



CENTRUM DORADZTWA ROLNICZEGO W BRWINOWIE

ODDZIAŁ W POZNANIU

WSPÓŁPRACA PRODUCENTÓW ROLNYCH SPOSOBEM NA ROZWÓJ ROLNICTWA I OBSZARÓW WIEJSKICH



POZNAŃ 2022



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie.”
Operacja opracowana przez Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Poznaniu współfinansowana ze środków Unii Europejskiej
w ramach II Schematu Pomocy Technicznej „Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020.
Instytucja Zarządzająca Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020 – Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

**CENTRUM DORADZTWA ROLNICZEGO W BRWINOWIE
ODDZIAŁ W POZNANIU**

**WSPÓŁPRACA PRODUCENTÓW
ROLNYCH SPOSOBEM NA ROZWÓJ
ROLNICTWA I OBSZARÓW WIEJSKICH**

MATERIAŁY KONFERENCYJNE

Poznań 2022

**Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie
Oddział w Poznaniu**

ISBN: 978-83-66823-12-9

Projekt okładki i skład tekstu:

Mariusz Gutowski

Druk:

Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie
Oddział w Poznaniu
61-659 Poznań, ul. Winogrody 63,
tel. 61 823-20-81, e-mail: poznan@cdr.gov.pl, www.cdr.gov.pl
Zlecenie nr 11/2022, nakład 200 egz.

Spis treści

Słowo wstępne	5
<i>Ireneusz Drozdowski – Dyrektor Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie</i>	
Obecna sytuacja w zorganizowaniu się rolników w Polsce	7
<i>Wojciech Styburski – Prezes zarządu Agro Integracja</i>	
Wsparcie grup i organizacji producentów w ramach nowej odsłony WPR 2023-2027	15
<i>Agnieszka Leszczyńska – Departament Rynków Rolnych MRiRW</i>	
Prawne aspekty zrzeszenia się producentów rolnych wobec wyzwań nowej Wspólnej Polityki Rolnej oraz globalnych problemów żywnościowych i środowiskowych	22
<i>dr hab. Aneta Suchoń, prof. UAM w Poznaniu</i>	
Finansowanie maszyn rolniczych dla rolników, Grup Producentów Rolnych oraz spółdzielni rolniczych	34
<i>Paulina Anikowska – John Deere Polska</i>	
Innowacje w zasięgu każdego gospodarstwa – Działanie „Współpraca”	38
<i>Przemysław Lecyk – Broker Innowacji, CDR w Brwinowie Oddział w Poznaniu</i>	
Korzyści płynące ze współpracy rolników	42
<i>Maciej Łagoda – Grupa Producentów Trzody Chlewnej Wyrębin</i>	

Szanowni Państwo,

Bardzo dziękuję za przyjęcie zaproszenia do udziału w konferencji organizowanej przez Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Poznaniu.

Temat konferencji, czyli „Współpraca producentów rolnych sposobem na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich” nie jest przypadkowy. Współpraca rolników pozwala na osiągnięcie wymiernego rezultatu m.in. w postaci konkurencyjnej pozycji przedsiębiorców rolnych na rynku, poprzez wykorzystanie efektu skali produkcji, realizację wspólnych zakupów środków do produkcji, inwestycji czy zespołowe użytkowanie maszyn, co w sposób wymierny przyczynia się do rozwoju rolnictwa, jak również obszarów wiejskich.

Przykłady wielu gospodarstw rolnych wskazują pozytywne efekty synergii, wynikające ze współdziałania producentów rolnych, począwszy od możliwości rozwoju produkcji, wdrażania innowacji, specjalizacji w ramach grupy, poprawy konkurencyjności cenowej czy realizowania wspólnie przedsięwzięć, które realizowane indywidualnie byłyby nieuzasadnione ekonomicznie.

Prawo Unii Europejskiej, a także krajowe, od wielu już lat daje rolnikom możliwość organizowania się, a także uzyskania wsparcia finansowego na ten cel, zarówno w sposób bezpośredni, jak i przez różnego rodzaju preferencje. W ramach Planu Strategicznego WPR planowana jest kontynuacja wsparcia dla organizacji producentów oraz grup producentów rolnych w formie interwencji „Tworzenie i rozwój organizacji producentów i grup producentów rolnych”, „Rozwój współpracy producentów w ramach systemów jakości żywności” oraz „Rozwój współpracy w ramach łańcucha wartości”. Zgodnie z priorytetami Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, realizacja ww. działań, przyczyni się do zwiększenia zorientowania na rynek i konkurencyjności gospodarstw, zarówno w perspektywie krótko, jak i długoterminowej oraz poprawy pozycji rolników w łańcuchu wartości. Współpraca między rolnikami odgrywa coraz bardziej istotną rolę. To działanie, które pozwala na zmniejszanie kosztów produkcji rolnej, skrócenie łańcucha dostaw i lepszy kontakt z klientem.

Słuchając poszczególnych debat oraz wykładów, będziecie mogli Państwo pogłębić wiedzę na temat korzyści ze współpracy rolników oraz możliwości finansowania.

Jestem głęboko przekonany, że konferencja będzie doskonałą okazją do poszerzenia wiedzy, czerpania nowych inspiracji oraz zachęci Państwa do tworzenia bądź rozwoju różnorodnych form współpracy.

Ireneusz Drozdowski

Dyrektor Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie

Obecna sytuacja w zorganizowaniu się rolników w Polsce

Wojciech Styburski – Prezes zarządu Agro Integracja

Przemiany polskiego rolnictwa nasiliły przystąpienie Polski do Unii Europejskiej i objęcie tego sektora Wspólną Polityką Rolną. Wsparcie produkcji rolnej systemem dopłat bezpośrednich oraz skierowanie środków finansowych na modernizację gospodarstw rolnych wpłynęło na restrukturyzację tego sektora. W strukturze dochodów polskiego rolnictwa coraz większe znaczenie miało wsparcie unijne. Podstawowy problem polskiego rolnictwa, jakim jest rozdrobnienie gospodarstw nie został zasadniczo rozwiązany, gdyż proces powiększania gospodarstw przebiega nadal powoli. Średnia ogólna powierzchnia gospodarstw rolnych zarówno w województwie wielkopolskim (15,6 ha), jak i w Polsce (11,2 ha) w I dekadzie XXI w. wzrosła nieznacznie. Jednak konieczność konkurowania na jednolitym unijnym rynku rolnym, wymaga zapewnienia odpowiedniej skali produkcji i jej jakości. Osiągnięcie wysokiej efektywności gospodarowania wymaga odpowiedniej skali produkcji. Podstawowym czynnikiem produkcji rolniczej jest ziemia rolnicza i to od jej wielkości i żyzności zależy potencjał rolnictwa.

Proces koncentracji w warunkach polskich zachodzi jednak bardzo powoli, dominacja małych i średnich gospodarstw rolnych w strukturze agrarnej jeszcze długo będzie cechą charakterystyczną polskiego rolnictwa. Wzrostu konkurencyjności tego typu gospodarstw można upatrywać przede wszystkim w działaniach integracyjnych. Ograniczone możliwości zwiększenia skali produkcji poprzez powiększenie areału gospodarstw wskazują na potrzebę integracji producentów rolnych, która stwarza większe szanse konkurencyjności małych i średnich gospodarstw rolnych. Umiejętność kooperacji oraz współpracy rolników w ramach grup producentów rolnych jest sprawdzonym mechanizmem poprawy konkurencyjności rozdrobnionych gospodarstw rolnych. Jednak pomimo stosowania mechanizmów zachęcających polskich rolników do współpracy w grupach producentów rolnych, skala integracji w Polsce jest niska, przy czym województwo wielkopolskie charakteryzowało się największym zawansowaniem procesów integracyjnych w rolnictwie, a na jego obszarze działało już w 2014 r. ponad 30% ogółu zarejestrowanych grup.

Od uchwalenia ustawy o grupach producenckich i ich związkach w Polsce (Dz. U. z 2000 r. Nr 88, poz. 983) upłynęło ponad 22 lata. To dobry moment, aby zastanowić się nad efektami przyjętych rozwiązań wspierających integrację producentów rolnych oraz wpływem działalności grup producentów rolnych na strukturę rynku rolnego i rozwój rolnictwa. Niezależnie od występujących różnic w definiowaniu grupy producenckiej należy podkreślić, że jest to organizacja, której działalność ma się przyczynić do poprawy statusu ekonomicznego pojedynczych gospodarstw rolnych. Na pewno nie jest to tymczasowe zrzeszenie osób, które doraźnie podejmują współpracę w celu uzyskania chwilowo lepszych warunków cenowych. O potrzebie trwałości może świadczyć, zapisany w art. 4 ustawy o grupach producenckich warunek dotyczący minimalnego czasu wypowiedzenia członkostwa w grupie, który wynosi minimum 12 miesięcy od końca roku obrachunkowego. Warto także przytoczyć zapisy z nowelizacji ustawy z końca 2015 r., która nakłada na grupy obowiązek sporządzania planu biznesowego, wprowadza ograniczenie sprzedaży produktów przez członków poza grupę do 20% produkcji, czy zakazuje tzw. koncentracji udziałowej, która uniemożliwia członkostwo jednego podmiotu w wielu grupach producentów rolnych z tym samym asortymentem. Mimo wielu nowelizacji ustawy o grupach, niestety liczba rejestrowanych grup nie jest zadawalająca. Rozwojowi grup producentów rolnych w Polsce nie służy niestabilność prawna. Zasadniczo, w momencie zawiązywania się grupy producenckiej powinna być ona organizacją otwartą na potencjalnych członków, jednak w dalszym etapie działalności grupa może zdecydować na nieposzerzanie swych szeregów. Na zamknięcie się grupy wpływa konieczność dokonania zmian w dokumentach rejestracyjnych w przypadku wystąpienia zmian w składzie osobowym organizacji, co dotyczy grup działających jako spółki prawa handlowego.

Integracja pozioma rolników w najprostszej formie może mieć charakter nieformalny. Producenci rolni mogą kooperować pomiędzy sobą na podstawie ustnych umów czy uzgodnień. Taka forma działalności grupowej jest jednak mało wiarygodna dla kontrahentów i uniemożliwia korzystanie z szeregu przywilejów, jakie posiadają grupy posiadające osobowość prawną. Istnieje wśród rolników głęboka niechęć do biurokracji, której wymagają grupy formalne. Z drugiej zaś strony działalność nieformalnych

grup nie zapewnia stabilności i przewidywalności postępowania, gdyż wyegzekwowanie odpowiedzialności za ewentualne zobowiązania wynikające z ustnych umów między samymi członkami, jak i grupą a kontrahentami, jest bardzo trudne. Prowadzenie działalności na szerszą skalę bez jej sformalizowania jest praktycznie niemożliwe, gdyż znalezienie poważnego kooperanta i wejście w długofalową współpracę wymaga dokumentacji gwarantującej bezpieczeństwo partnerów handlowych. Niewątpliwie działalność w takiej grupie pozwala jej członkom na zdobycie doświadczenia i jest dobrym punktem wyjścia do utworzenia pełnoprawnej grupy producentów rolnych.

W świetle ustawy z 4 października 2018 r. **spółdzielnia rolników jest dobrowolnym zrzeszeniem osób fizycznych lub prawnych** prowadzących gospodarstwo rolne w rozumieniu przepisów o podatku rolnym lub prowadzących działalność rolniczą w zakresie działów specjalnych produkcji rolnej będących producentami produktów rolnych lub grup tych produktów lub prowadzących chów lub hodowlę ryb, zwanych dalej „rolnikami”. Także może być zrzeszeniem osób niebędących rolnikami, prowadzących działalność w zakresie przechowywania, magazynowania, sortowania, pakowania lub przetwarzania produktów rolnych lub grup tych produktów, lub ryb, wytworzonych przez rolników lub działalność usługową wspomagającą rolnictwo obejmującą świadczenie na rzecz rolników. Natomiast przedmiotem działalności spółdzielni rolników jest prowadzenie działalności gospodarczej na rzecz jej członków. Zalicza się do niej planowanie prowadzonej przez rolników produkcji produktów i dostosowywanie jej do warunków rynkowych, ze szczególnym uwzględnieniem jej ilości i jakości. Spółdzielnia ma służyć też koncentracji podaży i organizowaniu zbycia produktów wytworzonych przez rolników oraz koncentracji popytu tudzież organizowania nabycia środków do produkcji. **Spółdzielnia rolników może także prowadzić działalność gospodarczą w zakresie** przechowywania, konfekcjonowania i standaryzacji, przetwarzania oraz obrotu uzyskanymi w ten sposób produktami przetworzonymi, świadczenia usług na rzecz rolników oraz sprzedaży. **Wszystkie wymienione czynności powinny dotyczyć produktów wytworzonych przez rolników lub być z nimi związane.** Działalność gospodarcza spółdzielni może polegać również na upowszechnianiu

wśród swoich członków korzystnych dla środowiska metod uprawy, technologii produkcji lub metod gospodarki odpadami. Spółdzielnia może także prowadzić działalność usługową na rzecz swoich członków inną niż świadczenie usług związanych z ich produkcją rolną. **Jednakże przychody z prowadzenia takiej działalności nie mogą łącznie przekroczyć 25% przychodów spółdzielni rolników uzyskanych w danym roku obrotowym.** Taka spółdzielnia może prowadzić również działalność społeczną i oświatowo-kulturalną na rzecz swoich członków i ich środowiska.

