



The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

DIAGNOZA ROZWOJU I PERSPEKTYWY WSPARCIA GRUP PRODUCENCKICH W POLSCE*

Aleksandra Chlebicka

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie: Celem artykułu była ocena dotychczasowego procesu organizowania się producentów rolnych w grupach producenckich w Polsce oraz określenie dalszych kierunków rozwoju tej formy współpracy. W opracowaniu przedyskutowano wskazywane w literaturze czynniki determinujące rozwój grup producenckich, następnie poddano analizie ramy prawne oraz politykę wsparcia grup producenckich w Polsce. Obecny poziom zrzeszenia producentów w grupach producentów rolnych oraz grupach producentów owoców i warzyw jest dalece niewystarczający. Pomimo nie tak małej liczby grup producenckich – ponad 1500 podmiotów, liczba zrzeszonych rolników wciąż stanowi niewielki (poniżej 3%) odsetek producentów rolnych korzystających ze wsparcia w ramach polityki rolnej. Ponadto funkcjonujące grupy wciąż dysponują niewielkim potencjałem produkcyjnym – wprowadzają na rynek ok. 6% całkowitej produkcji. W ożywieniu procesu zrzeszania się rolników istotne znaczenie miały środki finansowe kierowane do tych podmiotów w ramach Programów Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw. Projektowane obecnie na lata 2014-2020 rozwiązania powinny zachęcać do tworzenia większych grup producenckich, a także promować współpracę już istniejących grup. Analizę przeprowadzono z wykorzystaniem danych wtórnych, w tym niepublikowanych danych Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

Słowa kluczowe: grupy producenckie, organizacja rynków

Wstęp

Rozwój współpracy gospodarczej rolników w Polsce jest ze wszech miar pożądanym ze względu na rozdrobnione rolnictwo i niski stopień organizacji większości rynków rolnych. Jedną z form kooperacji producentów rolnych są grupy producenckie. Aktualnie w Polsce funkcjonuje 1515 grup producenckich, z czego 1 200 grup producentów rolnych (GPR) oraz 315 grup w sektorze owocowo-warzywnym (grupy producenckie GP i organizacje producenckie OP). Oprócz niewielkiego odsetka zrzeszonych rolników, o niskim poziomie organizacji polskiego sektora rolnego świadczy udział grup producenckich we wprowadzaniu produktów na rynek. W dyskusji nad czynnikami, które wpływają na proces tworzenia się i rozwoju grup producenckich w krajowej literaturze dominuje analiza determinantów o charakterze ekonomicznym, których uzasadnienie można znaleźć w teorii ekonomii neoklasycznej (struktura rynku, ekonomika skali), jak i nowej ekonomii instytucjonalnej (ekonomika kosztów transakcyjnych). Wśród barier tworzenia grup w Polsce wskazuje się między innymi duże rozdrobnienie gospodarstw, niewystarczające wyposażenie w kapitał własny producentów, brak powiązań z kolejnymi ogniwami łańcucha obrotu czy brak liderów wiejskich. Niektórzy autorzy wskazują, że ważną barierą tworzenia grup producenckich w Polsce pozostaje negatywny stosunek polskich rolników do wspólnych przedsięwzięć, ukształtowany w wyniku

złych doświadczeń związanych ze spółdzielczością w czasach gospodarki centralnie planowanej.

Celem artykułu jest ocena dotychczasowego stopnia zorganizowania producentów rolnych w grupach producenckich oraz określenie dalszych kierunków rozwoju tej formy współpracy. W opracowaniu poddano ocenie dotychczasowy przebieg tworzenia struktur współpracy rolników w Polsce uwzględniając ramy prawne oraz politykę wsparcia grup producenckich w Polsce. Diagnoza rozwoju grup wzbogacona o projektowane na lata 2014-2020 propozycje wsparcia grup producenckich pozwoliły wypracować wnioski co do przyszłości rozwoju formalnej współpracy rolników, a także wskazać pewne rekomendacje co do polityki wsparcia tych podmiotów.

Materiał i metody

Na potrzeby dyskusji czynników determinujących proces powstawania i funkcjonowanie grup producenckich dokonano przeglądu polskiej i zagranicznej literatury przedmiotu. W diagnozie stanu rozwoju grup producentów rolnych oraz grup producentów owoców i warzyw wykorzystano niepublikowane dane Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Ponadto korzystano z ogólnodostępnych danych GUS, a także analizowano obowiązujące i projektowane przepisy prawa w zakresie funkcjonowania i wsparcia grup producenckich.

* Artykuł powstał w ramach projektu naukowego pt. *Kapitał społeczny jako warunek tworzenia się grup producentów rolnych w Polsce*; projekt został sfinansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/01/B/HS4/04733

Motywy i bariery współpracy rolników w grupach producenckich

Formy współpracy producentów rolnych mogą różnić się ze względu na przyjętą strukturę organizacyjną, wielkość i zakres działań. Zgodnie z klasyfikacją Międzynarodowego Związku Producentów Rolnych (International Federation of Agricultural Producers, IFAP), mówiąc o sformalizowanych formach współpracy producentów rolnych mamy na myśli grupy marketingowe producentów rolnych, związki, federacje, zrzeszenia i stowarzyszenia rolników, spółdzielnie rolnicze, izby rolne (IFAP 1992). Do podstawowych celów, dla realizacji których rolnicy podejmują współpracę, należy zaliczyć obronę interesów rolników (np. funkcje reprezentacyjne, lobbingsowe), wspólną realizację funkcji o charakterze technicznym i ekonomicznym (np. planowanie produkcji, zakup środków produkcji, wspólna sprzedaż) czy rozwój lokalny (Collion, Rondot 2001). Współpraca rolników w grupach producenckich ma charakter ekonomiczno-techniczny. Najczęściej grupy producenckie kojarzy się ze spółdzielniami (Boguta i in., 2000), chociaż w polskich rozwiązaniach legislacyjnych katalog form prawnych możliwych do wykorzystania przez grupy producenckie wykracza poza formę spółdzielczą. Cechą wspólną grup producentów jest jednak fakt, że są one przede wszystkim związkami osób, nie kapitału, a w swoim działaniu stosują zasady spółdzielcze. Zgodnie z podstawową ustawą dotyczącą grup producenckich w Polsce (ustawa z dn. 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach, Dz.U. Nr 88 z 2000 r.), za grupę producencką uważa się każdą osobę prawną utworzoną z własnej inicjatywy producentów rolnych, mającą na celu przede wszystkim poprawę ekonomicznej efektywności gospodarstw członków, głównie poprzez dostosowanie produkcji i zbytu do wymogów rynku.

