

Mariusz Grębowiec¹

Katedra Polityki Europejskiej, Finansów Publicznych i Marketingu,
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Grupy producentów owoców i warzyw jako element współczesnego kształtu funkcjonowania polskich gospodarstw w Unii Europejskiej

Group of fruit and vegetables as part of the modern shape of the functioning of Polish farms in the European Union

Synopsis. Współcześnie wzmocnienie struktury instytucjonalnej w sektorze pierwotnej produkcji rolnej w Polsce może nastąpić dzięki rozwojowi wewnętrznej współpracy w tym sektorze. Może to nastąpić za sprawą sprawnie i sukcesywnie rozwijającym się Grupom Producentów Rolnych (GPR). Celem takiego działania, jest dostosowanie produkcji prowadzonej w gospodarstwach poszczególnych członków grup producentów rolnych do wymogów rynkowych. Ponadto wspólne wprowadzanie towarów do obrotu, w tym przygotowanie do sprzedaży, centralizacja sprzedaży oraz dostarczenie do odbiorców hurtowych. Działanie takie sprzyja tworzeniu wspólnych zasad dotyczących informacji o produkcji, ze szczególnym uwzględnieniem wysokości zbiorów i dostępności produktów.

Celem opracowania jest zwrócenie uwagi na znaczenie grup producentów, w tym głównie producentów owoców i warzyw w obecnym kształcie funkcjonowania polskiej wsi i rolnictwa na arenie międzynarodowej. Zwrócono także uwagę na dynamikę zmian w powstawaniu i kierunkach rozwoju grup, jak również rosnącym zainteresowaniem rolników uczestnictwem w tego typu związkach. Pokazano także rodowód i podstawowe formy organizacyjne krajowych grup producentów. Autor starał się ukazać korzyści wynikające z uczestnictwa w grupach dla pojedynczych gospodarstw, ale również zwrócił uwagę na bariery i trudności z którymi mogą borykać się nie tylko owe jednostki, ale także pojedynczy producenci w przyszłości. W opracowaniu posłużono się metodą analizy danych źródłowych poprzez ukazanie zmian w aktach prawnych związanych z procesem tworzenia grup i związków. Dokonano również przeglądu danych publikowanych przez MRiRW, ARiMR, ARR, z zakresu dynamiki rozwoju owych struktur w Polsce, jak również wysokości wsparcia finansowego udzielonego grupom na ten cel. Posłużono się także dotychczasowymi publikacjami z zakresu funkcjonowania grup producentów owoców i warzyw, jak również własnymi przemyśleniami będącymi wynikiem wielu rozmów prowadzonych zarówno z przedstawicielami jak i producentami zrzeszonymi w grupach w rejonie Grójca i Warki.

Słowa kluczowe: grupa producentów, wieś, rolnictwo

Abstract. Today, the strengthening of the institutional structure of primary agricultural production sector in Poland may take place through internal development of cooperation in this sector. This can occur through smoothly and steadily growing groups of agricultural producers (GPR). The purpose of such action is to adjust production carried out in the holdings of individual members of agricultural producer groups to market requirements. Furthermore, the joint marketing of products, including preparation for sale, centralization of sales and deliveries to wholesale customers. This action helps to create common rules on production information, with particular regard to the amount of harvesting and availability.

The aim of the study is to draw attention to the importance of producer groups, including mainly fruit and vegetable producers in the present shape the functioning of Polish agriculture and rural areas in the international arena. Attention was also drawn to the dynamic changes in the formation and direction of development groups, as well as the growing interest of farmers participating in these types

¹ dr inż., e-mail: grebowiecmariusz@poczta.onet.pl

of relationships. Also shown pedigree and basic organizational forms of national groups of manufacturers. The author tried to show the benefits of participation in groups for individual households, but also drew attention to the barriers and obstacles he may face not only these individuals but also by individual manufacturers in the future. The study method was used the analysis of data by showing the changes in the legislation related to the process of creating groups and unions. We also reviewed data published by MRiRW, ARiMR, ARR, the dynamic range of the development of these structures in Poland, as well as the financial support granted to groups for this purpose. They were also used existing reports on the functioning of producer groups of fruits and vegetables, as well as your own thoughts which are the result of many conversations with representatives of manufacturers and affiliated groups in the area Grójec and Warka.

Key word: group of producers, village, farming

Wprowadzenie

Polska pomimo stosunkowo krótkiego okresu funkcjonowania wolnorynkowego, jest liczącym się partnerem na jednolitym europejskim rynku rolnym. Mimo znacznych zapóźnień powstałych w poprzednim okresie, od 2004 roku dokonał się istotny postęp. Rozdrobnienie struktury gospodarstw rolnych w naszym kraju jest jednak wciąż podstawowym problemem przeobrażeń polskiego rolnictwa. Nie wpływa to zbyt korzystnie na sytuację konkurencyjną wielu rodzimych producentów rolnych. Sposobem na zmianę tej sytuacji może być zrzeszanie się producentów w Grupy Producentów (GP). Oparte jest ono bowiem na podstawowej idei jaką jest wspólne działanie, które pozwala sprostać wyzwaniom współczesnej gospodarki rynkowej opartej na zasadzie swobodnej konkurencji. Może to nastąpić dzięki właściwemu zorganizowaniu się i dostosowaniu produkcji do wymagań odbiorcy pod względem jakości, ilości i asortymentu z jednoczesnym stosowaniem zasad ochrony środowiska na wszystkich etapach produkcji, przechowywania i dystrybucji produktów rolnych. Dzięki tym działaniom, szczególnie właściciele małych gospodarstw rolnych zyskują możliwość zapewnienia sobie silniejszej pozycji na rynku, a także wyższych i stabilniejszych dochodów, a w wielu wypadkach jest to szansa na ich przetrwanie w coraz trudniejszych realiach rynkowych.

Opracowanie ma na celu podkreślenie istotnego znaczenia grup producentów w rozwoju rodzimego rolnictwa oraz potrzeby ich tworzenia i doskonalenia tych struktur we współczesnym kształcie funkcjonowania krajowych gospodarstw rodzinnych na jednolitym rynku UE.

