

*Dr inż. Zdzisław Kryński*

Zakład Organizacji i Zarządzania

Uniwersytetu Rzeszowskiego

## **Działalność grup producentów współpracujących z MGRT SA w Rzeszowie**

### WSTĘP

Wprowadzenie w polskiej gospodarce zasad gospodarowania opartych na prawach rynkowych spowodowało, że niektórzy uczestnicy rynku szybko znaleźli swoje miejsce w wolnej grze. Znaleźli się też tacy, którzy nie są przygotowani do walki o rynek. Tę grupę stanowią m.in. rozdrobnione indywidualne gospodarstwa rolne. Producenci ci, działając samodzielnie na rynku, mają małe możliwości sprzedaży swych produktów, zwłaszcza gdy produkują ich małe ilości różne pod względem jakości i asortymentu. Ponadto drobni producenci dostarczają swe produkty sezonowo, a rynek wymaga ciągłego dostarczania produktów żywnościowych. Po roku 90. nastąpił zanik kontraktacji na produkty rolne, co tym bardziej pogorszyło sytuację właścicieli małych gospodarstw. Spowodowało to, że zaczęto szukać takich rozwiązań organizacyjno-prawnych, które umożliwiłyby pojedynczym producentom rolnym zbyt produktów i trwałe powiązanie gospodarstwa rolnego z rynkiem żywnościowym<sup>1</sup>. W tych warunkach coraz większego znaczenia nabierają formalne i nieformalne organizacje grup producenckich.

Dnia 15 września 2000 r. Sejm RP<sup>2</sup> uchwalił ustawę o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw. Ustawa określa zasady organizowania się producentów rolnych w grupy producentów i ich związki. Zawiera ona także zasady i warunki udzielania pomocy finansowej ze środków publicznych. Pomoc finansowa zgodnie z ustawą może być udzielana za pośrednictwem Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa zarówno na organizację grupy, jak i na jej późniejsze funkcjonowanie.

W myśl ustawy, grupę producentów rolnych mogą tworzyć osoby fizyczne prowadzące gospodarstwo rolne oraz osoby fizyczne, które prowadzą działalność

---

<sup>1</sup> L. Kuczek, *Organizacyjne i ekonomiczne aspekty funkcjonowania grup producenckich i marketingowych*, [w:] *Agrobiznes w krajach Europy Środkowej w aspekcie integracji z UE*, T. I, V Kongres Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Wrocław 1998, s. 589–594.

<sup>2</sup> Dz.U. nr 88, poz. 983.

rolniczą w zakresie działów specjalnych produkcji rolnej. Celem tworzenia tych grup jest:

- dostosowanie produkcji rolnej do warunków rynkowych,
- poprawa efektywności gospodarowania,
- planowanie produkcji ze szczególnym uwzględnieniem jej ilości i jakości,
- koncentracja podaży oraz organizowanie sprzedaży produktów rolnych,
- ochrona środowiska naturalnego.

Grupa producencka może prowadzić działalność jako przedsiębiorca mający osobowość prawną jeżeli spełnia podstawowe warunki: została utworzona przez producentów jednego produktu rolnego lub grupy produktów, działa na podstawie statutu lub umowy, które są jednocześnie aktem założycielskim, składa się z członków, udziałowców lub akcjonariuszy, przy czym żaden z nich nie może mieć więcej niż 20% głosów na walnym zgromadzeniu lub zgromadzeniu wspólników. Osiąga co najmniej: w pierwszym roku działalności 51%, w drugim roku działalności 60%, w trzecim roku i następnych latach 75%, udokumentowanych przychodów ze sprzedaży produktów grupy wytworzonych w gospodarstwach jej członków. Określa, jakie obowiązują członków grupy zasady produkcji, w tym dotyczące jakości i ilości produktów lub grup produktów oraz sposobu ich przygotowania do sprzedaży. Każda grupa powinna działać w oparciu o statut, który powinien określać zasady przyjmowania do grupy oraz występowania z niej członków, wymóg sprzedaży wytworzonego surowca za pośrednictwem grupy, zasady dostarczania informacji, zasady dokonywania corocznych wpłat na specjalny fundusz oraz wykorzystanie tego funduszu, obowiązek przynależności do jednej grupy w zakresie danego produktu lub grupy produktów, kary pieniężne lub inne sankcje wobec członków, którzy nie przestrzegają obowiązków określonych w statucie. Dodatkowo, jeżeli grupa posiada wspólny majątek, statut może zawierać zapisy dotyczące wspólnego użytkowania, np. maszyn należących do grupy, wykorzystania przechowalni należącej do wspólnoty.

Wpisu do rejestru grup dokonuje właściwy ze względu na siedzibę grupy wojewoda po stwierdzeniu, że grupa spełnia wymagane warunki. Do zadań wojewody należy także nadzór nad działalnością grupy. Natomiast grupa zobowiązana jest do składania nadzorującemu wojewodzie rocznego sprawozdania finansowego w terminie 6 miesięcy od upływu roku obrotowego.

Dnia 15 marca 2001 r. zostało wydane Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi<sup>3</sup>, które określa produkty i grupy produktów, dla których mogą być utworzone grupy producentów rolnych, minimalną roczną wielkość produkcji towarowej (200 tys. zł netto) oraz minimalną liczbę członków grupy producentów rolnych (co najmniej 5).

<sup>3</sup> Dz.U. nr 26/2001, poz. 292.

Grupa producencka to organizacja, której głównym celem jest sprzedaż towarów wyprodukowanych w gospodarstwach jej członków<sup>4</sup>. Można użyć określenia, że grupa jest „przedłużeniem” gospodarstw członków, tzn. pozwala podjąć działania, których pojedynczy producent nie jest sam w stanie przeprowadzić np. ze względów finansowych.

Podstawowymi warunkami powstania grupy jest obecność na danym obszarze co najmniej kilku rolników, którzy wytwarzają na skalę towarową określony produkt lub grupę produktów i widzą niedogodności działania pojedynczo oraz powołanie lidera akceptowanego przez pozostałych członków<sup>5</sup>. Dla rozdrobnionego rolnictwa w woj. podkarpackim, umocnienie roli i znaczenia organizacji producenckich ma szczególne znaczenie. Ważne to jest wobec przerwanych więzi, jakie dotychczas istniały między rolnikami a ogniwami obrotu i przetwórstwa<sup>6</sup>.

