higher quality standards of received slaughterhouse products.

The chaptered monograph presents both the methodological framework which has served to obtain the results of the study and the analysis of the origins and practical application of various solutions in the area of agricultural market. Special attention is paid to the process of integration of various aspects of agricultural sector. One of the chapters explains the concepts and principles that regulate the operation of producer groups in the EU and the US. The publication contains the description of legal requirements so as to the minimal number of group members, and minimal volume of production, as well as a detailed presentation of the Polish pig market and its constituent factors.

What we also find there is a clear outline of the organisational structure of producer groups and a description of basic tendencies in their development.

The presented results were obtained by the author on the basis of own research performed on the groups of producers from the area of Wielkopolska between 2003 and 2010. The province is characterized by a long standing tradition and leading position on the Polish market of pig farming. The research involved the analysis of crucial characteristics of the Polish pig farming market on the basis of the data obtained from the Central Statistical Office.

Based on extensive literary sources, the author describes the processes that are responsible for the integration of agriculture, performs their analysis, and presents details on the functioning of the international producer groups. Pig market is evaluated on the basis of data relating to the volume and the alterations in the animal production in Poland until 2011.

The monograph contains the description of chosen groups of Poilsh agricultural producers based on the latest available literary sources and author's individual research.

Presented results are grouped according to three chronological periods, during which the research was performed. These are three independent research projects.

As a result of an intrinsic analysis of the activity of the groups of agricultural producers it was possible to distinguish certain trends:

- ✓ Members of producer groups are characterised by a stronger sense of self-confidence, enthusiasm and motivation to invest in their holdings in order to improve the quality of their products and their supply.
- ✓ Group producers (GPR) secure better merchandising conditions.
- ✓ In most of negotiations with their customers the members of producer groups usually secure prices of livestock that is higher than the market price.
- ✓ Associations of agricultural producers are crucial for the production and marketing high quality livestock. High quality meat guarantees continuous merchandising and profits as well as the opportunities for development and growth of agricultural holdings.
- ✓ New channels for distribution and collective sales of livestock are an important benefit of the introduction of producer groups.

Key words: pig slaughter production, integration, producers' group, flock, production costs