

ASPEKT SPOŁECZNY I ORGANIZACYJNY WSPÓŁDZIAŁANIA W RETORYCE EKONOMICZNEGO UZASADNIENIA WSPÓŁPRACY ROLNIKÓW

Marta Domagalska-Grędyś

Katedra Zarządzania i Marketingu w Agrobiznesie Uniwersytetu Rolniczego
im. Hugona Kołłątaja w Krakowie
Kierownik: prof. dr hab. inż. Janusz Żmija

Słowa kluczowe: współpraca, współdziałanie, cele współdziałania
Key words: collaboration, cooperation, aims of cooperation

S y n o p s i s. W artykule poruszono problem współdziałania w ujęciu interdyscyplinarnym, służącym do oceny ekonomicznej współpracujących gospodarstw rolnych. Na podstawie wyników badań przeprowadzanych wśród producentów oceniono różnicowanie celów współpracy w grupach według wielkości ESU i wartości produkcji. Zmienne ilościowe (ESU, wartość produkcji) służyły do oceny ekonomicznej przyjętych przez rolników celów współpracy (zmiennych jakościowych).

WSTĘP

Współdziałanie w dzisiejszych czasach staje się podstawą myślenia o rozwoju podmiotów rynkowych (organizacji) i grup społecznych. Coraz częściej mamy do czynienia z sytuacją, w której rosnąca konkurencja wymaga rosnącej kooperacji, a nawet kooperencji [Adamik 2007, Cygler 2009]. Ostatnie 30 lat przyniosło znaczne zmiany w otoczeniu przedsiębiorstw. Symptodem ich jest proces globalizacji, objawiający się m.in. międzynarodową koncentracją produkcji. Zmiany w otoczeniu podwyższają przede wszystkim koszty samodzielnego budowania przewagi rynkowej oraz ograniczają dostęp do zasobów strategicznych, stąd przedsiębiorstwa decydują się nawet na współpracę z konkurencją (kooperencję). W warunkach rynku globalnego szczególnie wyraźny stał się kryzys koncepcji rozwoju opartej na samodzielnym działaniu [Glabiszewski, Sudolska 2009].

W teorii występuje wiele odnośników do zagadnienia współdziałania, stąd możliwe jest ujęcie interdyscyplinarne, pozwalające na *patrzenie na to samo zagadnienie różnymi oczyma lub/i przez różne pryzmaty* [Kuciński 2009]. Współdziałanie jest zjawiskiem społecznym, pojęciem organizacyjnym, wyodrębnionym historycznie¹ i współcześnie bardzo

¹ Historyczne wyodrębnienie współdziałania w rolnictwie sięga czasów prehistorycznych, odkąd człowiek pojawił się na ziemi i próbował podporządkować sobie przyrodę, wyruszał w poszukiwaniu urodzajnej ziemi, polował. Zadania, które były niewykonalne indywidualnie, realizowano w grupie, współdziałając. Wzmianki nt. pierwszych organizacji społecznych pochodzą z końca epoki lodowcowej (Würm) ok. 20-30 tys. lat temu. W epoce tej, przynajmniej na terenie Eurazji, Ameryki Północnej i Afryki Północnej, ludzie byli przede wszystkim mięsożernymi myśliwymi [Cameron, Neal 2004].

pożądanym [Cameron, Neal 2004, Haken 1973]. Dotyczy to m.in. współdziałania rolników, którzy od dawna praktykowali świadczenie usług międzysąsiedzkich² w zakresie prac gospodarskich produkcyjnych, budowlanych, a jednocześnie łączą się w grupy producencje, aby realizować różne cele.

Teoretyczne zróżnicowanie definicji współdziałania stanowi więc punkt wyjścia do interdyscyplinarnych badań³ producentów rolnych zrzeszonych (formalnie i nieformalnie). Producenci w zakresie współdziałania osiągają różne korzyści, nie tylko ekonomiczne, lecz także organizacyjne i społeczne, opisywane przez licznych autorów [Chlebicka, Fałkowski, Wołek 2008, Krzyżanowska 2003, Lemanowicz 2004, Prus, Wawrzyniak 2009, Schiller 1967]. Jeśli traktować te korzyści współzależnie, to powstaje efekt synergii współpracy [Corning 1998, Haken 1977, 1983]. Uczestnictwo producentów w działalności grupowej (zinstytucjonalizowanej), którzy spełniają różne role grupowe, jest źródłem wzrostu efektywności pracy, ale również polem integracji twórczych funkcji człowieka. Jeśli rozpatrujemy jakąkolwiek grupę jako składnicę ludzkiej energii i talentu, to nasz problem polega na znalezieniu sposobów wykorzystania tej energii do pożytecznych prac i ukierunkowania jej za pośrednictwem indywidualnych zdolności na twórcze innowacje [Whitfield 1979].

W analizach korzyści (efektów) ze współpracy trudno więc pominąć współzależności, chociażby na poziomie ekonomiczno-organizacyjnym czy ekonomiczno-społecznym. Tworzenie się efektu skali⁴, efektu organizacyjnego czy społecznej synergii⁵ jest współzależne. Efekt ekonomiczny współdziałania (współpracy) powstaje bowiem w określonym układzie organizacyjnym i otoczeniu społecznym. Wzajemne zależności systemu i otoczenia ekspozuje podejście sytuacyjne, które organizację traktuje jako kompleksowy system⁶ składający się z podsystemów, powiązany ze sobą procesami komunikowania się, równowagi, adaptacji oraz podejmowania decyzji. Czynnikiem integrującym system społeczny jest cel.

