

Piotr Giruć

Politechnika Gdańska
Wydział Zarządzania i Ekonomii
e-mail: Piotr.Giruc@zie.pg.gda.pl

Grupy producenckie jako beneficjenci restrukturyzacji rynków rolnych

Kody JEL: Q13, Q14, Q18

Słowa kluczowe: rynki rolne, organizacja rynków rolnych, rolnictwo

Streszczenie. W artykule przedstawiono zagadnienie integracji rynku na przykładzie funkcjonowania grup producenckich na rynkach rolnych, ze szczególnym uwzględnieniem roli producentów zbóż. Grupy producenckie ze względu na swoje zalety są ważnym podmiotem, wokół którego można tworzyć dobrze funkcjonujący system skupu i przechowania zbóż. Grupy producenckie, działając w otoczeniu instytucjonalnym agrobiznesu, są w kręgu oddziaływania różnych instytucji. Oddziaływanie otoczenia instytucjonalnego wymusza określone reakcje, które przynoszą wymierne korzyści, ale i ograniczenia funkcjonowania grup producenckich. Wsparcie inwestycyjne kierowane głównie do grup producenckich funkcjonujących w rolnictwie jest przejawem zmian i kierunków przekształceń polskiego sektora rolno-spożywczego. Pomoc ta jest udzielana przede wszystkim podmiotom funkcjonującym na obszarach o niekorzystnych bądź trudnych warunkach produkcji.

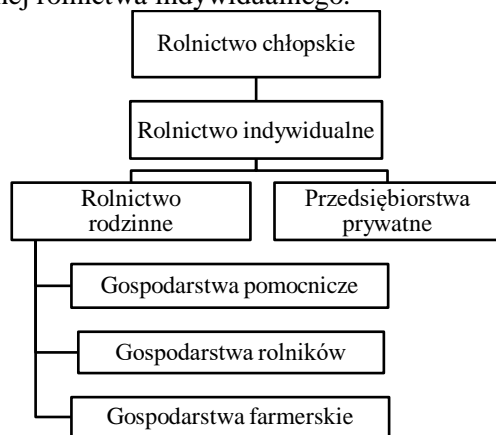
Geneza i znaczenie grup producenckich na rynkach rolnych

Zrzeszanie się grup producenckich i marketingowych są jednym z wcześniejszych form organizowania się rolników. Jeszcze przed pojawieniem się formalnych i prawnych form wsparcia grup producenckich istniały silne organizacje zrzeszające rolników w ramach prowadzonej specjalizacji

upraw. Dominacja w strukturze agrarnej gospodarstw o charakterze rodzinnym sprzyja budowie i zacieśnianiu więzi sąsiedzkiej lub formowaniu grup wsparcia w okresach newralgicznych, takich jak kumulacja pracy bądź występowanie klęsk żywiołowych.

Podstawą funkcjonowania grup producenckich są poszczególne gospodarstwa rodzinne, które działając w różnych formach, kształtują potencjał produkcyjny całej grupy (Tomczak, 2005). Wyższa efektywność ekonomiczna gospodarstw rolnych sprzyja koncentracji i specjalizacji produkcji, przy jednoczesnym przeobrażaniu się rodzinnych gospodarstw w quasi-przedsiębiorstwa rolne oparte na najemnych zasobach pracy.

Grupy producenckie poddawane są działaniu mechanizmu rynkowego, który jest siłą sprawczą procesów ekonomicznych i weryfikatorem ich efektywności. Działając w ramach wspólnoty ukierunkowana organizacja gospodarcza jest w stanie przeciwstawić się innym zorganizowanym podmiotom, takim jak koncerny czy konsorcja. Rynek produktów rolnych obejmuje wiele rynków branżowych: zbóż, rzepaku, ziemniaków, mięsny, mleka, jaj i drobiu, owoców i warzyw. Osiągnięcie równowagi globalnej na rynku rolnym zdeterminowane jest koniecznością zapewnienia równowag cząstkowych na rynkach poszczególnych produktów. Występujące sprzężenia zwrotne pomiędzy rynkami powodują, że produkty rolne mogą być sprzedawane lub mogą stanowić surowiec do dalszej produkcji (Kucharski, 2012). Na rysunku 1 przedstawiono miejsce gospodarstwa rodzinnego w strukturze społeczno-ekonomicznej rolnictwa indywidualnego.