Za tworzeniem grup producenckich przemawiają następujące przesłanki ekonomiczne<sup>7</sup>:

- możliwość obniżenia kosztów handlu i dystrybucji towarów,
- możliwość zawierania korzystnych długoterminowych kontraktów z odbiorcami produktów i większą pewność zbytu,
- wyższe ceny zbytu i korzystniejsze warunki transakcji od tych, jakie można wynegocjować pojedynczo, a tym samym wyższa dochodowość i opłacalność produkcji,
- możliwość obniżenia kosztów produkcji, zwłaszcza kosztów stałych,
- efektywniejsze wykorzystanie sprzętu i majątku trwałego, wyższa efektywność inwestycji,
- zdolność eliminowania do minimum pośrednictwa handlowego, a przez to podniesienie dochodowości z uzyskanej marży pośredniej,
- możliwość tańszego nabycia środków do produkcji oraz korzystniejszych warunków płatności i dostaw dzięki hurtowym zakupom,
- możliwość operowania na rynku giełdowym, rynkach hurtowych oraz podejmowania dostaw do sieci super- i hipermarketów,

<sup>4</sup> W. Boguta, *Dobre zorganizowanie gwarancją sukcesu*, „Hasło Ogrodnicze” 2001, nr 7, s. 10–11.

<sup>5</sup> Tamże.

<sup>6</sup> Z. Kryński, *Czy Małopolska Giełda Rolno-Towarowa SA w Rzeszowie może być integratorem rozwoju produkcji i rynku rolnego w regionie podkarpackim?*, [w:] *Potencjał ekonomiczno-produkcyjny i możliwości jego wykorzystania w agrobiznesie regionu karpackiego w aspekcie integracji z UE*, Cz. II, Rzeszów 1999, s. 83–94.

<sup>7</sup> A. Kozłowska, *Co zyskuje rolnik w grupie*, „BOSS-Rolnictwo” 2001, nr 7, s. 17–18; L. Kuczek, *Organizacyjne...*, wyd. cyt., s. 589–594; J. Małysz, *Procesy integracyjne w agrobiznesie*, „Wieś i Rolnictwo” 1998, nr 2, s. 23–42; A. Ostromięcki, *Integracja pionowa i pozioma jako czynnik przekształceń agrobiznesu Euroregionu Karpackiego*, [w:] *Potencjał ekonomiczno-produkcyjny...*, wyd. cyt., s. 29–37; S. Urban, A. Olszańska, *Zorganizowane rynki towarowe; giełdy towarowe, aukcje, centra handlu hurtowego, targi i wystawy*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 1998, s. 49–53.

- łatwiejszy dostęp do informacji rynkowej oraz lepsze rozeznanie rynku,
- lepsze dostosowanie produkcji do wymagań odbiorców i konsumentów,
- oszczędność czasu przeznaczonego na zaopatrzenie i zbyt,
- lepsze wykorzystanie potencjału produkcyjnego,
- możliwość zatrudnienia specjalisty do spraw marketingu.

Ponadto badania wskazują, że podstawowym celem tworzenia grup producenckich jest działalność marketingowa, promocja i koncentracja podaży, której nie są w stanie samodzielnie prowadzić małe gospodarstwa, a także stabilizacja cen na poziomie producenta dla jednego lub grupy produktów, przezwyciężenie trudności ze zbytem wytworzonych produktów<sup>8</sup>.

Grupa producentów rolnych działa na rynku na takich samych zasadach, jak każda firma. Podlega tym samym regułom ekonomicznym, walcząc o rynki zbytu zarówno z konkurentami krajowymi, jak i zagranicznymi. Prawidłowe funkcjonowanie grupy na rynku wymaga od niej: wyszkolonej i zaangażowanej kadry zarządzającej, prawidłowego planowania, dokładnej analizy rynku, odpowiednich środków finansowych<sup>9</sup>. Grupa musi tak postępować, aby jej działania przyniosły efekt ekonomiczny, czyli – niższe koszty produkcji i sprzedaży własnych wyrobów. Chcąc sprostać wyzwaniom rynkowym grupa jako organizacja musi tak zaplanować produkcję w gospodarstwach członków, aby mogła dysponować w odpowiednim czasie odpowiednią ilością produktów o jakości oczekiwanej przez odbiorców<sup>10</sup>.

## MATERIAŁ ŹRÓDŁOWY I METODYKA BADAŃ

Badaniami bezpośrednimi objęto 5 grup producenckich współpracujących na podstawie zawartych umów z Małopolską Giełdą Rolno-Towarową SA w Rzeszowie, założonych przez 84 rolników w latach 1999–2000. Są to grupy działające na terenie gmin: Dydnia, Markowa, Przeworsk, Zarzecze i Żołynia. Stopień zorganizowania poszczególnych grup był bardzo zróżnicowany, bowiem trzy z nich to grupy nieformalne, a więc działają bez podstawy prawnej, a jedynie na podstawie porozumienia między poszczególnymi rolnikami, którzy chcą usprawnić sobie działalność produkcyjną w gospodarstwie, a przede wszystkim stworzyć lepsze warunki zbytu i opłacalności produkcji. Jedna działała w formie spółdzielni (Markowa), jedna jako zrzeszenie (Zarzecze), a w związku z tym

<sup>8</sup> L. Kuczek, *Organizacyjne...*, wyd. cyt.; J. Małysz, *Procesy...*, wyd. cyt.; A. Ostromecki, *Integracja...*, wyd. cyt.

<sup>9</sup> W. Boguta, *Dobre...*, wyd. cyt.

<sup>10</sup> W. Boguta, *Grupa jest firmą*, „Hasło Ogrodnicze” 2001, nr 8, s. 12–13.

mają określoną nazwę, opracowane i zarejestrowane w sądzie statuty. Liczba członków w tych grupach waha się od 15 do 25. W grupach nieformalnych liczba członków waha się od 3 do 36 członków.

