



INSTYTUT OGRODNICTWA
SKIERNIEWICE
Pracownia Ekonomiki i Statystyki

Analiza efektów ekonomicznych związanych z przynależnością do grupy producenckiej

Autorzy: dr Krzysztof Zmarlicki
dr Piotr Brzozowski
mgr Małgorzata Karmańska

Opracowanie redakcyjne: mgr Aleksandra Malicka

Opracowanie przygotowane w ramach **zadania 3.1:**
Monitorowanie i prognozowanie uwarunkowań ekonomicznych produkcji sadowniczej

Programu Wieloletniego:

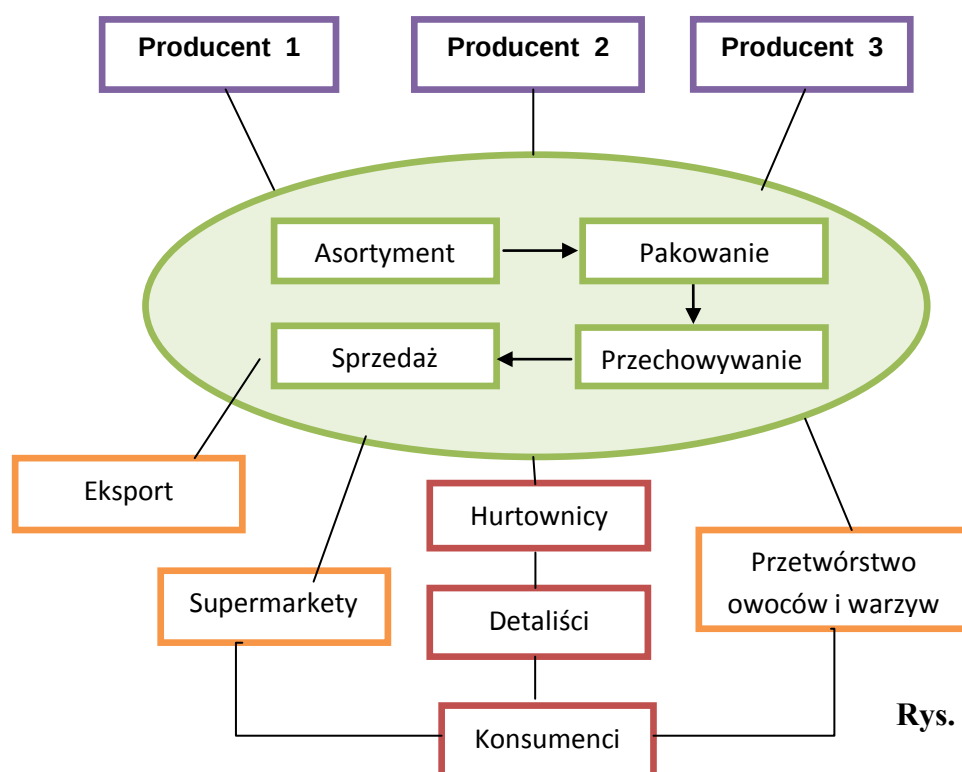
„Rozwój zrównoważonych metod produkcji ogrodniczej w celu zapewnienia
wysokiej jakości biologicznej i odżywczej produktów ogrodniczych oraz zachowania
bioróżnorodności środowiska i ochrony jego zasobów”
finansowanego przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Skierniewice 2013

Postępujące zmiany w handlu detalicznym, a zwłaszcza jego koncentracja, wymagają dostosowania podaży, w tym owoców, do wymogów odbiorców. Oczekiwania sieci supermarketów, dyskontów i firm eksportujących to, między innymi, zapotrzebowanie na duże i jednorodne partie towaru dostarczane przez okres całego roku. Nie mogą ich spełnić pojedynczy sadownicy, nawet ci z bardzo dużą produkcją. Dlatego w krajach UE o ugruntowanej gospodarce rynkowej proces zorganizowania się producentów sięga od około 35% na południu kontynentu do prawie 90% w Beneluxie. W Polsce, pomimo znaczącego wzrostu, udział organizacji producenckich na rynku owoców jest w dalszym ciągu relatywnie bardzo mały. Powstawanie OP to proces trudny i długotrwały ponadto obarczony wieloma trudnościami, ale dla większości polskich sadowników będący jedyną szansą na pozostanie w branży i na rynku.