Spółdzielczość rolnicza i jej wpływ na proces rolniczego współdziałania w UE i Polsce

W maju 2004 r. rolnictwo Unii Europejskiej i jej prężne organizacje farmerskie stanęły do konfrontacji z gospodarstwami rolnymi i przedsiębiorstwami rolniczymi występującymi w Polsce. Dotychczas zewnętrzna konkurencja ze wszystkimi krajami zjednoczonej Europy, stała się konkurencją wewnętrzną, w której współzawodniczą ze sobą jednostki będące częściami tego samego organizmu gospodarczego (Czyżewski, Czyżewski i Henisz-Matuszczak, 2005). Jednocześnie pojawiły się szanse adaptowania do polskich warunków gotowych i sprawdzonych rozwiązań dotyczących organizacji podmiotów działających na rynku rolno-spożywczym, w tym ponownej odbudowy spółdzielczości rolniczej. Aby

jednak zapewnić skuteczność takiej adaptacji, przy wdrażaniu europejskich rozwiązań, należy uwzględnić miejscową sytuację, tradycje i zamierzenia.

Spółdzielczość rolnicza w poszczególnych krajach Unii Europejskiej już kilkanaście lat temu wprowadzała wiele zmian strukturalno-organizacyjnych w celu zwiększenia efektywności i sprawności działania, mających przyczynić się nie tylko do utrzymania obecnej pozycji, ale i ekspansji na zintegrowanym rynku (Stolińska-Janic, 1995). Zmiany te polegały głównie na:

- koncentracji organizacyjnej i łączeniu lokalnych spółdzielni, tam gdzie było to uzasadnione rozwojem specjalizacji i zmianami strukturalnymi w samym rolnictwie;
- koncentracji funkcjonalnej oraz tworzeniu wspólnych wyspecjalizowanych zrzeszeń usługowych lub produkcyjnych, mających najczęściej status spółek kapitałowych, których udziałowcami obok spółdzielni podstawowych stały się firmy prywatne, duże farmy i spółdzielnie z innych branż.

Doświadczenia państw członkowskich Unii Europejskiej w zakresie kształtowania struktur spółdzielczości rolniczej pozwoliły wskazać kierunki rozwoju spółdzielni rolniczych w Polsce. Ruch spółdzielczy w naszym kraju, by utrzymać się w warunkach integracji, powinien dostosować się do modelu istniejącego w gospodarce zjednoczonej Europy. Adaptacja europejskich modeli rolniczego współdziałania, wiąże się z koniecznością pokonania oporów przed podejmowaniem wspólnej działalności, wprowadzenia nowoczesnych metod zarządzania i modernizacji bazy materialnej również spółdzielni, a przede wszystkim pozyskania większego zasilania kapitałowego.

Spółdzielnie są ważnym elementem gospodarki państw Europy Zachodniej, a szczególne znaczenie odgrywają w rolnictwie. W 15 krajach "starej" Unii Europejskiej funkcjonuje około 30 000 spółdzielni rolniczych. Posiadają one 9 milionów członków i zatrudniają ponad 600 000 osób. Całkowity obrót spółdzielni przekracza 200 miliardów euro. Mają więcej niż 50% udziału w dostawach środków do produkcji rolniczej, a ponad 60% w skupie, przetwórstwie i marketingu produktów rolnych (www.krs.org.pl).

Na szczelbu Unii Europejskiej federacje spółdzielcze państw członkowskich stworzyły już w 1959 r. wspólną organizację - Generalną Konfederację Spółdzielczości Rolniczej - COGECA. Jest ona przedstawicielem spółdzielni rolniczych, leśnych i rybackich, reprezentując ich interesy przed Komisją Europejską, Parlamentem Europejskim, Komitetem Społeczno-Ekonomicznym czy Komitetem Regionów.

Wyróżnić jednak można zróżnicowane źródła regulacji prawnych dotyczących problematyki spółdzielczości. W takich państwach jak Niemcy, Austria czy Finlandia odnotować należy odrębne ustawy o spółdzielniach. We Francji poza ogólną ustawą o statucie spółdzielni z 1947 roku istnieją także przepisy szczególne odnoszące się do wybranych branż spółdzielczości. Przykładowo problematyka spółdzielni rolniczych zawarta została w kodeksie rolnym (księga V, tytuł II). Z kolei w takich państwach jak Włochy czy Holandia podstawowe przepisy dotyczące spółdzielni zawarte są w kodeksie cywilnym. Interesująca sytuacja występuje w Danii. Mimo, że jest to państwo, w którym spółdzielczość jest bardzo rozwinięta (zwłaszcza w sektorze rolnym), działalność spółdzielni uregulowana jest jedynie Aktem o Przedsiębiorstwach Handlowych dla wszystkich rodzajów podmiotów gospodarczych.

Po 1989 roku warunki gospodarowania również w polskim rolnictwie uległy gwałtownym zmianom. Rolnictwo nie było przygotowane na szybkie zmiany związane

z akceptacją mechanizmów rynkowych, które spowodowały istotne zmiany w otoczeniu gospodarstw rolnych. Przede wszystkim nastąpił upadek wielu podmiotów, które dotąd zajmowały się zagospodarowaniem wyprodukowanych płodów rolnych. Zapoczątkowane procesy demonopolizacji i prywatyzacji w przemyśle rolno-spożywczym i obrocie rolnym doprowadziły do rozbicia dawnych struktur, w tym także spółdzielczości rolniczej (Lemanowicz, 2005).

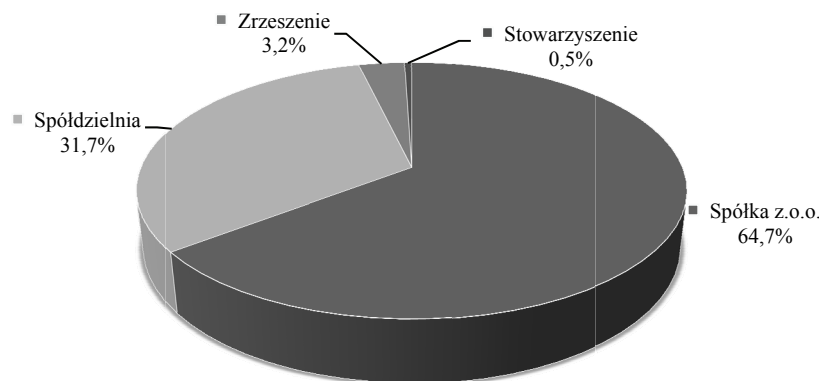
Kształtowanie się nowego systemu obsługi wsi i rolnictwa napotkało na wiele trudności. Do najważniejszych z nich można zaliczyć (Kozuch, 1997):

- znaczne rozdrobnienie sieci handlowej,
- brak profesjonalnego hurtu rolno-spożywczego i niedorozwój jego funkcji w zakresie przechowywania, kompletowania i standaryzowania towarów,
- małą przejrzystość rynku i związane z tym duże ryzyko operacji handlowych,
- brak instytucji osłonowych (zwłaszcza spółdzielni rolniczych) zdolnych wypełniać te funkcje oraz brak rozwiniętej infrastruktury rynku.