Rysunek 1. Rolnictwo rodzinne w strukturze społeczno-ekonomicznej rolnictwa indywidualnego

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Zegar, 2008).

Grupy producenckie mogą przynieść wymierne korzyści nie tylko swoim członkom, ale stanowić również ważny podmiot porządkowania obrotu artykułami rolnymi oraz skutecznie bronić wieś przed nieuczciwymi pośrednikami. Szczególnego sensu nabiera promowanie różnych rodzajów integracji poziomej i pionowej producentów. Nakreślone działania powinny przyczynić się do zmian w sektorze rolniczym przez tworzenie nowych i usprawnienie funkcjonowania dotychczasowych struktur organizacyjnych obejmujących zarządzanie łańcuchem dostaw oraz aktywizację współpracy gospodarstw rolnych oraz przedsiębiorstw przetwórczych.

Formy powiązań producentów rolnych z rynkiem

Czynnikiem dynamizującym procesy restrukturyzacji rolnictwa jest wykształcenie się nowoczesnych form powiązań gospodarstw rolnych z rynkiem. Grzelak (2008) wyróżnia następujące formy:

- kontraktacja,
- spółdzielnie,
- giełdy towarowe,
- rynki hurtowe,
- klastry,
- grupy producenckie.

Rozwój gospodarki rynkowej sprawia, że producent rolny nie jest w stanie właściwie odczytywać zawłości gry rynkowej, co znacznie utrudnia mu ulokowanie produktów w optymalnym miejscu zbytu. Problem ten może złagodzić integracja pionowa zarówno w formie kontraktacji, jak i tworzona na bazie grupy producenckiej współpracującej z firmą przetwórczą. Większość producentów rolnych jest skłonna do rezygnacji z samodzielności organizacyjnej, przy jednoczesnym zachowaniu odrębności ekonomicznej i prawnej. Kontraktacja jest dlatego najbardziej popularną formą związków zintegrowanych, gdyż nie wymaga od rolników zmiany stosunków własności i jest łatwa do zaakceptowania przez nich.

Rozwój tej formy integracji wynika także z niedoskonałości rynku surowców i produktów żywnościowych, a także ze wspierania jej przez instytucje publiczno-prawne kształtujące infrastrukturę rynku. Do rozwoju integracji kontraktowej zachęca rosnące ryzyko produkcji, wzrost produktywności kapitału i wydajności siły roboczej, wahania cen i konkurencja oraz uregulowania prawne dotyczące powiązań integracyjnych. Rozwój tego rodzaju integracji ograniczać może możliwość zbytu w ramach zdemonopolizowanego otoczenia, konieczność standaryzacji produktów, duża dojrzałość konsumpcyjna produktu rolnego oraz głęboki interwencjonizm w rynek rolny.



Oprócz wymienionych form powiązań producentów rolnych, najmniej popularną formą integracji rolników wydaje się być grupa producencka. Grupy producenckie powstają od kilku lat, ale negatywne doświadczenia okresu kolektywizacji rolnictwa, nadal wywołują obawy i niepewność wśród rolników (Babiak, 2010). Grupa marketingowa (zaawansowana forma grupy producenckiej) staje się integratorem pionowym i tworzy oddolny łańcuch integracyjny, co powinno zachęcać producentów rolnych do uczestnictwa. Ten typ pionowego łańcucha integracyjnego, tworzony na bazie grupy marketingowej, uważany jest bowiem za bardziej korzystny dla rolników niż integracja pionowa, gdyż rolę integratora pełni zazwyczaj firma nierolnicza. Możliwość pokonania barier rozwojowych spółdzielczości, jako jednej z form integracji producentów rolnych, można upatrywać w procesie konsolidacji spółdzielni i to głównie w spółki prawa handlowego.