W spółdzielniach produkcji rolnej liczba założycieli – osób fizycznych nie może być mniejsza od pięciu. **Uchwalają oni statut spółdzielni, potwierdzając jego przyjęcie przez złożenie pod nim swoich podpisów, oraz dokonują wyboru organów spółdzielni** – w myśl statutu wybór ten należy do kompetencji walnego zgromadzenia lub komisji organizacyjnej w składzie co najmniej trzech osób. Do rady nadzorczej spółdzielni są wybierani członkowie będący rolnikami. Po spełnieniu tych formalności trzeba złożyć dokumenty do Krajowego Rejestru Sądowego, wypełniwszy odpowiednie druki i uiścić opłatę. Spółdzielnia nabywa osobowość prawną z chwilą wpisania jej do KRS.

Dochody spółdzielni rolników prowadzącej działalność zwalnia się od podatku dochodowego od osób prawnych. **Zwalnia się od podatku od nieruchomości budynki i budowle lub ich części oraz zajęte pod nie grunty wykorzystywane przez spółdzielnię rolników.** Chodzi o grunty stanowiące własność albo będące w wieczystym użytkowaniu spółdzielni lub związku spółdzielni rolników, które prowadzą działalność jako mikroprzedsiębiorstwo. Zasadnicze jest stwierdzenie, że „*nie wytrzymamy konkurencji z tymi, którzy są naprawdę dobrze w grupach zorganizowani*”. Dlatego warto podejmować szeroko zakrojone inicjatywy na rzecz organizowania się rolników w grupy.

Trzeba podkreślić, że województwo wielkopolskie od lat charakteryzuje się najwyższym poziomem zorganizowania rolników. Początkowo bardzo sceptyczne podejście rolników do integracji zaczęło przełamywać w południowej części województwa wielkopolskiego, gdzie zarejestrowano pierwszą grupę producencką w kraju. Na bazie dawnej GS „Samopomoc

Chłopska" w 1999 r. powołano Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej „PROAGRO” w Krotoszynie, które 13.09.2001 r. zostało wpisane jako pierwsze do rejestru grup producenckich. Początek XXI w. to zatem czas wprowadzania idei grup producenckich na obszarze województwa wielkopolskiego. Integracja objęła przede wszystkim producentów trzody chlewnej, znajdujących się w stosunkowo najgorszej sytuacji finansowej. Szczególna mobilizacja w 2013 r. prawdopodobnie była podyktowana chęcią skorzystania z puli wsparcia w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007-2013. Niewątpliwie istotnym argumentem powoływania nowych podmiotów była możliwość uzyskania pełnego limitu wsparcia, gdyż przyjmowanie nowych członków do istniejących grup nie powodowało zwiększenia środków pomocowych. Trudno jednak mówić, że proces organizowania się rolników w Polsce jest zaawansowany, jeżeli tylko około 2% producentów rolnych, głównie produkujących na większą skalę, jest członkami grup producentów rolnych. Dla porównania w krajach Europy Zachodniej większość rolników jest członkami organizacji producenckich.

Jednym z podstawowych celów funkcjonowania grup producenckich jest poprawa pozycji przetargowej rolników na rynku rolnym. W polskich warunkach część gospodarstw rolnych produkuje wyłącznie na samozaopatrzenie lub znaczną część produkcji przeznaczają na ten cel, wobec czego z oczywistych względów integracja takich gospodarstw jest trudna ze względu na małą skalę produkcji. Podstawowe znaczenie dla organizacji grup producenckich ma produkcja towarowa, która może być zbywana poprzez grupę. Aby zaadaptować polską gospodarkę do tej rynkowej i budować konkurencyjność wobec państw UE, należy wzmocnić słabą dzisiaj pozycję polskiego rolnika na rynku. Pojedynczy producent nie dostarczy wymaganej ilości towarów, surowców i nie wynegocjuje dobrych cen na potrzebne środki produkcji. Rolnicy mogą liczyć na wsparcie różnych instytucji działających na rzecz rolnictwa, pomoc państwa, niskooprocentowane kredyty. Jednak grupy producentów mogą liczyć na lepszy system pomocy np. dostosowanie procesu produkcyjnego grupy do polityki rynkowej i wymogów norm prawodawstwa unijnego. Producenci rolni są wspierani w procesach produkcji, przechowywania, standaryzacji produktów. Razem przygotowują produkty do sprzedaży i zajmują się ich dystrybucją. I choć roczna kwota pomocy finansowej oferowanej grupie nie przekracza 100 tys. euro, jest to kwota znacząca dla wszystkich grup.

Pomimo oczywistych zalet istnienia grup producenckich i integracji w rolnictwie procesy te nie spotkały się w Polsce z szerokim odzewem. Zaważyły na tym uwarunkowania historyczne i tradycyjne prowadzenie gospodarstwa jako indywidualnego biznesu. Jednak z czasem zaczęło się to zmieniać i możemy już obserwować działanie producentów zrzeszonych w spółdzielniach. W polskim rolnictwie występuje wiele uwarunkowań gospodarczych, które skutecznie osłabiają procesy integracyjne. Do uwarunkowań tych należą przede wszystkim rozproszenie gospodarstw rolnych, słaba pozycja rolnictwa w porównaniu do innych gałęzi gospodarki, brak powiązań integracyjnych, słaba jakość produkcji, niewielka konkurencyjność gospodarstw zwłaszcza w zestawieniu z przedsiębiorstwami UE. Poza tym dochodzą rozdrobnienie agrarne polskiego rolnictwa, wielokierunkowość produkcji rolnej i nastawienie na samowystarczalność gospodarstwa rolnego, historycznie tradycyjne podejście indywidualne do gospodarowania, a także brak rąk do pracy w sektorze rolnym.

Czynniki ekonomiczne są zatem bardzo ważną grupą uwarunkowań procesów integracyjnych. Trzeba zwrócić uwagę na te, które kształtują ceny popytu i podaży produktów rolnych, koniunkturę gospodarczą w rolnictwie oraz mają związek z dochodowością i opłacalnością produkcji rolniczej. Te czynniki mogą odgrywać kluczową rolę w procesie integracji rolnej, gdyż silny ekonomicznie rolnik polski, to przedsiębiorca zdolny konkurować z rolnikami UE. Jak pokazuje rzeczywistość powstawanie grup producenckich nadal nie jest dostateczne. Kolejną bardzo ważną przyczyną stojącą na drodze tworzenia się spółdzielni jest brak odpowiednich liderów. Tutaj ważne jest właściwe doradztwo i wsparcie zwłaszcza ze strony ośrodków doradztwa rolniczego. Doradcy z ośrodków doradztwa powinni wspierać lidera grupy oraz pomagać innym członkom spółdzielni. Ich zadaniem jest wyjaśnianie działania grup producenckich, zasad tworzenia grup i zarządzania nimi. Dlatego tak istotne jest, aby powstająca grupa miała swojego lidera. Taką osobę, która zajmie się wszystkimi formalnościami i będzie umiała pokierować działaniami całej grupy i wszystkich jej członków.

Powstanie grupy producenckiej pociąga za sobą konieczność znalezienia jej lidera. Jest to ważne zwłaszcza na początku formowania się spółdzielni. Lider powinien umieć zebrać wokół siebie członków całej grupy, budzić

zaufanie dzięki swoim cechom charakteru, takim jak empatia, wykształcenie, pracowitość, słuchanie innych. Lider grupy musi mieć wizję i jasny cel. Powinien umieć przekonać do swojej wizji innych przedsiębiorców w grupie. Aby tego dokonać, lider musi posiadać osobiste doświadczenie zawodowe i sukcesy w działalności. Większość liderów to dzisiaj ludzie dojrzały, z wyższym lub średnim wykształceniem. Zdecydowana grupa liderów posiada wykształcenie wyższe rolnicze, mniej techniczne. Zatem na czele istniejących grup stoją fachowcy posiadający doświadczenie w tym, co robią. Znają oni warunki pracy na wsi, orientują się doskonale w realiach działalności rolniczej, znają mentalność i sposób postępowania przedsiębiorców rolnych. Podsumowując powyższe rozważania widzimy, że rolą lidera w grupie jest dostarczenie celów dla aspiracji i nadziei współpracowników. Lider musi też być przykładem godnym naśladowania, którego zachowania, osobista energia, podejmowane działania, demonstrują pożądaną z punktu widzenia grupy zachowania i mogą stać się standardem dla wszystkich. Poprzez osobiste zaangażowanie i skuteczność liderzy budują więzi międzyludzkie sprzyjające realizowaniu założonych celów. Poza tym lider optymalnie dzieli odpowiedzialność i zasoby pomiędzy członków przedsiębiorstwa, aby zapewnić efektywność całego procesu rozwoju grupy.

Spółdzielczość jest jedną z szans rozwiązania wielu problemów polskiej wsi. Dzięki pomocy i wsparciu z funduszy Unii Europejskiej oraz coraz lepszej organizacji instytucji krajowych i władz lokalnych, jest jedną z okazji na przełamywanie dzisiejszych barier ograniczających działania gospodarcze na obszarach wiejskich. Spółdzielczość ma szansę stać się działalnością kompleksowo ograniczającą wiele negatywnych zjawisk, które wpływają na standard życia na wsi i zmniejszają poczucie komfortu oraz bezpieczeństwa jej mieszkańców. Wzrost konkurencyjności rolnictwa, wymagania związane z dostosowaniem jakościowym i ilościowym produktów rolnych oraz pojawienie się pośredników, realizujących wysokie zyski kosztem rozdrobnionych gospodarstw, motywują niektórych rolników do podejmowania działań przedsiębiorczych polegających na tworzeniu grup producentów rolnych. Wprowadzenie idei zespołowego działania nie może odbywać się bez przekazywania odpowiedniej wiedzy przez wykwalifikowanych pracowników instytucji współpracujących z rolnic-

twem, jak i również bez pomocy zewnętrznej. Tworzenie grup producentów rolnych jest popularyzowane w Polsce od wielu lat i pomimo licznych pozytywnych czynników, które przemawiają za integrowaniem się rolników, można dostrzec wiele barier hamujących proces powstawania grup producentów rolnych, głównie z zakresu braku wiedzy prawnej, niechęci do pokonywania przeszkód formalno-prawnych, jak również psychologicznych, takich jak: brak zaufania do partnera rynkowego, czy obawa przed dokonaniem zmian. Dlatego tak ważne jest, aby brak tej wiedzy pomagali uzupełnić producentom dobrze wyszkoleni doradcy i pracownicy instytucji współpracujących z rolnikami.

Wsparcie grup i organizacji producentów w ramach nowej odsłony WPR 2023-2027

Agnieszka Leszczyńska – Departament Rynków Rolnych MRiRW

Współpraca rolników i ich współdziałanie w zorganizowanych formach pozwalają na osiągnięcie wymiernego efektu rynkowego w postaci budowania konkurencyjnej pozycji rolników i realizowanych wspólnie przedsięwzięć.

Producenci rolni funkcjonują w zmieniającym się otoczeniu rynkowym, w warunkach postępującej globalizacji. Niezależnie od wielkości gospodarstwa, rolnik jako podmiot gospodarczy, jest jednostką małą. W sytuacji, w której na rynku funkcjonuje coraz mniejsza liczba nabywców mających za partnerów dużą liczbę małych producentów, pojedynczy producent nie jest liczącym się partnerem biznesowym dla silnego i skonsolidowanego sektora handlowego i przetwórstwa rolnego. Od pewnego czasu obserwujemy sytuację, że produkty rolne są przedmiotem spekulacji rynkowych, co skutkuje wzrostem niestabilności na rynkach produktów rolnych. Powyższe uwarunkowania wraz z wyjątkowo dużą zmiennością cen produktów rolnych, powodują nieprzewidywalność i niepewność co do możliwości ich zbytu po opłacalnych cenach.

Z różnicy w przewadze kontraktowej i braku współpracy i porozumienia między producentami rolnymi korzystają pośrednicy, przejmujący dużą część dochodów ze sprzedaży produkcji rolnej. Stąd, aby skutecznie przeciwdziałać powyższym tendencjom, konieczna jest współpraca rolników i tworzenie wspólnych struktur gospodarczych m.in. w postaci grup lub organizacji producentów zdolnych sięgać po korzyści związane z ekonomią skali.