Stąd celem badań i powstałego na ich podstawie opracowania jest z jednej strony przybliżenie problemów z jakimi spotykają się organizacje producenckie, a z drugiej strony ukazanie dodatnich stron zorganizowania się sadowników w Polsce.

W ramach realizacji zadania 3.1 Programu Wieloletniego Instytutu Ogrodnictwa w roku 2013 przeprowadzono badania ankietowe w grupach producenckich. Na przygotowane do tego celu pytania odpowiedzi udzieliło 31 osób - członków 25 grup. Z ilości tej 19 organizacji było w fazie dochodzenia do uznania, a 6 posiadało już status uznanych grup producenckich. Formularz ankiety opracowanej do badań zawierał pytania otwarte jednokrotnego i wielokrotnego wyboru. Gospodarstwa ankietowanych członków grup były położone w sześciu województwach: mazowieckim (7), łódzkim (7), lubelskim (6), świętokrzyskim (4), małopolskim (5) i kujawsko-pomorskim (2). Wybór obiektów do badań był celowy i obejmował możliwie duże ich zróżnicowanie, zarówno pod względem wielkości produkcji jak i ilości członków, od najmniejszych kilku osobowych do bardzo dużych liczących ponad stu członków.



Rys. 1. Schemat działania grupy producenckiej

Wszystkie badane grupy działały według klasycznego schematu przedstawionego na rysunku 1. Oprócz bezpośredniej sprzedaży do supermarketów, działała tu duża liczba pośredników mających podpisane umowy zarówno z firmami eksportującymi owoce deserowe, sieciami sklepów i innymi odbiorcami.

Motywacje sadowników do zakładania i przystępowania do Organizacji Producentkich

Najważniejszym powodem członkostwa w grupach producentów owoców jest pomoc finansowa kierowana do tych organizacji przez UE i poszczególne państwa członkowskie. Uznało tak 29 sadowników co stanowiło 35,4% odpowiedzi członków grup producenckich, którzy są adresatami tej pomocy (tab. 1). Odpowiedź taka była częstsza w mniejszych grupach liczących od pięciu do kilkunastu członków. W grupach większych przeważał inny powód – trudności z samodzielną sprzedażą owoców (zwłaszcza jabłek), ogółem tą motywację dla członkostwa w grupie podało 28 członków co stanowi 34,1% ogółu odpowiedzi. Namowa rodziny i znajomych, którzy już byli w grupie i członkostwo spełniło ich oczekiwania, to powód do przystąpienia do organizacji dla 11 sadowników, co stanowiło 13,4% odpowiedzi. Realizacja własnych ambicji była powodem członkostwa dla 6 sadowników (7,3% odpowiedzi), wyłącznie byłych założycieli, a obecnych prezesów, vice-prezesów lub członków zarządu grup. Bardzo istotnym powodem przystąpienia do organizacji był również brak możliwości zakupu gruntu i powiększenia gospodarstwa, odpowiedź taką podało 5 respondentów (6,1% odpowiedzi), głównie członków grup z Małopolski i Sandomierszczyzny. Jako pozostałe powody ankietowani wymieniali: podjęcie pracy zarobkowej, chęć dokształcania się, bliskie położenie grupy.