Badania ankietowe przeprowadzone zostały w 2002 roku wśród 25 członków grup. Dotyczyły one między innymi: skali produkcji rolnej i wielkości sprzedaży z uwzględnieniem najważniejszych odbiorców, czynników decydujących o przystąpieniu do grupy i korzyści z tej przynależności oraz oceny efektów współpracy z rzeszowskim rynkiem hurtowym.

## OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA BADANYCH GRUP PRODUCENCKICH I ICH CZŁONKÓW

Członkami badanych grup są głównie osoby w wieku produkcyjnym (62,1%, z tego 50% w wieku mobilnym), przy wahaniach od 47,4% w Żołyni do 85,7% w Zarzeczcu. Dzieci do lat 15 stanowią 25,8%, a młodzież 15–18 lat 4,8%. Pozostałe osoby, tj. w wieku 61–65 i pow. 65 lat, nie są zbyt liczne. Ich udział wynosi odpowiednio 4,0% i 3,2% ogółu badanych. Średnia wielkość rodziny liczy 5 osób, przy wahaniach od 3,5 osoby w Zarzeczcu do 6,5 osoby w Markowej.

Wśród badanych największą grupę stanowili gospodarze z wykształceniem zawodowym (56%, z tego 32% rolnicze) i średnim (28%, z tego 24% rolnicze). Osoby z wykształceniem wyższym stanowią 16%, w tym rolniczym 4%. Wśród gospodyń dominuje wykształcenie średnie (68%) i zasadnicze (28%), 4% posiada wykształcenie wyższe.

Z badanych osób 29,6 % pracuje tylko w gospodarstwie, 39,5% posiada stałą pracę poza gospodarstwem, 18,5% posiada rentę lub emeryturę, a 12,3% pracuje dorywczo poza gospodarstwem. Żaden z dorosłych członków rodzin badanych rolników nie prowadzi pozarolniczej działalności gospodarczej oraz nie łączy prowadzenia gospodarstwa rolnego z pozarolniczą działalnością gospodarczą. Głównym źródłem dochodów w 51,7% badanych gospodarstwach była stała praca poza gospodarstwem, dla 31,8% tylko gospodarstwo rolne, dla 7,5 % renta lub emerytura, a dla 8,3% gospodarstwo i inne źródła dochodu.

Przeciętne gospodarstwo rolne wchodzące w skład grupy producenckiej ma znacznie większą powierzchnię niż przeciętne gospodarstwo w gminie. Ich wielkość waha się od 7,34 ha w Żołyni do 15,94 ha w Zarzeczcu. Średnia powierzchnia użytków rolnych waha się od 5,82 ha w Żołyni do 13,83 ha w Zarzeczcu (tabela 1).

Pod uprawę zbóż badane gospodarstwa przeznaczają największą powierzchnię. Przeciętne gospodarstwo uprawia zboża na powierzchni 4,33 ha. Ziemniaki

zajmują drugą co do wielkości powierzchnię. Pod ich uprawę przeznacza się od 1,02 ha w Żołyńi do 3,0 ha w Przeworsku.

Wśród uprawianych warzyw największe znaczenie mają buraki ćwikłowe, marchew i uprawia je większość grup producenckich. Natomiast pozostałe warzywa uprawia jedna lub dwie grupy i to na bardzo małej powierzchni.

Zbiory uprawianych roślin zależą przede wszystkim od powierzchni zasiewów i uzyskiwanych plonów. Wysokość plonów uzależniona jest od stosowanych technologii, wielkości zużytych czynników plonotwórczych, przestrzegania zasad agrotechniki i terminów wykonywania zabiegów uprawowych oraz warunków glebowych i pogodowych. Stąd w badanych grupach producenckich występuje dość znaczne zróżnicowanie efektów produkcyjnych.

Tabela 1

Powierzchnia zasiewów ważniejszych ziemioplodów w ha

| Powierzchnia<br>ogólna gosp. | Dydnia |      | Markowa |       | Przeworsk |      | Zarzecze |       | Żołyńia |      |
|------------------------------|--------|------|---------|-------|-----------|------|----------|-------|---------|------|
|                              | A      | B    | A       | B     | A         | B    | A        | B     | A       | B    |
|                              | 69,0   | 13,8 | 61,7    | 12,34 | 54,5      | 10,9 | 79,7     | 15,94 | 36,7    | 7,34 |
| UR                           | 58,5   | 11,7 | 48,4    | 9,68  | 46,65     | 9,33 | 66,5     | 13,3  | 29,1    | 5,82 |
| GO                           | 38,5   | 7,7  | 40,0    | 8,00  | 46,65     | 9,33 | 59,15    | 11,83 | 18,85   | 3,77 |
| Zboża                        | 23,5   | 4,22 | 16,0    | 2,67  | 19,0      | 6,33 | 40,0     | 6,67  | 9,8     | 2,45 |
| Ziemniaki                    | 16,4   | 2,73 | 10,5    | 1,75  | 9,0       | 3,0  | 8,0      | 2,0   | 4,1     | 1,02 |
| Buraki ćw.                   | 1,5    | 0,5  | 3,5     | 0,87  | —         | —    | 1,0      | 1,0   | 0,7     | 0,35 |
| Cebula                       | —      | —    | 5,8     | 0,96  | —         | —    | 6,8      | 1,13  | —       | —    |
| Kapusta                      | —      | —    | 3,0     | 1,0   | —         | —    | —        | —     | —       | —    |
| Marchew                      | —      | —    | 4,0     | 1,0   | —         | —    | 2,8      | 0,7   | 0,5     | 0,5  |
| Pietruszka                   | —      | —    | 1,6     | 0,53  | —         | —    | 0,2      | 0,2   | —       | —    |
| Seler                        | —      | —    | 1,6     | 0,53  | —         | —    | 0,2      | 0,2   | —       | —    |

A – całkowita powierzchnia w grupie, B – średnia powierzchnia w przeliczeniu na 1 gospodarstwo

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych ankiet.