Wspólne działanie producentów rolnych przynosi szereg korzyści zarówno w sferze produkcji (koncentracja podaży, wspólne planowanie produkcji, dostosowanie oferty do potrzeb klientów), handlu (np. ograniczenie pośredników, obniżanie kosztów transportu), jak i zaopatrzenia (np. koncentrację popytu na środki do produkcji). Większa skala oferowanych produktów, często o lepszych parametrach jakościowych, z możliwością zachowania

wania ciągłości dostaw odpowiednich partii oferowanych produktów, jest bardziej interesująca dla odbiorców niż oferta pojedynczego producenta. Współpraca rolników pozwala wzmacniać pozycję rynkową podmiotów o relatywnie niższym potencjale ekonomicznym, poprzez stwarzanie im możliwości szerszego uczestniczenia w obrocie gospodarczym. Wspólne działania pozwalają na zmniejszanie kosztów produkcji rolnej, skrócenie łańcucha dostaw i lepszy kontakt z klientem, sprzyjając wypracowywaniu renomy produktów.

Poziom współpracy między producentami rolnymi jest zróżnicowany w poszczególnych sektorach, a największy potencjał do organizowania się rolników występuje w sektorze owoców i warzyw. Jednocześnie, występuje duże zróżnicowanie w zakresie stopnia zorganizowania pomiędzy państwami członkowskimi - najwięcej organizacji producentów jest we Francji, Niemczech, Hiszpanii i we Włoszech. Warto też zaznaczyć, że w części państw dyskusje dotyczące organizowania się rolników toczą się w kontekście historycznych, negatywnych doświadczeń związanych z kolektywizacją rolnictwa, która pozostawiła po sobie ślad w postaci awersji do wspólnych działań części producentów.

Przepisy Unii Europejskiej, a także krajowe, od wielu już lat dają rolnikom możliwość organizowania się, a także uzyskania wsparcia na ten cel, zarówno w sposób bezpośredni, jak i przez różnego rodzaju preferencje. Pomimo wieloletnich zachęt w kierunku silniejszego zorganizowania rolników, w tym szkoleń organizowanych w tym zakresie na terenie całego kraju, stopień zorganizowania rolników w Polsce jest nadal bardzo niski, szczególnie w odniesieniu do krajów Europy Zachodniej. W związku z tym, że stale diagnozowana jest potrzeba podnoszenia stopnia zorganizowania rolników, planowane są do realizacji mechanizmy wsparcia, które powinny pomóc ten cel osiągnąć. W ramach Planu Strategicznego WPR planowana jest przede wszystkim kontynuacja wsparcia dla organizacji producentów oraz grup producentów rolnych w okresie 5 lat ich działalności, uzależniona od wielkości uzyskiwanych przychodów. W ramach Planu Strategicznego WPR planowane są do realizacji także inne mechanizmy, z których zorganizowane formy współpracy rolników będą mogły korzystać (także w sposób preferencyjny), oraz mechanizmy, w których członkowie tych form będą

preferowani w warunkach dostępu do wsparcia. W ramach Krajowego Planu Odbudowy także planowane jest do realizacji wsparcie, z którego będą mogły korzystać zorganizowane formy współpracy rolników.

Od ponad 20 lat w Polsce obowiązuje **ustawa o grupach producentów rolnych i ich związkach** (Ustawa o GPR), która daje możliwość na formalne zrzeszanie się producentów rolnych. Ustawa o GPR daje możliwość wspierania grup producentów rolnych poprzez umożliwienie korzystania ze zwolnień podatkowych (zwolnienia z CIT, podatków od nieruchomości). Od dnia przystąpienia Polski do UE, wsparcie dla grup producentów rolnych realizowane jest 5-letnie wsparcie ze środków kolejnych Programów Rozwoju Obszarów Wiejskich. Pomimo wsparcia finansowego oraz szkoleń obserwowany jest systematyczny spadek liczby grup producentów rolnych bez tendencji zwiększania liczby ich członków.

Obecnie funkcjonuje 765 grup producentów rolnych zrzeszających 9 740 producentów rolnych.

Dotychczas wsparciem dla grup producentów rolnych objęto łącznie 1 676 grup producentów rolnych, w ramach których zrzeszonych było/jest łącznie ok. 21 000 producentów.

Jednocześnie, w Polsce funkcjonuje ustawa z dnia 4 października 2018 r. o spółdzielniach rolników, która także daje możliwość organizowania się rolników. Ustawa ta m.in. wprowadza zachęty do zakładania spółdzielni rolników poprzez wyłączenie tego typu podmiotów z określonych zobowiązań podatkowych a zwolnienia te mają charakter pomocy de minimis.

Z czego wynika brak zainteresowania organizowania się producentów rolnych?

Przyczyny, bariery niskiego stopnia zorganizowania:

- duże rozdrobnienie gospodarstw rolnych,
- silny indywidualizm poszczególnych producentów wynikający głównie ze złych doświadczeń (przymusowa współpraca – PGR),

- brak zaufania do innych producentów i wynikająca z tego niska skłonność do wspólnych przedsięwzięć.

Podsumowanie

Istnieje silna potrzeba wspierania współpracy rolników. Wspólne działania pozwalają na zmniejszanie kosztów produkcji rolnej, skrócenie łańcucha dostaw i lepszy kontakt z klientem, wzmocnienie pozycji przetargowej w relacjach handlowych i sprzyjają wypracowywaniu renomy produktów. Efektywniejsze wykorzystywanie środków trwałych, oszczędności energii i surowców w ramach takiej współpracy przyczyniają się także do realizacji celów środowiskowych.

Niestety, chociaż zidentyfikowany jest duży potencjał związany z różnymi formami współpracy rolników obecny poziom zorganizowania się rolników w Polsce jest daleki od satysfakcjonującego. Systematyczne rozszerzenie uprawnień dla organizacji producentów w zakresie „regulacji” rynku i zarządzania ryzykiem w toku kolejnych reform WPR wzmacnia de facto sytuację tych państw członkowskich, które już dziś mają wysoki udział rolników współpracujących w ramach grup, organizacji i spółdzielni.

Konieczne jest bardziej kompleksowe podejście do tego zadania obejmujące nie tylko bezpośrednie wsparcie finansowe ale również lepsze doradztwo i prostsze procedury.

W projekcie Planu Strategicznego WPR zakłada się kontynuację wsparcia mającego na celu tworzenie i rozwój zorganizowanych form współpracy rolników w postaci grup i organizacji producentów. Obecnie takie wsparcie realizowane jest w ramach PROW 2014-2020. Zaplanowano także preferencje dla grup i organizacji oraz ich członków w innych instrumentach wsparcia projektowanych w ramach Planu Strategicznego WPR, a także kontynuację realizacji programów operacyjnych w sektorze owoców i warzyw.

Podstawowe informacje nt. planowanych zasad wsparcia dla organizacji producentów i grup producentów rolnych w ramach Planu Strategicznego WPR:

I 13.2. – Tworzenie i rozwój organizacji producentów i grup producentów rolnych

Beneficjent: Podmiot posiadający status organizacji producentów albo grupy producentów rolnych, uzyskany od dnia 1 stycznia 2023 r.

Nie przewiduje się wsparcia w sektorach:

- *drobiu,*
- *owoców i warzyw,*
- *pszczelarstwa.*

Wymogi dla wnioskodawcy:

- siedziba znajduje się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej,
- obowiązek realizacji planu biznesowego,
- prowadzenie działalności jako przedsiębiorca prowadzący mikro-, małe lub średnie przedsiębiorstwo,
- w skład mogą wchodzić również osoby wcześniej będące członkami grupy producentów rolnych/ wstępnie uznanej grupy producentów/ uznanej organizacji producentów uznanej ze względu na ten sam produkt lub grupę produktów, której przyznano i wypłacono pomoc w ramach:

- a) działania „Grupy producentów rolnych” objętego PROW 2004-2006,
- b) działania 142 „Grupy producentów rolnych” w ramach PROW 2007-2013,
- c) działania 9 „Tworzenia grup producentów i organizacji producentów” objętego PROW 2014-2020,
- d) interwencji I 13.2 „Tworzenie i rozwój organizacji producentów i grup producentów rolnych”, oraz
- e) instrumentów wsparcia sektora owoców i warzyw w ramach I filara WPR,

przy czym ich produkcja nie będzie stanowiła podstawy do wyliczenia kwoty przedmiotowej pomocy.

W skład wnioskodawcy nie mogą wchodzić producenci, którzy byli członkami grupy producentów rolnych albo organizacji producentów, która otrzymała wyprzedzające finansowanie pomocy w ramach działania 9 PROW 2014-2020, które nie zostało rozliczone zgodnie z umową o przyznanie wyprzedzającego finansowania pomocy.

Kryteria wyboru mogą w szczególności dotyczyć następujących zagadnień:

- podmiot posiada formę prawną spółdzielni;
- członkowie podmiotu prowadzą produkcję w unijnych lub krajowych systemach jakości;
- produkt lub grupa produktów lub sektor, dla których podmiot został uznany odnoszą się do sektora: wieprzowiny, wołowiny i cielęciny, baraniny i koziny, chmielu, lnu i konopi, buraków cukrowych, tytoniu;
- w skład podmiotu wchodzi co najmniej:

a) w przypadku grup producentów rolnych:

- 10 członków (dla GPR uznanych ze względu na produkt inny niż liście tytoniu suszone),
- 30 członków (dla GPR uznanych ze względu na produkt liście tytoniu suszone),

b) w przypadku organizacji producentów:

- 15 członków (dla OP z wyłączeniem sektora mleka i przetworów mlecznych i tytoniu),
- 25 członków (dla OP w sektorze mleka i przetworów mlecznych),
- 30 członków (dla OP w sektorze tytoniu),

a) za każdego kolejnego członka podmiotu przyznaje się dodatkową punktację;

- co najmniej 50% produkcji każdego z producentów wchodzących w skład podmiotu, w zakresie produktu lub grupy produktów lub sektora, ze względu na który podmiot został uznany, zostało objęte dobrowolnym ubezpieczeniem, ważnym przez okres co najmniej 6 miesięcy od dnia złożenia wniosku o przyznanie pomocy;
- podmiot zatrudnia co najmniej dwie osoby na pełne etaty na podstawie umowy o pracę albo jeżeli podmiot zatrudnia na podstawie umowy o pracę co najmniej jedną osobę niepełnosprawną;
- wnioskodawca zamierza realizować działania innowacyjne – inno-

wacje produktowe, procesowe, technologiczne w ramach podejmowanych inwestycji, a koszty tych działań dotyczą minimum 30% wartości planowanego wsparcia;

- wnioskodawca zamierza realizować działania środowiskowe, a koszty tych działań dotyczą minimum 30% wartości planowanego wsparcia.

Zobowiązania:

- obowiązek przeznaczenia min. 30% uzyskanego wsparcia na środki trwałe – dotyczy organizacji producentów;
- realizowanie planu biznesowego w każdym roku działalności i przedkładania sprawozdań;
- utrzymania uznania przez minimum trzy lata od otrzymania ostatniej płatności;
- prowadzenie oddzielnego systemu rachunkowości dot. otrzymanego wsparcia;
- wydatkowanie wsparcia uzyskanego w ramach tego mechanizmu nie później niż do końca trzeciego roku działalności beneficjenta, następującego po uzyskaniu ostatniej płatności.

Niedotrzymanie wskazanych zobowiązań będzie skutkowało zwrotem części lub całości otrzymanego wsparcia.

Prawne aspekty zrzeszenia się producentów rolnych wobec wyzwań nowej Wspólnej Polityki Rolnej oraz globalnych problemów żywnościowych i środowiskowych

dr hab. Aneta Suchoń, prof. UAM w Poznaniu

Wprowadzenie

Dla rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich niezbędne jest wspólne działanie przede wszystkim rolników, pozwalające na obniżenie m.in. kosztów produkcji rolniczej, uzyskanie wyższych kwot za produkty rolne, wspólne użytkowanie maszyn i transport, zwiększenie ich konkurencyjności na rynku rolnym czy realizowane inwestycje z zakresu ochrony środowiska (zwłaszcza wprowadzających rozwiązania innowacyjne wymagające wysokich nakładów). Z uwagi na wojnę w Ukrainie i problemy związane z gazem oraz energią elektryczną szczególnie potrzebne są wspólne przedsięwzięcia z zakresu energii odnawialnej, np. budowa biogazowni w ramach spółdzielni energetycznej.

Celem referatu jest próba po pierwsze, określenia czy i na ile regulacje prawne w Polsce sprzyjają zrzeszaniu się producentów rolnych; po drugie, wskazanie niektórych wyzwań nowej Wspólnej Polityki Rolnej oraz problemów żywnościowych i środowiskowych oraz zmian przepisów unijnych dotyczących organizacji producentów rolnych, które będą obowiązywały od 1 stycznia 2023 roku.

Ogólne informacje o formach zrzeszania się producentów rolnych i regulacjach prawnych

Zagadnienie zrzeszenia się producentów rolnych, szczególnie w formie spółdzielni ma na ziemiach polskich długą tradycję. Współpraca zaczęła się rozwijać już w okresie zaborów w XIX w., a następnie w czasie międzywojennym, w latach 1918-1939. W dniu 29 października 1920 r. uchwalono ustawę o spółdzielniach¹, jak na tamte czasy – akt prawny niezwykle no-

¹ Dz. U. Nr 111, poz. 733 ze zm.

woczesny. Była ona swoistą konstytucją spółdzielczości w Polsce².