Głównym celem opracowania jest odpowiedź na pytanie, czy efekty ekonomiczne⁷ współdziałania są różnicowane (jakościowo) celami współpracy⁸, będącymi podstawą wyodrębnienia teoretycznego współdziałania według nauk o organizacji i socjologii.

² Usługi międzysąsiedzkie wykonywane w ramach posiadanego sprzętu oraz wolnych zasobów siły roboczej miały najczęściej charakter bezpłatnej pomocy sąsiedzkiej. O ile w początkowym okresie mechanizacji gospodarstw rolnych ta forma współpracy obejmowała większość zmechanizowanych procesów produkcji, o tyle z biegiem czasu jej znaczenie stopniowo malało i obecnie sprowadza się w istocie do pomocy w okresach wysokiego natężenia prac. M.in. Rafał Chmielnicki [2006] podaje jako przykład usług międzysąsiedzkich południowe Niemcy, w regionach o przewadze mniejszych gospodarstw.

³ Według Kazimierza Kucińskiego [2009, s. 7], jeśli w przypadku nauk ekonomicznych sięga się do innych nauk społecznych (takich jak np. socjologia, psychologia), to mamy do czynienia z interdyscyplinarnością zewnętrzną (egzogeniczną), jeśli rozpatrujemy dane zagadnienie z punktu widzenia różnych dyscyplin nauk ekonomicznych, jest to interdyscyplinarność wewnętrzną (endogeniczną).

⁴ Efektami ekonomicznymi współdziałania, będącymi wynikiem skali, są m.in. maksymalizacja mocy produkcyjnej, obniżanie kosztów stałych, kosztów o charakterze niematerialnym (np. reklamy), czy kosztów transakcyjnych [Chlebicka, Fałkowski, Wołek 2008, Cygler 2009].

⁵ Przykładem synergii społecznej może być wzrost wydajności spowodowany satysfakcją z pracy, a także zwiększenie elastyczności działania, podniesienie jakości wykonania zadań.

⁶ Przedstawicielami teorii systemów (szkoły zarządzania) są m.in. Russell Lincoln Ackoff i Ludwig von Bertalanffy. Russel L. Ackoff za system uznawał zbiór elementów, pomiędzy którymi zachodzą wzajemne powiązania (interakcje) i gdzie każdy element połączony jest z innym bezpośrednio lub pośrednio, a struktura systemu to zbiór relacji (sprzężeń) między elementami systemu. Z kolei L. von Bertalanffy (twórca teorii systemów) uważał, że występują ogólne prawa właściwe wszystkim systemom bez względu na naturę elementów i możliwe jest stosowanie odkrytych praw systemowych w różnych dyscyplinach nauki i praktyki.

⁷ Wielkość ekonomiczna (ESU), wartość produkcji, efektywność ziemi i pracy.

⁸ Cele współpracy objaśniały efekty, stąd cele tworzyły zmienne jakościowe, a efekty współdziałania (esu, wartość produkcji) były zmiennymi ilościowymi.

W analizie efektu współdziałania, jako efektu o podłożu interdyscyplinarnym, wykorzystano za Bogusławem Fiedorem [2009] podejście teoretyczno-nomologiczne. Fiodor wychodzi z założenia, że w ekonomii istnieją obiektywne prawidłowości, co oznacza konieczność formułowania teoretycznych kategorii, określania zachodzących między nimi związków [...] opisujących zjawiska i procesy gospodarcze. W tym przypadku więc, ocena efektu nie polegała na bezpośredniej ocenie realizacji celów współdziałania. Efektem były pośrednie przejawy celowości współdziałania, w tym wzrost wielkości ekonomicznej (ESU), wartości produkcji, produktywności ziemi i pracy. Poznanie tych zjawisk uznać można za pilne i oczekiwane przez praktykę.

W operacji teoretycznego poszukiwania uwarunkowań tworzenia się współpracy i współdziałania w rolnictwie posłużono się analogią⁹, która miała ułatwić zrozumienie pojęcia i wynikające z nich zjawiska [Kwaśnicki 2008]. W związku z tym założono podobieństwa między współdziałaniem rolników (producentów) i współdziałaniem innych grup społecznych czy współdziałaniem w organizacji.

SPOŁECZNE UJĘCIE WSPÓLDZIAŁANIA

Według słownika socjologicznego współdziałanie jest typem procesu społecznego, do którego należą nie tylko interakcje, lecz także uwarunkowania kształtujące te czynniki, których funkcja, postać i forma są w pewien sposób zdeterminowane przez czynniki czy sytuacje wcześniejsze, niejako wymuszające konkretne zachowania i lub kontynuację działań [Olechnicki, Załęcki 1998]. Jak podaje Claude Ménard [2004] selekcja partnerów do współpracy odbywa się często na podstawie analizy wcześniejszych kontaktów w relacjach rynkowych (doświadczeń biznesowych) i ma wpływ na sukces grup producentów. Opinię tę potwierdziła Ilona Banaszak [2009], która statystycznie dowiodła istotności związku i dużej mocy oddziaływania wcześniejszych kontaktów biznesowych rolników na sukces grupy.