**Tabela 1. Co skłoniło członków do przystąpienia do Organizacji Producentkiej?
(Co zadecydowało o Pani(Pana) członkostwie w grupie producenckiej?)**

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	Udział %
Pomoc finansowa - dotacje	29	35,4
Trudności z samodzielną sprzedażą owoców	28	34,1
Przykład rodziny i znajomych	11	13,4
Realizacja własnych ambicji	6	7,3
Brak szans dla rozwoju gospodarstw	5	6,1
Inne	3	3,7
Razem	82	100,0

Źródło: Badania własne

Analizując trudności w powstawaniu i działaniu grup brano pod uwagę czynniki wewnętrzne i zewnętrzne. Jako największy problem zlokalizowany wewnątrz grupy ankietowani uznali zbyt niski, ich zdaniem, poziom cen uzyskiwanych ze sprzedaży owoców. Swoje niezadowolenie z tego powodu wyraziło 28 osób (tab.2) co stanowiło 33,3% odpowiedzi. Według 19 osób, co stanowiło 22,6% wskazań, główną przyczyną niepowodzeń w działaniu grupy była niezgodna ze statutem indywidualna sprzedaż owoców. Problemy z unifikacją produkcji były przyczyną niepowodzeń dla 17 osób tj. 20,2% odpowiedzi. Konflikty o sprzęt kierowany do poszczególnych gospodarstw członków grupy to problem dla

11 osób co stanowiło 13,1% odpowiedzi. Żadnych trudności i konfliktów wewnątrz grupy nie było natomiast, według 5 osób tj. w 6,0% odpowiedzi. Spośród innych problemów wymieniano rozdrobnienie produkcji i trudności w rozliczaniu za dostarczone i sprzedane przez grupę owoce. Stwarzało to duże trudności zwłaszcza dla producentów w Małopolsce (4,8% wskazań). W celu rozwiązania tego problemu wprowadzono kody kreskowe.

Tabela 2. Największe trudności w organizacji grupy powodowane przez czynniki wewnętrzne

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	Udział %
Poziom cen	28	33,3
Sprzedaż produktów poza grupą	19	22,6
Unifikacja produkcji	17	20,2
Konflikty o sprzęt	11	13,1
Brak trudności i konfliktów	5	6,0
Pozostałe	4	4,8
Razem	84	100,0

Źródło: Badania własne

Spośród czynników zewnętrznych, na których działanie grupa nie miała wpływu, najwięcej trudności przysparzała nadmierna biurokracja. Uznało tak 28 osób tj. aż 39,4% odpowiedzi (tab.3). Na taką opinię o działaniu urzędów i urzędników wpłynęły częste zmiany przepisów zwłaszcza budowlanych, podatkowych i o ochronie środowiska. Przepisy prawa budowlanego stają się w opinii ankietowanych coraz bardziej hermetyczne, tj. oderwane od rzeczywistości i napisane językiem rozumianym tylko przez fachowców. Wypełnianie dokumentów jest czasochłonne, coraz częściej wymaga też pomocy wyspecjalizowanych firm. Zmiany zasad finansowania w postaci zmniejszenia unijnej pomocy do inwestycji realizowanych przez grupy, stały się poważnym problemem dla grup będących w pięcioletnim okresie dochodzenia do uznania. Taką opinię wyraziło 27 osób, co stanowiło 38,0% odpowiedzi. Ograniczenia zostały wprowadzone rozporządzeniem wykonawczym nr 302/2012 Komisji (UE) z 5 kwietnia 2012 r. Na mocy tego rozporządzenia, łączny limit pomocy dla wszystkich grup w tych państwach członkowskich, w których jest dopuszczalne tworzenie grup (głównie w nowych państwach członkowskich), zmniejszono do 10 mln euro, a wkład UE w pomoc na inwestycje ograniczono do 70%, 50% i 20% wartości produkcji sprzedanej, odpowiednio w trzecim, czwartym i piątym roku dochodzenia do uznania. Do tego czasu pomoc na inwestycje nie podlegała ograniczeniom. Tak drastyczne ograniczenia zmusiły niektóre grupy do zmiany planów dochodzenia do uznania, na szczęście w przepisach przewidziano taką możliwość. Bywały również przypadki, że sadownicy deklarujący członkostwa w grupach jeszcze nie zarejestrowanych wycofywali się.