Współpraca producentów rolnych w formie spółdzielni stanowi wyraz integracji poziomej i pionowej w rolnictwie³. Ta pierwsza polega na łączeniu się ze sobą podmiotów gospodarczych należących do tej samej fazy produkcji lub dystrybucji⁴. Przykładem są chociażby spółdzielcze grupy producentów rolnych.

Obecnie w Polsce funkcjonuje ponad 700 grup producentów rolnych. W pierwszym etapie tworzona jest osoba prawna (spółdzielnia, spółka kapitałowa, zrzeszenie, stowarzyszenie), a potem dopiero wpis do rejestru grup prowadzonego przez dyrektora oddziału regionalnego Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa właściwego ze względu na siedzibę grupy. Wydaje on decyzję o uznaniu grupy, jeżeli spełnia warunki określone w ustawie z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw oraz wydanych do niej aktach wykonawczych⁵.

Integracja pionowa stanowi formę więzi ekonomicznej i produkcyjnej pomiędzy jednostkami wytwarzającymi dany produkt od surowca do wyrobu finalnego⁶. Taka współpraca występuje chociażby w spółdzielni mleczarskiej.

Na szczególną uwagę zasługują spółdzielnie rolników oraz spółdzielnie energetyczne. Mimo, że ustawa z 4 października 2018 r. o spółdzielniach rolników⁷ obowiązuje od kilku lat, powstało kilka takich podmio-

² A. Jedliński, Ustawa z 1920 r. na tle ówczesnych regulacji europejskich, w: 90 lat prawa spółdzielczego, materiały pokonferencyjne Krajowej Rady Spółdzielczej, Warszawa 2010, s. 21 i n.

³ Zob. też A. Suchoń, Prawna koncepcja spółdzielni rolniczych, Poznań 2016, s. 15 i n. oraz literatura tam podana np. E. Dulfer, The cooperative between member participation, the formation of vertical organizations and bureaucratic tendencies, w: Cooperatives in the Clash between Member Participation, Organizational Development and Bureaucratic Tendencies, red. E. Dulfer, W. Hamm, London 1985; P.V. Scheel, The legal problem of vertical organization building in cooperation, w: ibidem.

⁴ J. Małysz, Integracja pozioma, w: Encyklopedia Agrobiznesu, red. A. Woś, Warszawa 1998, s. 389.

⁵ t.j. Dz. U. z 2022 r. poz. 395.

⁶ W. Szymański, Integracja pionowa w rolnictwie, w: Encyklopedia Agrobiznesu, red. A. Woś, Warszawa 1998, s. 383.

⁷ Dz.U. 2018 poz. 2073 ze zm.

tów. Założycielami spółdzielni rolników mogą być rolnicy, których liczba nie może być mniejsza niż dziesięć. Natomiast jej członkami mogą być nie tylko rolnicy (osoby fizyczne lub prawne prowadzące gospodarstwo rolne w rozumieniu przepisów o podatku rolnym lub prowadzących działalność rolniczą w zakresie działań specjalnych produkcji rolnej), ale także niebędących rolnikami, podmioty prowadzące działalność w zakresie przechowywania, magazynowania, sortowania, pakowania lub przetwarzania produktów rolnych lub grup tych produktów wytworzonych przez rolników, lub działalność usługową wspomagającą rolnictwo obejmującą świadczenie na rzecz rolników.

Definicja spółdzielni energetycznej zawarta jest w ustawie z 20 lutego 2015 r. o odnawialnych źródłach energii. Art. 2 pkt 33a) tego aktu prawnego określa, że spółdzielnia energetyczna – jest to spółdzielnia w rozumieniu ustawy z dnia 16 września 1982 r. - Prawo spółdzielcze (Dz. U. z 2021 r. poz. 648) lub ustawy z dnia 4 października 2018 r. o spółdzielniach rolników (Dz. U. poz. 2073). Jej przedmiotem działalności jest wytwarzanie energii elektrycznej lub biogazu, lub ciepła, w instalacjach odnawialnego źródła energii i równoważenie zapotrzebowania energii elektrycznej lub biogazu, lub ciepła. Może być wykorzystywana wyłącznie na potrzeby własne spółdzielni energetycznej i jej członków, przyłączonych do zdefiniowanej obszarowo sieci dystrybucyjnej elektroenergetycznej o napięciu znamionowym niższym niż 110 kV lub sieci dystrybucyjnej gazowej, lub sieci ciepłowniczej.

Inne wymagania, które musi spełnić spółdzielnia, aby została uznana za energetyczną zawarte są, np. w art. 38e ustawy z dnia 20 lutego 2015 r. o odnawialnych źródłach energii. Przykładowo prowadzi działalność na obszarze gminy wiejskiej lub miejsko-wiejskiej w rozumieniu przepisów o statystyce publicznej lub na obszarze nie więcej niż 3 tego rodzaju gmin bezpośrednio sąsiadujących ze sobą; w przypadku gdy przedmiotem jej działalności jest wytwarzanie:

- a) energii elektrycznej, łączna moc zainstalowana elektryczna wszystkich instalacji odnawialnego źródła energii, umożliwi pokrycie w ciągu roku nie mniej niż 70% potrzeb własnych spółdzielni energetycznej i jej członków nie przekracza 10 MW ciepła, łączna moc osiągalna ciepła nie przekracza 30 MW, biogazu, roczna wydajność wszystkich instalacji nie przekracza 40 mln m³.

3. WPR po 2022 roku oraz globalne problemy żywnościowe i środowiskowe

W dniu 2 grudnia 2021 roku zostały uchwalone trzy istotne rozporządzenia dotyczące Wspólnej Polityki Rolnej po 2022 roku.

Po pierwsze, *Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/2115 z dnia 2 grudnia 2021 r. ustanawiające przepisy dotyczące wsparcia planów strategicznych sporządzanych przez państwa członkowskie w ramach wspólnej polityki rolnej (planów strategicznych WPR) i finansowanych z Europejskiego Funduszu Rolniczego Gwarancji (EFRG) i z Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) oraz uchylające rozporządzenia (UE) nr 1305/2013 i (UE) nr 1307/2013⁸,*

Artykuł 6 tego aktu prawnego określa cele szczegółowe, m.in.:

- wspieranie godziwych dochodów gospodarstw i odporności sektora rolnictwa w całej Unii w celu zwiększenia długoterminowego bezpieczeństwa żywnościowego oraz różnorodności w rolnictwie, a także zapewnienia zrównoważoności ekonomicznej produkcji rolnej w Unii;
- zwiększenie zorientowania na rynek i konkurencyjności gospodarstw, zarówno w perspektywie krótkoterminowej, jak i długoterminowej, w tym większe ukierunkowanie na badania naukowe, technologię i cyfryzację;
- poprawa pozycji rolników w łańcuchu wartości;
- przyczynianie się do łagodzenia zmiany klimatu i przystosowywania się do niej, w tym poprzez redukcję emisji gazów cieplarnianych i zwiększenie sekwestracji węgla, a także promowanie zrównoważonej energii;
- wspieranie zrównoważonego rozwoju zasobów naturalnych, takich jak woda, gleba i powietrze, i wydajnego gospodarowania nimi, w tym poprzez ograniczanie uzależnienia od środków chemicznych;
- poprawa reagowania rolnictwa Unii na potrzeby społeczne dotyczące żywności i zdrowia, w tym w zakresie żywności wysokiej jakości, bezpiecznej, bogatej w składniki odżywcze i produkowanej

⁸ Dz.U.UE.L.2021.435.1 z dnia 2021.12.06.

w zrównoważony sposób, w zakresie zmniejszenia marnowania żywności.

Po drugie, *Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/2117 z dnia 2 grudnia 2021 r. zmieniające rozporządzenia (UE) nr 1308/2013 ustanawiające wspólną organizację rynków produktów rolnych, (UE) nr 1151/2012 w sprawie systemów jakości produktów rolnych i środków spożywczych, (UE) nr 251/2014 w sprawie definicji, opisu, prezentacji, etykietowania i ochrony oznaczeń geograficznych aromatyzowanych produktów sektora wina i (UE) nr 228/2013 ustanawiające szczególne środki w dziedzinie rolnictwa na rzecz regionów najbardziej oddalonych w Unii Europejskiej*⁹,

Po trzecie, *Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 2021/2116 z dnia 2 grudnia 2021 r. w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej, zarządzania nią i monitorowania jej oraz uchylenia rozporządzenia (UE) nr 1306/2013*10.

Jednym z obecnych wyzwań, szczególnie istotnym w aspekcie wojny w Ukrainie jest bezpieczeństwo żywnościowe. Już w pkt 35 preambuły Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/2115 z dnia 2 grudnia 2021 r. zostało wskazane, że „WPR powinna nadal **zapewniać bezpieczeństwo żywnościowe**, które należy rozumieć jako stały dostęp do wystarczającej ilości bezpiecznej i bogatej w składniki odżywcze żywności. Ponadto powinna ona przyczyniać się do poprawy reagowania unijnego rolnictwa na nowe potrzeby społeczne w zakresie żywności i zdrowia, w tym dotyczące zrównoważonej produkcji rolnej, zdrowszego odżywiania, dobrostanu zwierząt, oraz ograniczenia marnowania żywności. WPR powinna nadal promować produkcję o szczególnych i cennych cechach, wspierając rolników w aktywnym dostosowywaniu produkcji do sygnałów płynących z rynku i oczekiwań konsumentów” (tak rozporządzenie unijne).

Pod koniec sierpnia Komisja Europejska zatwierdziła Plan Strategiczny dla Wspólnej Polityki Rolnej na lata 2023–2027 dla Polski¹¹. Został on przygotowany na podstawie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/2115 z dnia 2 grudnia 2021 r. ustanawiające przepisy dotyczące wsparcia planów strategicznych.

Zrzeszanie się producentów rolnych może ułatwić wdrażanie wyzwań no-

⁹ Dz.U.U.E.L.2021.435.262 z dnia 2021.12.06.

¹⁰ Dz.U.U.E.L.2021.435.187 z dnia 2021.12.06.

¹¹ <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/polski-plan-strategiczny-dla-wpr-zatwierdzony-przez-komisje-europejska> [dostęp: 31.08.2022].

wej Wspólnej Polityki Rolnej jak m.in. rolnictwa węglowego, czyli praktyk przyspieszających proces usuwania CO₂ z atmosfery, a następnie przekształcających go w materiał roślinny i/lub materię organiczną gleby¹²; rolnictwa zrównoważonego, co łączy się z dodatkowymi kosztami jak np. zakup precyzyjnych maszyn rolniczych (precyzyjne stosowanie środków ochrony roślin, nawozów, nasion czy systemu GPS, pozwalających na korzystanie z rozwiązań cyfrowych w rolnictwie)¹³. Działając wspólnie łatwiej wprowadzić gospodarkę o obiegu zamkniętym (nadal niewykorzystany potencjał dla rolników i ich spółdzielni).

Jednym z wyzwań jest zwiększenie udziału rolnictwa ekologicznego. Warto wyjaśnić, że obecnie w Polsce jego wkład wynosi tylko nieco ponad 3,7%. Artykuł 36 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/848 z dnia 30 maja 2018 r. w sprawie produkcji ekologicznej i znakowania produktów ekologicznych i uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 834/2007¹⁴ wprowadza nowe możliwości zrzeszania się producentów rolnych.

Osiągnięcie neutralności klimatycznej łączy się z ograniczeniem do 2050 r. emisji o 90% w sektorze transportu. W tym zakresie działanie spółdzielni, grup i organizacji producentów rolnych także będzie niezmiernie ważne. Chodzi o zorganizowanie wspólnego transportu produktów rolnych lub środków produkcji. Z łańcuchem dostaw żywności łączą się straty i marnotrawienie żywności. Wyróżnić należy straty żywności na etapie produkcji rolnej. Do zmniejszenia start i marnowania produktów rolnych mogą przyczynić się działania spółdzielni producentów rolnych.

Niektóre spółdzielnie np. w Niemczech już od wielu lat są inwestorami przedsięwzięć z zakresu energii odnawialnej. Nie ulega wątpliwości, że działając wspólnie łatwiej wybudować biogazownię, elektrownię wiatrową czy założyć solary na budynkach. Dlatego istotny jest rozwój spółdzielni energetycznych.

W Planie Strategicznym dla Wspólnej Polityki Rolnej na lata 2023-2027¹⁵

¹² <https://eagronom.com/pl/blog/rolnictwo-weglowe-jak-rozpozacz-juz-teraz> [dostęp: 08.12.2021].

¹³ https://rolnictwozrównowazone.pl/wp-content/uploads/2021/06/Raport_Zrownowazona_zywnosc_w_Polsce_ASAP_Accenture.pdf [dostęp: 08.08.2022].

¹⁴ Dz.U. UE z 2018, L 150/1, z 14.6.2018.

