

Halina Bartkiewicz

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Sulechowie

ZRZESZANIE SIĘ PRODUCENTÓW ROLNYCH JAKO SPOSÓB POPRAWY POZYCJI KONKURENCYJNEJ GOSPODARSTW ROLNYCH – NA PRZYKŁADZIE GRUPY PRODUCENTÓW OWOCÓW I WARZYW „HORTUS”

1. Wstęp

Kształtujący się rynek rolny w Polsce i akcesja do Unii Europejskiej determinują głębokie przeobrażenia w polskim rolnictwie, którego głównym problemem jest rozproszenie i rozdrobnienie gospodarstw rolnych. Związana z tym niewielka skala produkcji implikuje obniżenie konkurencyjności gospodarstw oraz trudności w kontaktach indywidualnych producentów rolnych z kolejnymi kanałami dystrybucji, czyli przetwórstwem i handlem. Koniecznością staje się zatem wdrażanie rozwiązań, które pozwolą im wzmocnić pozycję ekonomiczną i konkurencyjną, a tym samym zapewnią wzrost dochodów i poprawę życia na polskiej wsi. Zdaniem wielu autorów badających problem (np. [Małysz 1998, s. 19-44; Chałupka 1999, s. 31-41; Kożuch 2002, s. 461-465]) jednym z podstawowych sposobów determinujących prawidłowe funkcjonowanie rynku rolnego jest jednoczenie się producentów wokół działań zespołowych. Integracja rolników umożliwia osiągnięcie korzyści, zwłaszcza w zakresie poprawy ekonomicznych warunków gospodarowania (por. [Pasternak, Szczukowska 2000, s. 18-21]) i staje się gwarancją stabilizacji produkcji i sprzedaży.

Funkcjonowanie grup producenckich w Polsce reguluje ustawa z dnia 15 września 2000 r. (DzU 2000 nr 88, poz. 983 z późn. zm.). Ponadto organizacje powstające na rynku owoców i warzyw zobowiązane są do przestrzegania zapisów ustawy z dnia 19 grudnia 2003 r. o organizacji rynku owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku tytoniu oraz rynku suszu paszowego (DzU 2003 nr 223, poz. 2221 z późn. zm.) w pełni zsynchronizowanej z rozporządzeniami prawodawstwa wspólnotowego.

W literaturze przedmiotu można znaleźć wiele przykładów pozytywnego współdziałania rolników, ale procesy integracyjne nadal są spowalniane przez bariery wynikające np. z mentalności mieszkańców wsi czy też przeszkody o charakterze proceduralnym. W związku z tym skala tego zjawiska jest w Polsce nadal niewielka, a wiele organizacji działa nieformalnie [Bartkiewicz 2005, s.17-18].

2. Cel, zakres, metodyka badań

Celem artykułu jest zaprezentowanie motywów przystąpienia rolników do grupy producentów oraz korzyści wynikających z zespołowego działania, ze szczególnym uwzględnieniem aspektu konkurencyjności, na przykładzie grupy producentów owoców i warzyw „Hortus” z woj. lubuskiego, zrzeszającej 25 rolników. Członkowie grupy posiadają gospodarstwa o powierzchni od 1,5 do 274 ha (średnio 32 ha). Rolnicy ci są w zróżnicowanym wieku – od 23 do 68 lat. 45% zrzeszonych producentów posiada wykształcenie wyższe, a pozostali legitymują się wykształceniem średnim i zawodowym. Kobiety stanowią 24% członków grupy. Kluczowym produktem grupy jest truskawka deserowa odmian Honeoye i Elsanta, uprawiana na powierzchni ok. 60 ha, przy średniej wydajności 15-20 ton z ha. Pozostałe owoce sprzedawane za pośrednictwem grupy to malina (powierzchnia upraw 5 ha, średni plon 5 ton z ha), poziomka (powierzchnia upraw 4 ha, średni plon 8 ton z ha) i wiśnia (powierzchnia upraw 3 ha, średni plon 7 ton z ha).