Dla 9 osób (12,7% wskazań) problemem były opóźnienia w realizacji dotacji powodowane przez ARiMR. Poważnym zagrożeniem dla płynności finansowej grup producentów są nieuczciwi odbiorcy (lub kontrahenci, którzy nie mogli uiścić płatności z powodu nieprzewidzianych zdarzeń losowych). Z takim nieszczęśliwym przypadkiem

zetknięto się w 5 badanych grupach producenckich. Brak trudności zewnętrznych deklarowano jedynie w dwóch grupach.

Tabela 3. Największe trudności w organizacji grupy powodowane przez czynniki zewnętrzne

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	Udział %
Nadmierna biurokracja	28	39,4
Zmiana finansowania	27	38,0
Opóźnienia w realizacji dotacji	9	12,7
Nieuczciwi odbiorcy (brak płatności)	5	7,0
Brak trudności zewnętrznych	2	2,8
Razem	71	100,0

Źródło: Badania własne

Dla całej badanej zbiorowości tj. 31 gospodarstw należących do 25 grup producenckich liczba członków grup wynosiła około 1300 osób. W trosce o reprezentatywność wyników liczbę odpowiedzi w kolejnych pytaniach ograniczono do właściwych dla członków grup producenckich, czyli do 25. Trzy grupy posiadały ponad 90 członków (tab. 4), cztery grupy (16%) liczyły od 70 do 90 osób, pięć grup czyli 20% ogółu liczyło od 50 do 70 osób, w czterech grupach (16%) było od 30 do 40 członków, najwięcej bo sześć grup, czyli 24% liczyło od 10 do 30 osób. Jedynie trzy grupy, z objętych badaniami, liczyły mniej niż 10 osób co stanowiło 12% ogółu badanych grup.

Tabela 4. Liczba członków w grupie

Wyszczególnienie	Liczba grup	Udział %
powyżej 90	3	12,0
70-90	4	16,0
50-70	5	20,0
30-50	4	16,0
10 do 30	6	24,0
mniej niż 10	3	12,0
Razem	25	100,0

Źródło: Badania własne

Podobnie jak w poprzednim pytaniu aby nie dublować odpowiedzi, ich liczbę ograniczono do 25 grup producenckich. Najwięcej, bo 8 grup (tab.5) co stanowi 32% z 25 grup, miało średnią powierzchnię gospodarstwa w przedziale od 8 ha do 12 ha (tab.5), w 6

grupach zanotowano średnią powierzchnię gospodarstwa w przedziale 4-8 ha. Również w sześciu grupach była średnia powierzchnia gospodarstwa w przedziale od 12 ha do 16 ha. Trzy grupy tj. 12% (po jednej z województwa łódzkiego, mazowieckiego i lubelskiego) miały średnią powierzchnię gospodarstwa większą niż 16 ha. Najmniejszą średnią powierzchnię gospodarstw miały dwie grupy z województwa małopolskiego, w przedziale do 4 ha. Rozpiętość powierzchni gospodarstwa w badanej zbiorowości była bardzo duża i zawierała się w przedziale od 1 ha do 50 ha.

Tabela 5. Średnia powierzchnia gospodarstwa członka grupy i rozpiętość wielkości gospodarstw w grupie

Średnia powierzchnia	Liczba grup	%	Rozpiętość wielkości gospodarstw
do 4 ha	2	8,0	od 1 ha do 15 ha
4- 8 ha	6	24,0	od 1 ha do 35 ha
8-12 ha	8	32,0	od 1 ha do 30 ha
12-16 ha	6	24,0	od 2 ha do 50 ha
powyżej 16 ha	3	12,0	od 5 ha do 40 ha
Razem	25	100,0	x