¹⁵ www.minrol.gov.pl [dostęp: 31.08.2022].

dla Polski są działania adresowane do organizacji producentów i grup producentów rolnych np. pkt 13.2. – Tworzenie i rozwój organizacji producentów i grup producentów rolnych.

Zgodnie z planem strategicznym celem jest zwiększanie działalności producentów rolnych we wspólnych strukturach, jakimi są organizacje producentów i grupy producentów rolnych oraz odpowiednio ich zrzeszenia i związki. Niektóre kryteria wyboru zawarte w planie strategicznym, np. podmiot posiada formę prawną spółdzielni; członkowie podmiotu prowadzą produkcję w unijnych lub krajowych systemach jakości; produkt lub grupa produktów lub sektor, dla których podmiot został uznany odnoszą się do sektora: wieprzowiny, wołowiny i cielęciny, baraniny i koziny, chmielu, lnu i konopi, buraków cukrowych, tytoniu.

Według planu strategicznego nie będzie wsparcia w sektorach: drobiu, owoców i warzyw, pszczelarstwa¹⁶.

Inne działania istotne w aspekcie zrzeszania się producentów rolnych

2.1.SO4 Przyczynianie się do łagodzenia zmiany klimatu i przystosowywania się do niej, w tym poprzez redukcję emisji gazów cieplarnianych i zwiększenie sekwestracji węgla, a także promowanie zrównoważonej energii.

2.1.SO9 Poprawa reagowania unijnego rolnictwa na potrzeby społeczne dotyczące żywności i zdrowia, w tym na wysokiej jakości, bezpiecznej i pożywnej żywności produkowanej w sposób zrównoważony, ograniczenie marnowania żywności, jak również poprawa dobrostanu zwierząt i zwalczanie oporności na środki przeciwdrobnoustrojowe.

13.3. Promowanie, informowanie i marketing dotyczący żywności wytwarzanej w ramach systemów jakości żywności.

¹⁶ Plan Strategiczny dla Wspólnej Polityki Rolnej na lata 2023-2027.

4. Organizacje producentów rolnych jako jeden z podstawowych instrumentów rozwoju rolnictwa w Unii Europejskiej

Analizując regulacje prawne Unii Europejskiej stwierdzić należy, że coraz więcej uwagi prawodawca unijny poświęca organizacjom producentów rolnych. Mają one przyczyniać się m.in. do wzmocnienia pozycji rolników w łańcuchu dostaw żywności, rozwoju gospodarstw rolnych i rynków rolnych¹⁷. **Może je uznać za podstawowy instrument rozwoju rolnictwa.** Punkt 131 preambuły rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 z 17 grudnia 2013 r. ustanawiającego wspólną organizację rynków produktów rolnych oraz uchylające rozporządzenia Rady (EWG) nr 922/72, (EWG) nr 234/79, (WE) nr 1037/2001 i (WE) nr 1234/2007¹⁸ **wskazuje, że:** „Organizacje producentów i ich zrzeszenia mogą pełnić użyteczną rolę w koncentracji podaży, poprawie wprowadzania do obrotu, planowania i dostosowywania produkcji do popytu, w optymalizacji kosztów produkcji i stabilizowaniu cen producenta, prowadzeniu badań, promowaniu najlepszych praktyk i oferowaniu pomocy technicznej, gospodarowaniu produktami ubocznymi i zarządzaniu narzędziami zarządzania ryzykiem dostępnymi dla ich członków”¹⁹.

W niektórych krajach zauważyć należy rozwój tego rodzaju podmiotów. Przykładowo na początku 2020 r. we Francji we wszystkich sektorach łącznie funkcjonowały 633 organizacje producentów i 25 stowarzyszeń uznanych organizacji producentów²⁰. W Niemczech już w 2012 r. były

¹⁷ European Commission, Study of the best ways for producer organisations to be formed, carry out their activities and be supported; 2019, [online]. Strona Komisji Europejskiej [dostęp: 2020-05-30]. Dostępny w internecie: <http://real.mtak.hu/105490/1/report-producer-organisations-study_en.pdf>.

¹⁸ Dz. Urz. EU L z 2013 r., Nr 347/671 ze zm. zwane dalej rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 z 17 grudnia 2013 r.

¹⁹ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 z 17 grudnia 2013 r.

²⁰ C. Del Cont, A. Macé, Les organisations de producteurs en France: état des lieux et réflexions w: A. Suchoń (red.), Legal and economic aspect of associations of agricultural producers in the selected countries of the world, Poznań 2020, s. 61 i nn.

Zob. też rejestry francuskich organizacji producentów rolnych: Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, Organisation économique : les organisations de producteurs, [online]. Strona francuskiego Ministerstwa Rolnictwa [dostęp: 2022-05-20]. Dostępny w internecie: <<https://agriculture.gouv.fr/organisation-economique-les-organisations-de-producteurs>>.

904 organizacje producentów rolnych²¹. Natomiast w całej Unii Europejskiej w połowie 2017 r. działalność prowadziły 3434 organizacje producentów rolnych i 71 zrzeszeń, z tego 50% miało formę spółdzielni²². **W Polsce uznano tylko organizacje producentów owoców i warzyw mające już pewną tradycję, ale w tym zakresie obowiązują odrębne regulacje prawne**²³.

Należy jednak podkreślić, że często w literaturze termin „organizacje producentów” (OP) oznacza szerszy zakres wspólnych działań rolników i nie odnosi się tylko do tych, które spełniają wymogi Rozporządzenia UE.

Podstawowe unijne regulacje prawne dotyczące organizacji producentów rolnych zawarte są obecnie w rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 z 17 grudnia 2013 r. ustanawiającym wspólną organizację rynków produktów rolnych oraz uchylającym rozporządzenia Rady (EWG) nr 922/72, (EWG) nr 234/79, (WE) nr 1037/2001 i (WE) nr 1234/2007²⁴ **oraz w** rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1305/2013 z 17 grudnia 2013 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) i uchylającym rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005²⁵.

W preambule nowego rozporządzenia z 2021/2117 z dnia 2 grudnia 2021 r. (pkt 50), aby przyczynić się do osiągnięcia celów środowiskowych Unii, państwa członkowskie powinny mieć możliwość uznawania organizacji producentów, które realizują określone cele związane z zarządzaniem produktami ubocznymi, przepływami pozostałości i odpadami oraz ich

²¹ Ch. Busse, Quo vadis Agrarorganisationenrecht? – Eine kurze Betrachtung in sechs Kapiteln w: A. Suchoń (red.), Legal and economic aspect of associations of agricultural producers in the selected countries of the world, Poznań 2020, s. 105 i nn.

²² European Commission, Study of the best ways for producer organisations to be formed, carry out their activities and be supported; 2019, [online]. Strona Komisji Europejskiej [dostęp: 2020-05-30]. Dostępny w internecie: <http://real.mtak.hu/105490/1/report-producer-organisations-study_en.pdf>.

²³ A. Suchoń, Z prawnej problematyki organizacji producentów rolnych – wybrane zagadnienia, Przegląd Prawno-Ekonomiczny 2020, nr 3, s. 81–104. <https://doi.org/10.31743/ppe.10671>

²⁴ Dz. Urz. EU L z 2017 r., Nr 347/671 ze zm.

²⁵ Dz. Urz. UE L z 2013 r., Nr 347, s. 487 ze zm.

waloryzacją, w szczególności z myślą o ochronie środowiska i wzmocnieniu obiegu zamkniętego, a także organizacji producentów, które realizują cele związane z zarządzaniem funduszami wspólnego inwestowania w każdym sektorze (...).

Artykuł 152 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 z 17 grudnia 2013 r. określa ogólnie, że państwa członkowskie mogą na wniosek uznawać organizacje producentów²⁶ i zarazem określa podstawowe zasady ich zakładania i prowadzenia działalności.

Szeroko określony został także zakres działalności organizacji. Mogą mianowicie prowadzić jeden lub większą liczbę aktywności wymienionych w art. 152 tego aktu prawnego, np. wspólne przetwarzanie produktów rolnych (co pozwala na osiągnięcie wyższych dochodów); dystrybucja, w tym również wspólne platformy sprzedaży lub transport; wspólne pakowanie, etykietowanie lub promocję czy organizację kontroli jakości. Na zmniejszenie kosztów prowadzenia działalności rolniczej wpływa pozytywnie zorganizowane wykorzystywanie urzędzeń lub miejsc składowania; zarządzanie odpadami pochodzącymi bezpośrednio z produkcji; pozyskiwanie środków produkcji; czy inne rodzaje wspólnej działalności usługowej.

Nowe Rozporządzenie 2021/2117 w art. 152 ust. 1 wprowadza zmiany do zakresu działalności organizacji producentów rolnych oraz inne zmiany dotyczące zakładania i działalności organizacji producentów rolnych, zrzeszeń takich organizacji; organizacji producentów mleka, organizacji międzybranżowych w sektorze mleka i przetworów mlecznych.

Polskie regulacje prawne dotyczące organizacji producentów rolnych

Ustawodawca krajowy stara się zachęcić do zrzeszania się rolników i składania wniosków o uznawanie organizacji. Z tego powodu w ostatnich latach zmieniono i wydano nowe regulacje prawne. 20 maja 2020 r. weszło w życie rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 27 kwietnia 2020 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie szczególnych warunków i trybu przyznawania, wypłaty oraz zwrotu pomocy fi-

²⁶ Zmieniony rozporządzeniem z 13 grudnia 2017 r. (Dz. Urz. UE. L z 2017 r. Nr 350, poz. 15), które stosuje się od 1 stycznia 2018 r.

nansowej w ramach działania „Tworzenie grup producentów i organizacji producentów” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020²⁷. Dzięki tej nowelizacji **z unijnych środków finansowych mogą skorzystać nie tylko grupy producentów rolnych, lecz także organizacje**. W latach 2019-2020 znowelizowane zostały również rozporządzenia wykonawcze do ustawy z 20 kwietnia 2004 r. o organizacji rynku mleka i przetworów mlecznych²⁸ oraz ustawy z 11 marca 2004 r. o organizacji niektórych rynków rolnych²⁹ dotyczące wybranych kwestii zakładania organizacji producentów rolnych, w tym mleka.

Artykuł 38 i w ustawie z 11 marca 2004 r. o organizacji niektórych rynków rolnych określa, że dyrektor oddziału regionalnego Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa właściwy ze względu na siedzibę wnioskodawcy jest organem w sprawach uznawania organizacji producentów, zrzeszeń organizacji producentów oraz organizacji międzybranżowych, w tym międzynarodowych organizacji producentów, międzynarodowych zrzeszeń organizacji producentów oraz międzynarodowych organizacji międzybranżowych. Ten akt prawny wskazuje wymagania jakie muszą spełnić organizacje producentów rolnych, aby uzyskać wpis do rejestru.

Odębne regulacje dotyczą producentów mleka i organizacji przez nich tworzonych. Ustawa z 20 kwietnia 2004 r. o organizacji rynku mleka i przetworów mlecznych oraz aktach wykonawczych wskazuje m.in., że taka organizacja musi zostać utworzona przez co najmniej przez 20 członków, a także wytwarza i wprowadza do obrotu rocznie nie mniej niż dwa miliony kilogramów mleka lub przetworów mlecznych wyprodukowanych w ramach tej ilości mleka.

W praktyce powstał problem czy obecnie istniejące spółdzielnie, w tym szczególnie spółdzielnie mleczarskie, mogą starać się o uznanie za organizację producentów mleka. W opinii autorki jest to możliwe, gdyż w rozporządzeniu unijnym nr 1308/2013 z 17 grudnia 2013 r. zostało wskazane, że organizacje mogą zajmować się wspólnym przetwarzaniem.

Takie postanowienia dają szansę, szczególnie mniejszym spółdzielniom

²⁷ Dz. U. z 2020 r. poz. 799.

²⁸ T.j. Dz. U. z 2019 r. poz. 1430 ze zm.

²⁹ T.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 945, z 2019 r. poz. 2020.

mleczarskim na staranie się o środki unijne, o ile spełnione są zasady dotyczące finansowania określone w polskich i unijnych regulacjach prawnych.

5. Podsumowanie

Zrzeszenia producentów rolnych będą przyczyniać się do realizacji wyzwań nowej Wspólnej Polityki Rolnej oraz globalnych problemów żywnościowych i środowiskowych. Niektóre z założeń nowej polityki są kontynuacją lub poszerzeniem obecnych, a podmioty tworzone przez producentów rolnych starają się je realizować. Przykładowo niektóre spółdzielnie już od wielu lat są inwestorami przedsięwzięć z zakresu energii odnawialnej. Angażują się także w gospodarkę o obiegu zamkniętym, zmniejszanie ilości strat i marnowania żywności.