Wybór obiektu do analizy był celowy i podyktowany możliwością przeprowadzenia badań oraz udostępnienia dokumentów. Materiały źródłowe zostały zebrane za pomocą ankiety skierowanej bezpośrednio do producentów rolnych – członków grupy i kwestionariuszy wywiadu skierowanych do liderów grupy. W ramach zakresu badań wyszczególniono: przyczyny podjęcia wspólnej działalności, powstanie grupy, opis działalności grupy, jej skład i strukturę organizacyjną. Ankieta skierowana do poszczególnych członków zawierała pytania umożliwiające poznanie ich stanowiska na temat działań zespołowych. Badania przeprowadzono w listopadzie 2005 r., a w artykule przedstawiono ich częściowe wyniki.

3. Motywy przystąpienia do grupy i korzyści wynikające ze wspólnego działania rolników

Grupa producentów owoców i warzyw „Hortus”, zrzeszająca obecnie 25 członków, została zarejestrowana w styczniu 2004 r., a w grudniu tegoż roku uzyskała wpis do rejestru grup wstępnie uznanych. Producenci rolni wchodzący w skład grupy jako najkorzystniejszą formę działań zespołowych wybrali zrzeszenie, którego funkcjonowanie reguluje ustawa z dnia 8 października 1982 r. o społeczno-zawodowych organizacjach rolników (DzU 1982 nr 32, poz. 217 z późn. zm.). Bieżą-

cą działalnością grupy kieruje zarząd, a członkowie zarządu są uznawani za liderów zrzeszenia i pełnią jednocześnie funkcje menedżerskie. Do ich zadań należą m.in. organizacja sprzedaży, zawieranie umów handlowych oraz organizacja spotkań i szkoleń. Grupa zatrudnia także księgową, pracownika biurowego oraz pracownika gospodarczego. Wyłączny majątek grupy stanowi komputer wraz z oprogramowaniem. Pomieszczenie biurowe, w którym mieści się siedziba zrzeszenia, oraz przechowalnię owoców i warzyw (chłodnię) grupa dzierżawi od jednego z liderów. Wyposażenie indywidualne członków grupy w środki produkcji jest wystarczające do prowadzenia produkcji i odpowiedniego przygotowania towaru do sprzedaży, chociaż każdy z członków producentów ma zaplanowane dodatkowe inwestycje w majątek produkcyjny wynikające z planu dochodzenia do uznania (PDU). Są to przede wszystkim: zakup systemów nawadniających (75% respondentów) i zakup środków transportu (55% badanych).

Z badań ankietowych przeprowadzonych wśród producentów rolnych wynika, że najważniejsze motywy przystąpienia do grupy producentów to: zwiększenie pewności sprzedaży (stwierdziło tak 80% respondentów), zdobycie nowych rynków zbytu (75%), wyższe ceny zbytu (70%), dostosowanie oferty do wymagań nabywców w zakresie ilości i jakości (60%), ograniczenie liczby pośredników (55%), zwiększenie dochodów (50%) i unikanie wzajemnej konkurencji (30%). Liderzy grupy wskazali dodatkowy motyw, który zadecydował o zarejestrowaniu zrzeszenia, gdyż formalne założenie grupy poprzedzała już kilkuletnia współpraca. Jest nim możliwość uzyskania zewnętrznego wsparcia finansowego, jakie dla uczestników rynku owoców i warzyw będzie przekazywane przez wstępnie uznane bądź uznane organizacje producenckie. Interesujące jest, iż ważniejszy motyw do podejmowania działalności zespołowej stanowi dla ankietowanych znalezienie nabywców na oferowane produkty niż uzyskanie wyższych dochodów ze sprzedaży. Przyczyną może być to, że w warunkach nadprodukcji na rynku rolnym pewność zbytu może być interpretowana przez producentów jako gwarancja uzyskania dochodu.