Terminem o szerszym zakresie znaczeniowym jest współpraca. Współpraca jest typem procesu społecznego, stanowiącego łańcuch wzajemnie dopełniających się czynności i przypadków, które zmierzają do osiągnięcia wspólnego celu. Często podjęcie współpracy jest ściśle związane z podziałem pracy w danej zbiorowości, ale powoduje też ograniczenie swobody podejmowania decyzji przez jednostkę, ograniczenie jednostkowej samodzielności, zakłada również osiągnięcie obustronnej korzyści (której uzyskanie przez poszczególnych uczestników tego procesu jest zazwyczaj niemożliwe lub bardzo utrudnione) lub identyfikację z celem, do którego dążą współpracujące jednostki.

W teorii socjologii współdziałanie stanowi jedną z możliwych postaci ogólnie pojętego działania jednostki i grupy społecznej. Działanie społeczne definiowane jest jako to, które bierze pod uwagę rzeczywiste lub spodziewane reakcje partnera i jest modyfikowane w zależności od jego reakcji [Sztompka 2002].

Zgodnie z teorią Maxa Webera (1864-1920), w zależności od oczekiwań, jakie wiążemy z reakcją partnera, wśród działań społecznych (indywidualnych i zbiorowych) można wyróżnić kilka rodzajów:

- racjonalne – oparte na rachunku zysku i strat podejmowanych decyzji;

⁹ Analogia umożliwia lepsze zrozumienie (odwołanie do zjawisk lepiej znanych), umożliwia zestawienie ze zjawiskami innego porządku, uwypukla wybrane aspekty badanej rzeczywistości, choć ma charakter niepełny, posiada nadwyżkę treści (redundancja). Nie jest ani wierną kopią rzeczywistości, ani czystą fikcją, lecz częściowo adekwatnym odwzorowaniem rzeczywistości [Kwaśnicki 2008]

- autoteliczne – oparte na racjonalności ze względu na subiektywną wartość celu, gdy jednostki i grupy uznają cel za wartościowy i są gotowe ponieść konsekwencje swych działań, by go osiągnąć;
- tradycyjne (rutynowe) – które naśladują działania odwieczne lub powszechne;
- afektywne – pojawiające się jako efekt potrzeby ekspresji pewnych stanów psychicznych [Krzyminiewska 2007].

Max Weber swoją teorię socjologiczną budował na pojęciu działania. Uważał, że subiektywny sens odróżnia działanie od innych zachowań ludzkich, które zrozumieć można tylko w odniesieniu do działań racjonalnych. Weber sądził, że człowiek w większości przypadków nie zachowuje się racjonalnie. Dlatego też postulował badanie ludzkich zachowań poprzez zestawianie ich z racjonalnymi i logicznie spójnymi typami idealnymi. Badacz wnioskował na podstawie różnic między typem idealnym, a faktycznym działaniem. W odniesieniu do działań afektywnych, opierających się na stanach uczuciowych, pomocna według M. Webera jest empatia, z kolei do tradycyjnych działań – pamięć historyczna [Thompson 2009, Załęski 2003]. Zmiany w mentalności, kulturze i zachowaniu się „partnerów współpracy” są jednym z najtrudniejszych aspektów w dochodzeniu do sukcesu we współpracy, przy czym jak dowodzi Whipple i Franckel [2000], w grupach, w których uczestnicy kontaktują się dłużej i częściej, osiągnięty jest większy poziom współpracy.

Istotą współdziałania jest stosunek uczestników działań zbiorowych do celów. Każdy z uczestników może osiągnąć swój cel wtedy i tylko wtedy, gdy inni członkowie postrzegają cele jako pozytywnie powiązane i wzajemnie uzupełniające [Czerniawski 2002]. W konsekwencji wszyscy uczestnicy uznają cel grupowy za wspólny. Wytwarza się w tej sytuacji zaangażowanie w realizację celu, powstawanie określonych więzi, wzajemne zależności między jednostkami i następuje uwewnętrznianie celu grupowego.

Współdziałanie przybiera różne formy. Współpraca jest jednym z rodzajów współdziałania (obok współnauki i współzabawy), z którym mamy do czynienia wtedy, kiedy jednostki pozostają w bezpośrednim kontakcie, wykonując czynności i zadania częściowo, zmierzające do wspólnego celu.

SPOŁECZNE UWARUNKOWANIA WSPÓŁPRACY ROLNIKÓW

Piotr Sztompka [2002] zauważa, że dotychczas rolnikom właściwe były raczej akcje protektoryjne i rozwijane strategie indywidualne, nie obserwowano natomiast działań zbiorowych rozwijających współpracę, zwłaszcza współpracę gospodarczą, które wyłoniłyby nowe organizacje. Potwierdzały to badania reakcji polskich rolników na zmianę, które wskazują raczej na przewagę strategii indywidualnych, wykorzystujących własną pracę, zaradność [Szafraniec 1998], jak i obserwowane wśród nich strategie adaptacyjne. Omawiając je Maria Halamska [2000] dostrzegła głównie samotny indywidualizm, będący kontynuacją często spotykanej wśród polskich chłopów strategii, która wyrastała z systemowego braku organizacji.

W obliczu traumy, jak nazywa opisaną wyżej sytuację na wsi Lucjan Kocik [2001], jeśli rolnicy mają ograniczony dostęp do puli zasobów i znajomości nowych reguł działania, to mogą ten dostęp poszerzać poprzez współdziałanie z innymi, tworzenie nowych więzi społecznych i instytucji. Podejmując działania zbiorowe, rolnicy w ramach grup producenckich, mogą zwiększać swój wpływ na sytuację społeczną i efektywniej wykorzystać dostępne zasoby społeczne i kulturowe.