Najszybciej została w Polsce przeprowadzona prywatyzacja hurtu detalicznego. Powstałe firmy prywatne w znaczny sposób ograniczyły spółdzielczy i państwowy hurt towarami spożywczymi i środkami do produkcji rolnej do których to form przez długie lata przyzwyczajeni byli rolnicy indywidualni. W efekcie tych zmian, skup produktów rolnych najczęściej był prowadzony bezpośrednio przez zakłady przetwórcze, prywatnych pośredników i handel targowiskowy. W ocenie tych zjawisk należy przyznać, iż proces demonopolizacji obsługi wsi i rolnictwa był pożądanym, ale należy pamiętać o wielu negatywnych skutkach głównie dla producentów rolnych. To właśnie oni stracili główne kanały zbytu oraz zabrano im możliwość sprzedaży produktów w ramach systemu kontraktacyjnego (Lemanowicz, 2005).

Współcześnie w warunkach gospodarki rynkowej idea powrotu do wspólnych działań również o charakterze spółdzielczym stała się wręcz konieczna i nieodzowna, aby umożliwić stabilizację na rynku produktów pochodzenia rolniczego. Pojedynczy producenci rolni są bowiem za słabi ekonomicznie, aby występować jako silne podmioty spełniające wymagania ilościowe, jakościowe oraz marketingowe swoich odbiorców. Stąd konieczny staje się powrót do idei grupowego (spółdzielczego) współdziałania. Należy również odbudować zaufanie utracone szczególnie przez starszych rolników oraz innych podmiotów związanych z rolnictwem do spółdzielczych form gospodarowania.

W ostatnich latach widoczne także są zmiany mentalności rolników dotyczące wspólnego gospodarowania. Obecnie zaczynają oni wierzyć, że w polskich realiach gospodarczych, tylko grupowe formy gospodarowania umożliwiają sprostanie wymogom współczesnego rynku i stanie się jego aktywnym uczestnikiem (Brodziński, 1999). Wymiana międzypokoleniowa sprzyja w widoczny sposób przełamywaniu owych barier rozwoju. Dlatego też współcześnie istnieje podatny grunt do tworzenia takich struktur rolniczego współdziałania jak grupy producentów, który należy w prawidłowy sposób wykorzystać. Należy także zwrócić uwagę na fakt, iż gro współczesnych grup producentów rolnych przyjmuje właśnie formę spółdzielczego funkcjonowania. Obecnie blisko 32% powstałych grup producentów rolnych to właśnie spółdzielnie (rys. 1).



Rys. 1. Struktura form prawnych grup producentów rolnych w Polsce w 2015 roku

Fig. 1. Structure of form of legal group of rural producer in Poland in 2015 year

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych MRiRW (stan na 07.08.2015).

Grupy Owoców i Warzyw w strukturze Grup Producentów Rolnych (GPR), pojęcie i zakres działalności rynkowej

W literaturze w różny sposób wyjaśnia się pojęcie grupy producenckiej. Najczęściej jest ono pojmowane jako zrzeszenie powołane w sposób dobrowolny i oddolny, w celu prowadzenia wspólnej działalności, najczęściej zbytu wyprodukowanych dóbr (Brodziński, 1999).

Dla określenia organizacji producentów w literaturze funkcjonują często takie określenia jak: grupa producencka, grupa marketingowa, organizacja producencka, spółdzielnia, zespół producencki, zespół rolników indywidualnych itp. nazwy te często stosowane są zamiennie (Ziętara, 2004).

Najczęściej jednak bierze się pod uwagę definicję prawną podawaną za ustawą z dnia 15 września 2000 roku o grupach producentów rolnych i ich związkach, ściśle określającą zasady i warunki udzielania ze środków publicznych pomocy finansowej, związanej z ich organizowaniem i funkcjonowaniem. Zgodnie z ustawą za grupę producencką, uważa się *każdą osobę prawną utworzoną z inicjatywy producentów rolnych, mającą na celu przede wszystkim poprawę ekonomicznej efektywności gospodarstw członków, głównie poprzez dostosowanie produkcji i zbytu do wymogów rynku*. Jest ona oparta na wieloletniej tradycji gospodarczej, wyrażającej współpracę rolników. Określa zasady organizowania się producentów w grupy, a tych z kolei w związki grup oraz tryb ich rejestracji (Dz.U., nr. 88, poz.983).

Wejście Polski do UE i objęcie grup wsparciem na zasadach wspólnotowych znacznie zwiększyło zainteresowanie producentów tworzeniem grup, ze względu na znaczną poprawę warunków i zakresu udzielanej pomocy finansowej. Nowelizacja ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach z dnia 18 czerwca 2004 roku umożliwiła członkostwo w grupie również jednostkom organizacyjnym, nieposiadającym osobowości

prawnej oraz osobom prawnym. Kolejna nowelizacja wprowadziła oczekiwane przez producentów zmiany tj. zwolnienie z podatku dochodowego dochodów dotyczących grupy, pochodzących ze sprzedaży produktów lub grupy produktów dla których grupa została utworzona, wytworzonych w gospodarstwach jej członków oraz zwolnienie z podatku od nieruchomości od budynków i budowli zajętych przez grupę, wykorzystywanych wyłącznie na przygotowanie i sprzedaż produktu, dla którego jest grupa utworzona oraz zaopatrzenie w środki do produkcji (Boguta, 2012).