Wyniki przeprowadzonych badań jednoznacznie wskazują, że członkowie grupy „Hortus” nie postrzegają siebie jako rywali w walce o klienta. Unikanie wzajemnej konkurencji było najważniejszym powodem wstąpienia do organizacji producenckiej jedynie dla 30% ankietowanych rolników. Trzeba jednak dodać, że zdaniem liderów członkowie zrzeszenia byli dobierani przede wszystkim przy użyciu kryterium jakości i wielkości produkcji, czyli stanowienia potencjalnej konkurencji dla nowo powołanej organizacji producenckiej.

W przeprowadzonych badaniach empirycznych zdiagnozowano również korzyści, jakie osiągnęli rolnicy dzięki podjęciu działań grupowych. 95% badanych uzyskało gwarancję zbytu na swoje produkty. Niewątpliwie przyczyniło się do tego zastosowanie technologii integrowanej produkcji. Podkreślenia wymaga też fakt, że pewność sprzedaży była najważniejszym wskazywanym motywem podjęcia decyzji o współpracy. 90% respondentów zauważyło, że dzięki działalności zespołu-

wej nastąpiło wzmocnienie pozycji negocjacyjnej wobec pozostałych uczestników rynku. Lepsza pozycja negocjacyjna gwarantuje wyższe ceny sprzedaży oraz zakupu środków produkcji, co w efekcie pozwala na poprawę dochodowości wytwarzania. Dzięki przystąpieniu do grupy rolnicy znaleźli nowe rynki zbytu na swoje produkty (75% respondentów). Należy tu przypomnieć, że pozyskanie nowych odbiorców było wskazywane na drugim miejscu, jeśli chodzi o oczekiwane efekty podjęcia współpracy. Zespołowe działanie pozwoliło również na dostosowanie się do wymagań nabywców, przede wszystkim w zakresie ilości, ale też jakości produkcji i przygotowania towaru do sprzedaży. 80% badanych stwierdziło, że po przystąpieniu do grupy wzrosła jakość produkcji. Uzyskano ją dzięki wprowadzeniu ścisłego reżimu technologicznego. Od roku 2004 każdy członek grupy wytwarza na zasadach integrowanej produkcji ogrodniczej (IPO), a od listopada 2005 r. towar może być znakowany międzynarodowym symbolem IP (integrowana produkcja). Czynniki ten wyróżnia produkty grupy na rynku lokalnym i sprzyja wzmocnieniu pozycji konkurencyjnej na rynkach europejskich, które są głównymi rynkami zbytu zrzeszenia „Hortus”. Kolejną korzyścią z podjęcia współpracy jest obniżenie kosztów produkcji (uważa tak 65% respondentów). Zdaniem liderów wynika to przede wszystkim ze zmniejszenia wydatków związanych z przygotowaniem produktów do sprzedaży (np. wspólny zakup opakowań) oraz wzajemnego świadczenia usług (np. transportowych) po cenach niższych niż rynkowe. W przypadku grupy „Hortus” rzadkością są wspólne zakupy środków do produkcji, takich jak np. nawozy czy środki ochrony roślin, a w związku z tym ten czynnik nie wpływa na sytuację finansową członków producentów i nie jest postrzegany jako pozytywny efekt zespołowego działania.

Ważną korzyścią osiągniętą w wyniku współpracy jest zwiększenie dochodów. Zadeklarowało ją 80% badanych producentów. Jest to niewątpliwie sukces, który powinien być analizowany jednak przez pryzmat specyfiki produktu (truskawka deserowa wytwarzana technologią IP) i rynków zbytu (klientami zrzeszenia „Hortus” są głównie duzi odbiorcy z takich krajów, jak Niemcy, Węgry, Wielka Brytania, Dania i Holandia). Za owoce wysokiej jakości, wytwarzane w technologii pożądanej na rynkach europejskich, można u klientów zagranicznych uzyskać znacznie wyższą cenę niż za ten sam towar na rynku krajowym. Tylko 40% badanych producentów uznało, że korzyścią z integracji było zniesienie konkurencji pomiędzy członkami zrzeszenia. Podobnie jak w przypadku motywów podjęcia współpracy, czynnik ten w opinii badanych nie miał istotnego znaczenia.