Pojedynczy producent dysponujący niewielką skalą produkcji, brakiem dostępu do wyposażenia technicznego i nowoczesnych technologii zazwyczaj nie jest w stanie skutecznie reagować na zmiany zachodzące w jego otoczeniu. W przypadku polskich producentów rolnych zmiany te w ostatnim czasie wiążą się przede wszystkim z koniecznością zaspakajania wymagań konsumentów oczekujących produktów o wysokiej jakości i korzystnej cenie, dostarczanych w wygodnej dla spożycia i atrakcyjnej formie przez cały rok. Duże znaczenie mają przemiany w strukturze podmiotowej rynku prowadzące do umacniania się pozycji przetwórców i pośredników handlowych. Intensywne procesy koncentracji wśród odbiorców sprawiają, że producenci rolni muszą podnieść wydajność swojej produkcji, zapewniać duże, stabilne dostawy jednorodnych jakościowo produktów. Współpraca w grupach może być uzasadniana korzyściami

ekonomiki skali i redukcji kosztów transakcyjnych. Umożliwia bowiem koncentrację podaży, wspólne planowanie produkcji, koncentrację popytu na środki produkcji, negocjowanie warunków sprzedaży/zakupu, zdobywanie nowych rynków zbytu, działania na rzecz podnoszenia jakości wytwarzanych produktów, tworzenie i promowanie własnych marek produktowych (m.in. Karasiewicz 2001, Chlebicka i in. 2009, Domagalska-Grędyś 2012).

Grupa producentów to jednak przede wszystkim związek osób, które realizują wspólny cel gospodarczy (m.in. Krzyżanowska 2003, Domagalski 2009). To sami organizujący się muszą ustalić warunki współpracy między sobą, ustalić zasady działania własnej firmy oraz zasady współpracy między członkami a firmą. Bez dobrego zorganizowania grupy jako zrzeszenia osób nie należy oczekiwać dobrych wyników ekonomicznych. Do najczęściej wymienianych czynników kształtujących zachowanie jednostki w grupie należą: otoczenie, role indywidualne, normy grupowe, motywacja uczestników, spójność, przywództwo, wielkość grupy (Kozusznik 2007). Badania z dziedziny spółdzielczości rolniczej wskazują, iż podstawę współpracy rolników stanowi zaufanie (Fulton 1999). Determinuje ono lojalność członków wobec spółdzielni oraz zaangażowanie członków w działania grupy. Zaufanie wypracowane najczęściej w trakcie długoletnich kontaktów, jak również to oparte na ogólnie znanej, pozytywnej opinii rynku o danym podmiocie jest fundamentem dla budowy więzi partnerskich. Zaufanie stanowi zatem podstawę wzajemnego zobowiązania partnerów do utrzymania ciągłości relacji. Zgodnie z wynikami badań empirycznych istnieje ścisły związek pomiędzy zaufaniem członków a wynikami spółdzielni marketingowych (Morrow i in., 2003, Chlebicka 2011).

Poruszając kwestię zaufania między stronami wskazuje się przede wszystkim na jego wewnętrzne źródła, tj. wiarygodność partnera i tradycję współpracy. Tymczasem zaufanie ma również swój zewnętrzny wymiar w postaci kapitału społecznego. Kapitał społeczny definiowany jest jako umiejętność współpracy międzyludzkiej w obrębie grup i organizacji w celu realizacji wspólnych interesów (Matysiak 1999). Murray zauważa, że analiza ekonomiczna spółdzielni rolników na ogół pomija wpływ kapitału społecznego na funkcjonowanie tej formy gospodarowania. Tymczasem nieuwzględnienie czynnika społecznego w analizowaniu zagadnień związanych z tworzeniem i funkcjonowaniem grup producentów rolnych pozostaje dużym błędem (Murray, 2005). Badanie związków pomiędzy kapitałem społecznym a procesem rozwoju grup producentów w Polsce wydaje się być szczególnie interesujące. Należy podkreślić, że kilkadziesiąt lat podporządkowania państwu i polityce w ramach ustroju polityczno-gospodarczego w Polsce przed

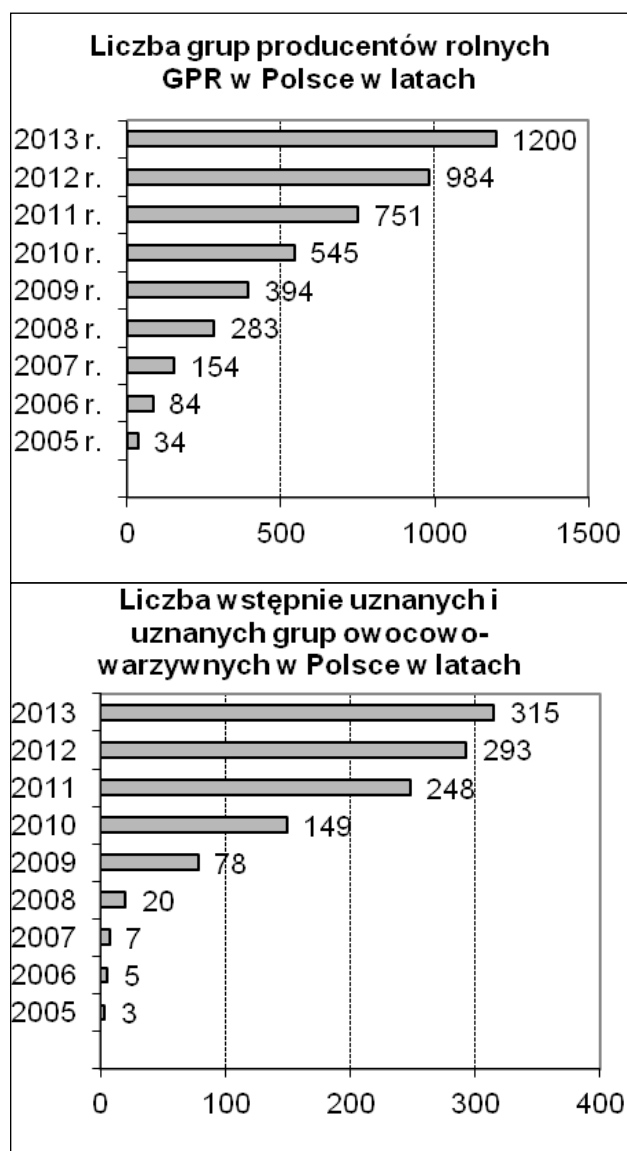
transformacją osłabiło znacznie zdolność społeczeństwa do podejmowania inicjatyw opartych na lojalności, zaangażowaniu i zaufaniu. Przykładowo z badań Chloupkovej (Chloupkova i in., 2003) dotyczących kapitału społecznego w Polsce i Danii wynika iż, w obu krajach przed wojną można było zaobserwować silny ruch spółdzielczy, natomiast zdecydowane różnice w poziomie kapitału społecznego występujące współcześnie można tłumaczyć tym, że został on zniszczony w okresie gospodarki centralnie planowanej.