Według danych MRiRW na początku na koniec lipca 2015 roku w Polsce działało ponad 1324 grupy producentów rolnych oraz około 188 grup i 121 wstępnie uznanych organizacji producentów owoców i warzyw (tab. 1).

Tabela 1. Stan zorganizowania producentów rolnych w Polsce

Table 1. State of organization of rural producer in Poland

Rodzaj podmiotu	Liczba grup/organizacji	Liczba członków (tys.)
Grupy producentów rolnych	1 324	27,43
Wstępnie uznane grupy producentów owoców i warzyw	121	2,00
Uznane organizacje producentów owoców i warzyw	188	5,43
Ogółem	1 633	34,86

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych MRiRW z dnia 30.07.2015 r.

Przewiduje się iż w najbliższej przyszłości ich liczba będzie sukcesywnie nadal wzrastać. Najwięcej grup powstało w województwach: wielkopolskim, dolnośląskim, i kujawsko-pomorskim, natomiast grup producentów owoców i warzyw: na Mazowszu, Wielkopolsce oraz w województwie kujawsko – pomorskim. W Wielkopolsce oraz w kujawsko-pomorskim działa znacząca liczba grup posiadających formę spółdzielni, na wzór dobrze zorganizowanych branżowych spółdzielni w karach Europy Zachodniej. Podobnie na Podkarpaciu mimo znacznie mniejszej liczby grup oraz małej skali produkcji przeważa forma spółdzielcza.

Mimo tak dużych zmian jakie dokonały się w tworzeniu grup producentów rolnych w Polsce ich stopień zorganizowania jest wciąż niewystarczający. Wskaźnik zorganizowania w naszym kraju w znacznym stopniu odbiega od stopnia zorganizowania w Europie zachodniej (60%) (Boguta, 2012).

Grupy producentów owoców i warzyw oraz kierunki ich rozwoju

Wspólna organizacja rynków rolnych obok producentów typowych produktów rolniczych obejmuje także rynek owoców i warzyw. Pomoc finansowa udzielana jest wstępnie uznanym grupom producentów owoców i warzyw oraz uznanym organizacjom producentów owoców i warzyw. Łączenie się producentów owoców i warzyw w spółdzielnie, spółki z o.o., zrzeszenia czy stowarzyszenia nie oznacza, że każdy z takich podmiotów uprawniony jest do otrzymania pomocy wspólnotowej. O pomoc mogą ubiegać się wstępnie uznane grupy producentów owoców i warzyw oraz uznane organizacje producentów owoców i warzyw, spełniające kryteria wstępnego uznania lub uznania.

Od dnia 1 stycznia 2008 roku regulują to przepisy rozporządzenia Rady (WE) Nr 1234/2007 z dnia 22 października 2007 r. ustanawiającego wspólną organizację rynków

rolnych oraz przepisy szczegółowe dotyczące niektórych produktów rolnych (rozporządzenie o jednolitej wspólnej organizacji rynku), przepisy rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) Nr 543/2011 z dnia 7 czerwca 2011 r. ustanawiającego szczegółowe zasady stosowania rozporządzenia Rady (WE) nr 1234/2007 w odniesieniu do sektora owoców i warzyw oraz sektora przetworzonych owoców i warzyw, a także rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 16 grudnia 2008 r. w sprawie warunków wstępnego uznawania grup producentów owoców i warzyw, uznawania organizacji producentów owoców i warzyw oraz warunków i wymagań, jakie powinny spełniać plany dochodzenia do uznania (Dz. U. z 2009 roku, Nr 5, poz. 27). Status uznania oraz wstępnego uznania od dnia 1 stycznia 2006 r. nadawany jest w Polsce przez marszałka województwa właściwego ze względu na siedzibę grupy lub organizacji producentów.

O wstępne uznanie mogą ubiegać się grupy producentów, które nie są w stanie spełnić wszystkich warunków pełnego uznania (określonego w rozporządzeniu Rady (WE) 1234/2007 oraz rozporządzeniu wykonawczym Komisji (UE) 543/2011). Tworzące się grupy producentów nie dysponują wymaganą wartością produkcji towarowej, uzależnionej nie tylko od uzyskiwanej produkcji w gospodarstwach producentów-członków, ale także m.in. od stopnia przygotowania towaru do sprzedaży czy umiejętnego ułożenia go na rynku. W większości przypadków takie grupy nie posiadają jeszcze wyposażenia technicznego, oraz nie mają doświadczenia w administrowaniu, zarządzaniu i prowadzeniu marketingu. Te grupy mogą ubiegać się o pomoc ze środków unijnych przez okres nieprzekraczający pięciu lat. Udzielona pomoc finansowa ma pozwolić im osiągnąć w tym czasie warunki zezwalające na uzyskanie oficjalnego statusu uznanej organizacji producentów owoców i warzyw.

11 września 2015 r. uchwalona została ustawa o zmianie ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw oraz ustawy o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020 (Dz.U.2015, poz. 1888), która weszła w życie z dniem 18 grudnia 2015. Natomiast ustawa z 10 lipca 2015 r. o zmianie ustawy o Agencji Rynku Rolnego i organizacji niektórych rynków rolnych oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. poz. 1419) weszła w życie z dniem 3 października 2015 r.

Ustawa ta wprowadza szereg zmian legislacyjnych m.in: Ujednolicenie katalogu celów, dla których mogą tworzyć się grupy producentów rolnych z celami określonymi w art. 27 rozporządzenia nr 1305/2013, tj.:

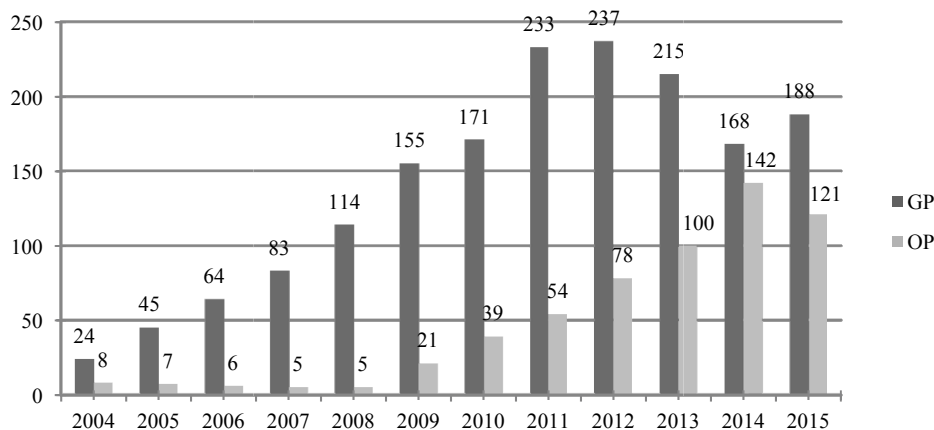
- dostosowanie produktów rolnych i procesu produkcyjnego do wymogów rynkowych;
- wspólne wprowadzanie towarów do obrotu, w tym przygotowanie do sprzedaży,
- centralizacja sprzedaży i dostawa do odbiorców hurtowych;
- ustanowienie wspólnych zasad dotyczących informacji o produkcji ze szczególnym
- uwzględnieniem zbiorów i dostępności produktów rolnych;
- rozwijanie umiejętności biznesowych, marketingowych oraz organizowanie i ułatwianie
- procesów wprowadzania innowacji;
- ochrona środowiska naturalnego (dodatkowo).

Konieczność wzmocnienia i ujednoczenia nadzoru nad działalnością grup producentów rolnych jest kolejnym wnioskiem z ustaleń pokontrolnych ETO i KE. Ponieważ dotychczas nadzór nad grupami producentów rolnych sprawowały jednostki samorządu terytorialnego, tj. marszałkowie województw, sprawowanie bezpośredniego nadzoru nad tymi organami przez administrację rządową nie było możliwe. Przyjęte przepisy przenoszą te kompetencje do jednostki podległej bezpośrednio ministrowi właściwemu do spraw rynków rolnych. I tak zadania w zakresie rejestracji oraz nadzoru nad działalnością grup producentów rolnych będzie pełnił dyrektor oddziału terenowego Agencji Rynku Rolnego właściwy ze względu na siedzibę grupy, natomiast w przypadku związków grup producentów rolnych – Prezes ARR.

Zmiany związane z dostosowaniem do przepisów rozporządzenia nr 1305/2013 na podstawie których GPR mają możliwość otrzymania wsparcia finansowego ze środków EFRROW na lata 2014-2020 (uznanie na podstawie planu biznesowego). Ponadto, dodano przepisy umożliwiające grupie dokonywanie zmian w uprzednio zatwierdzonym planie biznesowym.

Należy także dodać, że w obecnym stanie legislacyjnym nie mogą być tworzone nowe wstępnie uznane grupy producentów owoców i warzyw. Przez 5 lat od powstania mogą funkcjonować założone już wstępnie uznane, a po tym okresie mogą one starać się o uznanie za organizacje producentów owoców i warzyw.

Według stanu na dzień 31 lipca 2015 r., w Polsce zarejestrowanych było 309 grup producentów owoców i warzyw. Status wstępnie uznanej grupy producentów posiadało 121 grup, a uznanej 188 organizacji producentów owoców i warzyw (rys. 2).



Rys. 2. Liczba wstępnie uznanych (GP) oraz uznanych organizacji producentów owoców i warzyw (OP) w 2015 r. (stan na 31.07.2015)

Fig. 2. The number of preliminary recognized (GP) and recognized organizations of fruit and vegetables (OP) in 2015 (As of 31.07.2015)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR 2015 r.

Mechanizmy pomocy finansowej w ramach wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw Unii Europejskiej obsługiwane przez ARiMR przedstawiają się następująco:

- Pomoc finansowa dla wstępnie uznanych grup producentów owoców i warzyw na pokrycie kosztów związanych z utworzeniem grupy producentów i prowadzeniem działalności administracyjnej oraz pomoc finansowa na pokrycie części kwalifikowanych kosztów inwestycji ujętych w zatwierdzonym planie dochodzenia do uznania.
- Pomoc finansowa dla uznanych organizacji producentów owoców i warzyw na dofinansowanie funduszu operacyjnego.

Wstępnie uznana grupa producentów owoców i warzyw może otrzymać wsparcie finansowe na następujące cele:

- pokrycie kosztów związanych z utworzeniem grupy producentów i prowadzeniem działalności administracyjnej oraz,
- pokrycie części kwalifikowanych kosztów inwestycji ujętych w zatwierdzonym planie dochodzenia do uznania. (Materiały informacyjne ARIMR, 2013)

Uznana organizacja producentów owoców i warzyw może korzystać z pomocy wspólnotowej na dofinansowanie funduszu operacyjnego w ramach realizacji programu operacyjnego.

Wzrost zainteresowania grup producentów mechanizmami pomocy finansowej, w ramach wspólnej organizacji rynków owoców i warzyw w okresie od 2004 roku do 2013 roku, skutkowałam dużym wzrostem wartości wypłacanych kwot. Pierwsze wypłaty pomocy zrealizowano 2005 roku w wysokości ogółem 1,7 mln zł (wyłącznie na pokrycie kosztów związanych z utworzeniem grupy producentów i prowadzeniem działalności administracyjnej). W 2006 roku wypłacono wsparcie ogółem w kwocie 7,43 mln zł, z czego uruchomiono pierwsze wypłaty na pokrycie części kwalifikowanych kosztów inwestycji, ujętych w zatwierdzonym planie dochodzenia do uznania, w wysokości 3,30 mln zł. Wypłaty pomocy finansowej zaczęły gwałtownie rosnać, poczynając od roku 2007, aby na koniec roku 2011 osiągnąć poziom 1 095,39 mln zł (z czego 1045,93 mln zł na pokrycie kwalifikowanych kosztów inwestycji, ujętych w zatwierdzonym planie dochodzenia do uznania, oraz 49,46 mln zł na pokrycie kosztów, związanych z utworzeniem grupy producentów i prowadzeniem działalności administracyjnej)