Grupy producenckie ze względu na swoje zalety są ważnym podmiotem, wokół którego można stworzyć dobrze funkcjonujący system skupu i przechowywania zbóż. Grupy producenckie, działając w otoczeniu instytucjonalnym agrobiznesu, są w kręgu oddziaływania różnych instytucji, wśród których można wskazać: państwo, instytucje samorządowe, agencje rządowe, giełdy papierów wartościowych oraz towarowe i rynki hurtowe, banki, instytucje ubezpieczenia społecznego, Główny Inspektor Ochrony Roślin i Nasiennictwa, Główny Inspektor Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych, Główny Lekarz Weterynarii, fundacje, jednostki doradcze, związki zawodowe rolników i pracowników przedsiębiorstw oraz zrzeszenia plantatorów i producentów zwierząt (Kapusta, 2008). Oddziaływanie otoczenia instytucjonalnego wymusza określone reakcje, które przynoszą wymierne korzyści, ale i ograniczenia dla funkcjonowania grup producenckich. W tabelach 1 i 2 przedstawiono korzyści i ograniczenia grup producenckich w relacji z otoczeniem instytucjonalnym.

Analizując kierunki zmian i tendencje w UE, należy podkreślić, że niemal w każdym kraju członkowskim funkcjonują inne organizacje, chociaż można wyodrębnić pewne cechy i formy wspólne, wśród których Czyżewski i Hanis-Matuszczak (2004) wyróżniają:

- organizacje branżowe producentów (związki branżowe),
- organizacje rolnicze ogólne (krajowe, wyznaniowe, regionalne itp.),
- izby rolnicze,
- organizacje rolnicze typu związków zawodowych.

Obecnie dokonują się zasadnicze procesy konsolidacji tych organizacji (wzajemne przenikanie się, rozwój związków koordynacyjnych) oraz tworzenia organizacji w „ciągach technologicznych” (producentów, przetwórców, handlowców – np. zbóż) a więc postępuje pionowa i pozioma integra-



cja. Można wskazać kilka cech wspólnych charakteryzujących te organizacje, które są:

- powszechne, choć w większości krajów są dobrowolne,
- dobrze zorganizowane na szczeblu krajowym, mimo istnienia kilku związków podstawowych w danym kraju, kilkunastu branżowych i licznych regionalnych,
- integrowane często w system krajowy związków rolniczych.

Tabela 1

Korzyści grup producenckich w relacji z otoczeniem

Forma integracji rynkowej	Zalety
Grupy producenckie	łatwiejszy dostęp do informacji rynkowej i naukowej
	możliwość wspólnego inwestowania w urządzenia obsługujące dystrybucję oraz służące do wstępnego przetwarzania surowca
	łatwiejszy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania (kredyty, gwarancje, zaliczki)
	możliwość uzyskania wyższych cen w zbyciu i płacenie niższych cen za środki produkcji dzięki zwiększeniu siły przetargowej na rynku
	eliminowanie wzajemnej konkurencji i zastępowanie jej współpracą (kooperacją)

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2

Ograniczenia grup producenckich w relacji z otoczeniem

Forma integracji rynkowej	Typ ograniczenia
Grupy producenckie	rolnicy postrzegani są jako szczególnie niezależni i niechętni do współpracy w imię obopólnej korzyści
	producenci zrzeszeni w grupę producencką nie są zwolnieni od podatku dochodowego, mimo że działalność ta stanowi przedłużenie gospodarstwa rolnego (co może zniechęcać samych zainteresowanych)
	zorganizowane rynki zbytu, które najczęściej dokonują zakupu od producenckich grup marketingowych rozpoczynają dopiero swoją działalność
	rolnicy mają zbyt małe możliwości finansowe, by podołać wymaganiom członkowskich grup producenckich, zaangażowania finansowego oraz wkładu towarowego

Źródło: opracowanie własne.