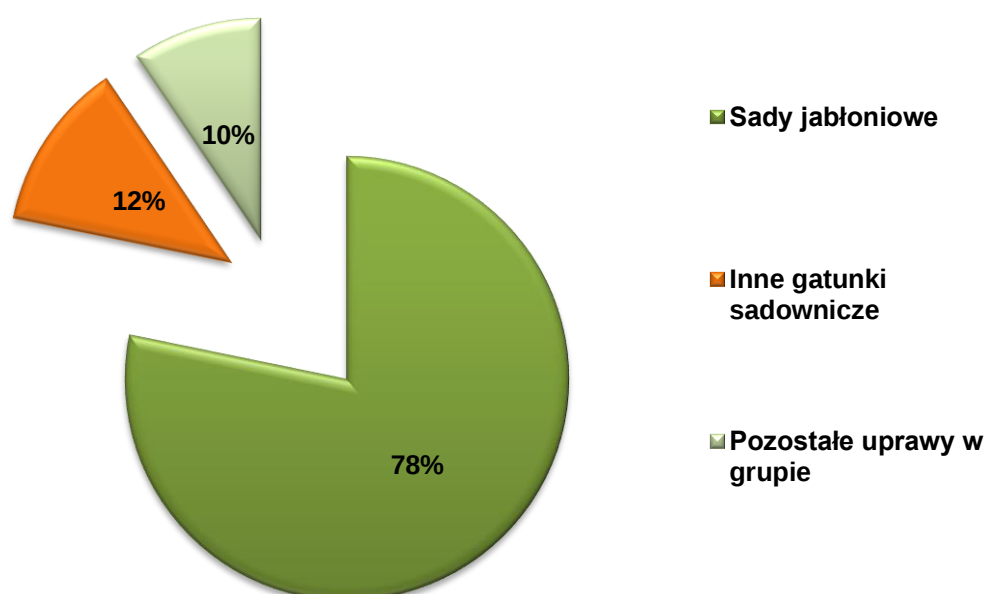
Źródło: Badania własne

W badanej zbiorowości 25 grup producentów znajdowało się 9356,6 ha sadów jabłoniowych, co stanowiło 78,2% upraw (tab. 6). Inne gatunki owoców zajmowały 1473,2 ha tj. 12,3% upraw. Składały się na nie wiśnie, śliwy, grusze, porzeczki czarne, czereśnie, brzoskwinie i maliny. Pozostałe uprawy zajmowały 1137,5 ha tj. 9,5% upraw i składały się na nie truskawki, kapusta pekińska cebula, kapusta biała i ziemniaki wczesne.

Tabela 6. Powierzchnia sadów i struktura upraw

Wyszczególnienie	Powierzchnia (w ha)	Udział %
Sady jabłoniowe	9356,6	78,2
Inne gatunki owoców	1473,2	12,3
Pozostałe uprawy na grupę	1137,5	9,5
Razem	11967,3	100,0

Źródło: Badania własne



Rys. 2. Struktura upraw. Badania własne

Najczęściej powierzchnia sadów w grupie wynosiła od 200 ha do 300 ha (tab.7) z czego od 182 ha do 267 ha stanowiły sady jabłoniowe, dotyczyło to 8 grup czyli 32% z badanych 25 grup. Po sześć grup (24%) miało powierzchnię sadów w przedziale od 15ha do 200 ha oraz od 300 ha do 700 ha. Tylko pięć grup (20%) miało powierzchnię sadów większą niż 700 ha. Największą powierzchnię sadów, z objętych badaniami obiektów, ok. 925 ha miała grupa "Strynosad" z województwa Lubelskiego.