Do 31 grudnia 2012 r. wydano 61 decyzji w sprawie przyznania pomocy finansowej na kwotę 9 799,6 tys. zł. Wstępnie uznane grupy producentów złożyły ogółem 1 513 wniosków o przyznanie pomocy finansowej na pokrycie kosztów związanych z utworzeniem grupy producentów i prowadzeniem działalności administracyjnej oraz na pokrycie części kwalifikowanych kosztów inwestycji ujętych w zatwierdzonym planie dochodzenia do uznania. Grupy producentów owoców i warzyw składały wnioski o przyznanie pomocy finansowej po zakończeniu rocznego lub półrocznego okresu realizacji planu dochodzenia do uznania. Do dnia 31 grudnia 2012 r. wydano także 1 402 decyzje w sprawie przyznania pomocy finansowej dla 276 grup producentów na kwotę 3 926 496,3 tys. zł (w tym 190 698,6 tys. zł na pokrycie kosztów związanych z utworzeniem grupy producentów i prowadzeniem działalności administracyjnej oraz 3 735 797,7 tys. zł na pokrycie części kwalifikowanych kosztów inwestycji ujętych w zatwierdzonym planie dochodzenia do uznania) [Dane ARiMR ze sprawozdania finansowego za 2013 rok]. Do 31 lipca 2015 roku w ramach PROW 2007-2013 wydano już ponad 2 100 decyzji na łączną kwotę około 6,3 mld. zł. (tab. 2.)

Tabela 2. Pomoc udzielona dla wstępnie uznanych grup producentów owoców i warzyw w ramach PROW 2007-2013

Table 2. Aid granted to preliminarily recognized producer groups of fruits and vegetables under RDP 2007-2013

Województwo	PROW 2007-2013
	Wartość wydanych decyzji w tys. zł.
Dolnośląskie	228 516
Kujawsko-pomorskie	1 016 008
Lubelskie	382 857
Lubuskie	92 834
Łódzkie	627 452
Małopolskie	165 413
Mazowieckie	2 707 961
Opolskie	65 808
Podkarpackie	51 725
Podlaskie	34 037
Pomorskie	377489
Śląskie	161 446
Świętokrzyskie	462 354
Warmińsko-mazurskie	92 422
Wielkopolskie	828 048
Zachodniopomorskie	8 153
Razem działania	7,3 mld zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie Systemu Informacji Zarządczej MRiRW stan na dzień 31.07.2015 r.

Dzięki uzyskanemu dofinansowaniu, grupy producentów owoców i warzyw dysponują specjalistycznym, wyposażeniem do zbioru, magazynowania, przechowywania oraz przygotowywania owoców i warzyw do sprzedaży. Mają własne siedziby, bazy przechowalnicze, centra logistyczne, wyposażone w urządzenia do mycia, czyszczenia, sortowania, pakowania i konfekcjonowania owoców i warzyw oraz środki transportu, umożliwiające dostawy produktów do odbiorców, z zachowaniem ich jakości. Pozyskanie przez grupy producentów ww. infrastruktury technicznej z własnych środków, bez możliwości korzystania ze wsparcia finansowego, w większości przypadków byłoby niemożliwe.

Oprócz wielu kwestii przemawiających na korzyść funkcjonowania grup należy zwrócić uwagę także na wiele niebezpieczeństw, które mają swe źródło w obecnym stanie krajowej gospodarki. Coraz większe trudności ze zbytem mające podstawę we wprowadzonym przez Rosję embargo w 2014 roku, w kolejnych latach mogą wpłynąć na spadek opłacalności produkcji, a w konsekwencji do utraty płynności finansowej, nie tylko pojedynczych gospodarstw rolnych ale także grup producentów. Jest to szczególnie istotne wzięwszy pod uwagę procesy inwestycyjne które nastąpiły w zakładanych grupach producentów (najczęściej na bazie pozyskanych na ten cel kredytów) oraz w wielu wypadkach braku możliwości realizacji założonych planów inwestycyjnych. W konsekwencji może to doprowadzić do zamykania tego typu struktur oraz zwrot pobranych z ARiMR środków.

Determinanty zrzeszania się rodzinnych gospodarstw rolnych w grupach producentów owoców i warzyw

Współcześnie istnieje wiele czynników które legły u podstaw tak dużego zainteresowania tworzeniem i funkcjonowaniem grup i organizacji zrzeszających producentów rolnych. Są to zarówno czynniki o charakterze ekonomicznym, ale również i społeczno-kulturowym. Działania podejmowane przez grupy producentów, mają spełniać w znacznym stopniu oczekiwania swoich członków. Jednocześnie dzięki silnej współpracy producentów, podmioty te stają się istotnym partnerem handlowym (Domagańska-Grędys, 2010).

Wsparcie finansowe powstawania i funkcjonowania grup producentów To jeden z głównych czynników dla których grupy producenckie powstają. Bowiem do roku 2000 zainteresowanie tym procesem jak wykazują statystyki było raczej nikłe. Duże ożywienie nastąpiło dopiero w ramach realizacji PROW 2004-2006 oraz 2007-2013.

Innym czynnikiem jest także wzrost możliwości konkurowania na rynku krajowym. Wyniki prowadzonych badań dotyczących wpływu współdziałania grupowego na sytuację rynkową rolników w nich zrzeszonych wskazują iż znacznie wzrasta konkurencyjność tych producentów na rynku krajowym. Dzieje się to za sprawą wielu działań informacyjno-promocyjnych, na które pojedynczy rolnik nie może sobie pozwolić. Członkostwo w organizacji przyczynia się także do wymiany informacji oraz podnoszenia jakości produkcji w poszczególnych gospodarstwach. Silne organizacje mające większą ilość aktywnych członków, mają większą siłę przebicia zarówno na rynku jak również w działalności organizacyjnej.

Kolejny czynnikiem leżącym u podstaw funkcjonowania grup producentów rolnych jest wzrastająca konkurencyjność na rynku międzynarodowym. Popularyzacja polskiej produkcji za granicą poprzez różnego rodzaju udział krajowych grup oraz związków i organizacji rolniczych, przyczynia się do nawiązywania współpracy z wieloma państwami. Jest to szczególnie ważne w dobie zamykania się niektórych rynków na nasze rodzime produkty (jak choćby embargo nałożone na wiele polskich produktów przez stronę rosyjską w 2014 roku). Co w konsekwencji odbić się może na całej strukturze polskiego handlu produktami rolniczymi. Może to mieć również niebagatelny wpływ na kondycję ekonomiczną nie tylko pojedynczych gospodarstw rolnych, ale także gospodarstw zrzeszonych w grupach. Dlatego też stałe poszerzanie grona partnerów handlowych, poprzez pokazywanie im atutów polskiej produkcji rolniczej, poprzez zastosowanie nowych technologii, zarówno do produkcji, zbioru magazynowania oraz konfekcjonowania produktów, może mieć wpływ na poprawę siły konkurencyjnej sektora.