Organizacje producentów rolnych uznać należy za jeden z podstawowych instrumentów rynkowych Wspólnej Polityki Rolnej, jednak ich popularność w państwach Unii Europejskiej jest zróżnicowana. W Polsce jak dotąd nie cieszy się popularnością. Z uwagi na nowe zasady Wspólnej Polityki Rolnej po 2022 r. istotne, aby polscy producenci rolni występowali o rejestrację organizacji producentów rolnych. W tym kontekście zasadne wydaje się stworzenie zbliżonych uwarunkowań prawnych dla organizacji, jak dla grup producentów rolnych. Prawodawca polski powinien rozważyć uchwalenie odrębnej ustawy o organizacjach producentów rolnych, podobnie jak w przypadku ustawy o grupach producentów rolnych.

Pozytywnym działaniem byłoby zakładanie spółdzielni rolników, a potem występowanie o uznanie ich za organizację producentów rolnych³⁰. W takiej oczywiście sytuacji spółdzielnia rolników czy inna np. spółdzielnia mleczarska musi spełnić wymagania niezbędne dla uznania jej za organizację producentów rolnych. W obecnej sytuacji problemów na rynku gazu i energii elektrycznej niezwykle pilnym działaniem jest tworzenie spółdzielni energetycznych.

³⁰ A. Suchoń, Z prawnej problematyki organizacji producentów rolnych – wybrane zagadnienia, Przegląd Prawno-Ekonomiczny 2020, nr 3, s. 81–104. <https://doi.org/10.31743/ppe.10671>

Finansowanie maszyn rolniczych dla rolników, grup producentów rolnych oraz spółdzielni rolniczych

Paulina Anikowska – John Deere Polska

Jeszcze rok temu, spotykając się z naszymi Klientami, którzy zastanawiali się nad zakupem nowego ciągnika czy maszyny sezonowej, rozmawialiśmy o prostych ofertach finansowania fabrycznego. Dzięki wsparciu producenta i historycznie najniższemu kosztowi pieniądza (Wibor 1M we wrześniu 2021 roku wynosił zaledwie 0,18%), zdecydowana większość rolników decydowała się na zakup właśnie w finansowaniu. Jedynym pytaniem jakie mieli wówczas nasi Klienci był maksymalny dostępny okres finansowania z zerowym kosztem odsetkowym i potrzebny do tego wymagany wkład własny.

Nikt nie spodziewał się tego, że zaledwie rok później koszt pieniądza będzie najwyższy od 2004 roku (dziś po ostatniej podwyżce Rady Polityki Pieniężnej, stawka Wibor 1M wynosi ok. 7,0%), inflacja w Polsce będzie dwucyfrowa, a całym rynkiem będzie rządziła olbrzymia niepewność związana z sytuacją makroekonomiczną, cenami nośników energii i wojną w Ukrainie.

Ta sytuacja w oczywisty sposób zmieniła podejście rolników do tematu finansowania nowych inwestycji.

Pierwszym widocznym skutkiem zmiany na rynku finansów jest dziś zdecydowany **wzrost zakupów gotówkowych** i spadek udzielanych kredytów czy pożyczek. Szacuje się, że ok 30% klientów, którzy jeszcze rok, dwa lata temu zdecydowaliby się na zakup z wykorzystaniem finansowania zewnętrznego, dziś wybiera zakupy gotówkowe.

Kolejnym efektem wzrostu kosztów pieniądza jest **zauważalna zmiana struktury finansowania**. Jeszcze rok temu, ponad 90% klientów w segmencie rynku rolnego decydowało się na wybór zmiennej stopy oprocentowania, licząc na to, że tani pieniądz będzie długoterminowym standardem. Wiązało się to także z tym, że dla statystycznego polskiego rolnika najważniejszym elementem finansowania od lat był jak najniższy koszt odsetkowy. Finansowanie na stopie stałej było pewniejsze, ale droższe i stąd nie był to produkt wybierany przez naszych klientów. Dziś, po wielu

miesiącach nieustannych zmian i podwyżek oprocentowania, ponad 70% finansowań inwestycji w zakup maszyn rolniczych to finansowanie na stopie stałej – dającej gwarancję stabilnej i niezmiennej raty oraz przewidywalnego kosztu odsetkowego. Jednym z najważniejszych dziś oczekiwań naszych klientów stała się potrzeba pewności i stabilizacji. Ponad dwa lata pandemii, wojna za wschodnią granicą, szalejąca dziś inflacja i niepewność cen, a zwłaszcza kosztów energii – to wszystko sprawia, że rolnicy – grupa od wieków zmagająca się z niepewnością – tym bardziej potrzebuje w sferze finansów pewników.

Zauważalne stało się także **znaczące skrócenie długości kredytu bądź pożyczki**. W 2019/2020 roku średnia długość kredytu inwestycyjnego w segmencie rolnictwa w Polsce wynosiła 5 lat. Dziś zauważamy, że rolnicy w większości nie chcą pożyczać pieniędzy na okresy dłuższe niż 3 lata. Wiąże się to z jednej strony ze wzrostem atrakcyjności stałych stóp procentowych i prognozami, które zapowiadają, że koszt pieniądza będzie jeszcze przez co najmniej 2 lata na tak wysokim poziomie jak dziś. Z drugiej skrócenie średniego okresu finansowania wynika z tego, że im krótszy kredyt, tym niższe koszty odsetkowe, a to jak wiemy jest bardzo ważnym parametrem dla naszych Klientów.

Zmiana sytuacji w obszarze finansowania spowodowała także, że każdy z producentów udzielających finansowania fabrycznego, stanął przed zasadniczym pytaniem marketingowym – **jak komunikować rozwiązania finansowania fabrycznego**, aby komunikat był nie tylko prosty, ale także atrakcyjny?

W dobie rosnących stóp procentowych i kosztu pieniądza, a jednocześnie w branży gdzie to właśnie koszt finansowania jest jednym z kluczowych wskaźników decydujących o tym czy gospodarstwo rolne zdecyduje się na zakup nowej maszyny, rozmowa o finansowaniu nie jest sprawą prostą i oczywistą.

Czasy taniego pieniądza i ofert „0%” długo jeszcze nie wrócą. Instytucje finansowe, ale także sami producenci maszyn rolniczych stanęli zatem przed poważnym wyzwaniem jak marketingować zakup nowego sprzętu i nadal w atrakcyjny sposób wykorzystywać argument jakim przez wiele lat było finansowanie fabryczne?

Czy postawić na komunikację stałości i pewności (stałe stopy procentowe), a może pokazywać Klientom wysokość raty, przeliczać koszt finansowania na godzinę pracy maszyny?

Nie jest to zadanie proste, nasi klienci korzystający wiele lat z kredytów niskooprocentowanych (lub najatrakcyjniejszych ofert 0%), w większości nie są jeszcze gotowi na pryzmat wysokości raty czy przeliczenia kosztu finansowania na godzinę pracy. Możemy jednak założyć, że powoli zacznie się to zmieniać, a klienci będą poniekąd zmuszeni do zaakceptowania wyższych kosztów pieniądza i spojrzenia na inne parametry oferty finansowania, nie tylko koszt odsetkowy. Reasumując rozterki marketingowe - odpowiedź na pytanie – jak przejrzycie, a zarazem atrakcyjnie komunikować finansowanie jeszcze przed nami.

Zmiany na rynku finansów będą też stopniowo prowadzić do poszukiwań nowych produktów finansowania. Jednym z nich może być pożyczka z ratą balonową lub leasing z podwyższoną wartością wykupu.

W pożyczce z ratą balonową najważniejszą korzyścią dla klienta jest obniżona nawet o połowę wysokość raty w trakcie użytkowania maszyny. Dzięki temu, że rolnik nie spłaca całego kapitału, wysokość raty jest bardzo konkurencyjna. Może ją obniżyć dodatkowo rata ze spłatą VAT lub dotacji unijnej. Na koniec okresu pożyczki do spłaty pozostaje tzw. rata balonowa. Rolnik może taką ratę rozliczyć ze swoim dealerem, dzięki czemu nie musi sam jej spłacać, oddaje w rozliczeniu używaną maszynę i kupuje od swojego dealera kolejną nową. Jest to rozwiązanie bardzo popularne w branży motoryzacyjnej, w rolnictwie w Polsce cały czas jeszcze mało popularne, ale już na przykład w sąsiadujących państwach bałtyckich czy w Skandynawii – ponad połowa klientów w rolnictwie już na takie rozwiązanie się decyduje.

Innym produktem, który może odpowiedzieć na potrzebę większej przewidywalności i pewności w finansowaniu jest **finansowanie z karencją**. Oznacza ono możliwość uruchomienia spłat rat kapitałowo – odsetkowych nawet dwa sezony żniwne po odbiorze maszyny i uruchomieniu finansowania. Największą zaletą tego produktu jest możliwość zaplanowania na dwa lata do przodu innych przychodów i kosztów gospodarstwa, a z drugiej strony nie rezygnowanie z inwestycji w nową maszynę.

W obu tych rozwiązaniach – finansowaniu balonowym i karencji klient może skorzystać ze wszystkich opcji pożyczki: stopy zmiennej lub stałej, indywidualnie dobranego okresu finansowania i rat. Może też dodatkowo korzystać z dotacji unijnych.

Pozostaje także rozwijający się rynek **wynajmu** maszyn rolniczych, co w kontekście profesjonalizacji gospodarstw rolnych w Polsce, a także stopniowej zmiany mentalności z „posiadam” na „wynajmuję” może stać się kolejnym z kierunków przyszłości w rozwoju branży.

Innowacje w zasięgu każdego gospodarstwa – Działanie „Współpraca”

Przemysław Lecyk - Broker Innowacji, CDR w Brwinowie Oddział w Poznaniu

W ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) 2014-2020 wdrażane jest działanie M16 „Współpraca”. Do tej pory przeprowadzono sześć naborów wniosków.

Wsparcie dotyczy tworzenia i funkcjonowania grup operacyjnych na rzecz innowacji (EPI) oraz realizacji przez te grupy projektów, których przedmiotem jest opracowanie i wdrożenie innowacji. Instytucją wdrażającą działanie Współpraca jest Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Ogłasza ona terminy naboru wniosków na działanie Współpraca, w ramach których grupa operacyjna może wnioskować o środki na tworzenie i funkcjonowanie grup operacyjnych na rzecz innowacji (EPI) oraz realizacji przez te grupy projektów, których celem jest wdrożenie innowacji w zakresie:

- a) nowych produktów lub znacznie udoskonalonych produktów objętych załącznikiem I do Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej lub
- b) nowych lub znacznie udoskonalonych technologii dotyczących produkcji, przetwarzania lub wprowadzania do obrotu produktów objętych załącznikiem I do Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, lub,
- c) nowych lub znacznie udoskonalonych metod organizacji dotyczących produkcji, przetwarzania lub wprowadzania do obrotu produktów objętych załącznikiem I do Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej, lub
- d) nowych lub znacznie udoskonalonych metod marketingu dotyczących produkcji, przetwarzania lub wprowadzania do obrotu produktów objętych załącznikiem I do Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej, lub
- e) tworzenia lub rozwoju:
 - krótkich łańcuchów dostaw w rozumieniu art. 2 ust. 1 akapit drugi lit. m rozporządzenia nr 1305/2013, zwanych dalej „krótkimi łańcuchami dostaw”, lub
 - rynków lokalnych, o których mowa w art. 35 ust. 2 lit. d rozporzą-

- dzenia nr 1305/2013, zwanych dalej „rynkami lokalnymi”
- dotyczących produkcji, przetwarzania lub wprowadzania do obrotu produktów objętych załącznikiem I do Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej.

Beneficjentem działania mogą być grupy operacyjne, w których składzie musi się znaleźć co najmniej dwóch członków z następujących kategorii grup:

- rolnicy,
- właściciele lasów,
- jednostki naukowe,
- przedsiębiorcy,
- podmioty świadczące usługi doradcze.

Należy jednak pamiętać, że w grupie operacyjnej, która chce ubiegać się o pomoc, jednym z podmiotów wchodzący w jej skład musi być obligatoryjnie rolnik.

Do kosztów kwalifikowalnych operacji zaliczamy koszty:

- **koszty ogólne** refundowane w 100% kosztów kwalifikowalnych, z zastrzeżeniem że nie mogą one przekroczyć 20% sumy pozostałych kosztów kwalifikowanych i kosztów bieżących oraz nie przekraczają kwoty 500 000 zł;
- **koszty inwestycyjne**, refundowane w wysokości 70%;
- **koszty badań**, refundowane w 100% kosztów kwalifikowalnych, które nie mogą przekraczać 50% kwoty pomocy na operację;
- **koszty bieżące**, które mogą być objęte pomocą w wysokości nieprzekraczającej 20% sumy kosztów, inwestycyjnych i kosztów badań.

Wszystkie koszty muszą być uzasadnione zakresem operacji, niezbędne do osiągnięcia jej celu oraz racjonalne.

Pomoc finansowa ma formę zwrotu części kosztów kwalifikowalnych (refundacja) oraz ryczałtu w przypadku kosztów bieżących. Pomoc przyznaje się i wypłaca do wysokości limitu, który w okresie realizacji Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020. Wysokość pomocy przy-

znanej i wypłaconej na jedną operację nie może przekroczyć 6 000 000 zł, z tym że w odniesieniu do:

- kosztów inwestycyjnych, o których mowa w §6 ust. 1 pkt 1 i 2 rozporządzenia, kosztów badań, a także kosztów bieżących, limit ten wynosi w sumie 5 500 000 zł,
- kosztów ogólnych limit ten wynosi w sumie 500 000 zł.