Najwyższe plony zbóż uzyskały gospodarstwa z Markowej i Zarzecza, a ziemniaków z Żołyńi i Markowej (tabela 2). Uzyskane plony są znacznie wyższe od średnich plonów w woj. podkarpackim. Plony pozostałych gatunków roślin są mniej zróżnicowane i kształtują się na średnim poziomie w województwie. Najniższe plony w Dydni spowodowane były niekorzystnymi warunkami pogodowymi, bowiem w okresie wegetacji wystąpiły tu ulewne deszcze powodujące zalanie, wymoknięcie i erozję na wielu plantacjach.

Tabela 2

## Zbiory i średnie plony uprawianych ziemiołódów

| Gatunek    | Dydnia |       | Markowa |       | Przeworsk |       | Zarzecz |       | Żołynia |       |
|------------|--------|-------|---------|-------|-----------|-------|---------|-------|---------|-------|
|            | A      | B     | A       | B     | A         | B     | A       | B     | A       | B     |
| Zboża      | 71,5   | 27,3  | 90,0    | 55,8  | 74,0      | 38,3  | 219,0   | 50,8  | 49,5    | 33,3  |
| Ziemniaki  | 57,0   | 68,3  | 223,5   | 206,7 | 174,0     | 190,0 | 160,0   | 200,0 | 55,0    | 227,5 |
| Buraki ćw. | 19,5   | 160,0 | 45,5    | 152,5 | —         | —     | 14,0    | 140,0 | 9,8     | 140,0 |
| Cebula     | —      | —     | 165,6   | 285,0 | —         | —     | 188,4   | 270,0 | —       | —     |
| Kapusta    | —      | —     | 430,0   | 1466  | —         | —     | —       | —     | —       | —     |
| Marchew    | —      | —     | 83,4    | 200,0 | —         | —     | 56,2    | 195,0 | 10,0    | 200,0 |
| Pietruszka | —      | —     | 10,7    | 66,7  | —         | —     | 1,0     | 50,0  | —       | —     |
| Seler      | —      | —     | 10,3    | 65,0  | —         | —     | 1,1     | 55,0  | —       | —     |

A – zbiór w t, B – średni plon w dt/ha

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych ankiet.

## SPRZEDAŻ UPRAWIANYCH ZIEMIOPŁODÓW

Biorąc pod uwagę wielkość sprzedaży zbóż i ziemniaków w stosunku do uzyskanego zbioru należy brać pod uwagę powierzchnie zasiewu, uzyskany plon, cel uprawy, a także tradycje żywieniowe i potrzeby konsumpcyjne rodziny rolnika, liczbę i rodzaj zwierząt w poszczególnych gospodarstwach. Sprzedaż warzyw w stosunku do uzyskanego zbioru kształtowała się na poziomie 76,9% marchwi w Markowej do 97,2% cebuli w Zarzeczcu (tabela 3). W tym przypadku na

Tabela 3

## Sprzedaż uprawianych ziemiołódów

| Gatunek    | Dydnia |      | Markowa |      | Przeworsk |      | Zarzecz |      | Żołynia |      |
|------------|--------|------|---------|------|-----------|------|---------|------|---------|------|
|            | A      | B    | A       | B    | A         | B    | A       | B    | A       | B    |
| Zboża      | 8      | 11,2 | 2       | 2,2  | 64        | 86,5 | 184     | 84,0 | 6       | 12,1 |
| Ziemniaki  | 28     | 49,1 | 111     | 49,7 | 126       | 72,4 | 109     | 68,1 | 55      | 60,4 |
| Buraki ćw. | 17,5   | 89,7 | 35      | 76,9 | —         | —    | 13      | 92,9 | 8,5     | 86,8 |
| Cebula     | —      | —    | 150     | 90,6 | —         | —    | 183     | 97,2 | —       | —    |
| Kapusta    | —      | —    | 375     | 87,2 | —         | —    | —       | —    | —       | —    |
| Marchew    | —      | —    | 63,7    | 76,9 | —         | —    | 51,5    | 91,6 | 8,5     | 85,0 |
| Pietruszka | —      | —    | 9,9     | 92,5 | —         | —    | 0,85    | 85,0 | —       | —    |
| Seler      | —      | —    | 9,2     | 89,3 | —         | —    | 0,95    | 86,4 | —       | —    |

A – sprzedaż w t, B – stosunek sprzedaży do zbioru w %

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych ankiet.

wielkość sprzedaży wpływały przede wszystkim możliwości zbytu, oferowana cena oraz jakość uzyskanych płodów. Podkreślić należy, że wszystkie sprzedawane warzywa były sortowane, a powstałe odpadki przeznaczane są na spasanie. W przypadku braku zwierząt w gospodarstwie odpady są sprzedawane, najczęściej sąsiadom, za symboliczne kwoty.

Porównawcze zestawienie sprzedaży ziemniaków i poszczególnych gatunków warzyw w zależności od odbiorcy wskazuje na zróżnicowane podejście poszczególnych grup do organizacji sprzedaży (tabela 4).

W Dydni z 8 t ziemniaków przeznaczonych na sprzedaż całość odebrała giełda, a z 17,5 t buraków tylko 3,5 t (20%) odebrała giełda. Pozostałą część sprzedano innym odbiorcom. Jednocześnie podkreślić należy, że w porównaniu do ubiegłego roku wielkość sprzedaży ziemniaków nie zmieniła się, a buraków ćwikłowych była niższa. Grupa nie prowadziła samodzielnej sprzedaży na placu targowym giełdy.

Grupa z Markowej w ramach zawartych umów z MGRT, sprzedawała zróżnicowane ilości płodów, przy czym najmniej sprzedano kapusty i marchwi (2,7–5,8%), a najwięcej pietruszki i selera (28,2–32,3%). W porównaniu z rokiem ubiegłym wielkości te zmniejszyły się lub nie ulegały zmianie. Podobne ilości rolnicy sprzedali sami na placu MGRT. Jednak zdecydowana większość towaru została zakupiona przez inne podmioty.

