

Adam Pawlewicz ¹

Witold Empel ²

Katedra Agrobiznesu i Ekonomii Środowiska
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski
Olsztyn

Szanse i bariery funkcjonowania rolniczych grup producenckich w opinii członków Lubawskiej Spółdzielni Producentów Trzody „LUB-TUCZ”

Chances and barriers for functioning of agricultural producer groups in the opinion of members of the Lubawa cooperative pig breeders group ‘Lub-Tucz’

Synopsis. Celem pracy było poznanie głównych szans i barier funkcjonowania grup producenckich, na przykładzie Lubawskiej Spółdzielni Producentów Trzody „LUB-TUCZ”, działającej na obszarze gminy Lubawa. Podmiotem badań była grupa producentów surowców żywnościowych. Badania były przeprowadzone na przełomie listopada i grudnia 2009 wśród 25 losowo dobranych właścicieli gospodarstw rolnych, należących do grupy producenckiej. W przeprowadzonych badaniach wykorzystano metodę wywiadu z użyciem standaryzowanego kwestionariusza. Wspólna organizacja sprzedaży produktów oraz zakupów środków do produkcji jest głównym zadaniem grupy producenckiej. W analizie próbowano odpowiedzieć na pytanie, jakie wewnętrzne i zewnętrzne czynniki wpływają na funkcjonowanie grup producentów surowców żywnościowych.

Słowa kluczowe: rynek rolny, integracja pozioma, grupy producenckie, przedsiębiorczość zespołowa.

Abstract. The aim of the paper was the recognize the main chances and the barriers of functioning of producer groups, based on the example of the Lubawa cooperative pig breeders producer group ‘Lub-Tucz’, located in the Lubawa commune. A group of pig breeders was surveyed. The survey was conducted in November and December 2009 among 25 owners of farms, belonging to a producer group, chosen at random. In survey, the method of interview with standardised questionnaire was used. The organization of common sale of products as well as purchase of production assets was the main task of the producer groups. The answer to the following question: what internal and the external factors influence the functioning of a producer group of manufacturers of food raw material was searched for.

Key words: agricultural market, horizontal integration, producer groups, team entrepreneurship.

Wstęp

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej spowodowało otwarcie granic i powiększenie rynków zbytu o nowe kraje członkowskie. Dało to szansę dla polskiego rolnictwa, umożliwiając sprzedaż towarów na wspólnotowym rynku produktów żywnościowych. Lecz z drugiej strony polscy rolnicy muszą sprostać silnej konkurencji

¹ Dr, adampawl@uwm.edu.pl

² Mgr inż., witekempel@wp.pl

rolników z innych państw członkowskich. Takie uwarunkowania wymagają działań, w których liczy się jakość wyprodukowanych produktów, ich cena, ilość oraz ich jednorodność. Dużą wadą rolnictwa w naszym kraju jest jego duże rozdrobnienie, przez co rolnikom jest trudno konkurować z gospodarstwami z innych krajów UE. Dlatego polscy rolnicy w pojedynkę nie są w stanie oferować swoim odbiorcom dużych i jednorodnych partii towarów, ani obniżyć skutecznie kosztów produkcji [Prus 2008].

Procesy ekonomiczne wymuszają na rolnikach podejmowanie decyzji gospodarczych dostosowanych do aktualnych warunków rynku. Ewolucja gospodarki udowodniła, że główną przyczyną słabości w obecnej strukturze jest brak integracji pionowej rolników z innymi ogniwami agrobiznesu oraz instytucjami obsługującymi rolnictwo. Brakuje również integracji poziomej pomiędzy samymi rolnikami produkującymi surowce żywnościowe [Pawlewicz 2009].