Tabela 7. Powierzchnia sadów w grupach i udział nasadzeń jabłoni

Powierzchnia sadu w grupie	w tym jabłonie	Liczba grup	Udział %
od 15 ha do 200 ha	od 15 ha do 156 ha	6	24,0
od 200 do 300 ha	od 182 ha do 267 ha	8	32,0
od 300 ha do 700 ha	od 284 do 635 ha	6	24,0
od 700 ha do 1000 ha	od 694 ha do 925 ha	5	20,0

Źródło: Badania własne

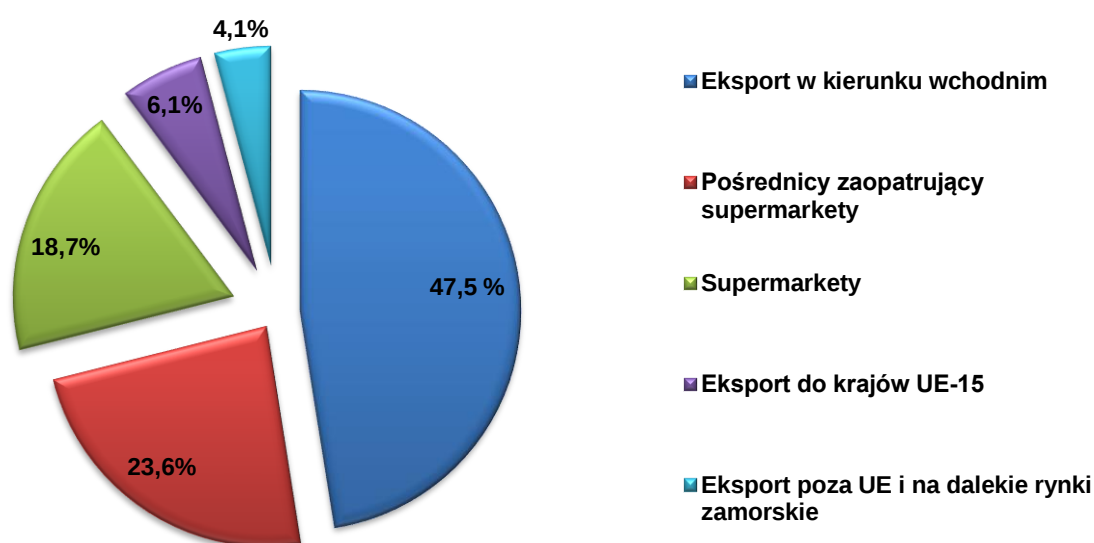
W badanych 25 grupach producenckich zbiera się rocznie od ok. 250 tys. ton do ok. 330 tys. ton jabłek deserowych. Według ich członków średnio w roku 2012/2013 aż 57,7% produkcji zostało wyeksportowane (tab. 8), przy czym eksport w kierunku wschodnim: do Rosji, na Ukrainę i do Kazachstanu stanowił 47,5% produkcji. Eksport do krajów Europy Zachodniej stanowił ok. 6,1% udziału w zagospodarowaniu owoców. Natomiast ok. 4,1% stanowił eksport poza UE i poza obszar wschodni, obejmował on np. Norwegię, Algierię, Libię, a nawet tak egzotyczne kraje jak Katar, Singapur

i Malediwy. W ostatnich latach, po problemach z eksportem do Rosji, udział innych destynacji powoli rośnie czemu sprzyja wzrost zamożności w Państwach Azji i Afryki. Na rynek krajowy trafiło najprawdopodobniej 42,3% produkcji jabłek badanych grup producenckich, z czego 18,7% bezpośrednio do sieci supermarketów, a 23,6% do różnych pośredników zaopatrujących supermarkety.