Proces rozwoju grup producenckich w Polsce

Po wprowadzeniu w Polsce gospodarki wolnorynkowej i upadku struktur spółdzielczych po 1989 roku proces tworzenia formalnych struktur współpracy rolników w zasadzie rozpoczął się na nowo. Integracja pozioma rolników w polskich warunkach ma doniosłe znaczenie, gdyż jest jedyną alternatywą dla koncentracji ziemi, która przebiega dość trudno ze względu na zasoby kapitałowe rolników oraz ograniczoną dostępność ziemi w ofercie sprzedażowej. Proces tworzenia grup producenckich w Polsce rozpoczął się w 2000 roku, kiedy to powstały pierwsze kompleksowe rozwiązania prawne regulujące proces tworzenia, funkcjonowania grup oraz ubiegania się o wsparcie ze środków publicznych przez te podmioty. Wejście w życie ustawy z dnia 15 września 2000 roku o grupach producentów rolnych i ich związkach (Dz. U. z 2000 r., nr 88, poz. 983 z późn. zm) oraz stosownych rozporządzeń Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi umożliwiło rozpoczęcie procesu gospodarczego organizowania się rolników.

Istotne zmiany przyniosło również wstąpienie Polski do Unii Europejskiej. Z jednej strony konieczne stało się przystosowanie do regulacji Wspólnej Polityki Rolnej oraz konkurowanie z lepiej zorganizowanymi i wyposażonymi producentami z krajów Unii Europejskiej, a z drugiej pojawiły się możliwości korzystania z publicznych środków na cele inwestycyjne oraz tych adresowanych dla grup producenckich. Od momentu akcesji Polski z Unią Europejską poprawiły się warunki pomocy dla powstających grup producenckich. Istotnym impulsem do tworzenia grup była realizacja Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich, w szczególności poprzez uruchomienie większego wsparcia dla grup producentów rolnych oraz działalności szkoleniowo-doradczej.

Liczba grup, szczególnie w ostatnich latach znacząco wzrosła. Aktualnie w Polsce funkcjonuje 1515 grup producenckich (stan na dzień 22 sierpnia 2013 r.), z czego 1 200 grup producentów rolnych oraz 315 grup w sektorze owocowo-warzywnym (wstępnie uznanych grup producentów owoców i warzyw tzw. grup producenckich oraz uznanych grup producentów owoców i warzyw tzw. organizacji producenckich) (Rys.1).



Rysunek 1. Liczba grup producentów rolnych oraz grup producentów owoców i warzyw w latach

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Oprócz grup tworzonych przez ogrodników, grupy producentów są najczęściej zakładane przez producentów ziarna zbóż i nasion, roślin oleistych, świń, drobiu i mleka. Producenci ziarna zbóż i nasion roślin oleistych zorganizowani są w 296 grupach, producenci świń w 257 grupach, producenci drobiu w 225 grupach, a ziarna zbóż w 91. Producenci mleka utworzyli 97 grup, nasion roślin oleistych – 62, bydła – 48, ziemniaków – 31.

Stopień zrzeszenia rolników jest także zróżnicowany regionalnie. Najwięcej grup producentów rolnych funkcjonuje w województwach wielkopolskim, dolnośląskim i kujawsko-pomorskim, najslabiej zorganizowani są producenci rolni w województwach małopolskim i lubelskim.

Tabela 1. Liczba grup producentów rolnych (GPR) oraz grup i organizacji producenckich (GP i OP) w sektorze owoców i warzyw w Polsce wg województw

województwo	wstępnie uznane GP	uznane OP	GPR	suma wszystkich grup wg województw
dolnośląskie	10	1	119	130
kujawsko-pomorskie	25	18	117	160
lubelskie	18	16	26	60
lubuskie	2	4	64	70
łódzkie	12	8	31	51
małopolskie	7	6	17	30
mazowieckie	76	23	55	154
opolskie	6	0	79	85
podkarpackie	7	0	36	43
podlaskie	3	1	40	44
pomorskie	9	1	65	75
śląskie	5	0	23	28
świętokrzyskie	12	5	18	35
warmińsko-mazurskie	2	1	83	86
wielkopolskie	31	15	360	406
zachodniopomorskie	2	0	67	69
Suma	217	98	1200	1515

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi

skim i świętokrzyskim. Natomiast jeśli chodzi o grupy ogrodnicze, to najwięcej jest ich w województwach mazowieckim, wielkopolskim, kujawsko-pomorskim i lubelskim (Tabela 1).

Łącznie we wszystkich grupach producentów rolnych w Polsce zrzeszonych jest ok. 27 tys. producentów rolnych, natomiast w grupach producentów owoców i warzyw zrzeszonych jest ok. 7 tys. członków - ok. 3 tys. we wstępnie uznanych grupach (GP) oraz ok. 4 tys. w organizacjach producenckich (OP), co stanowi zaledwie 2,5% liczby producentów rolnych będących beneficjentami dopłat bezpośrednich.

Oprócz niewielkiego odsetka zrzeszonych rolników, o niskim poziomie organizacji polskiego sektora rolnego świadczy udział grup producenckich we wprowadzaniu produktów na rynek. W 2012 r. grupy producenckie wprowadziły na rynek produkcję rolną (bez grup owocowo-warzywnych) o wartości 4,3 mld zł, co stanowiło 5,7% całkowitej produkcji towarowej.

Dotychczasowe doświadczenia i proponowane zmiany we wsparciu grup producenckich

Dotychczasowa pomoc kierowana do grup producenckich w Polsce różniła się znacząco jeśli chodzi o grupy producentów rolnych (GPR) oraz grupy producentów owoców i warzyw (GP i OP). Sytuacja taka była pochodną rozwiązań unijnych – grupy producentów rolnych były wspierane z drugiego filara Wspólnej Polityki Rolnej (wsparcie rozwoju obszarów wiejskich

przy pomocy PROW), natomiast grupy ogrodnicze z pierwszego filara WPR (wsparcie rynkowe).

Główną pomocą skierowaną do GPR była pięcioletnia ryczałtowa pomoc finansowa. Do czasu wejścia Polski do UE wypłacana była ona z budżetu krajowego, natomiast po akcesji, grupy ujęte w rejestrach prowadzonych przez marszałków województw mogły korzystać ze wsparcia w ramach Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004-2006 oraz Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 w ramach działania „Grupy Producentów Rolnych”. Pomoc realizowana jest w formie rocznych płatności przez okres pierwszych 5 lat działania, w wysokości zależnej od wartości netto sprzedanych produktów, dla których grupa jest utworzona, wyprodukowanych w gospodarstwach jej członków. Kwota pomocy udzielonej GPR w PROW 2007-2013 w ramach tego działania dedykowanego grupom wyniosła 361 mln zł (do końca czerwca 2013 r.), natomiast w ramach PROW 2004-2006 wypłacono grupom 74,4 mln zł. Ponadto od 2010 r. w ramach zaliczek na pokrycie kosztów administracyjnych w pierwszym roku działalności (zaliczka w wysokości 50 tys. zł) wypłacono grupom 12,4 mln zł. Innymi formami wsparcia grup producentów rolnych w ramach PROW są działania: „Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej”, „Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw”, działania informacyjne i promocyjne, a także w ramach pomocy krajowej kredyty preferencyjne z przeznaczeniem na inwestycje w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym czy też na

usługi dla rolnictwa, a także zwolnienie z podatku od nieruchomości i zwolnienie z podatku dochodowego od osób prawnych¹.