Dla grupy z Przeworska rok 2001 był pierwszym rokiem współpracy z giełdą, w ramach której MGRT zakupiła 34,2% ziemniaków, na placu giełdy sprzedano 7,9%, a innym odbiorcom 57,9%. Sprzedając ziemniaki MGRT rolnicy uzyskali najniższą średnią cenę, a sprzedając innym odbiorcom uzyskali o 11,1% wyższą, natomiast sprzedając samodzielnie na placu giełdowym uzyskali o 28,6% wyższą w porównaniu do ceny płaconej przez MGRT.

Tak jak wyżej wykazano i w innych grupach największe znaczenie mieli różni odbiorcy, nie powiązani w żaden sposób z grupą. Przybliżone ilości sprzedali sami rolnicy na placu giełdy.

Reasumując należy stwierdzić, że sama giełda i jej plac handlowy stanowi dla rolników istotny rynek zbytu wyprodukowanych warzyw. O wyborze odbiorcy decydują przede wszystkim możliwości zbytu i oferowane ceny zakupu. Uzyskiwane ceny za sprzedane produkty MGRT są wyraźnie niższe nie tylko w porównaniu do cen płaconych przez innych odbiorców, ale przede wszystkim do cen uzyskiwanych przez członków grupy w wyniku sprzedaży bezpośredniej na placu targowym giełdy. Stąd nie można się dziwić, że rolnicy niechętnie sprzedają swoje towary za pośrednictwem MGRT.

Tabela 4

## Porównawcze zestawienie sprzedaży w zależności od odbiorcy

| Gatunek         | Grupa     | Odbiorca towaru |      |         |                               |      |         |                          |       |         |
|-----------------|-----------|-----------------|------|---------|-------------------------------|------|---------|--------------------------|-------|---------|
|                 |           | MGRT            |      |         | Sprzedaż własna na placu MGRT |      |         | Sprzedaż innym odbiorcom |       |         |
|                 |           | ton             | %    | zmiana* | ton                           | %    | zmiana* | ton                      | %     | zmiana* |
| Ziemniaki       | Dydnia    | 8               | 100  | 1       | —                             | —    | —       | —                        | —     | —       |
|                 | Markowa   | 22              | 19,8 | 3       | 15                            | 13,5 | 1       | 74                       | 66,7  | 1       |
|                 | Przeworsk | 43              | 34,2 | 2       | 10                            | 7,9  | 2       | 73                       | 57,9  | 2       |
|                 | Zarzecze  | 7               | 6,4  | 2       | 35                            | 32,1 | 2       | 67                       | 61,5  | 1       |
|                 | Żołynia   | 42              | 76,4 | 2       | 5                             | 9,1  | 1       | 8                        | 14,5  | 3       |
|                 | Średnia   | 122             | 29,8 | ×       | 65                            | 15,9 | ×       | 222                      | 54,3  | ×       |
| Cebula          | Markowa   | 14,5            | 9,7  | 1       | 13                            | 8,6  | 2       | 122,5                    | 81,7  | 2       |
|                 | Zarzecze  | 23              | 12,6 | 1       | 21,5                          | 11,7 | 3       | 138,5                    | 75,7  | 2       |
|                 | Średnia   | 37,5            | 11,3 | ×       | 34,5                          | 10,4 | ×       | 261,0                    | 78,3  | ×       |
| Marchew         | Markowa   | 3,7             | 5,8  | 3       | 8                             | 12,6 | 1       | 52                       | 81,6  | 1       |
|                 | Zarzecze  | 8,5             | 16,5 | 3       | 11,5                          | 22,3 | 1       | 31,5                     | 61,2  | 2       |
|                 | Żołynia   | 6               | 70,6 | 2       | 2,5                           | 29,4 | 1       | —                        | —     | —       |
|                 | Średnia   | 14,5            | 24,2 | ×       | 14,0                          | 23,3 | ×       | 31,5                     | 52,5  | ×       |
| Pietruszka      | Markowa   | 3,2             | 32,3 | 3       | 3                             | 30,3 | 2       | 3,7                      | 37,4  | 1       |
|                 | Zarzecze  | —               | —    | —       | 0,5                           | 58,8 | 3       | 0,35                     | 41,2  | 3       |
|                 | Średnia   | 3,2             | 29,8 | ×       | 3,5                           | 32,6 | ×       | 4,05                     | 37,7  | ×       |
| Seler           | Markowa   | 2,6             | 28,2 | 1       | 1                             | 10,9 | 3       | 5,6                      | 60,9  | 1       |
|                 | Zarzecze  | 0,7             | 73,7 | 2       | 0,25                          | 26,3 | 3       | —                        | —     | —       |
|                 | Średnia   | 3,3             | 72,5 | ×       | 1,25                          | 27,5 | ×       | —                        | —     | —       |
| Buraki ćwikłowe | Dydnia    | 3,5             | 20,0 | 3       | —                             | —    | —       | 14                       | 80,0  | 3       |
|                 | Markowa   | 6               | 17,1 | 1       | 5,5                           | 15,7 | 2       | 23,5                     | 67,2  | 2       |
|                 | Zarzecze  | 3               | 23,1 | 2       | 2                             | 15,4 | 1       | 8                        | 61,5  | 2       |
|                 | Żołynia   | —               | —    | —       | —                             | —    | —       | 8,5                      | 100,0 | 3       |
|                 | Średnia   | 9               | 12,8 | ×       | 7,5                           | 10,6 | ×       | 54,0                     | 76,6  | ×       |
| Kapusta         | Markowa   | 10              | 2,7  | 1       | 5                             | 1,3  | 1       | 360                      | 96,0  | 2       |

\* – w porównaniu z ubiegłym rokiem sprzedaż: 1 – nie zmieniła się, 2 – wzrosła, 3 – zmniejszyła się

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych ankiet.