W większości przypadków powyższe związki wykazują się siłą i trwałością, przede wszystkim w głównych dla danego kraju branżach. Związki te współtworzą i współrealizują zasady Wspólnej Polityki Rolnej dla danego sektora produkcji i rynku rolnego.



Analiza wybranych form integracji pionowej i poziomej w gospodarce żywnościowej prowadzi do wniosku, że niezbędne jest wsparcie tych form przez politykę państwa. Rozwój tego sektora władze państw unijnych wiążą z poprawą jego konkurencyjności. Sektor publiczny angażuje się zatem w szeroko rozumianą promocję krajową i zagraniczną produktów rolno-spożywczych. Pomoc skierowana do spółdzielni produkcyjnych, zaopatrzenia i zbytu, grup producenckich i marketingowych, struktur klastrowych, giełd towarowych i rynków hurtowych w celu poprawy efektywności produkcji i obrotu produktów żywnościowych to podstawowe przesłanki budowy równowagi w łańcuchu żywnościowym. Jak sugerują Grosse i Hardt (2011) niska wydajność osiągnięta w sektorze produkcji rolnej staje się istotnym czynnikiem ograniczającym dalszy rozwój. Wsparcie tych podmiotów jest przejawem dążeń do stabilizacji rynków żywnościowych przez dostosowanie produkcji do stawianych przez te rynki wymagań.

Grupy producenckie, jako połączone mikropodmioty o wyższej świadomości ekonomicznej, są ukierunkowane na sprawdzone rozwiązania organizacji rynku na podstawie systemu giełdowego, który daje gwarancję niezawodności, gdzie wszyscy uczestnicy rynku poddani są samokontroli, a uzyskiwane ewentualne korzyści finansowe zależą wyłącznie od ich umiejętności przewidywania zmian na rynku, skłonności do podejmowania ryzyka, stopnia opanowania technik zawierania transakcji, strategii w różnym przedziale czasowym, wiedzy z dziedziny ekonomii itp.

Dysfunkcje rynku rolnego wobec oczekiwań grup producenckich

Stworzenie przez struktury państwowe możliwości rozwoju rynku rolnego opartego na koncepcjach ekonomicznych, gdzie podstawą systemu są giełdy towarowe, stwarza możliwość przemian w systemie organizacji, sposobie produkcji i dystrybucji produktów rolnych. Wprowadzone rozwiązania wymuszają zasady konkurencyjności przynosząc akceptowalną dochodowość przedsiębiorstw rolnych przy ograniczonych i uzasadnionych wydatkach budżetowych. Dotychczasowe, aktywne stanowisko państwa, będące często stroną w transakcji na rynku rolnym, sprowadza się do funkcji organizatora obrotu giełdowego i kontrolera działalności giełd towarowych zgodnie z uchwalonym prawem.

Kolejnym przykładem dezorganizacji rynku rolnego są rozwiązania administracyjne i sposoby płatności dla uczestników rynku. Opóźnienia w rozliczeniach z osobami składającymi wnioski o dofinansowanie z funduszy unijnych, ciągnące się w nieskończoność formalności, skomplikowane procedury wypełniania wniosków wywołują atmosferę niejasności, nieufności wobec administracji, wzajemnych podejrzeń oraz wymuszają udział po-



średników. Na przykład Unia Europejska nałożyła karę finansową w wysokości 400 mln zł na Polskę za błędną identyfikację gruntów, co spowodowało negatywną ocenę wykorzystania funduszy rolnych w latach 2005–2006. Są to uchybienia administracyjne w określaniu za pomocą zdjęć lotniczych obszarów rolnych, za które przysługiwały dopłaty. Przyczyniło się to do nieprawidłowego oszacowania gruntów i mogło skłaniać do nadużyć. Taki stan powoduje, że grupy producenckie uzyskują mniejsze świadczenia pieniężne, gdyż angażują dodatkowo pośredników zorientowanych w specyfice procedur administracyjnych albo sami, kosztem czasu, który mógłby być wykorzystany w działalności rolnej, wypełniają dokumentację.