Zasadnicza różnica pomiędzy wsparciem kierowanym do grup producentów owoców i warzyw polegała na tym, że od 2006 roku wstępnie uznane grupy producentów owoców i warzyw mogły otrzymywać pomoc finansową na pokrycie części kwalifikowanych kosztów inwestycji związanych ze zbiorem, przechowywaniem, magazynowaniem lub przygotowaniem owoców i warzyw do sprzedaży, ujętych w zatwierdzonym planie dochodzenia do uznania. Pomoc była bardzo atrakcyjnym wsparciem, ponieważ oznaczała maksymalne dofinansowanie do 75% poniesionych kosztów inwestycji. Ponadto od 2008 r. wdrożona została reforma wspólnej organizacji rynków owoców i warzyw UE, w ramach której zwiększono wielkość pomocy finansowej na podstawie stawki ryczałtowej obliczonej na podstawie rocznej wartości produktów sprzedanych przez grupę w poszczególnych latach². Wsparcie finansowe w latach 2004-2013 otrzymało 8 uznanych organizacji producentów oraz 290 wstępnie uznanych grup producentów owoców i warzyw. Grupy i organizacje producentów owoców i warzyw do dnia 14 kwietnia 2013 r. otrzymały łącznie ok. 4,3 mld zł pomocy finansowej, w tym głównie dla wstępnie uznanych grup producentów owoców i warzyw przeznaczonych na inwestycje (prawie 95% wsparcia finansowego). Kwota ta w porównaniu ze wsparciem kierowanym do GPR w ramach dedykowanego grupom działania w PROW 2004-2006 oraz PROW 2007-2013 była ośmiokrotnie większa, a w przeliczeniu na 1 podmiot ok. 30 razy większa.

Jeśli chodzi o przyszłość wsparcia rozwoju GPR, to zgodnie z art. 28 Wniosku Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) z dnia 12.10.2011 r., w okresie 2014-2020 grupy producentów rolnych mają otrzymywać wsparcie wyższe od wsparcia udzielanego w ramach działania „Grupy Producentów Rolnych” PROW 2007-2013. Z propozycji KE wynika, że nie zmienią się ogólne cele wsparcia, natomiast częściowej zmianie ulegną zasady jego użytkowania. Wsparcie otrzymają grupy producentów, które zostały oficjalnie uznane przez właściwy organ państwa członkowskiego na podstawie planu operacyjne-

go, od jego prawidłowej realizacji zależeć będzie wypłata ostatniej raty pomocy (za piąty rok). Wsparcie będą mogły otrzymać podmioty, które będą mieściły się w definicji małych i średnich przedsiębiorstw. Tak jak dotychczas, wsparcie będzie wypłacane ryczałtowo, w formie rocznych rat, w wysokości zależnej od faktycznie zrealizowanej sprzedaży grupy.

Natomiast jeśli chodzi o wsparcie grup i organizacji producenckich w sektorze owoców i warzyw mamy niestety do czynienia z niekorzystnymi zmianami – zgodnie z rozporządzeniem z dn. 5 kwietnia 2012 r. Komisja Europejska ograniczyła pomoc dla wstępnie uznanych grup producentów owoców i warzyw do kwoty 10 mln euro rocznie dla nowych państw członkowskich, co istotnie ograniczy finansowanie nowych inwestycji w tym sektorze. Ponadto zgodnie z projektem Komisji Europejskiej dotyczącym wsparcia w ramach wspólnej organizacji rynków produktów rolnych na lata 2014-2020 planowane jest utrzymanie systemu wspierania organizacji producentów owoców warzyw w ramach WORR. Grupy producentów owoców i warzyw zostaną natomiast przeniesione do PROW i będą objęte wsparciem na takich samych zasadach, jak grupy producentów rolnych. W praktyce oznacza to, że zachowana zostanie dla nich pomoc administracyjna, nie będzie natomiast wsparcia na inwestycje.

Jeśli chodzi o rozwiązania krajowe, to obecnie wciąż trwa projektowanie przepisów oraz następnego PROW, w związku z czym nie znamy jeszcze odpowiedzi na wiele pytań dotyczących powstawania i funkcjonowania zorganizowanych producentów oraz pomocy dla nich w latach 2014-2020. Zgodnie z projektowanymi zapisami Programu, działanie to będzie realizowane w ramach Priorytetu 3 – Poprawa organizacji łańcucha dostaw żywności i promowanie zarządzania ryzykiem w rolnictwie, ze szczególnym naciskiem na lepsze zintegrowanie głównych producentów z łańcuchem dostaw żywności poprzez systemy jakości, promocje na rynkach lokalnych i krótkie cykle dostaw, grupy producentów i organizacje międzybranżowe (Projekt Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014 – 2020 z dn. 26 lipca 2013 r.).

Od kilku lat widoczna jest potrzeba zwiększenia trwałości tworzonych grup producentów rolnych. Można tego dokonać poprzez przyjęcie odpowiednich rozwiązań w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020. Dla już działających grup, ale także tych, które dopiero powstaną, bardzo ważna będzie współpraca grup, w szczególności współpraca grup w ramach branż produkcji rolnej oraz system wsparcia dający możliwości rozwoju i konsolidacji grup poprzez tworzenie gospodarczych związków branżowych. Aktualnie ustawa nie przewiduje wsparcia na tworzenie i działalność związków, co znacznie utrudnia współpracę grup i zmniejsza ich trwałość.

1 przedmiotowe zwolnienia wynikają z przepisów art. 7 ust. 1 pkt 13 ustawy z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz. U. z 2010 r., Nr 95, poz. 613, z późn. zm.), oraz art. 17 ust. 1 pkt 49 oraz ust. 9 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2011 r. Nr 74, poz. 397, z późn. zm.)

2 Zwiększono wielkość pomocy finansowej na podstawie stawki ryczałtowej obliczonej na podstawie rocznej wartości produktów sprzedanych przez grupę w poszczególnych latach do odpowiednio: 10%, 10%, 8%, 6% i 4% wartości sprzedanych produktów nie przekraczających równowartości 1 mln euro oraz odpowiednio 5%, 5%, 4%, 3% i 2% wartości produktów sprzedawanych przekraczających wartość 1 mln euro. Limit pomocy dla poszczególnych grup ustalono na 100 tys. euro za każdy rok realizacji planu dochodzenia do uznania.