Pomoc przyznaje się według kolejności przysługiwania pomocy ustalonej przez Agencję, przy zastosowaniu kryteriów wyboru. Informacja o kolejności przyznawania pomocy (lista operacji) podawana jest przez Prezesa Agencji w terminie 7 miesięcy od dnia upływu terminu składania wniosków o przyznanie pomocy.

Wniosek o przyznanie pomocy może być złożony w Centrali Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR) osobiście albo przez upoważnioną osobę, albo przesyłką rejestrowaną nadaną w placówce operatora oraz elektronicznie (powinien być opatrzony kwalifikowanym podpisem elektronicznym, podpisem zaufanym).

Aby projekt mógł otrzymać dofinansowanie należy pamiętać o kilku podstawowych sprawach tj.:

- projekt (operacja) nie może być realizowany w więcej niż w 10 etapach,
- zakończenie realizacji operacji i złożenie wniosku o płatność końcową musi nastąpić w terminie 36 miesięcy od dnia zawarcia umowy, a w przypadku gdy ze względu na zakres lub przedmiot operacji nie jest możliwe osiągnięcie celu operacji w tym terminie, 60 miesięcy od dnia zawarcia umowy – lecz nie później niż do dnia 31 grudnia 2024 r.,
- koszty kwalifikowane operacji nie mogą być finansowane z udziałem innych środków publicznych, a w przypadku jednostek sektora finansów publicznych, koszty kwalifikowane nie są finansowane z udziałem środków pochodzących z budżetu Unii Europejskiej lub stanowiących środki pochodzące z innych źródeł zagranicznych niepodlegające zwrotowi,
- koszty kwalifikowalne ponoszone przez Grupę Operacyjną muszą być dokonywane w formie rozliczenia bezgotówkowego,

- Grupa Operacyjna poniesie koszty kwalifikowalne zgodnie z przepisami o zamówieniach publicznych, a gdy te przepisy nie mają zastosowania z zachowaniem konkurencyjnego trybu wyboru wykonawców,
- koszty kwalifikowalne zostały poniesione od dnia, w którym została zawarta umowa (realizacja zestawienia rzeczowo-finansowego operacji w zakresie danego kosztu została rozpoczęta nie wcześniej niż w tym dniu), a w przypadku kosztów ogólnych – od dnia 1 stycznia 2014 r. pod warunkiem, że zostały poniesione przez funkcjonującą Grupę Operacyjną,
- Grupa Operacyjna musi prowadzić stronę internetową, na której będzie zamieszczać informacje o projekcie, w okresie realizacji operacji i przez okres 5 lat od dnia otrzymania płatności końcowej,
- Grupa Operacyjna, wraz z wnioskiem o płatność końcową, musi złożyć dokument zawierający informacje o osiągniętych wynikach, przeprowadzonych analiz, prób lub testów, które potwierdzają możliwość zastosowania rezultatów zrealizowanej operacji w praktyce.

Warunkiem wypłaty środków finansowych z tytułu pomocy jest przede wszystkim zrealizowanie operacji zgodnie z zawartą umową (w tym osiągnięcie zaplanowanych wskaźników) oraz zestawieniem rzeczowo-finansowym operacji, udokumentowanie realizacji zamierzonych działań oraz poniesionych kosztów.

Informacji dotyczącej działania Współpraca szukać możemy na stronie Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa www.arimr.gov.pl, Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie www.cdr.gov.pl oraz we wszystkich Wojewódzkich Ośrodkach Doradztwa Rolniczego, w ramach Sieci na rzecz innowacji w rolnictwie i na obszarach wiejskich (SIR), w ramach której działają brokerzy innowacji, którzy udzielają bezpłatnej pomocy tworzącym się Grupom Operacyjnym EPI, a także ułatwiają wymianę wiedzy fachowej oraz dobrych praktyk w zakresie innowacji w rolnictwie, produkcji żywności i na obszarach wiejskich.

Korzyści płynące ze współpracy rolników

Maciej Łagoda - Grupa Producentów Trzody Chlewnej Wyrębin

Bardzo ważną rolę w procesie wzmocnienia pozycji przedsiębiorstw rolnych w łańcuchu żywnościowym odgrywa integracja pozioma rolników. Umożliwia ona bardziej racjonalne podejście do produkcji i zbytu produktów rolnych. Integracja zachodząca wśród rolników ma bezpośredni wpływ na kształtowanie się rynkowych warunków, w których działają konkretne gospodarstwa rolne, przedsiębiorstwa produkcyjne i inne podmioty gospodarcze. Szczególnie istotną rolę odgrywa integracja pozioma rolników w okresach dłuższych, kiedy można zakładać wdrażanie nowoczesnych technologii i inwestycji mając w perspektywie wspólne działania i korzystanie z poniesionych często wysokich nakładów. Zrzeszanie się rolników w grupy producenckie może także znacznie poprawić jakość produktów i zarządzanie ekonomiczne całością przedsiębiorstwa oraz przyczynić się do wzmocnienia poszczególnych gospodarstw i całej grupy producentów na rynku. Integracja pozioma w rolnictwie przyczynia się ponadto do lepszego wykorzystania posiadanych zasobów, wpływa na zwiększenie kapitału ludzkiego i stwarza możliwości korzystania z obcych źródeł finansowania.

Korzyści z integracji rolników są wymierne i można je zauważyć na co najmniej kilku płaszczyznach. Pierwszą i niewątpliwie najważniejszą zaletą tworzenia się grup producenckich jest zwiększenie się w gronie producentów siły przetargowej. Silny, duży producent uzyskuje dzięki temu wyższe ceny w zbycie, a także płaci niższe ceny za środki produkcji. Oprócz tych zysków znaczący producent otrzymuje też łatwiejszy dostęp do źródeł finansowania na potrzeby swojej działalności. Powiązania między rolnikami na płaszczyźnie poziomej pozwalają poza tym wspólnie inwestować w urządzenia służące później procesowi produkcji i dystrybucji towarów.

Ponieważ początki działania nowej grupy producenckiej mogą okazać się dużym wyzwaniem organizacyjnym, proponuje się na początek, aby w pierwszej fazie istnienia przedsiębiorstwa ograniczyć się do co najmniej wspólnego zbytu, sprzedaży produktów. To bowiem nie wymaga dużego

kapitału założycielskiego i początkowo można obejść się bez dużych inwestycji. Później, po uzyskaniu pierwszych większych przychodów i ugruntowaniu się spółdzielni, zaczyna istnieć możliwość inwestowania w urządzenia do wstępnego przetwarzania, przechowywania i transportu.

Korzyści, jakie mogą uzyskać rolnicy w wyniku integracji, dotyczą różnych sfer i nie kończą się na wspólnej sprzedaży produktów. Biorąc pod uwagę wymienione wyżej zalety wynikające z tworzenia grup producenckich można stwierdzić, że rolnicy powinni integrować się poziomo i tworzyć takie grupy. Zauważono już, że producenci artykułów żywnościowych, którzy działają wspólnie, mają na pewno większą siłę przetargową podczas negocjacji z odbiorcami. Sytuacja występująca na rynku rolno-spożywczym i w łańcuchu żywnościowym powoduje, że ostateczny udział rolnika w wartości końcowej i cenie finalnej ostatecznego produktu jest stosunkowo niewielki i maleje wraz ze wzrostem stopnia przetworzenia. Ostatecznie na wszystkich rynkach, czyli zbóż, mięsa, mleczarskim, udział produkcji rolnej w cenach detalicznych znajdował się w przedziale od 10 do 40%, natomiast udział przetwórcy i detalisty łącznie obejmował od 60 do 90% ceny detalicznej. Natomiast grupa producentów mogąca wytworzyć duże i jednorodne partie towarów zmienia też udział produkcji rolnej w ostatecznej cenie produktu na swoją korzyść.

Drugą bardzo ważną zaletą integracji rolniczej jest możliwość negocjowania przez przedsiębiorców cen zakupu środków potrzebnych do produkcji, ponieważ jako grupa rolnicy potrzebują większych partii tych środków, np. paszy i koncentratów, nawozów i środków ochrony roślin, paliwa i wielu innych materiałów potrzebnych w cyklu produkcyjnym.

Następna korzyść z integracji polega na łatwiejszym dostępie rolników do informacji rynkowej i naukowej. Dzieje się tak, ponieważ grupa producencka ma wśród swoich członków ludzi z różnych środowisk. Pod względem wykształcenia przeważają dzisiaj wśród rolników absolwenci szkół średnich lub zawodowych. Często są to specjaliści nie tylko po szkole rolniczej, ale także rzemieślnicy, a nawet ekonomiści i technologowie. Dysponując różnym zasobem wiedzy grupa może wymieniać się zdobytą wcześniej wiedzą i doświadczeniem oraz przekształcać je dla dobra całej

go przedsiębiorstwa. Przez wspólne działanie mogą oni osiągać większe i lepsze efekty. Jeśli ich wiedza i zdolności będą w umiejętny sposób skoncentrowane na zasadzie uzupełniania się, to taka kooperacja ma szansę spowodować efekt będący więcej niż przeciętną nadwyżką korzyści przypadającą na członka zespołu, w porównaniu z korzyścią możliwą do osiągnięcia w działaniu indywidualnym.

Z powodów wymienionych wyżej możliwe staje się wykorzystanie naturalnych predyspozycji oraz wyuczonych umiejętności poszczególnych członków grupy poprzez taki podział ról i obowiązków, dzięki któremu każdy będzie mógł wykonywać na rzecz grupy działania, do których wykonywania posiada najlepsze kompetencje. Ma to szczególne znaczenie w procesie pobudzania przedsiębiorczości i znajdowania sposobności rozwoju alternatywnych źródeł gospodarowania, które mogą zwiększać przychody podmiotu gospodarczego, jakim jest grupa producentów rolnych. Dla członków grupy bardzo ważne są korzyści niewymierne, a wśród nich duże znaczenie ma wymiana wiedzy i informacji między członkami grupy. Rolnicy w grupie zyskują istotną cechę. Mają bowiem świadomość, że wymiana wiedzy i doświadczenia między członkami grupy prowadzi do wspólnego dobra. Wymiana umiejętności zwiększa w istocie także zasoby każdego członka grupy.

Czwarta korzyść z integracji, o której należy tu wspomnieć, to znacznie łatwiejszy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. Łatwiej i szybciej grupa otrzyma kredyt, gwarancję czy zaliczkę na poczet przyszłej produkcji. Zrealizowanie tego typu inwestycji wymaga dużych nakładów finansowych, których często nie są w stanie samodzielnie ponieść nawet grupy producentów rolnych. Zachodzi więc konieczność wykorzystania zewnętrznych źródeł finansowania, jakimi są kredyty bankowe. Rolnicy zrzeszeni w grupach producentów mają możliwość ubiegania się o preferencyjne kredyty z linii kredytów na realizację inwestycji w rolnictwie i przetwórstwie produktów rolnych przez grupy producentów rolnych, które mogą być przeznaczone między innymi na czynniki zwiększające chęć organizowania się rolników, realizację inwestycji w rolnictwie lub przetwórstwie produktów rolnych, zwiększenie oferty towarowej oraz jej lepsze dostosowanie do wymagań rynku, poprawę warunków w zakresie wymagań dotyczących dobrostanu zwierząt.

Otrzymane środki finansowe można także wykorzystać na poprawę efektywności produkcji polegającą na zmniejszeniu kosztów wytwarzania oraz na utrzymanie lub poprawę warunków w zakresie wymagań dotyczących ochrony środowiska. Zewnętrzne źródła finansowania służą także poprawie jakości i promocji produktów rolnych, poprawie warunków pracy oraz lepszemu wykorzystaniu zasobów pracy. Poza tym można je wykorzystać na modernizację budynków lub budowli służących do przechowywania, magazynowania, przygotowywania produktów rolnych do sprzedaży, w tym sprzedaży bezpośredniej, zakup i montaż instalacji technicznej, wyposażenie, koszty rozbiórki oraz unieszkodliwienia materiałów szkodliwych pochodzących z rozbiórki, zakup budynków lub budowli, zakup i instalację maszyn lub urządzeń służących ochronie środowiska lub poprawie warunków utrzymania zwierząt. Jak widać, linia kredytowa daje rolnikom zrzeszonym w grupy producentów szeroki wachlarz możliwości, dzięki którym mogą realizować wspólne cele gospodarcze.