4. Podsumowanie

Najważniejsze motywy przystąpienia do organizacji producenckiej to uzyskanie gwarancji sprzedaży i wyższych cen. Mniej istotne okazały się czynniki związane z poprawą pozycji konkurencyjnej, jak dostosowanie oferty produktowej do wymagań

rynku czy ograniczenie liczby pośredników. Unikanie wzajemnej konkurencji również nie stanowi istotnego powodu podejmowania zespołowej działalności.

Współpraca rolników w formie grupowej w dużym stopniu spełniła ich oczekiwania, które były podstawą decyzji o wstąpieniu do grupy. Najważniejsze korzyści to: gwarancja zbytu towarów i wyższe ceny oraz wzrost jakości produkcji i dochodowości gospodarstw. Badani rolnicy zauważyli też obniżenie kosztów produkcji, jednak czynnik ten był mało istotny, podobnie jak korzyść w postaci braku konkurencji pomiędzy członkami producentami.

Analizowana grupa producentów jest niewątpliwie przykładem pozytywnego współdziałania rolników. Dzięki założeniu zrzeszenia i koncentracji podaży członkowie producenci stali się równorzędnymi partnerami negocjacyjnymi dla pozostałych uczestników rynku rolnego.

Procesy integracyjne są kluczowym, choć oczywiście nie jedynym rozwiązaniem problemów niskiej dochodowości, małej koncentracji podaży i słabej jakości produkcji rolniczej. Jednak dobrze zorganizowana zespołowa działalność wzmacnia pozycję konkurencyjną poszczególnych gospodarstw, co gwarantuje pewność zbytu i daje wymierne efekty finansowe.

Literatura

- Bartkiewicz H., *Grupa producentów owoców warzyw „Hortus” w województwie lubuskim – studium przypadku*, [w:] *Rola logistyki w nowocześnie zarządzanym przedsiębiorstwie*, red. J. Szpon, AR, Szczecin 2005.
- Chałupka P., *Czynniki hamujące proces tworzenia grup producenckich w Polsce*, „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego” 1999 nr 2.
- Kożuch A., *Grupy producentów – problemy organizacji i funkcjonowania*, [w:] *Przemiany w agrobiznesie i obszarach wiejskich oraz ich następstwa*, red. S. Urban, AE, Wrocław 2002.
- Małysz J., *Procesy integracyjne w agrobiznesie*, „Wieś i Rolnictwo” 1998 nr 2.
- Pasternak K., Szczukowska A., *Organizowanie rolniczych grup producentów do współpracy z przetwórstwem i handlem*, „Gospodarka Mięsna” 2000 nr 4.
- Ustawa o grupach producentów rolnych i ich związkach z dnia 15 września 2000 r. (DzU 2000 nr 88, poz. 983; DzU 2003 nr 229, poz. 2723; DzU 2004 nr 162, poz. 1694).
- Ustawa o społeczno zawodowych organizacjach rolników z dnia 8 października 1982 roku (DzU 1982 nr 32, poz. 217 z późn. zm.).
- Ustawa o organizacji rynku owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku tytoniu oraz rynku suszu paszowego z dnia 19 grudnia 2003 r. (DzU 2003 nr 223, poz. 2221 z późn. zm.).

**UNITING THE AGRICULTURAL PRODUCERS
AS THE WAY TO IMPROVE THE FARMS' COMPETITIVE SITUATION
– THE EXAMPLE OF “HORTUS” – FRUIT AND VEGETABLES
PRODUCERS' GROUP**

Summary

The splitting up among the agricultural producers causes the difficulties in coping with customers' needs and expectations. Combining the market offer of many farms eliminates the competition among them and increases their economic potential, strengthens the competitive position towards others. The article presents the activity of the fruit and vegetables producers' group called “Hortus” in lubuskie voivodeship. The work shows the reasons and profits of taking up the common action (especially the competitive aspects) in opinion of the “Hortus” group's leaders and its members.