Potwierdzeniem tego są dane tabeli 5, z których wynika, że sprzedaż ziemniaków i warzyw w ramach współpracy handlowej z MGRT jest dla rolników najmniej opłacalna, bowiem ceny wszystkich warzyw są istotnie niższe w porów-

naniu do pozostałych odbiorów, a przede wszystkim do sprzedaży bezpośredniej przez członków grup na placu targowym giełdy. Decydując się na określoną formę sprzedaży należy się zastanowić, jakie inne poza ceną korzyści osiągają rolnicy decydując się na sprzedaż swoich towarów poszczególnym odbiorcom. Z wypowiedzi 68% respondentów wynika, że podstawowym powodem sprzedaży swoich produktów poza MGRT są nieterminowe płatności ze strony giełdy.

Tabela 5

Średnie cen sprzedaży w zależności od odbiorcy w zł za 1 kg

| Gatunek         | Grupa producencka | Odbiorca towaru |                               |                          |
|-----------------|-------------------|-----------------|-------------------------------|--------------------------|
|                 |                   | MGRT            | Sprzedaż własna na placu MGRT | Sprzedaż innym odbiorcom |
| Ziemniaki       | Dydnia            | 0,38            | —                             | —                        |
|                 | Markowa           | 0,36            | 0,47                          | 0,50                     |
|                 | Przeworsk         | 0,35            | 0,45                          | 0,39                     |
|                 | Zarzecze          | 0,35            | 0,43                          | 0,40                     |
|                 | Żołynia           | 0,27            | 0,50                          | 0,40                     |
|                 | Średnia           | 0,34            | 0,46                          | 0,42                     |
| Cebula          | Markowa           | 0,85            | 0,95                          | 0,87                     |
|                 | Zarzecze          | 0,86            | 0,92                          | 0,87                     |
|                 | Średnia           | 0,85            | 0,93                          | 0,87                     |
| Marchew         | Markowa           | 0,68            | 0,76                          | 0,70                     |
|                 | Zarzecze          | 0,67            | 0,73                          | 0,66                     |
|                 | Żołynia           | 0,66            | 0,80                          | —                        |
|                 | Średnia           | 0,67            | 0,76                          | 0,68                     |
| Pietruszka      | Markowa           | 1,45            | 1,60                          | 1,50                     |
|                 | Zarzecze          | —               | 1,60                          | 1,55                     |
|                 | Średnia           | 1,45            | 1,60                          | 1,52                     |
| Seler           | Markowa           | 1,95            | 2,05                          | 1,98                     |
|                 | Zarzecze          | 1,95            | 2,10                          | —                        |
|                 | Średnia           | 1,95            | 2,07                          | 1,98                     |
| Buraki ćwikłowe | Dydnia            | 0,41            | —                             | 0,45                     |
|                 | Markowa           | 0,43            | 0,93                          | 0,50                     |
|                 | Zarzecze          | 0,40            | 0,50                          | 0,41                     |
|                 | Żołynia           | —               | —                             | 0,40                     |
|                 | Średnia           | 0,42            | 0,71                          | 0,44                     |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych ankiet.

Drugim powodem, który skłania rolników do sprzedaży produktów innym odbiorcom są oferowane przez nich wyższe ceny. Istotne znaczenie ma również tak zwana dyspozycyjność, tj. wolny czas, który można przeznaczyć na bezpośrednią sprzedaż towarów na placu giełdy oraz posiadanie do stałej dyspozycji odpowiednich środków transportowych umożliwiających codzienny transport określonych partii towarowych. Ponadto pod uwagę należy brać możliwości wydzierżawienia odpowiedniego miejsca do sprzedaży oraz koszty tej dzierżawy. Natomiast żaden z badanych rolników nie wskazał na wymagania jakościowe jako powód rezygnacji ze sprzedaży dla MGRT.

### SEZONOWOŚĆ SPRZEDAŻY

Obok wyżej wymienionych czynników decydujących o opłacalności prowadzonych transakcji handlowych z poszczególnymi kontrahentami, istotne znaczenie mają również terminy sprzedaży produktów. Bowiem naturalnym zjawiskiem w kształtowaniu się cen warzyw jest duża ich zmienność dostosowana do podaży towarów. Największa podaż większości gatunków warzyw z powodu braku odpowiednich pomieszczeń składowych, organizacji zbytu oraz przyzwyczajenia klientów występuje w okresie zbiorów lub bezpośrednio po zbiorze. Stąd ich ceny w tym czasie są najniższe.

Przedstawiony w tabeli 6 rozkład sprzedaży wynika z zawartych kontraktów, zapotrzebowania rynku, a przede wszystkim z braku odpowiedniej ilości i jakości pomieszczeń do przechowywania warzyw. Z badanych gospodarstw żadne nie posiada pomieszczenia do przechowywania płodów rolnych z regulowaną temperaturą, a tylko dwóch rolników posiada przechowalnię. Warzywa przechowywane są w piwnicach, wiatach, stodołach oraz na wolnym powietrzu pod plandekami. Sytuacja ta powoduje, że rolnicy większość warzyw sprzedają bezpośrednio po zbiorach, a więc w okresie, kiedy występuje największa ich podaż, a ceny są najniższe. Jest to ewidentna strata w dochodach rolnika. Ankietowani zdają sobie z tego sprawę, jednak brak środków finansowych uniemożliwia podjęcie w tym kierunku prac inwestycyjnych.

W Dydni rolnicy wspólnie przechowują płody rolne w wynajętych pomieszczeniach miejscowego GS. Towar jest sukcesywnie dostarczany zgodnie z dyspozycją MGRT, a pieniądze za dostawy giełda przelewa na konto grupy. Ze wspólnych pieniędzy płacony jest transport. Po zakończeniu dostaw liczona jest średnia cena dla danego produktu. Na podstawie ilości dostarczonych produktów wg tej ceny rolnicy otrzymują zapłatę. Rolnicy z Dydni i Przeworska posiadają po jednym sortowniku do warzyw i ziemniaków wypożyczonym od MGRT.