Wielkość i skala produkcji to kluczowy współcześnie czynnik stanowiący barierę w tworzeniu grup producentów rolnych (szczególnie jeśli chodzi o właścicieli małych gospodarstw). Widoczne jest to w dynamice zakładania oraz korzystania z dotacji wspólnotowych wielu województwach. Zauważyć można znaczące dysproporcje w tym zakresie, jeśli chodzi o obszar Polski południowej i północnej. Dlatego też, wstępowanie do grup producentów rolnicy właścicieli małych gospodarstw jest szansą na stabilizację dochodów oraz wyrównywanie dysproporcji ekonomicznych. Grupa producentów łącząc pojedyncze małe areale dysponuje większą produkcją, asortymentem, parkiem maszynowym, wyższą specjalizacją oraz jest w stanie w szybszy sposób dostosować się do

zmieniających się wymogów rynkowych zarówno w zakresie produkcji, jak i marketingu swych produktów.

Wzrost popytu oraz rozwój gospodarczy, to kolejny czynnik od którego jest uzależniona dynamika i zakres funkcjonowania grup producentów rolnych, ale także funkcjonowanie tych grup i jego poziom ma niebagatelny wpływ na poziom rozwoju w poszczególnych gałęziach związanych z rolnictwem. W obecnych czasach duży nacisk kładzie się między innymi na rozwój zorganizowanych rynków zbytu, funkcjonujących na bazie spółdzielni lub właśnie grup producenckich, gdyż dzięki skutecznej i sprawnej współpracy wzrasta siła przetargowa producentów oraz wzrasta efektywność prowadzonych przez grupy działań marketingowych. Im większa skala produkcji, tym wyższa konieczność zorganizowania bardziej rozbudowanych kanałów zbytu, stosownych w określonej kategorii produktowej. Tworzenie struktur wspólnego działania w rolnictwie podnosi w pewnym sensie koszty, ale przynosi także w konsekwencji wymierne korzyści. Może to być np. gromadzenie i przesyłanie informacji od konsumenta do producenta, opracowanie i realizowanie promocji, przejmowanie obsługi finansowej transakcji, przejmowanie ryzyka handlowego, negocjowanie cen, czy też tworzenie długookresowych strategii marketingowych grupy (Marosz, 2013).

Motywy przystępowania producentów rolnych do grupowych działań

Każdy rolnik przystępując do grupy kieruje się innymi motywami w tym również wymienionymi powyżej. Niemniej jednak każda jednostka podejmuje tę decyzję na bazie samodzielnej kalkulacji, związanej z indywidualnymi preferencjami i potrzebami, a częstokroć przewidywaniami co do przyszłości każdego z pojedynczych rolników. Jednak jednym z głównych czynników leżących u podstaw podejmowania decyzji o przystąpieniu do grupy jest chłodna kalkulacja związana z coraz trudniejszą sytuacją ekonomiczną na rynku rolno-żywnościowym, rosnącymi problemami ze zbytem jak również coraz bardziej widoczną zmiennością cen rynkowych zarówno produktów rolniczych, jak również środków do produkcji rolnej (Chlebicka, Falkowski, Wołek, 2008).

Badania prowadzone wśród istniejących grup producentów dowodzą o racjonalności i powoli dostrzegalnej skuteczności podjętej przez rolników decyzji o zrzeszeniu się w grupie. Oczywiście tak jak różne są przyczyny wstąpienia do grupy tak różny jest także stopień oczekiwań związanych z funkcjonowaniem wewnątrz tej struktury (Jabłońska, 2002).

Głównym powodem zakładania i uczestnictwa w grupach producentów jest jak wspomniano wyżej ułatwienie procesu sprzedaży, niemniej jednak ważną okazała się możliwość wsparcia finansowego przez te podmioty udzielanego na rozwój z funduszy publicznych. Innym istotnym powodem jest także uzyskiwanie wyższych cen za produkty i stabilizacja sprzedaży oraz produkcji (Sobczak, Jabłońska, Dziedzic, 2013).

Proces tworzenia grup niesie za sobą także wiele trudności. Za bardzo często podawane niedogodności grupy podają sam proces rejestracji poprzez sprostanie rosnącym wymogom, jak również w późniejszym okresie istnienia grupy także ustaleniem sposobu wspólnego funkcjonowania oraz zasad wypłaty należności członkom wewnątrz grupy. Bowiem dla sprawnego funkcjonowania grupy ważnym czynnikiem jest jasne ustalenia zasad i warunków przynależności do danej grupy (zarówno co do profilu prowadzonej

działalności przez poszczególne gospodarstwa, wkładu własnego do majątku grupy, jak również ustalenia wysokości opłaty wpisowej wnoszonej do grupy).

W grupach producentów szczególnie tych o dłuższej historii rynkowego funkcjonowania oraz o większej skali produkcji, zaobserwować można także zmiany w procesie dystrybucji wyprodukowanych dóbr. Główny ciężar konfekcjonowania, przechowywania oraz pakowania produktów gotowych ponoszą obecnie grupy producentów, dzięki posiadanej i dobrze rozwiniętej infrastrukturze technicznej i transportowej. Również dzięki uczestnictwu rolników w grupie łatwiejsze jest pozyskanie kontrahentów oraz konstruktywne prowadzenie rozmów handlowych. W przypadku pojedynczego producenta rolnego jest to raczej niemożliwe z uwagi na niską skalę produkcji i braku możliwości zaferowania dużych powtarzalnych partii towaru przez określony długi okres czasu.

Zmianie ulega także sposób gospodarowania zrzeszonych w grupach producentów. Wielu z nich skupia się głównie na zapewnieniu wysokiego standardu jakości produkowanych produktów, zaś cały ciężar przechowywania i dystrybucji przenoszony jest na barki grupy, jako wyspecjalizowanej jednostki. Jest to dla wielu producentów bardzo wygodna forma gospodarowania, szczególnie jeśli producent nie posiada wyspecjalizowanej bazy przechowalniczej czy transportowej.