WSPÓLDZIAŁANIE WEDŁUG NAUK ORGANIZACYJNYCH

Jeśli wyjść od definicji działania zgodnie z koncepcją Jana Zieleniewskiego [1979], to współdziałanie jest to zachowanie, które polega na wykonywaniu czegoś lub wstrzymywaniu się od czegoś, zmierza do osiągnięcia wyznaczonego celu. W koncepcji organizacyjnej działanie jest procesem złożonym, a jego najmniejszą częścią jest czyn prosty, czyli ruch elementarny. Działania mogą być jednopodmiotowe i wielopodmiotowe. W przypadku działania wielopodmiotowego dochodzi do współdziałania. W nauce o organizacji współdziałanie oznacza różnego rodzaju powiązania zachodzące pomiędzy jednostkami i grupami społecznymi, które dążą do wspólnego celu [Pszczółowski 1978].

Biorąc pod uwagę cel współdziałania, Tadeusz Pszczółowski [1978] rozróżnia trzy jego typy:

- współpracę, czyli kooperację pozytywną,
- współzawodnictwo, inaczej rywalizację,
- walkę, tj. kooperację negatywną.

Współpraca jest więc rozumiana jako kooperacja pozytywna, polegająca na koordynacji realizowanych przedsięwzięć i funkcji ustalonych w ramach podziału pracy. W przypadku współdziałania gospodarczego istotę stanowią poziome powiązania między różnymi podmiotami gospodarczymi, wynikające z zawartych porozumień [Kozuch 2007].

Atrybutem każdej organizacji jest zdolność do współdziałania, dzięki któremu cele w sposób sprawniejszy i bardziej ekonomiczny są osiągane przez organizację. Przypadkiem szczególnym jest efekt organizacyjny, będący przeciętną nadwyżką korzyści przypadającą na członka zespołu współdziałającego z pozostałymi członkami w sposób zorganizowany, z korzyścią niemożliwą do osiągnięcia w działaniu indywidualnym.

W miarę wzrostu stopnia złożoności procesów zachodzących w samej organizacji i w jej otoczeniu, potrzeba współdziałania przekracza granice organizacji, czasem granice sektorów, o czym świadczy współdziałanie przedsiębiorstw [Kozuch 2007].

EFEKTYWNOŚĆ CELÓW WSPÓLDZIAŁANIA GOSPODARSTW ZRZESZONYCH

Zgodnie z teorią organizacji i socjologii, we współpracy kwestią zasadniczą jest cel. Cel ma jednoczyć grupę i wzmacniać efektywność. W przypadku grup producentów rolnych cele działania wynikają z uwarunkowań prawnych, na bazie których członkowie mogą uzyskać pomoc finansową. Zgodnie z ustawą z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw (Dz. U. 2000.88.983, z późn. zm.) celem grupy producentów rolnych jest:

- wspólna sprzedaż produktów wytworzonych w gospodarstwach członków,
- wspólny zakup środków do produkcji,
- wspólne inwestowanie,
- organizowanie szkoleń dla członków,
- pozyskiwanie informacji potrzebnych do planowania produkcji i prowadzenia marketingu,
- sprzedawanie produktów, dla których grupa jest zorganizowana, pochodzących od producentów niebędących jej członkami, pod warunkiem, że przychody z tej sprzedaży będą niższe niż przychody ze sprzedaży produktów wytworzonych w gospodarstwach członków,

- zajmowanie się sprzedażą i przetwórstwem produktów innych niż te, dla których grupa została utworzona.

Realizowanie celów współpracy, wynikających z ustawy świadczy o znajomości formalnych zasad „bycia” w grupie producentów rolnych. Przy znacznej liczebności celów rolnicy mają wybór i wybierają cele według potrzeb indywidualnych lub grupowych.

W badaniach ankietowych przeprowadzonych w 2004 roku wśród 400 zrzeszonych rolników województwa małopolskiego zapytano o cele współpracy, chcąc uzyskać odpowiedź na pytanie, które z celów¹⁰ są najpowszechniejsze i, następnie, czy występują związki między obranym celem a wielkością ekonomiczną gospodarstwa, uzyskaną wartością produkcji, efektywnością ziemi i pracy. Przyjęty sposób postępowania badawczego służył sprawdzeniu założeń teorii organizacji i socjologii, w zakresie poszukiwania celu współpracy najbardziej określającego chęć współdziałania i rozwój [Czerniawski 2002, Kożuch 2007, Olechnicki, Załęcki 1998, Zieleniewski 1979].

Zainteresowanie współdziałaniem i celami współpracy dotyczy różnych podmiotów rynkowych. Badania wśród małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) prowadziła m.in. Marta Najda [2008]. Wynika z nich, że wśród małych przedsiębiorstw (10-50 pracowników) celem współpracy był dostęp do nowych i większych rynków oraz poszerzenie oferty asortymentowej. Średnie przedsiębiorstwa (50-250 pracowników) oczekiwały od współpracy usprawnienia funkcjonowania, obniżenia poziomu kosztów i pozyskania nowych technologii. Dla wszystkich MŚP bez względu na wielkość, dostęp do kapitału zajmował ostatnie miejsce w hierarchii celów. W kontekście postępującego procesu integracji europejskiej, podstawową przesłanką podejmowania działań kooperacyjnych przez MŚP był dostęp do nowych rynków [Najda 2008, s. 93-109]. Z kolei Waldemar Glabiszewski i Agata Sudolska [2009] w badaniach 750 przedsiębiorstw z *Listy 2000 polskich przedsiębiorstw*¹¹, wykazali, że najczęstszym celem podejmowania współpracy przedsiębiorstw z dostawcami i odbiorcami była redukcja kosztów, poprawa jakości produktu i zwiększenie asortymentu produktów oferowanych na rynku. Efektem współpracy badanych najczęściej były też innowacje w postaci kreacji nowych produktów lub ich modernizacji.