Tabela 6

Sezonowość sprzedaży wg gatunków warzyw i grup producenckich w %

| Gatunek            | Okres  | Dydnia | Markowa | Przeworsk | Zarzecz | Żółnia |
|--------------------|--------|--------|---------|-----------|---------|--------|
| Ziemniaki          | VII–IX | 29,7   | 70,0    | 66,7      | 77,5    | 77,5   |
|                    | X–XII  | 51,3   | 24,0    | 18,3      | 5,0     | 20,0   |
|                    | I–III  | 18,9   | 6,0     | 45,0      | —       | 2,5    |
| Buraki<br>ćwikłowe | VII–IX | 23,3   | 68,7    | —         | 56,7    | —      |
|                    | X–XII  | 73,3   | 5,0     | —         | 43,3    | 100,0  |
|                    | I–III  | 3,3    | 5,0     | —         | —       | —      |
|                    | IV–VI  | —      | 21,2    | —         | —       | —      |
| Marchew            | VII–IX | —      | 67,5    | —         | 77,5    | 15,0   |
|                    | X–XII  | —      | 32,5    | —         | 10,0    | 85,0   |
|                    | I–III  | —      | —       | —         | 12,5    | —      |
| Cebula             | VII–IX | —      | 77,0    | —         | 66,0    | —      |
|                    | X–XII  | —      | 19,0    | —         | 26,0    | —      |
|                    | I–III  | —      | 4,0     | —         | 8,0     | —      |
| Kapusta            | VII–IX | —      | 92,5    | —         | —       | —      |
|                    | X–XII  | —      | 7,5     | —         | —       | —      |
| Pietruszka         | VII–IX | —      | 63,3    | —         | —       | —      |
|                    | X–XII  | —      | 6,7     | —         | 100,0   | —      |
|                    | I–III  | —      | 30,0    | —         | —       | —      |
| Seler              | VII–IX | —      | 13,3    | —         | —       | —      |
|                    | X–XII  | —      | 86,7    | —         | —       | —      |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych ankiet.

W Żółni każdy worek z surowcem jest podpisany, od którego producenta pochodzi. Wszyscy rolnicy przygotowują odpowiednią ilość towaru i wspólnie dostarczają go wynajętym środkiem transportu na MGRT. Rolnicy rozliczają się po każdej dostawie.

W Markowej, Przeworsku i Zarzecz plan produkcji i sprzedaży ustala każdy rolnik sam, natomiast w Dydni i Żółni plany rolnicy ustalają i wykonują wspólnie. Ustalając poziom i rodzaj produkcji gospodarze z Dydni i Żółni biorą pod uwagę zapotrzebowanie zgłaszane przez giełdę.

Dokonano również częściowego podziału prac i czynności, a docelowo członkowie grup widzą potrzebę lepszej organizacji grupy i dokonania podziału pracy i czynności między poszczególnymi członkami grupy.

W każdej grupie kontraktami z MGRT SA zajmują się liderzy. Do obowiązków liderów należą także reprezentacja grupy na zewnątrz oraz prace marketingowe. Rozliczeniami wewnętrznymi zajmują się przede wszystkim

liderzy, jedynie w Dydni jest do tej czynności wybrany rolnik z grona członków. Jednak podstawowe czynności związane ze sprzedażą i zaopatrzeniem w środki produkcji w 60% członkowie grup wykonują samodzielnie, a tylko 40% członków grup wspólnie odstawia towar na MGRT.

Oceniając współdziałanie zauważono, że najbardziej współpracują ze sobą rolnicy z Dydni. Wspólne działania widać w każdym miejscu, tzn. przy zakupie środków do produkcji, ustalaniu planu produkcji, sprzedaży produktów rolnych. Wśród tych rolników panuje rodzinna atmosfera, a wszyscy o wszystkich wyrażają się z szacunkiem. Na poziomie dobrym można ocenić wspólne działania członków grup z Przeworska i Żołyni. Tylko dwie z pięciu badanych grup, tj. z Dydni i Zarzecza, posiada plany inwestycyjne. W obu przypadkach dotyczą one zakupu urządzeń do paczkowania i sortowania warzyw.

Rolników z Markowej i Zarzecza łączy przynależność „tylko na papierze” do jednej grupy. Członkowie tych grup nie podejmują żadnych wspólnych działań.

## MOTYWY PRZYSTĄPIENIA DO GRUPY PRODUCENCKIEJ

Biorąc pod uwagę motywy współpracy i oczekiwania pomocy ze strony MGRT dla członków grup, największe znaczenie dla nich ma pomoc w zbyciu wyprodukowanych produktów (tabela 7). W następnej kolejności rolnicy stawiają na poprawę opłacalności produkcji i doradztwo ekonomiczne. Współpracując z giełdą członkowie grup mają nadzieję, iż pomoże im ona w zakupie maszyn do paczkowania i sortowania. Zdają oni sobie bowiem sprawę, że tylko towar odpowiednio przygotowany znajdzie nabywców. Rolnicy nie oczekują od giełdy pomocy w opracowaniu biznesplanu i analiz ekonomicznych, przygotowaniu wniosków kredytowych czy przystosowaniu gospodarstwa do produkcji ekologicznej.

Tabela 7

Formy oczekiwanej pomocy ze strony MGRT SA

| Formy oczekiwanej pomocy                                    | % odpowiedzi |
|-------------------------------------------------------------|--------------|
| w zbyciu wyprodukowanych produktów                          | 92           |
| w poprawie opłacalności produkcji i doradztwa ekonomicznego | 60           |
| w poprawie jakości produkcji                                | 44           |
| w zakupie maszyn do sortowania i paczkowania                | 40           |
| w promocji                                                  | 28           |
| w doradztwie technologicznym i podniesieniu poziomu wiedzy  | 24           |
| w zorganizowaniu systemu informacji rynkowej                | 8            |

Źródło: Opracowania własne na podstawie przeprowadzonych ankiet.

Rolnicy tworząc grupy producenckie liczyli przede wszystkim na pewność zbytu oraz możliwości hurtowej sprzedaży produktów rolnych sądząc, że duże i ujednolicone partie znajdą odbiorców. Ponadto tworząc grupy mieli nadzieję na łatwiejszy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. W dalszej kolejności producenci rolni rozpatrywali możliwość wspólnego zaopatrywania się w środki produkcji, a co za tym idzie, obniżenia kosztów produkcji. Można zauważyć, iż ci rolnicy „nie liczyli” na wspólne przechowywanie, czy też nie wierzyli w łatwiejszą promocję i wyższe ceny. Nikt z badanych nie stwierdził, iż jako członkom grupy lepiej będzie im sprostać wymaganiom jakościowym (tabela 8).