Tak więc staje się koniecznością wdrażanie takich rozwiązań, które pozwolą rolnikom wzmocnić swoją pozycję ekonomiczną i konkurencyjną, dając poprawę życia na polskiej wsi. Z tego powodu rolnicy powinni integrować się poziomo przez tworzenie grup producenckich. Działając wspólnie producenci surowców żywnościowych mają większą siłę przetargową w negocjowaniu cen za swoje produkty z odbiorcami, dzięki dużym i jednorodnym partiom towaru. Ponadto mogą negocjować ceny zakupu środków potrzebnych do produkcji, dzięki zakupowi większych partii towarów, takich jak np. pasze i koncentraty, nawozy i środki ochrony roślin, paliwa i wiele innych materiałów potrzebnych w cyklu produkcyjnym [Bartkiewicz 2006].

Pojęcie „grupa producentów rolnych” nie określa konkretnej formy prawnej, lecz odnosi się do organizacji, która stawia sobie za cel wprowadzanie na rynek produktów wyprodukowanych w gospodarstwach członków, po korzystniejszych cenach sprzedaży [Grupa... 2000].

Jednakże w polskich warunkach nie ma dużego zainteresowania wspólną działalnością. Taki stan wynika z doświadczeń minionego okresu, niskiej siły ekonomicznej gospodarstw oraz braku dostatecznej świadomości w tym zakresie. Dodatkową przyczyną są powstające trudności przy działaniu grup oraz konflikty związane z ich funkcjonowaniem. Wynikają one przede wszystkim z braku odpowiedniego przygotowania się do działania w grupie producenckiej i zarządzania nią [Wiatrak 2006].

Funkcjonowanie podmiotów gospodarczych, jakimi są grupy producenckie, jest uzależnione od wielu czynników. Celem pracy było poznanie głównych szans i barier funkcjonowania grup producenckich na przykładzie Lubawskiej Spółdzielni Producentów Trzody „LUB-TUCZ”. Grupa powstała z inicjatywy rolników na bazie Lubawskiego Towarzystwa Producentów Trzody, które zostało założone w 1996 roku. Członkowie wybrali jako formę prawną grupy spółdzielnię, uznając ją jako najkorzystniejszy sposób prowadzenia wspólnej działalności opartej na wspólnej sprzedaży i zakupie środków do produkcji rolnej. Grupa została wpisana do rejestru grup producentów rolnych wojewody warmińsko-mazurskiego w styczniu 2005 roku. Grupa zatrudnia obecnie 4 osoby w pełnym wymiarze: pracownik administracyjno-księgowy, specjalista do spraw skupu trzody oraz 2 pracowników działu marketingu i zaopatrzenia. Majątek grupy stanowi działka, na której znajduje się biuro, magazyn środków do produkcji oraz silosy zbożowe. Zarząd grupy ustala zakres pracy poszczególnych pracowników, wytycza nowe kierunki działań w celu rozwoju spółdzielni oraz organizuje szkolenia dla członków. Obecnie 93 członków spółdzielni sprzedaje około 60 000 sztuk tuczników rocznie, dzięki czemu za 2009 r. obrót uzyskany przez grupę wyniósł około 31 mln złotych. Środki do produkcji rolnej, takie jak

m.in. pasze, koncentraty, dodatki paszowe, zboża paszowe, kwalifikowany materiał siewny, dostarczane są do gospodarstw. Spółdzielnia z członkami współpracuje na zasadzie wewnętrznych umów. W okresie jesienno-zimowym odbywają się cykliczne spotkania szkoleniowo-doradcze. Koszty bieżącej działalności spółdzielni pokrywane są z marży w wysokości 1% od wartości sprzedaży żywca wieprzowego i 3% od środków do produkcji rolnej. Ze względu na oferowaną wielkość i jakość surowca wieprzowego spółdzielnia ma możliwość negocjacji wyższych cen. Przez wspólne zaopatrywanie się w środki do produkcji rolnej grupa uzyskuje niższe ceny ich zakupu³.

Material i metoda

Podmiotem badań była Lubawska Spółdzielnia Producentów Trzody „Lub-Tucz”, funkcjonująca w gminie Lubawa, w powiecie iławskim, w województwie warmińsko-mazurskim. Przedmiotem badań była grupa producentów surowców żywnościowych.