Przy założeniu, że grupy producentów rolnych nie są jednorodne, przeprowadzono analizy kierunków rozkładów różnicowania celów współpracy w klasach ekonomicznej wielkości gospodarstw (ESU) i przedziałach wartości produkcji. Zamiarem postępowania badawczego było ustalenie, jak zmieniała się struktura celów w zależności od siły ekonomicznej gospodarstw oraz wartości produkcji, czy występowała koncentracja celów współpracy gospodarstw w zależności od siły ekonomicznej gospodarstwa albo od wartości produkcji. Struktura przyjętych celów przez rolników była świadectwem ich potrzeb, ale też szacunku szans zaspokojenia potrzeb poprzez współpracę. Wszyscy rolnicy mieli jednakoowy dostęp do celów (określonych ustawą), jednak wybór celu współpracy mógł być warunkowany wcześniejszymi doświadczeniami (wg teorii socjologii) czy wywiązanymi więziami między członkami oraz decyzją grupy (wg teorii nauk o organizacji).

¹⁰ W ankiecie sugerowano wybór celów spośród zdefiniowanych w ustawie o grupach producentów rolnych (Dz. U. 2000.88.983 z późn. zm.).

¹¹ *Lista 2000 polskich przedsiębiorstw* zamieszczona w „Rzeczypospolitej” z dn. 26.10.2006r. obejmowała podmioty nominowane do nagrody „Dobra Firma” oraz jej laureatów, przedsiębiorstwa najbardziej rentowne i najbardziej innowacyjne.

Z oceny jakościowej celów współpracy¹² wynika, że najczęściej pojawiał się cel: wspólna sprzedaż i wspólny zakup środków produkcji (odpowiednio 60 i 25% badanych). Najbardziej wskazywanym celem było wspólne użytkowanie maszyn i podejmowanie wspólnych inwestycji (u odpowiednio: 6 % i 9% badanych). Choć we wszystkich gospodarstwach bez względu na siłę ekonomiczną najczęstszym celem współdziałania¹³ była wspólna sprzedaż, to wśród najsilniejszych ekonomicznie był to najpowszechniejszy cel (86%). I. Banaszak [2009] zwraca uwagę na znaczenie wspólnej sprzedaży dla grup producentów rolnych, gdyż stanowi ona najczęstszą przyczynę wyłamania się z grupy poprzez sprzedaż poza grupą. Zachowanie takie miało przyczynę w promowaniu własnych interesów członków, gdy ich grupy nie były zdolne wynegocjować korzystniejszych cen produktów.

W prowadzonych badaniach wśród rolników małopolskich wyraźnie zaznaczyła się mniejsza dywersyfikacja celów w dużych ekonomicznie gospodarstwach (40-100 ESU) (tab.1.). Oznacza to swoistą koncentrację w określaniu celów współpracy, która może owocować lepszymi wynikami ekonomicznymi, niż w przypadku realizacji kilku celów jednocześnie, co uzasadnia teoretycznie Henry Hansmann¹⁴ [1996]. Równocześnie nie stwierdzono, by rozproszenie celów współpracy było cechą tylko najsłabszych ekonomicznie gospodarstw (poniżej 4 ESU), gdyż dywersyfikację ujawniły także grupy małych, średnio małych i średnio dużych gospodarstw (tab.1.).

Odmienne wyniki, w stosunku do prezentowanych, uzyskała Krystyna Krzyżanowska [2003], która wykazała, że aż 75,3% zrzeszonych rolników za cel wspólnego działania przyjęło wspólny zakup środków do produkcji, a inwestycje 4,6%.

Efektywność gospodarstw mierzona ESU wskazuje, że gospodarstwa charakteryzujące się najwyższym ESU ze względu na obrany cel współpracy to gospodarstwa realizujące cel współpracy definiowany jako wspólny zakup środków produkcji (tab. 2.). Najniższe ESU osiągały gospodarstwa przyjmujące za cel wspólne inwestowanie. Potwierdzają to również wartość produkcji, produktywność ziemi (zł/ha UR) i siły roboczej (zł/1 zatrudnionego), będące następstwem współpracy w grupach według deklarowanych celów (tab. 2.).

Tabela 1. Cele współpracy w grupach wielkości ekonomicznej zrzeszonych gospodarstw

Treść celu	Udział respondentów w grupie gospodarstw [%]					ogółem
	<4 ESU bardzo małe	<4-8 małe	<8-16 średnio- małe	<16-40 średnio- duże	<40-100 duże	
Wspólny zakup środków produkcji	27	22	25	21	14	25
Wspólna sprzedaż	58	71	48	62	86	60
Wspólne użytkowanie maszyn	1	7	22	12	0	6
Podejmowanie wspólnych inwestycji	14	0	5	5	0	9

Źródło: badania własne.

¹² Wyniki badań reprezentują tylko wskazane przez producentów cele współpracy, stąd nie ma w nich pozostałych celów zgodnie z ustawą (takich jak: wymiana informacji, wspólne zajmowanie się przetwórstwem).

¹³ Zgodnie z klasyfikacją T. Pszczółowskiego [1978] współdziałanie jest pojęciem szerszym w stosunku do współpracy. Współpraca jest współdziałaniem pozytywnym.