Jerzak (2013) wskazuje na miary efektywności funkcjonowania struktur instytucjonalnych w rolnictwie wyróżniając:

- przedsiębiorczość,
- innowacyjność,
- skłonność do współpracy,
- poczucie wspólnoty,
- wiedzę agrotechniczną,
- znajomość rynków i ryzyka.

Jeśli przyjąć, że grupy producenckie mają powyższe cechy, to można wokół nich tworzyć system rynkowy dostosowany do ich oczekiwań i potrzeb, a udzielone wsparcie instytucji państwowych będzie przejawem dążeń do stabilizacji rynków żywnościowych przez dostosowanie produkcji do stawianych przez te rynki wymagań.

Grupa producentów rolnych jako przedsiębiorca z osobowością prawną musi spełniać następujące warunki:

1. Jej członkami są producenci produktu rolnego lub produktów, dla których powołano grupę.
2. Dysponuje aktem założycielskim, który wraz ze statutem i umową stanowi podstawę działania.
3. Każdy z członków grupy nie może mieć więcej głosów niż 20% na walnym zgromadzeniu lub zgromadzeniu wspólników.
4. Przychody ze sprzedaży produktów wytworzonych w gospodarstwach członkowskich grupy stanowią więcej niż połowę przychodów ze sprzedaży produktów, do której grupa została powołana.
5. Grupa określa obowiązujące jej członków zasady produkcji, w tym dotyczące jakości i ilości produktów oraz sposoby przygotowywania do sprzedaży.

Powyższe wytyczne czynią z grupy producenckiej podmiot gospodarczy gotowy do konkurowania, nie bez szans, z innymi uczestnikami rynku



na warunkach giełdowych, które dla producentów zbóż proponuje giełda towarowa.

Wsparcie inwestycyjne kierowane głównie do grup producenckich funkcjonujących w rolnictwie oraz też do spółdzielni, małych zakładów przetwórstwa spożywczego i firm uzyskujących niewielki zysk jest przejawem zmian i kierunków przekształceń polskiego sektora rolno-spożywczego. Pomoc ta jest udzielana przede wszystkim zakładom funkcjonującym na obszarach o niekorzystnych bądź trudnych warunkach produkcji.

Ponadto realizowana polityka powinna być skierowana na innowacyjność w dostosowaniu produkcji rolniczej do stale rosnących wymagań przedsiębiorstwa oraz potrzeb odbiorców finalnych. Według Czyżewskiego i Sapy (2003) sposobem wzmocnienia istotnej słabości rolnictwa wobec pozarolniczego otoczenia jest prowadzenie polityki rolnej opartej na działaniach prodochodowe i propodażowe na rzecz producentów rolnych oraz kierowanie się potrzebą stadialności w procesach dostosowawczych.

Podsumowanie

Grupy producenckie związane z rynkiem zbóż funkcjonują zgodnie z wymogami rynku, które wymuszają na nich produkcję taniej, o określonym standardzie i ukierunkowaną na potrzeby odbiorców. Wszyscy uczestnicy poddawani są rynkowej konkurencyjności ponosząc ryzyko i koszty za nietrafione decyzje uczestników tego rynku. Istotna jest rola państwa, które postrzegane jest jako aktywny uczestnik rynku w kwestiach organizacyjnych, edukacyjnych i jeśli nie zakłóci to kształtowania się rynkowych kategorii ekonomicznych – w kwestiach finansowych.