Aby osiągnąć stan zorganizowania rolników na poziomie co najmniej 70 tys. (ok. 10% producentów sprzedających na rynek) członków grup producenckich do roku 2020 roku, co w warunkach polskich byłoby znaczącym postępem w tym procesie, potrzebne są kompleksowe rozwiązania wsparcia systemowego tworzenia i rozwoju grup producentów (powstałych dotychczas i nowopowstających). Bez ukierunkowania wsparcia na tworzenie grup o większej liczbie członków, upowszechnienie organizowania się rolników będzie bardzo trudne. Promowanie tworzenia się większych grup producenckich lub zwiększanie liczby członków w już funkcjonujących grupach byłoby możliwe poprzez np. wprowadzenie gradacji wsparcia ryczałtowego (wysokość wsparcia uzależniona od liczby członków), uprawnienia członków grup do podwyższonego wsparcia w ramach działania „Modernizacja gospodarstw rolnych” czy podwyższenie maksymalnego poziomu wsparcia dla członków grup w ramach działania „Premia dla młodych rolników”.

Podsumowanie

Problem słabej organizacji producentów rolnych w Polsce pozostaje wciąż nierozwiązaną kwestią, która w dużej mierze decydować będzie o konkurencyjności tego sektora w dłuższej perspektywie czasu. Obecnie w Polsce funkcjonuje ponad 1500 grup producentów rolnych oraz tych działających w sektorze owocowo-warzywnym. Niemniej liczba zrzeszonych w nich producentów oraz wartość wprowadzanej na rynek produkcji jest dalece niewystarczająca.

Dotychczasowe wsparcie grup producentów rolnych (GPR) w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich będzie kontynuowane w latach 2014-2020 na korzystniejszych dla producentów rolnych warunkach. Takim samym finansowaniem zostaną objęte wstępnie uznane grupy producentów owoców i warzyw. Grupy działające w sektorze owocowo-warzywnym zostały w ostatnim czasie pozbawione istotnych przywilejów w postaci pomocy inwestycyjnej, co z pewnością wpłynie negatywnie na rozwój tych podmiotów. Nowym priorytetowym zadaniem władz i ośrodków doradztwa rolniczego powinno stać się zachęcanie grup do powiększania się oraz do łączenia się w silniejsze podmioty, które korzystając z efektu skali będą umacniać swoją siłę przetargową w łańcuchu dostaw.

Literatura:

1. Chlebicka, A., Fałkowski, J., Wołek, T. (2009), Powstawanie grup producentów rolnych a zmienność cen, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 2, 59-73.
2. Chlebicka, A. (2011), Czynniki wpływające na sukces grup producentów rolnych, *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 4 (22), 31-39.
3. Chloupkova, J., Svendsen G.H.L., Svendsen, G.T. (2003), Building and Destroying Social Capital: The Case of Cooperative movements in Denmark and Poland, *Agriculture and Human Values* 20, 355-369.
4. Collion M., Rondot P. (2001), *Investing in rural producer organisations for sustainable agriculture*, World Bank
5. Domagalska-Grędys (2012), *Rozwój gospodarstw rolnych poprzez działania grupowe producentów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rolniczego, 2012
6. Domagalski A., *Organizowanie się gospodarstwach polskich rolników po 1990 roku* Spółdzielczy Instytut Badawczy Krajowa Rada Spółdzielczości, Warszawa.
7. Fulton M. (1999), *Cooperatives and Member Commitment*, The Finish Journal of Business Economics, Nr 4, s. 420-425
8. International Federation of Agricultural Producers (1992), *Towards self-supporting farmers' organisations*
9. Karasiewicz G. (2001), *Systemy dystrybucji artykułów spożywczych na rynku polskim. Diagnoza i koncepcja zmian*, Wydawnictwa Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa s. 115-116,
10. Kożusznik B. (2007), *Zachowania człowieka w organizacji*, PWE, Warszawa, s. 74-95 Krzyżanowska K. (2003), *Przedsiębiorczość zespołowa rolników i jej uwarunkowania*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
11. Matysiak A. (1999), *Źródła kapitału społecznego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław, s. 61
12. Morrow J., Hansen M., Batista J. (2003), *Trust and Its Impact on Members of a Farmer Marketing Cooperative, working paper*, Brigham Young University
13. Murray C. (2005), *Social Capital and Cooperation In Central and Eastern Europe, A Theoretical Perspective*, ICAR Discussion Paper 9, Humboldt University Berlin

Adres do korespondencji:

dr Aleksandra Chlebicka
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Wydział Nauk Ekonomicznych,
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa. Polska
e-mail: aleksandra_chlebicka@sggw.pl
tel. +48 22 59 34 239

DIAGNOSIS OF DEVELOPEMENT AND PERSPECTIVES ON SUPPORT OF PRODUCER GROUPS IN POLAND

Aleksandra Chlebicka

Warsaw University of Life Sciences

Summary: The aim of the article was to assess the previous process of organisation of agricultural producers in producer groups in Poland, and to determine further directions of development of this kind of cooperation. The study discusses factors, indicated in the literature, which determine the development of producer groups, and analyses framework of the law and the policy of supporting producer groups in Poland. Current level of union of producers in agricultural producer groups and in fruit and vegetable producer groups is highly unsatisfactory. Despite the small number of producer groups - over 1500 companies, the number of united farmers is still (below 3%) a small percentage of producers, who benefit from the aid of agricultural policy. Moreover, functioning groups still have low productive capacity - their production is 6% of market's total production. Funds provided for the companies by the rural development and common organising of fruit and vegetables markets programmes were crucial for the stimulation of the establishment of farmer unions. Currently planned solutions for years 2014-2020 should encourage establishing larger producer groups, as well as promote cooperation of already existing groups. The analysis was conducted with use of secondary data, which included unpublished data of Ministry of Agriculture and Rural Development, and Agency of Restructurisation and Modernisation of Agriculture.

Key words: producer groups, organisation of markets

Introduction

The development of economic cooperation of farmers in Poland is desirable, since the agriculture is scattered and there is a low level of organisation of most agricultural markets. One of the forms of producers' cooperation is producer groups. Currently, there are 1515 producer groups in Poland, from which 1200 are groups of agricultural producers (GPR), and 315 groups are in the fruit-vegetable sector (producer groups GP and producer organisations OP). Apart from small percentage of united farmers, low level of organisation of Polish agricultural sector is proved by the fact that producer groups participate in introduction of products to the market. In the discussion about factors which influence the process of establishing and development of producer groups, country's literature focuses on the analysis of determinants of economic nature, which are justified by the theory of neoclassical economy (structure of the market, economies of scale), and also by new institutional economy (economics of transactional costs). Among the barriers, which prevent establishment of the groups in Poland are: considerably scattered farms, producers' insufficient equity, lack of connections to other links of trading chain, and lack of rural leaders. Some authors indicate that the negative attitude of Polish producers towards common enterprises, which arose from bad experience with cooperative movement in times of centrally planned economy, is one of barriers that are most important.

The aim of this article was to assess the previous process of organisation of agricultural producers in producer groups, and to determine further directions

of development of this kind of cooperation. The analysis assesses the present course of establishment of farmers' cooperation structures in Poland, taking frames of law and policy of supporting producer groups in Poland into account. Groups' development diagnosis, along with prepared proposals of supporting producer groups in years 2014-2020, allowed drawing conclusions about the future of farmers' formal cooperation, as well as indicating certain recommendations of the policy of support of these companies.