Badania terenowe zostały przeprowadzone metodą wywiadu, w oparciu o standaryzowany kwestionariusz, z losowo wybranymi członkami grupy (25 osób) na przełomie listopada i grudnia 2009 roku.

Z zebranego materiału badawczego została przeprowadzona analiza strategiczna funkcjonowania i rozwoju przedmiotu badania metodą SWOT w formie jakościowej. Dokonana została zatem ocena pozycji przedsiębiorstwa, jego silnych i słabych stron na tle szans i zagrożeń wynikających z otoczenia.

Wyniki badań

Tabela 1. Przyczyny decyzji respondentów o przystąpieniu do grupy producenckiej

Table 1. Causes for the respondents' decision about accession to the producer group

Przyczyna	Liczba odpowiedzi*	% odpowiedzi
razem jest łatwiej sprzedać	9	36,0
wyższe ceny sprzedaży	9	36,0
wspólny zakup środków do produkcji	3	12,0
zabezpieczenie finansowe w razie braku zapłaty	2	8,0
aby osiągnąć korzyści	2	8,0
można porozmawiać o problemach w rolnictwie	1	4,0
wyższa przewaga konkurencyjna	1	4,0
mam z tego wymierne korzyści	1	4,0
brak odpowiedzi	3	12,0

* respondenci mogli wskazać wiele odpowiedzi

Źródło: badania własne.

³ Dane z wywiadu z prezesem Lubawskiej Spółdzielni Producentów Trzody „Lub-Tucz”.

Tabela 2. Analiza SWOT grupy producenckiej w opinii respondentów

Table 2. The SWOT analysis of producer group in the opinion of respondents

Mocne strony	Słabe strony
uzyskiwanie wyższych cen za sprzedawany surowiec wspólna sprzedaż dużych i jednorodnych partii żywca wieprzowego pozyskiwanie wsparcia finansowego dla grup producentów rolnych duża ilość sprzedawanego surowca w ciągu roku duża liczba członków grupy rozłożenie ryzyka rynkowego na wielu członków grupy możliwość negocjacji cen z zakładami mięsnymi duża siła przetargowa na rynku wspólne zaopatrywanie się w środki do produkcji wymiana doświadczeń między członkami grupy oraz przeprowadzanie szkoleń umowy kontraktacyjne z zakładami mięsnymi	niewielkie problemy w porozumiewaniu się, inne poglądy na rozwój grupy pobieranie prowizji od wartości sprzedaży w wysokości 1%
Szanse	Zagrożenia
możliwość współpracy z zakładami mięsnymi rozwój grupy na rynku możliwość wejścia w spółkę z zakładami mięsnymi własna ubojnia stabilizacja cen	tani import niewypłacenie należności przez zakłady mięsne za sprzedany surowiec niechęć do współpracy zakładów mięsnych z grupami producenckimi spadek opłacalności malejące dochody społeczeństwa

Źródło: badania własne.

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 1 do najważniejszych przesłanek przystąpienia rolników do grupy producenckiej, według dziewięciu respondentów stanowiło przekonanie, że działając w grupie łatwiej jest sprzedać to, co się wyprodukuje. Kolejnym ważnym aspektem, według ponad jednej trzeciej rolników uczestniczących w wywiadzie, była chęć uzyskania korzyści finansowych związanych z uzyskiwaniem wyższych cen za sprzedawany żywiec. Z ważniejszych czynników, jakie również wskazywali rolnicy, należy wymienić także możliwość wspólnego zakupu środków do produkcji po niższych cenach (12%) oraz zabezpieczenie finansowe w razie niewypłacenia należności przez zakłady mięsne za sprzedawany surowiec (8%).