¹⁴ H. Hansmann [1996] dowodzi, że każdy rodzaj homogeniczności członków grup pociąga za sobą podobne interesy, co jest jednym z podstawowych czynników sprzyjających współpracy.

Gospodarstwa, które przyjęły za cel współpracy wspólny zakup środków produkcji uzyskały ponad dwukrotnie wyższą wartość produkcji od gospodarstw realizujących cel wspólnych inwestycji, trzykrotnie wyższą produktywność pracy i wielkość ekonomiczną ESU.

Z danych w tabeli 2. wynika, że cel określany jako wspólna sprzedaż był najpowszechniejszy wśród badanych gospodarstw, ale nie przynosił najwyższych efektów ekonomicznych. Oznacza to, że preferencje rolników odnośnie celów (mierzone ich częstotliwością w %), nie muszą przekładać się na efektywność produkcji, mierzoną przyjętymi zmiennymi. Jeśli przytoczyć jeszcze raz założenia teoretyczne z zakresu nauk o organizacji i socjologii, według których cele są bardzo ważne dla grup, bo je integrują, to można wnioskować, że cele nie muszą być dobierane ze względu na ekonomiczne wyniki. Powszechność celu defionowanego jako wspólna sprzedaż w badanych gospodarstwach nie towarzyszyła najwyższym efektom produkcyjnym, ekonomicznym. Gospodarstwa rolne przy podejmowaniu współpracy kierowały się przede wszystkim przesłankami o charakterze rynkowym, bądź zachowywały się lojalnie (nie sprzedawały poza grupą).

Tabela 2. Wielkości ekonomiczne gospodarstw zrzeszonych w grupach według celów współpracy

Treść celu	Produkcja [zł]	Produktywność ziemi [zł/1 ha UR]	Produktywność pracy [zł/1 zatrudnionego]	Siła ekonomiczna gospodarstwa [ESU]
a. Wspólny zakup środków produkcji	29 715	9 054	6 366	6,24
b. Wspólna sprzedaż	17 751	7 269	6 306	3,73
c. Wspólne użytkowanie maszyn	26 724	8 608	6 351	5,61
d. Podejmowanie wspólnych inwestycji	9 531	7 115	2 725	2,00
Relacja celu a:d*	2,34*	1,27	3,12	3,12

* Relację np. dla produkcji liczono jako $29\ 715 : 9\ 531 = 2,34$. Relacja jest pośrednią miarą efektywności celu a względem celu d.

Źródło: jak w tabeli 1.

Rozwinięciem wcześniejszych rozważań była analiza celów w przedziałach wg wartości produkcji badanych gospodarstw. Wartość produkcji objaśniała w tym przypadku strukturę celów. W porównaniu z wielkością ESU, wartość produkcji bliżej odnosiła się do efektów działania gospodarstw, gdyż była miarą pierwotną¹⁵. W pięciu przedziałach wartości produkcji ogólna struktura celów odpowiada wnioskowi z tabeli 1. Gospodarstwa osiągające najwyższą wartość produkcji najczęściej skoncentrowane były na celu „wspólna sprzedaż” (76%). W grupach według wartości produkcji pojawiła się większa zmienność występowania celów: „wspólne inwestycje” i „wspólne użytkowanie maszyn” (tab. 3.). Cel „wspólne użytkowanie maszyn” realizowały wszystkie grupy, w tym najczęściej grupa gospodarstw o wartości produkcji 10-20 tys. zł (11%). Cel „wspólne inwestycje” nie występował tylko w grupie gospodarstw osiągających największą wartość produkcji (powyżej 100 tys. zł), a jego popularność zależała od wartości produkcji. Im mniejsza wartość produkcji, tym większa potrzeba wspólnych inwestycji w grupach, z wyjątkiem grupy 20-50 tys. zł wartości produkcji.

¹⁵ ESU ze względu na sposób liczenia ($ESU = \Sigma$ nadwyżek bezpośrednich produktów) traktować należy bardziej umownie. ESU w tym ujęciu jest „pochodną” wartości produkcji.

Tabela 3. Struktura celów współpracy gospodarstw zrzeszonych według wartości produkcji

Treść celu	Udział respondentów w grupie gospodarstw [%] o wartości produkcji [tys. zł]					
	poniżej 10	(10-20>	(20-50>	(50-100>	powyżej 100	ogółem
Wspólny zakup środków produkcji	20	27	29	28	17	25
Wspólna sprzedaż	64	54	54	63	76	60
Wspólne użytkowanie maszyn	3	11	8	4	7	6
Podejmowanie wspólnych inwestycji	13	8	9	6	0	9

Źródło: badania własne.

Wartość osiągniętej produkcji w umiarkowanym stopniu wpływała na strukturę celów współdziałania, tzn. nie stwierdzono, by wraz z jej wzrostem zwiększał się lub malał udział wybranych celów (a-d). Mimo braku liniowych zależności, zaznaczyła się koncentracja wokół celu „wspólna sprzedaż” w grupie osiągającej największą wartość produkcji, co teoretycznie dobrze rokuje dalszej współpracy [Haag, Lagunoff 2007, Hansmann 1996]. Poniekąd cel „wspólna sprzedaż” realizuje się w postaci największej wartości produkcji. Sytuacja wysokiej koncentracji wokół celu „wspólna sprzedaż” jest udziałem również grupy osiągającej najmniejszą wartość produkcji, co logicznie tłumaczy, że współpraca pomaga w szukaniu odbiorców.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Podkreślając zasadność współdziałania (współpracy) w rolnictwie jako działania ekonomicznie uzasadnionego, poprawiającego dochody rolników, należy zwrócić uwagę na jego pochodzenie społeczne i organizacyjne. Wynika z niego swoista współzależność, stąd w rozważaniach dotyczących źródeł tworzenia efektywnej ekonomicznie współpracy rolników należy uwzględnić teoretycznie wyodrębnione aspekty, takie jak:

1. Interakcje i czynniki kształtujące współpracę, w tym sytuacje wcześniejsze, które wymuszają niejako konkretne zachowania i kontynuację działań. Podobnie informacje o wcześniejszym zachowaniu członków (doświadczenia biznesowe) mogą mieć wpływ na sukces grupowy.
 2. Kształtowanie wspólnego celu (grupowego) wpływa na podział pracy w danej zbiorowości i ograniczenie jednostkowej samodzielności, ale umożliwia osiągnięcie obustronnej korzyści na skutek powstawania określonych więzi.
 3. Rodzaje działań, które producenci podejmują będąc w grupie, ze szczególnym uwzględnieniem działań tradycyjnych i afektywnych mogą przy panującej niechęci do współpracy osłabiać realizację celów grupowych.
 4. Złożoność działań w produkcji rolniczej może zwiększać zainteresowanie współpracą, ale również wywoływać rywalizację (współzawodnictwo) i walkę (kooperację negatywną).
- Z kolei z przeprowadzonych badań i analiz ilościowo-jakościowych wśród gospodarstw zrzeszonych w grupy producenckie wynika, że:

1. Najczęściej pojawiającym się celem współpracy była: wspólna sprzedaż i wspólny zakup środków produkcji, najrzadziej: wspólne użytkowanie maszyn i podejmowanie wspólnych inwestycji. Badania potwierdziły więc charakter rynkowy celów współdziałania rolników i homogeniczność celów, co dobrze rokuje dalszej współpracy w grupach.

2. Intensywność udziału celów w gospodarstwach o zróżnicowanej sile ekonomicznej i w przedziałach wartości produkcji nie wykazała zależności liniowej. Oznacza to, że preferencje rolników mierzone częstotliwością wyboru celów, nie zależą od wielkości ekonomicznej gospodarstw czy wartości produkcji. Niewykluczone, że rolnicy bardziej preferują pozaekonomiczne cele (nawiązujące np. do zacieśnienia współpracy). Kwestia identyfikacji innych celów grupy wymaga jednak pogłębienia badań.
3. Mimo braku liniowych zależności zaznaczyła się koncentracja wokół celu „wspólna sprzedaż” w grupie gospodarstw o największej wielkości ekonomicznej i w grupie osiągającej największą wartość produkcji. Grupa ta jako nieliczna nie stawiała sobie za cel wspólnego inwestowania.

Podsumowując, należy zastrzec, że wyprowadzone na podstawie analizy wnioski należy do wstępnych, gdyż zarówno analiza celów współdziałania, jak i dobór zmiennych (ilościowych) objaśniających są złożonym problemem badawczym. Stąd obserwacje należałoby powtarzać i poszukiwać trwałych związków.

Równocześnie można dostrzec, że przegląd źródeł teoretycznych dla pojęcia współdziałania w naukach o organizacji i socjologii dostarcza wiedzy wspomagającej retorykę ekonomicznych analiz. W wyniku interdyscyplinarnego podejścia tworzy się szersze pole badawcze o wspólnym mianowniku „współpraca”, służące efektywniejszej analizie jakościowo-ilościowej.

LITERATURA

- Adamik A. 2007: *Współpraca, kooperacja i alianse jako etap w rozwoju przedsiębiorstw – systematyzacja zagadnienia*, [w:] *Zarządzanie rozwojem organizacji*, (red.) S. Lachiewicz, Łódź, s. 230-242.
- Banaszak I. 2009: *Determinanty sukcesu współpracy na rynkach rolniczych na przykładzie grup producentów rolnych w Polsce*, „Wieś i Rolnictwo”, nr 1 (142), s. 100-121.
- Cameron R., Neal L. 2004: *Historia gospodarstwa świata: od Paleolitu do czasów najnowszych*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Chlebicka A., Falkowski J., Wołek T. 2008: *Powstawanie grup producentów rolnych a zmienność cen*, Wydawnictwo Fundacji Programów Pomocy dla Rolnictwa FAPA, Warszawa.
- Chmielnicki R. 2006: *Rozwój form zespołowego użytkowania maszyn w rolnictwie Niemiec Zachodnich*, „Inżynieria Rolnicza”, nr 13, s. 37-45.
- Coming P. A. 1998: *The Synergism Hypothesis On the Concept of Synergy and It's Role in the Evolution of Complex Systems*, „Journal of Social and Evolutionary Systems”, nr 21 (2), s. 30.
- Cyglar J. 2009: *Kooperencja jako stymulator budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa*, [w:] *Współpraca w rozwoju współczesnych organizacji*, (red.) A. Adamik, S. Lachiewicz, Łódź, s. 19-28.
- Czerniawski H. 2002: *Współdziałanie potrzebą czasu*, Norbertinum, Lublin, s. 17-34
- Fiedor B. 2009: *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, [w:] *Wykłady. Otwarty Uniwersytet Ekonomiczny*, http://www.wiedzainfo.pl/wyklady/1309/nauki_ekonomiczne_wobec_wyzwan_wspolczesnosci.html.
- Glabiszewski W., Sudolska A. 2009: *Rola współpracy w procesie kształtowania konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Organizacja i Kierowanie”, nr 2 (136), s. 9-23.
- Haag M., Lagunoff R. 2003: *On the Size and Structure of Group Cooperation*, The Warwick Economics Research Paper Series (TWERPS). University of Warwick Department of Economics, „Journal of Economic Theory”, vol. 135, issue 1, s. 68-69.
- Halamska M. 2000: *Charakterystyka społeczna rolników*, [w:] *Chłop, rolnik, farmer? Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej. Nadzieje i obawy wsi*, Warszawa.
- Hansmann H. 1996: *The Oversight of the Enterprise*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge – London.
- Haken H. 1973: *Cooperative Phenomena*, New York: Springer-Verlag, [cyt. za:] P. Coming 1998: *The Synergism Hypothesis On the Concept of Synergy and It's Role in the Evolution of Complex Systems*, „Journal of Social and Evolutionary Systems”, nr 21 (2), s. 9.