Bardzo ważną następną korzyścią z integracji rolników w grupy producentów jest ograniczenie pośredników i dystrybutorów w przypadku grupy producentów. Duża grupa przedsiębiorców może zrezygnować lub znacznie ograniczyć pośredników w sprzedaży i zakupach. Korzystną zmianą po integracji rolników w grupy producenckie jest bowiem skracanie kanałów dystrybucji przez pomijanie pośredników prywatnych, którzy wobec indywidualnych producentów rolnych spełniali rolę miejsca koncentrującego większe partie dostaw. Przemiany, jakie wystąpiły w toku dystrybucji, przebiegają w kierunku skracania drogi między kontrahentami i polegają na eliminacji prywatnych pośredników. Grupa może sprzedawać swoje towary bezpośrednio do zakładów przetwórczych pomijając całą sieć pośredników. Wiąże się to ze wspomnianą już wyżej korzyścią, a mianowicie możliwością negocjacji lepszych cen środków produkcji i usług oraz lepszych cen sprzedaży produktów. Stać rolników na większe, wspólne inwestycje i lepsze wykorzystanie produkcji.

Ważna jest także kolejna korzyść z integracji. Chodzi o zasadę, że grupa wspólnie promuje swoje produkty na rynku, a ewentualne ryzyko związane z produkcją na równo ponoszą wszyscy członkowie spółdzielni, co pozwala na radzenie sobie z problemami i szukanie najlepszych rozwiązań

razem. Działania te polegają między innymi na uważnym obserwowaniu rynku oraz preferencji klientów, reagowaniu na zmieniające się tendencje, zmianie uprawianych odmian roślin, hodowanych ras zwierząt, częstotliwości dostaw i wielkości partii towarów, sposobie pakowania, wykorzystywaniu zabiegów marketingowych. Skutecznym zabiegiem dostosowującym produkcję do aktualnych potrzeb rynku jest ujednoczenie produkcji w obrębie wszystkich członków grupy. Dzięki temu może ona stać się atrakcyjnym partnerem dla dużych przetwórców czy sieci handlowych, wymagających od dostawcy jednorodnych jakościowo i ilościowo partii towaru, oferowanych regularnie w ciągu całego roku.

Wszystkie wymienione wyżej zalety integracji przejawiają się obniżeniem kosztów prowadzonej działalności rolniczej poprzez niższe ceny zakupu środków produkcji, a wyższe ceny sprzedaży. To natomiast przekłada się na zwiększenie opłacalności produkcji rolniczej i uzyskiwania wyższych dochodów rolników. Podkreślić należy również, że współdziałanie rolników tworzy kapitał społeczny, który sprzyja realizacji nowych przedsięwzięć i projektów. Trzeba też zaznaczyć, że integracja w grupach producenckich prowadzi do współpracy między rolnikami i tworzenia tym samym kapitału społecznego. Wśród wielu badanych czynników sprzyjających integracji rolników zaufaniu poświęca się dużo uwagi. Aby nowa grupa powstała, jej potencjalni członkowie muszą być przekonani, że wspólne działanie to najlepszy sposób poprawienia pozycji rynkowej. Organizujący się w spółdzielnie producenci muszą jasno określić sobie cel, dla którego tworzą grupę. Ten cel powinien być akceptowany przez wszystkich zrzeszonych rolników i jednakowo przez nich rozumiany. Podstawą osiągnięcia sukcesu jest zatem wzajemne zaufanie. Jeśli członkowie grupy producenckiej uwzględnią i zaakceptują wspólne symbole, systemy wartości, normy i tradycje, wtedy można mówić o kształtowaniu się kultury funkcjonowania grupy. Widzimy zatem, że kapitał społeczny, umożliwiający rozszerzenie współpracy pod względem ilościowym i jakościowym, daje podstawę do uzyskiwania wszystkich opisanych wyżej korzyści

Następnym istotnym czynnikiem działań integracyjnych w rolnictwie jest wzrost możliwości konkurencyjności na rynku krajowym i międzynarodowym. Polska produkcja wchodząc na zagraniczne rynki staje się konku-

rencyjna dla produktów z innych krajów. Grupy producenckie mogą także współpracować z zagranicznymi odbiorcami, co jest ważne w czasie, gdy lokalne, dotychczasowe rynki zamykają się na nasze rodzime produkty. Dlatego tak istotne jest stałe poszerzanie grona partnerów handlowych, co wpływa na poprawę siły konkurencyjnej i kondycji całego sektora produkcji rolniczej.

W wyniku łączenia się w grupy producenckie rolnicy uzyskali korzyści, które trudno byłoby im osiągnąć przy działaniu w pojedynkę. Przykładem może być znalezienie nowych rynków zbytu, kiedy to grupa producencka na pewno szybciej takie rynki znajdzie. Podobnie zalety integracji widoczne są w poprawie jakości oferowanych produktów, zapewnieniu ciągłości dostaw, a także podejmowaniu działań z zakresu przygotowywania produktów do sprzedaży. Osiągnięte korzyści przyczyniają się w efekcie do poprawy sytuacji finansowej członków grup w odniesieniu do okresu, kiedy działali na rynku samodzielnie.

Badania wskazują, że rolnicy, którzy zdecydowali się przystąpić do grupy producenckiej, od razu zaczęli podkreślać konkretne korzyści działań grupowych. Przedsiębiorcy uznali, że dzięki procesowi integracji możliwe jest ograniczenie liczby pośredników w kanałach dystrybucji, dotyczących sprzedaży produktów i zakupów środków do produkcji. Ważną zaletą integracji podkreślaną przez samych rolników jest możliwość realizowania wspólnych inwestycji przez wszystkich przedsiębiorców. Łatwiej i szybciej grupa producencka inwestuje w nowe magazyny, chłodnie, miejsca przechowywania produktów. Działający w pojedynkę rolnicy nie byłiby w stanie dysponować takim zapleczem magazynowym. Wspólnie działający rolnicy mogą kupować nowoczesne maszyny rolnicze, inwestować w nowoczesne technologie.

Korzyści z integracji są najważniejszym czynnikiem motywującym do przystąpienia do grup producentów. Część pozytywnych konsekwencji integracji ma dużo większe znaczenie niż pozostałe. Integracja producentów rolnych trzody chlewnej istotnie wpłynęła na poprawę sytuacji ekonomicznej gospodarstw. Grupy producentów trzody chlewnej cechują się wyższą efektywnością ekonomiczną działając razem, a przyczyniło się

do tego wycofanie pośredników skupujących trzodę. Obniżenie kosztów zaopatrzenia gospodarstw w środki produkcji oraz możliwość uzyskania rabatów przy hurtowym zakupie czynników produkcji, pozwoliły poprawić opłacalność funkcjonowania gospodarstw. Zatem integracja rolników znacznie obniża koszty produkcji i przekłada się na możliwość uzyskania wyższej ceny zbytu. Eliminacja dużej grupy pośredników znacznie oszczędza czas rolników, którzy nie muszą negocjować długo i z różnymi dystrybutorami. Wspólne inwestycje mogą być w grupie bardziej nowoczesne i przeprowadzane na większą skalę. Często podawaną przyczyną, która decyduje o integracji producentów rolnych, jest chęć wyeliminowania pośredników z kanałów dystrybucji, zlikwidowanie wysokich kosztów produkcji, a także ograniczenie trudności w znalezieniu rynków zbytu. Rolnicy decydują się przystąpić do grypy producenckiej, aby osiągnąć korzyści finansowe związane z uzyskiwaniem wyższych cen za sprzedawany żywiec. Kolejną ważną przyczyną podejmowania decyzji o integracji jest przekonanie pojedynczego rolnika, że działając w grupie łatwiej jest sprzedać to, co się wyprodukuje. Rolnicy podkreślają także, że działalność grupowa zwiększa możliwości pozyskiwania wsparcia finansowego dla wspólnej inicjatywy producenckiej.

Dlatego rolnicy decydują się na wspólne działanie, ponieważ widzą, że podstawowa zaleta bycia w grupie, czyli wyższe przychody, jest w spółdzielni możliwa i obserwowana. Za główne motywy wspólnego gospodarowania członkowie grup uznają także możliwość negocjacji cen środków do produkcji oraz uzyskiwanie lepszych warunków przy transakcjach sprzedaży płodów rolnych. Kolejnym ważnym czynnikiem jest prowadzenie wspólnej polityki marketingowej i eliminacja pośredników w kanałach dystrybucji oraz obniżenie kosztów transakcyjnych. W dalszej kolejności ankietowani rolnicy jako motyw przystąpienia do grupy producenckiej wskazali fakt możliwości podjęcia w grupie wspólnych działań w zakresie podnoszenia kwalifikacji zawodowych, korzystania z różnego rodzaju szkoleń oraz zdobywania rzetelnych informacji o rynku płodów rolnych. Ważnym powodem zrzeszania się rolników jest zmniejszenie kosztów związanych z zaopatrzeniem w środki produkcji. Możliwość zaoszczędzenia środków finansowych poprzez ograniczenie liczby pośredników jest także istotne z punktu widzenia producentów rolnych. Podobnie bardzo

ważna jest możliwość uzyskania lepszych warunków zbytu na wyprodukowane w gospodarstwach produkty rolnicze. Ważnym czynnikiem, na który rolnicy zwracają uwagę mówiąc o lepszych warunkach zbytu własnych towarów, jest cena, którą uzyskują za produkty będąc w grupie producentów.

Z kolei wspólny budżet daje producentom większe możliwości podejmowania różnego rodzaju decyzji. Członkowie grupy mają lepsze możliwości dokonywania inwestycji dzięki połączeniu kapitałów. Ułatwia to w znaczącym stopniu wprowadzenie nowych technologii, a także zwiększa swobodę przeprowadzania na przykład działań promocyjnych. Jednym z najważniejszych motywów, który skłania rolników do integracji w grupy producenckie, jest możliwość obniżenia kosztów produkcji. Rolnicy ponoszą mniejsze nakłady na produkcję, nie tylko ze względu na zakup środków produkcji po obniżonych cenach. Bardzo ważnym aspektem jest w tym przypadku sposobność wspólnego wykorzystania sprzętu, przygotowania produktów do obrotu handlowego oraz organizacja ich sprzedaży.

Kolejnym ważnym motywem integracji producentów w grupy jest również prawne zabezpieczenie dokonywanych transakcji. Grupa producencka ma zagwarantowaną wypłatę należności za sprzedany towar, a poszczególni jej członkowie mają większe poczucie finansowego bezpieczeństwa. Powstanie grupy producentów rolnych zakłada realizację dwóch podstawowych celów. Po pierwsze, stworzona grupa powinna zapewniać uzyskanie stabilnych dochodów, a po drugie, jej członkowie powinni mieć satysfakcję z prowadzonej działalności. Grupa producentów rolnych, obok działalności mającej na celu zwiększenie przychodów i obniżenie kosztów, ma możliwość podejmowania działań w zakresie zwiększania kultury produkcji. Ponadto członkowie grupy powinni starać się usprawniać cały proces produkcyjny czy kreować pozytywną opinię o grupie.

Oprócz tych wymiernych korzyści tworzenia grup producenckich często wymienia się inny kluczowy aspekt sprzyjający integracji rolników, a jest nim zaufanie. Zaufanie ma kluczowe znaczenie dla rozwoju różnych form integracji oraz korzyści z ich funkcjonowania. Zaufanie może znacznie zmniejszyć potencjalne koszty pośrednictwa w spółdzielni, wzmocnić

spójność grupy, a tym samym zaangażowanie członków w nią. Ponieważ warunkiem powstania nowej grupy jest porozumienie producentów oraz ich przekonanie, że wspólne działanie jest najlepszym sposobem poprawy pozycji rynkowej gospodarstw, konieczna jest wspólna wiara w sukces i wzajemne zaufanie między producentami tworzącymi spółdzielnię. Organizujący się producenci – rolnicy muszą jasno określić sobie cel, dla którego tworzą grupę. Dodatkowo ten zakładany plan musi on być jednakowo rozumiany przez wszystkich członków i przez każdego zaakceptowany.

Z badań wśród producentów rolniczych wynika jeden podstawowy wniosek, że podstawowym motywem podjęcia wspólnego działania na pierwszym miejscu jest chęć integrowania się w celu uzyskania lepszych warunków sprzedaży i zaopatrzenia. Za główne motywy wspólnego gospodarowania członkowie grup uznali możliwość negocjacji cen środków do produkcji oraz uzyskiwanie lepszych warunków przy transakcjach sprzedaży płodów rolnych. Kolejnym ważnym czynnikiem jest prowadzenie wspólnej polityki marketingowej i eliminacja pośredników w kanałach dystrybucji oraz obniżenie kosztów transakcyjnych. Potwierdza to praktyka działających już grup producentów rolnych.

Ponadto wielu rolników będących już w spółdzielniach zaczęło dostrzegać jako ważną korzyść możliwość podjęcia wspólnych działań w zakresie podnoszenia kwalifikacji zawodowych i możliwości korzystania z różnego rodzaju szkoleń oraz zdobywania rzetelnych informacji o rynku płodów rolnych. Zwłaszcza na ciągle rozwijającym się rynku produktów rolnych, otwierającym się na nowoczesne technologie, sprzęt tradycyjne metody gospodarowania przestają wystarczać. Dlatego producenci rolni potwierdzają w ankietach, jak ważna jest wiedza rolnicza i wymiana doświadczeń.