Material and methods

A press review of Polish and foreign subject literature has been made for the purposes of the discussion about factors, which determine the process of establishment and functioning of producer groups. The analysis was conducted with use of secondary data, which included unpublished data of Ministry of Agriculture and Rural Development, and Agency of Restructurisation and Modernisation of Agriculture. Additionally, the study includes generally accessible GUS data, as well as the analysis of applicable and designed regulations concerning functioning and supporting producer groups.

Reasons and barriers of cooperation of farmers in producer groups

Forms of cooperation of producers may differ in terms of applied organisational structure, value and scope of activities. According to International Federation of Agricultural Producers' (IFAP) classification, formalised forms of cooperation of agricultural pro-

ducers are understood as marketing groups of agricultural groups, associations, federations, unions and societies of farmers, farming cooperatives, agricultural houses (IFAP 1992). Basic objectives, which farmers want to attain by cooperating are: farmers' interest defence (ex. representational and lobbying functions), common realisation of function of technical and economic nature (ex. production planning, purchase of means of production, common sales), and local development (Collion, Rondot 2001). Farmers' cooperation in producer groups has an economic-technical nature. Mostly, producer groups are associated with cooperatives (Boguta et.al. 2000), but in Polish legislation solutions, the catalogue of possible law forms of the groups exceeds the scope of cooperative form. The shared feature of producer groups is the fact that they are associations of people, without a capital, and that they apply cooperative principles in their operations. According to the basic act concerning producer groups in Poland (act from September 15, 2000) concerning producer groups and their unions, Journal of Laws, nr 88 from year 2000) a producer group is understood as every legal subject established by agricultural producer groups' initiative, which aims at improving economic efficiency of members' farms, mainly by adjusting production and sales to requirements of the market.

A single producer, who manages a low-scale production, and has no access to technical equipment and modern technologies, is usually unable to react to changes in his environment. As to Polish agricultural producers, recent changes concern the necessity of satisfying needs of consumers, who expect products of high quality and of reasonable price, delivered in consumption adjusted and attractive way, throughout the whole year. Changes in business breakdown structure of the market, which lead to strengthening of the position of processors and brokers, are of great importance. Receivers' intensive processes of concentration require from producers to increase their productivity, providing large and stable deliveries of product of the same quality. Groups' cooperation may exist due to benefits of scale economics and reduction of transactional costs. It enables concentration of supply, common production planning, concentration of the demand on means of production, negotiating terms of sales/purchases, acquiring new markets, increasing quality of produced products, creation and promotion of own brands of products (Karasiewicz 2001, Chlebicka et.al., 2009, Domagalska-Grędyś 2012).

Producer group is, in the first place, a union of people, who implement common economic goals (Krzyżanowska 2003, Domagalski 2009). It belongs to members' competence to establish cooperation rules, determine operation rules of own business, and establish cooperation rules between the members and the company. Without good organisation of a group

as union, one cannot expect satisfying economic results. One of the commonly recognised factors, which influence individual's behaviour in a group include environment, individual roles, group norms, members' motivation, unity, leadership, and size of a group (Kozusznik 2007). Researches from the field of cooperative movement show that the basis of cooperation of farmers is trust. (Fulton 1999). It determined members' loyalty to the cooperative and their engagement into groups' activities. A trust, which is an effect of a long-term contact, as well as the one based on market's common and positive opinion of a particular individual, is the basis for building partnership relations. Therefore, trust is the basis for mutual commitment to keep the relation. According to empirical researches' results, there is a strict relation between members' trust and marketing cooperative's results (Morrow et.al., 2003, Chlebicka 2011).

According to the general opinion, mutual trust's internal sources include reliability of a partner, and tradition of cooperation. Trust, meanwhile, has also its external value in terms of social capital. Social capital is understood as the ability to reach common objectives by interpersonal cooperation in groups and organisation. (Matysiak 1999). Murray notices that the economic analysis of farmers' cooperatives generally does not include social capital's influence on functioning of this kind of management. Meanwhile, it is a mistake not to consider human factor in analysing matters of establishing and functioning agricultural producer groups (Murray, 2005). Researching connections between social capital and the process of development of producer groups in Poland seems to be particularly interesting. It has to be emphasised, that few decades of subordination to the state and policy of political-economic system in Poland, before the transformation, considerably decreased society's ability to take initiatives based on loyalty, engagement and trust. For example, Chloupkova's research, (Chloupkova et.al., 2003) concerning social capital in Poland and Denmark, showed that in both countries, before the war, there was a strong cooperative movement, whereas modern differences of level of social capital can be explained by its fall during the times of centrally planned economy.

Process of development of producer groups in Poland

After introduction of free-market economy to Poland and fall of cooperative structures after year 1989, the process of establishing formal structures of farmer cooperation has actually started anew. Farmers' horizontal integration in Polish conditions has significant meaning, as it is the only alternative for land concentration, which processed with difficulties due to farm-

ers' capital reserves and limited availability of lands in sales offer. The process of establishment of producer groups in Poland started in year 2000, after introduction of first complex law solutions regulating the process of establishment, functioning of the groups, and their applying for financial aids from public resources. The entry into force of the act from September 15, 2000, about agricultural producer groups and their unions (Journal of Laws, 2000, nr 88 item 983, as amended) and decrees of Ministry of Agriculture and Rural Development enabled beginning of economic process of farmer organisations

Poland's accession to EU brought significant changes as well. On the one hand, it was necessary to adapt to the regulation of the Common Agricultural Policy and to compete with better organised and equipped producers from EU countries, on the other hand, there were possibilities of using public resources for investment goals, and resources addressed to producer groups. From the moment of Poland's accession to EU, the conditions of supporting producer groups have improved. Crucial impulse to establishment of groups was execution of Rural Development Programme, especially thanks to providing greater support for agricultural producer groups and training-advisory activities.