- Haken H. 1977: *Synergetics*, Springer-Verlag, Berlin [w:] P. Corning 1998. s. 8.
- Haken H. 1983: *Advanced Synergetics*, [w:] P. Corning, Springer-Verlag, Berlin, s. 27.
- Kocik L. 2001: *Trauma i eurosceptycyzm polskiej wsi*, Universitas, Kraków.
- Kozuch B. 2007: *Nauka o organizacji*, CeDeWu Wydawnictwa fachowe, Warszawa, s. 206-207.
- Kuciński K. 2009: *Ujęcie interdyscyplinarne w naukach ekonomicznych*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw”, nr 5 (712).
- Krzyminiewska G. 2007: *Zespołowe formy prowadzenia działalności społecznej i gospodarczej*, Wyd. Akademii Podlaskiej, Siedlce, s. 25-37.
- Krzyżanowska K. 2003: *Przedsiębiorczość zespołowa rolników i jej uwarunkowania*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Kwaśnicki W. 2008: *Metafory i analogie w modelowaniu procesów gospodarczych*, [w:] *Metody symulacyjne w badaniu organizacji i dydaktyce menadżerskiej*, (red.) A. Balcerek, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław, s. 15-25.
- Lemanowicz M. 2004: *Czynniki sukcesu rolników działających w grupach producentów rolnych*, „Roczniki Naukowe SERiA”, t. VI, z. 1, s. 127-132.
- Ménard C. 2006: *Hybrid Organization of Production and Distribution*, „Revista de Análisis Económico”, nr 21 (2), s. 25.
- Najda M. 2008: *Współdziałanie małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, nr 769, s. 93-109.
- Olechnicki K., Załęcki P. 1998: *Słownik socjologiczny*, Graffiti BC, Toruń.
- Prus P., Wawrzyniak B. M. 2009: *Grupy producentów rolnych w świetle PROW z lat 2004-2006 oraz 2007-2013*, [w:] *Rozwój przedsiębiorczości i zespołowej działalności gospodarczej w rolnictwie w świetle integracji z Unią Europejską*, (red.) S. Zawisza, Wydawnictwa Uczelniane Uniwersytetu Technologiczno-Przyrodniczego w Bydgoszczy, Bydgoszcz, s. 151-154.
- Pszczółowski T. 1978: *Mała encyklopedia prakseologii i teorii organizacji*, Wrocław – Warszawa – Kraków – Gdańsk.
- Szafraniec K. 1998: *Rolnicy polscy – aktorzy czy klienci transformacji*, [w:] *Aktorzy i klienci transformacji – Polacy 95*, (red.) Adamski, Warszawa, s. 318-322.
- Schiller O., 1967: *Rural cooperatives to increase production*, „Intereconomics”, vol. 2, nr 4, s. 94-97.
- Sztompka P. 2002: *Socjologia*, Znak, Kraków, s. 64.
- Thompson D. 2009: *Has the theory of the Protestant work ethic just collapsed?*, „Daily Telegraph”.
- Whipple J. M., Franckel R. 2000: *Strategic Alliance Success Factors*, „The Journal of Supply chain Management: A Global Review of Purchasing and Supply”, August, s. 21-28.
- Whitfield P. R. 1979: *Innowacje w przemyśle*, PWE, Warszawa.
- Załęcki P. 2003: *Typy idealne w socjologii religii Maxa Webera: Analiza struktury kategorizującej pole religijne*, „Kultura i Społeczeństwo”, nr 224, Warszawa.
- Zieleniewski J. 1978: *Organizacja zespołów ludzkich. Wstęp do teorii organizacji i kierowania*, PWN, Warszawa. s. 165-167.

Marta Domagalska-Grędyś

ASPECT OF SOCIOLOGY AND ORGANIZATIONAL COOPERATION IN RHETORIC OF ECONOMIC JUSTIFICATION FARMERS COLLABORATION

Summary

Collaboration is universal object of interdisciplinary researches, which allow perception to create conditions for cooperation. The aim of article was explain economic effects on the base of one variable of quality – aim of collaboration. There were conducted comparative analysis between the five groups of farms and five groups of production values. The researches show that the popularity of aims in the group doesn't translate to the greatest production and economic effects of farms.

Adres do korespondencji:
dr inż. Marta Domagalska-Grędyś
Uniwersytet Rolniczy im. Hugona Kołłątaja w Krakowie
Katedra Zarządzania i Marketingu w Agrobiznesie, al. Mickiewicza 21, 31-120 Kraków
tel. (12) 663 43 71, e-mail: rrdomaga@cyf-kr.edu.pl