Brak konsekwencji we wprowadzaniu mechanizmów rynkowych skutkuje występowaniem ograniczonego propagowania systemu funkcjonowania rynku rolnego opartego na giełdach towarowych i transakcjach terminowych oraz rozbudowanym systemie skupu interwencyjnego. W rezultacie sztuczne oddziaływanie na cenę produktów rolnych wywiera wpływ na wielkość popytu i podaży. Działania te mają bardziej wymiar polityczny niż ekonomiczny i hamują procesy dostosowawcze polskiego rolnictwa do wymogów oraz wyzwań jakie niesie z sobą członkostwo w Unii Europejskiej.

Zastosowanie mechanizmów rynkowych w gospodarce rolnej, działającej na podstawie giełd towarowych i transakcji terminowych sprzyja rozwojowi i modernizacji rolnictwa. Brak rozwiązań rynkowych i zastąpienie ich regulacjami administracyjnymi wcześniej czy później spowoduje efekty niepożądane, takie jak: wzrost wydatków budżetowych na rolnictwo, skup interwencyjny i produkcja „na magazyn”, sterowane ceny i niemożność planowania produkcji na skalę masową towarów rolnych.



Bibliografia

- Babiak, J. (2010). *Polityka kształtowania ustroju rolnego w Polsce*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe WNPiD Uniwersytetu Adama Mickiewicza.
- Czyżewski, A., Hanisz-Matuszczak, A. (2004). *Rolnictwo Unii Europejskiej i Polski. Studium porównawcze struktur wytwórczych i regulatorów rynków rolnych*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Czyżewski, A., Sapa, A. (2003). *Mechanizmy wymiany rolno-żywnościowej Polski z krajami Unii Europejskiej*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Grosse, T., Hardt, Ł. (2011). *Sektorowa czy zintegrowana czyli o optymalnej strategii rozwoju polskiej wsi*. Warszawa: Pro Oeconomia – Fundacja Ewaluacji i Badań Ekonomicznych.
- Grzelak, A. (2008). *Związki gospodarstw rolnych z rynkiem w Polsce po 1990*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Jerzak, A.M. (2013). *Towarowy rynek terminowy w rolnictwie. Determinanty tworzenia i rozwoju w Polsce*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu.
- Kapusta, F. (2008). *Agrobiznes*. Warszawa: Wydawnictwo Difin.
- Kucharski, K. (2012). *Gospodarstwa wielkoobszarowe w Wielkopolsce na rynku zbóż i rzepaku po 2003 roku*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Tomczak, F. (2005). *Gospodarka rodzinna w rolnictwie. Uwarunkowania i mechanizmy rozwoju*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk.
- Zegar, J.S. (2008). *Dochody w rolnictwie w okresie transformacji i integracji europejskiej*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy.

Producers Groups as Beneficiaries of the Agricultural Markets Restructure

Keywords: agricultural markets, structure of agricultural markets, agriculture

Summary. In the article an issue of integration of the market was presented on the example of functioning of producer's groups on agricultural markets, with particular reference to for role of producers of cereals. Producer's groups on account of their virtues are an important entity around which it is possible in order to create the well-functioning system of the purchase and storages of cereal crops. Producer's groups acting in institutional surrounding the agribusiness there are influences of various institutions in the range. The influence of institutional surroundings is extorting determined reactions which are bringing notable benefits, but also restrictions for functioning of producer's groups. The investment support directed mainly at producer's groups functioning in the farming is a sign of changes and directions of transformations of the Polish agri-food sector. This help is being given above all to plants functioning in areas about disadvantageous or difficult conditions of manufacture.

Translated by Piotr Giruć

Cytowanie

- Giruć, P. (2016). Grupy producenckie jako beneficjenci restrukturyzacji rynków rolnych. *Marketing i Zarządzanie*, 2 (43), 47–55.