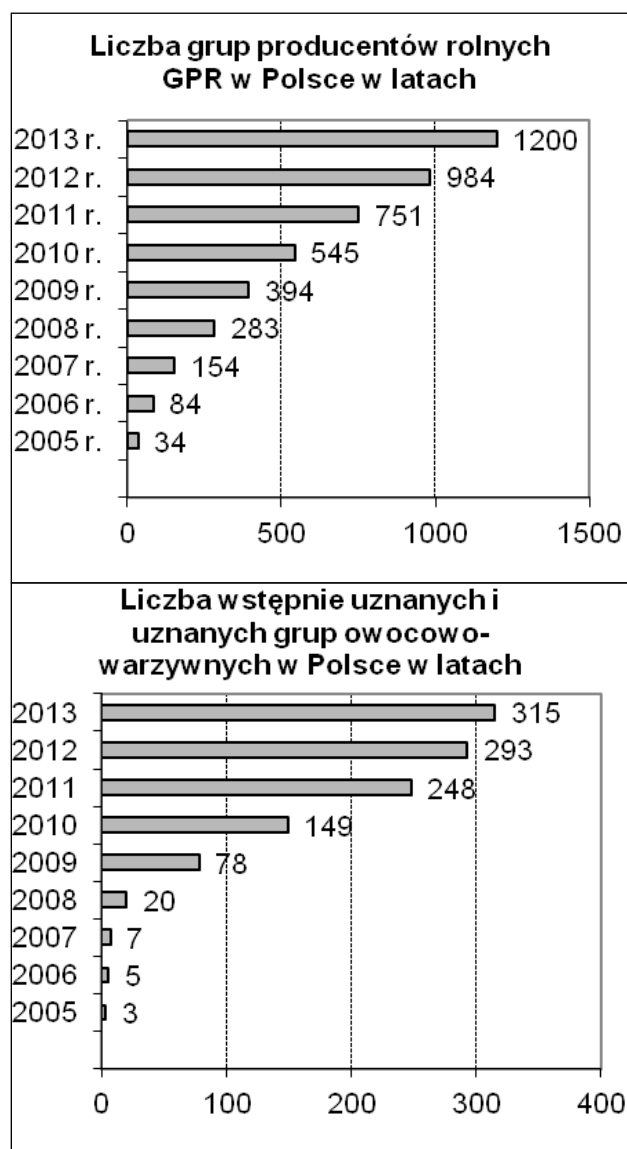
The number of groups in recent years has increased. Currently, there are 1515 producer groups in Poland (until August 22, 2013), from which 1200 of them are groups of agricultural producers (GPR), and 315 of them are groups in the fruit-vegetable sector (initially recognised groups of fruit and vegetable producers, so called producer groups, and recognised groups of fruit and vegetable producers, so called producer organisations) (figure 1).

Apart from groups constituted of gardeners, producer groups mostly consist of producers of crops and seeds, oilseeds, pork, poultry, and milk. Producers of crops and oilseeds are organised in 296 groups, pork producers - in 257 groups, poultry producers - in 225 groups, and crop producers - in 91. Producers of milk form 97 groups, producers of oilseeds - 62, producers of cattle - 48, producers of potatoes - 31

Level of association of farmers is different in each region. Majority of agricultural producer groups are in wielkopolskie, dolnośląskie and kujawsko-pomorskie voivodeships, fewest organizations are in małopolskie and in świętokrzyskie voivodeships. When it comes to groups of gardeners, most of them are in mazowieckie, wielkopolskie, kujawsko-pomorskie and lubelskie voivodeships (Table 1).

Table 1. Number of agricultural producer groups (GPR) and producer organisations and groups (OP and GP) in fruit and vegetable sector in Poland in particular voivodeships

In all agricultural producer groups in Poland, there is approx. 27 thousands of agricultural producers,



Liczba grup producentów rolnych GPR w Polsce w latach – Number of agricultural producer groups in Poland in particular years

Liczba wstępnie uznanych i uznanych grup owocowo-warzywnych w Polsce w latach – Number of initially recognised and recognised fruit and vegetable groups in Poland in particular years

Figure 1. Number of agricultural producer groups and fruit and vegetable producer groups in years

Source: own analysis based on data from Ministry of Agriculture and Rural Development

while fruit and vegetable producer groups consist of approx. 7 thousands members - approx. 3 thousands are in initially recognised groups (GP), and approx. 4 thousands in producer organisations (OP), what is 2,5% of agricultural producers, who benefit from direct payments.

Table 1. Number of agricultural producer groups (GPR) and producer organisations and groups (OP and GP) in fruit and vegetable sector in Poland in particular voivodeships

Voivodship	initially recognised GP	recognised OP	GPR	sum of all groups by voivodeships
Lower Silesian	10	1	119	130
Kuyavian-Pomorian	25	18	117	160
Lublin	18	16	26	60
Lubusz	2	4	64	70
Łódź	12	8	31	51
Lesser Poland	7	6	17	30
Masovian	76	23	55	154
Opole	6	0	79	85
Subcarpathian	7	0	36	43
Podlaskie	3	1	40	44
Pomeranian	9	1	65	75
Silesian	5	0	23	28
Holy Cross	12	5	18	35
Warmiain-masovian	2	1	83	86
Greater Poland	31	15	360	406
West-Pomeranian	2	0	67	69
Sum	217	98	1200	1515

Source: own analysis based on data from Ministry of Agriculture and Rural Development

Apart from small percentage of united farmers, low level of organisation of Polish agricultural sector is proved by the fact that producer groups participate in introduction of products to the market. In 2012, producer groups introduced 4,3 billions worth agricultural production to the market (excluding fruit and vegetable groups), what is 5,7% of total commodity production.

Current experience and proposed changes in the support for producer groups

Previous aid for producer groups in Poland was considerably different from the one provided for agricultural producer groups (GPR), and for fruit and vegetable producer groups (GP and OP). The situation derived from UE's solutions - agricultural producer groups were supported from the second pillar of the Common Agricultural Policy (RDP's aid of rural areas), whereas gardening groups were supported from the Common Agricultural Policy's first pillar (market support).

The main aid for GPR was flat-rate financial assistance for five years. Before Poland's incorporation to EU, it was paid from the state budget, and after the accession, groups included in voivodeship marshal's registers had the possibility of getting assistance from the Rural Development Plan in 2004-2006, and in 2007-2013 Rural Development Programmes as part

of "Agricultural Producer Groups". The assistance is an annual payment in first 5 years of functioning, and the amount depends on the net amount of group's sold products, manufactured in farms of the members. The sum given to GPR from 2007-2013 RDP, as part of actions dedicated to the groups, was 361 million zlotys (at the end of June, 2013), whereas in 2004-2006 RDP, groups received 74,4 million zlotys. Furthermore, from 2010, as advance payments for coverage of administration costs, in the first year of their functioning, groups received 12, 4 million zlotys (advance payment of 50 thousands zlotys). Other forms of aiding producer groups, as part of RDP, include: "Increasing of added value of basic agricultural and forestry production", "Establishment and development of micro-enterprises", informational and promotional activities, as well as, as part of state aid, soft credits for agricultural investments, food processing, agricultural services, and property and corporate income tax exemptions.

The basic difference between the aid for fruit and vegetable producer groups was that since 2006, initially recognised fruit and vegetable producer groups have had the possibility of getting financial aid for coverage of qualified investment costs connected with harvesting, storage and preparation of fruits and vegetables, included in approved plan of recognition enquiry. The aid was an attractive support, as it meant maximal additional funding up to 75% of investment costs. Furthermore, in 2008, the common organisa-

tion of EU's fruit and vegetable markets reform was introduced, which included increasing the amount of financial aid on the basis of flat-rate amount which depended on annual value of products sold by the group in particular years.¹ The financial aid in 2004-2013 was provided to eight recognised producer organisations, and 290 initially recognised fruit and vegetable producer groups. Groups and organisation of fruit and vegetable producers, until April 14, 2013, received approx. 4,3 billion zlotys of financial aid, mainly for investments of initially recognised fruit and vegetable producers (almost 95% of financial aid). The amount compared to the aid for GPR, as part of dedicated action for the groups in 2004-2006 Rural Development Programme and 2007-2013 RDP, was 8 times bigger, and 30 times bigger per subject.