Tabela 8

## Ranking motywów przystąpienia do grupy producenckiej

| Wyszczególnienie                                            | % odpowiedzi |
|-------------------------------------------------------------|--------------|
| pewność zbytu                                               | 76           |
| możliwość hurtowej sprzedaży produktów rolnych              | 68           |
| większe i ujednolicone partie towarów łatwiej się sprzedają | 44           |
| łatwiejszy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania       | 44           |
| wspólny zakup środków produkcji po cenie hurtowej           | 24           |
| prowadzenie wspólnych inwestycji – magazynów, przechowalni  | 16           |
| obrona interesów rolnika                                    | 12           |
| wyższa cena produktów                                       | 8            |
| łatwiejsza i tańsza promocja (można wypromować markę)       | 4            |
| możliwość wspólnego przechowywania produktów                | 4            |

Źródło: Opracowania własne na podstawie przeprowadzonych ankiet.

## PODSUMOWANIE

Trudności na rynku związane ze zbytem produktów rolnych w ostatnich latach znacznie się nasiliły. Problem ze sprzedażą produktów rolnych spotkał przede wszystkim właścicieli małych gospodarstw. Możliwość powstania grup producenckich stwarzała szansę rozwoju głównie dla małych gospodarstw. Nawiązanie współpracy z MGRT SA w Rzeszowie było iskierką nadziei na poprawę opłacalności produkcji oraz zmniejszenia problemów związanych ze sprzedażą produktów rolnych.

Chętni do współpracy w grupie i z giełdą byli przede wszystkim rolnicy młodzi. Osoby starsze wiekiem są niechętne do tego rodzaju współpracy.

Badani rolnicy są zawiedzeni współpracą z MGRT SA. Powodem niezadowolenia są: niski poziom cen, nieterminowe płatności, brak ceny minimalnej, mała ilość odbioru produktów rolnych.

Wspólne działanie rolników w ramach grupy jest bardzo zróżnicowane. Zazwyczaj sprowadza się tylko do tego, że rolnicy spisali umowę-porozumienie o jej powstaniu, ale nie zmierzają oni do współpracy. Wyjątek stanowi grupa z Dydni, gdzie widać współpracę „na każdym kroku”. Wszystkie decyzje dotyczące grupy podejmowane są wspólnie na zebraniach, gdzie frekwencja tylko w szczególnych przypadkach nie wynosi 100%. Rolnicy dążąc do obniżenia kosztów produkcji wspólnie zakupują u hurtownika czy nawet producenta nawozy, środki ochrony roślin itp. Współpraca między nimi przejawia się także w pomocy przy pracach na roli. Grupa nie posiada wspólnych maszyn rolniczych, ale w miarę potrzeby i możliwości gospodarze pożyczają sprzęt rolniczy między sobą. Na dobrą ocenę zasługuje współdziałanie rolników z Przeworska i Żołyni. Natomiast dla rolników z Markowej i Zarzecza nie ma sensu dalsze istnienie grupy w tej formie. Rolnicy z tych grup nie są zainteresowani jakąkolwiek współpracą, gdyż działają w pojedynkę.

## LITERATURA

- Boguta W., *Dobre zorganizowanie gwarancją sukcesu*, „Hasło Ogrodnicze” 2001, nr 7.
- Boguta W., *Grupa jest firmą*, „Hasło Ogrodnicze” 2001, nr 8.
- Kozłowska A., *Co zyskuje rolnik w grupie*, „BOSS-Rolnictwo” 2001, nr 7.
- Kryński Z., *Czy Małopolska Gielda Rolno-Towarowa SA w Rzeszowie może być integratorem rozwoju produkcji i rynku rolnego w regionie podkarpackim?*, [w:] *Potencjał ekonomiczno-produkcyjny i możliwości jego wykorzystania w agrobiznesie regionu Karpackiego w aspekcie integracji z UE*, cz. II, Rzeszów 1999.
- Kuczek L., *Organizacyjne i ekonomiczne aspekty funkcjonowania grup producenckich i marketingowych*, [w:] *Agrobiznes w krajach Europy Środkowej w aspekcie integracji z UE*, T. I, V Kongres Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Wrocław 1998.
- Małysz J., *Procesy integracyjne w agrobiznesie*, „Wieś i Rolnictwo” 1998, nr 2.
- Ostromecki A., *Integracja pionowa i pozioma jako czynnik przekształceń agrobiznesu Euroregionu Karpackiego*, [w:] *Potencjał ekonomiczno-produkcyjny i możliwości jego wykorzystania w agrobiznesie regionu Karpackiego w aspekcie integracji z UE*, cz. II, Rzeszów 1999.
- Urban S., Olszańska A., *Zorganizowane rynki towarowe; giełdy towarowe, aukcje, centra handlu hurtowego, targi i wystawy*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 1998.

## **The Activity of Producers' Groups Cooperating with MGRT SA in Rzeszów**

### *Summary*

The direct research has been conducted within 5 producers' groups cooperating with Małopolska Gielda Rolno-Towarowa SA in Rzeszów, that are characterized by diversified level of organizing.

The sale of potatoes and vegetables in the frameworks of trade cooperation with MGRT SA is for the group the least profitable as their prices are significantly lower than the prices offered by the other recipients and, above all, than the direct sale of the groups' members on the market place.

Farmers creating producers' groups first of all counted on certainty of the market and possibilities of wholesale of farm produce thinking that big and standardized consignments will find the recipients. Moreover, creating the groups they hoped for the easier access to external financial sources.

The asked farmers are disappointed with the cooperation with MGRT. Reasons for the dissatisfaction are: low level of prices, overdue payments, lack of minimal price, small quantity of farm produce's receipt.

The common activity of farmers within the group is very diversified. The cooperation of farmers from Dydnia deserves positive assessment.