Opinie te potwierdza i rozszerza analiza SWOT, przeprowadzona na podstawie opinii członków grupy producenckiej. Według respondentów mocne strony grupy producenckiej, której są członkami, to przede wszystkim uzyskiwanie wyższych cen za sprzedawany surowiec, wynikających z podpisanych umów na dostarczanie do zakładów mięsnych dużych i jednorodnych partii surowca w określonym czasie. Grupowa działalność zwiększa również możliwości pozyskania wsparcia finansowego dla wspólnej inicjatywy. Dzięki dużej liczbie członków grupa nie miała problemów w organizowaniu sprzedaży i

wspólnych zakupów środków do produkcji po niższych niż obowiązujące na rynku cenach. Poza tym duża liczba członków wpływała na rozłożenie ryzyka rynkowego na wielu uczestników grupowej działalności, jak również na szeroką wymianę poglądów i doświadczeń związanych z prowadzeniem produkcji (tab. 2). Jednak z działalnością grupy producenckiej związane są również słabe strony i zagrożenia. Według członków grupy producenckiej uczestniczących w wywiadzie do słabych stron jej funkcjonowania należy zaliczyć pobieranie prowizji w wysokości 1% od wartości sprzedaży oraz występujące czasami problemy w porozumieniu się między członkami, wynikające z różnych poglądów na rozwój grupy (tab. 2).

Wśród głównych zagrożeń, jakie wymieniały rolnicy uczestniczący w wywiadzie, możemy wyróżnić niewypłacenie przez zakłady mięsne należności za sprzedawany surowiec, niechęć do współpracy zakładów mięsnych, wynikającą ze zwiększenia się siły przetargowej grupy w negocjacjach, niskie ceny sprzedaży oraz brak gwarantowanej, stabilnej opłacalności produkcji (tab. 2).

Wnioski

Głównym efektem współpracy producentów trzody chlewnej zrzeszonych w grupie producenckiej było prowadzenie wspólnej sprzedaży żywca wieprzowego oraz wspólny zakup środków do produkcji. Ponadto, poza łatwiejszą sprzedażą wyprodukowanych surowców, integracja pozioma daje możliwość uzyskania korzyści finansowych wynikających z otrzymywania wyższych cen za sprzedawane surowce, możliwość kupowania środków do produkcji za pośrednictwem grupy po niższych cenach oraz możliwość zabezpieczenia finansowego na wypadek niewypłacenia należności przez zakłady mięsne za sprzedawany żywiec. Przystąpienie rolników do grupy producenckiej może pomóc im również modernizować gospodarstwa.

Pomimo istniejących słabych stron i zagrożeń grupowej działalności, do których członkowie grup producenckich zaliczyli głównie tani import konkurencyjny, niską opłacalność, malejące dochody ludności, członkowie grupy producenckiej zdają sobie z tego sprawę, że tylko działając w grupie mogą przygotować duże, jednorodne partie towarów i sprzedać je na rynku za wyższą cenę. Respondenci uważali, że działając razem mogą więcej osiągnąć niż w pojedynkę. Zatem istnieją szanse, że działanie rolników w grupach producenckich przyczyni się do zwiększenia siły ekonomicznej gospodarstw i poprawienia warunków życia ich właścicieli.

Literatura

- Bartkiewicz H. [2006]: Zrzeszanie się producentów rolnych jako sposób poprawy pozycji konkurencyjnej gospodarstw rolnych – na przykładzie grupy producentów owoców i warzyw „Hortus”. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, nr 1118, ss. 57-61.
- Grupy producentów rolnych. Praktyczny przewodnik tworzenia i rozwoju grup [2001]. Boguta W. (red). Wyd. Duszpasterstwa Rolników, Włocławek, ss. 231.
- Pawlewicz A. [2009]: Bariery funkcjonowania przedsiębiorczości zespołowej producentów ekologicznych surowców żywnościowych. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, t. XI, z. 1, ss. 336-340.
- Prus P. [2008]: Rola grup producenckich w podnoszeniu konkurencyjności gospodarstw rolnych. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, t. X, z. 3, ss. 456-461.
- Wiatrak A. [2006]: Grupy producentów rolnych – istota działania i zarządzania nimi. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, t. VIII, z. 4, ss. 361-365.