When it comes to the future of GPR development support, according to the article 28 of European Parliament and Council's Regulation of rural development support by European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD), since December 12, 2011, in 2014-2020 groups of agricultural producers have been receiving higher aid from the aid received as part of "Agricultural Producer Groups" of 2007-2013 RDP. European Commission's proposal indicates that the aims of support will not be changed, but the requirements of its obtainment will be different. The aid will be provided for those groups of producers, who are officially recognised by proper body of EU member state, based on their operational plan, and the payment of the last instalment will depend on its fulfilment. Small and medium enterprises will have the possibility of getting the aid. The aid will still be a flat-rate payment in form of annual instalments, and its amount will depend on group's sales.

When it comes to supporting groups and organisations of producers in the fruit and vegetable sectors, we experience unfavourable changes - according to regulation from April 5, 2012, European Commission has reduced the amount for initially recognised groups of fruit and vegetable producers to 10 million Euro annually for new Members of the EU, what will considerably limit financing investments in this sector. Moreover, according to European Commission's project, which concerns supporting as part of common organisation of markets of agricultural products, EU is still planning to maintain the system of supporting organisations of fruit and vegetable producers as part of WOPR in 2014-2020. Groups of fruit and vegetable producers will be moved to RDP and will be supported in the manner as agricultural producer groups. It ac-

tually means that they will still get administrative aid, but there will be no investment support.

When it comes to state solutions, regulations and the next RDP have not been finished yet, therefore we do not know any answers to questions about establishment and functioning of producers and support for them in 2014-2020. According to designed records of the programme, this action will be implemented as part of Priority 3 - Improvement of organisation of food supply and promoting risk management in agriculture, with emphasis on better integration of main producers with chains of food supply by quality systems, promotions on local markets, short cycles of deliveries, producer groups, and inter-branch organisations (Draft of 2014-2020 Rural Development Programme from July 26, 2013).

For several years now, there has been an obvious need of increasing durability of established agricultural producer groups. This can be done by adopting proper solutions as part of Rural Development Programme in 2014-2020. For already existing groups, but also for the future ones, cooperation of groups, especially cooperation as part of agricultural production branches, as well as the support system enabling development and consolidation of groups by establishing economic unions of branches will be both crucial matters. Currently, the regulation does not provide assistance for establishing and functioning of unions, what considerably hinders their cooperation, and decreases their durability.

To get at least 70 thousands (approx. 10% of producers selling to the market) members of producer groups until 2020, what would indicate significant progress in Polish conditions, it is necessary to adopt complex solutions of supporting systemic establishment and development of producer groups (already existing and the new ones). Without directing support towards establishment of larger groups, popularisation of farmers' organisations will be difficult. Promotion of establishment of larger producer groups, or increasing number of their members in already functioning groups, would be possible by introducing gradation of flat-rate support (amount of aid would depend on number of members), allowing members of groups to apply for greater aid as part of "Modernisation of agricultural farms" action, and increasing maximal level of support for members of groups as part of "Bonus for young farmers" action.

Conclusions

The problem of poor organisation of farmers in Poland is still an unsolved matter, which will greatly influence the competitiveness of this sector in a long term. Currently, there are over 1500 groups of agricultural, and fruit and vegetable producer groups. Never-

¹ The amount of financial aid was increased on the basis of flat-rate amount calculated on the basis of annual value of group's sold products in particular years, to, respectively: 10%, 10%, 8%, 6% and 4% of value of sold products, which do not exceed the equivalent of 1 billion Euro, and 5%, 4%, 3% and 2% of value of sold products, which exceed the equivalent of 1 billion Euro. The limit of amount for particular groups was 100 thousand Euros for each year of implementation of recognition enquiry programme.

theless, the number of united producers and value of introduced production to the market is insufficient.

Current aid for agricultural producer groups (GPR), as part of Rural Development Programme, will continue on new terms that are more favourable for agricultural producers, in years 2014-2020. Initially recognised fruit and vegetable producer groups will be granted the same financing support. Groups functioning in fruit-vegetable sector have been recently denied privileges of investment aid, what will have a negative impact on development of these subjects. The new priority task for authorities and agricultural advice centres should be encouraging groups to enlarge themselves and to merge into subjects with greater influence, what will improve their bargaining power in supply chain by using the scale effect.

References:

1. Chlebicka, A., Fałkowski, J., Wołek, T. (2009), Powstawanie grup producentów rolnych a zmienność cen, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 2, 59-73.
2. Chlebicka, A. (2011), Czynniki wpływające na sukces grup producentów rolnych, *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 4 (22), 31-39.
3. Chloupkova, J., Svendsen G.H.L., Svendsen, G.T. (2003), Building and Destroying Social Capital: The Case of Cooperative movements in Denmark and Poland, *Agriculture and Human Values* 20, 355-369.
4. Collion M., Rondot P. (2001), *Investing in rural producer organisations for sustainable agriculture*, World Bank
5. Domagalska-Grędys (2012), *Rozwój gospodarstw rolnych poprzez działania grupowe producentów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rolniczego, 2012
6. Domagalski A., *Organizowanie się gospodarce polskich rolników po 1990 roku* Spółdzielczy Instytut Badawczy Krajowa Rada Spółdzielczości, Warszawa
7. Fulton M. (1999), *Cooperatives and Member Commitment*, The Finish Journal of Business Economics, Nr 4, s. 420-425
8. International Federation of Agricultural Producers (1992), *Towards self-supporting farmers' organisations*
9. Karasiewicz G. (2001), *Systemy dystrybucji artykułów spożywczych na rynku polskim. Diagnoza i koncepcja zmian*, Wydawnictwa Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa s. 115-116,
10. Kożusznik B. (2007), *Zachowania człowieka w organizacji*, PWE, Warszawa, s. 74-95 Krzyżanowska K. (2003), *Przedsiębiorczość zespołowa rolników i jej uwarunkowania*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
11. Matysiak A. (1999), *Źródła kapitału społecznego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław, s. 61
12. Morrow J., Hansen M., Batista J. (2003), *Trust and Its Impact on Members of a Farmer Marketing Cooperative, working paper*, Brigham Young University
13. Murray C. (2005), *Social Capital and Cooperation In Central and Eastern Europe, A Theoretical Perspective*, ICAR Discussion Paper 9, Humboldt University Berlin

Address for correspondence:

dr Aleksandra Chlebicka
Warsaw University of Life Sciences
Faculty of Economic Sciences
Nowoursynowska St. 166; 02-787 Warsaw, Poland
e-mail: aleksandra_chlebicka@sggw.pl
phone: +48 22 59 34 239