Prowadzenie wspólnej sprzedaży wymaga od producentów działań zarówno w sferze produkcji, przygotowania do sprzedaży czy marketingu, czym dodatkową motywacją jest wsparcie finansowe ze środków publicznych. Jak wykazują badania ważne stają się także m.in. wspólne użytkowanie budynków i budowli, a także zakup maszyn i urządzeń oraz przygotowanie do sprzedaży. Nie mniej ważne okazuje się także przechowywanie produktów oraz zakup środków obrotowych.

Grupy w ramach swojej działalności organizują także dla swoich członków szkolenia umożliwiające uaktualnianie posiadanej przez nich wiedzy oraz zapoznanie się z nowościami, ochroną roślin czy też nowymi odmianami oraz sposobami produkcji.

Grupy dzięki wspólnym inicjatywom mają większą możliwość podejmowania inicjatyw w dziedzinie promocji swej działalności niż pojedynczy rolnik. Do najczęściej podejmowanych w tym zakresie działań można zaliczyć: reklamę (szczególnie internetową), jak również inne formy promocji swej działalności jak: sponsoring imprez lokalnych, uczestnictwo w targach czy wystawach branżowych.

Jak wykazują badania, rolnicy którzy wstąpili w szeregi grup producentów pozytywnie oceniają fakt ich powstania i podjęcia wspólnych działań. Jedną z ważniejszych korzyści wymienianych przez członków grup jest możliwość przygotowania w krótkim czasie dużych, jednolitych partii towarowych zgodnych z wymaganiami kontrahentów. Dzięki członkostwu rolnicy uzyskują także wyższe ceny za swe produkty oraz mogą po niższych cenach nabywać środki do produkcji. Ważną korzyścią jest także nawiązywanie kontaktów i wymiana doświadczeń pomiędzy zrzeszonymi producentami (Sobczak, Jabłońska, Dziedzic, 2013).

Podsumowanie

Dzięki uzyskanemu w ramach PROW dofinansowaniu, grupy producentów dysponują specjalistycznym, spełniającym najwyższe światowe standardy, wyposażeniem do zbioru, magazynowania, w tym także przechowywania oraz przygotowywania do sprzedaży swych

produktów. Mają własne siedziby, bazy przechowalnicze, centra logistyczne, wyposażone w najnowocześniejsze urządzenia do mycia, czyszczenia, sortowania, pakowania i konfekcjonowania oraz środki transportu, umożliwiające dostawy produktów do odbiorców, z zachowaniem ich jakości. Pozyskanie przez grupy producentów ww. infrastruktury technicznej z własnych środków, bez możliwości korzystania ze wsparcia finansowego, w większości przypadków byłoby niemożliwe, szczególnie jeśli chodzi o małe rodzinne gospodarstwa które funkcjonując samodzielnie w przeszłości raczej mogą nie mieć racji bytu. Ponadto niewątpliwie proces zrzeszania się rolników będzie wpływał na zmiany w procesie produkcji oraz w kulturze organizacyjnej funkcjonowania wielu krajowych gospodarstw w Unii Europejskiej.

Należy jednak zwrócić uwagę na skalę ważności kwestii międzynarodowych od których zależy nie tylko kształt funkcjonowania pojedynczych gospodarstw, ale także ich związków. Bowiern najważniejszą bolączką producenta rolnego jest brak stabilizacji zbytu produktów. Bez tego procesu, nie możliwa jest ich dalsza stabilna egzystencja nie mówiąc już o rozwoju. Należy dołożyć wszelkich starań aby procesy współpracy międzynarodowej ułatwiły proces eksportu polskich produktów, co w konsekwencji przełoży się na stabilizację funkcjonowania sektora produkcji rolniczej w Polsce i dalszy rozwój powstałych grup producentów.

Literatura

- Boguta, W. (2012). Spółdzielczość wiejska. MRiRW, Warszawa.
- Brodziński, M.G. (1999). Dylematy rozwoju spółdzielczości w Polsce. Wyd. Fundacja Rozwój SGGW. Warszawa.
- Chlebicka, A., Falkowski, J., Wołek, T. (2008). Powstanie grup producentów rolnych a zmienność cen. FAPA.
- Czyżewski, A., Czyżewski, B., Henisz-Matuszczyk, A. (2005). Procesy globalizacji a spółdzielczość w sektorze rolno żywnościowym. *Więś i Rolnictwo* 4 (129), 86-98.
- Dane ARiMR ze sprawozdania finansowego za 2014 rok.
- Domagalska-Grędyś, M. (2010). Czynniki kształtujące zmianę dochodu współpracujących gospodarstw grup producenckich z województwa podkarpackiego. *Roczniki Nauk Rolniczych*, Tom 95, z. 4, 45-53.
- Jabłońska, L. (2002). Rynek owoców i warzyw. FAPA. Warszawa.
- Kożuch, B. (1997). Polityka rolna. Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku.
- Lemanowicz, M. (2005). Organizacje i grupy producentów szansą na poprawę konkurencyjności polskiego rolnictwa. Wydawnictwo SGGW.
- Marosz, M. (2013). Analiza czynników wpływających na dynamikę powstawania i rozwoju grup producenckich. Wyd. Instytut Ogrodnictwa w Skierniewicach. Skierniewice.
- PROW na lata 2014 - 2020.
- Sobczak, W., Jabłońska, L., Dziedzic, L. (2013). Wybrane problemy funkcjonowania grup producentów owoców z regionu Grójeckiego i Rawskiego. *Journal of Agribusiness and Rural Development* 3(29) 2013, 121-131.
- Stolińska-Janic, J. (1995). Polska spółdzielczość wobec problemów integracji z Unią Europejską [w:] Rolnictwo w procesie integrowania z UE. T. III. Spółdzielczość rolnicza w procesie przekształceń rynkowych, M. Adamowicz (red.), Wyd. SGGW. Warszawa.
- Ustawa z dn. 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach (Dz. U. Nr. 88 z 2000 r.). www.minrol.gov.pl. (2015).
- Ziętara, W. (2004). Gospodarstwa grupowe jako forma organizacyjno prawna aktywności rolników. *Roczniki Nauk Rolniczych*. Tom 91, z. 1, 14-24.