Tabela 8. Kanały sprzedaży i odbiorcy

Kanały sprzedaży	Udział %
Eksport w kierunku wschodnim: Rosja, Ukraina, Białoruś, Kazachstan	47,5
Pośrednicy zaopatrujący supermarkety	23,6
Supermarkety	18,7
Eksport do krajów starej 15-ki	6,1
Eksport poza UE i na dalekie rynki zamorskie: Norwegia, Algieria, Libia, Maroko, Katar, Sri Lanka, Singapur	4,1
Razem	100,0

Źródło: Badania własne



Rys. 3. Kanały sprzedaży. Badania własne

Najwięcej, bo 35,5% tzn. 11 ankietowanych członków organizacji wyraziło przekonanie, że grupa producencka nie powinna liczyć więcej niż 30-50 osób (tab. 9). Ośmiu członków tj. 25,8% było zdania, że nie powinna liczyć więcej niż 100 osób. Pięć osób (16,1%) uznało, że im więcej członków w grupie tym lepiej. Cztery osoby (12,9%) uznały, że wystarczy 30 osób, a trzy (z różnych grup) wyraziły opinię, że grupa obecnie nie przyjmuje nowych członków. Opinia ta dotyczyła wyłącznie członków małych grup kilku-

i kilkunastoosobowych, stanowiących dobrane zespoły lub grup złożonych z rodziny i znajomych.

Tabela 9. Jaka jest optymalna wielkość grupy ?

Pożądana wielkość grupy	Liczba odpowiedzi	Udział %
Im więcej tym lepiej	5	16,1
do 100 osób	4	12,9
do 50 osób	8	25,8
do 30 osób	11	35,5
Obecnie nie przyjmujemy nowych członków	3	9,7
Razem	31	100,0

Źródło: Badania własne

W kwestii optymalnej struktury gatunkowej ankietowani zdecydowanie preferowali jabłka, co nie jest dziwne, gdyż jest to ich podstawowy produkt kierowany na rynek zagraniczny i krajowy. Dominowało zdanie, że powinny być produkowane dwa najwyżej trzy gatunki z większościovym udziałem jabłek. Uważało tak 13 osób co stanowiło 41,9% ankietowanych (tab.10). W 9 przypadkach (co stanowiło 29,0%), ankietowani wyrazili jeszcze bardziej skrajną opinię, że powinny to być najlepiej tylko jabłka i tylko odmian eksportowych, co związane było z tym że eksport to ich główne źródło dochodów. Pięć osób (16,1%) uznało, że powinny to być najlepiej jabłka i gruszki, a cztery osoby (12,9%), że kilka gatunków z większościovym udziałem jabłek i gruszek.

Tabela 10. Jaka jest optymalna struktura gatunkowa produkcji w grupie?

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	Udział %
Najlepiej tylko jabłka i to produkowane na eksport	9	29,0
Jabłka i gruszki	5	16,1
2-3 gatunki z największym udziałem jabłek	13	41,9
Kilka gatunków ale z większościovym udziałem jabłek i gruszek	4	12,9
Razem	31	100,0

Źródło: Badania własne

Jeśli chodzi o optymalną powierzchnię sadów w grupie badanych dominowały raczej opinie maksymalistyczne, biorąc pod uwagę obecne powierzchnie sadów w tych grupach. Aż 11 osób, czyli 35,5% ankietowanych wyraziło pogląd, że grupa powinna mieć do 1000 ha

sadów (tab.11), 7 osób czyli 22,6% ankietowanych, że do 500 ha. Natomiast sześć osób (19,4%) stwierdziło, że powierzchnia nie ma znaczenia (więc może być bardzo duża), pod warunkiem że sad nie jest daleko położony od chłodni i sortowni. Cztery osoby (12,9%) z małych grup stwierdziły, że grupie wystarczy do 300 ha sadów. Jednocześnie respondenci ci twierdzili, że powierzchnia i produkcja powinny wzrastać u dotychczasowych członków, bez potrzeby przyjmowania nowych. Trzy osoby (9,7%) z największych badanych grup były zdania, że grupa powinna posiadać powierzchnię ponad 1500 ha sadów.

Tabela 11. Optymalna wielkość powierzchni sadów w grupie

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	Udział %
Nie ma znaczenia	6	19,4
do 300 ha	4	12,9
do 500 ha	7	22,6
do 1000 ha	11	35,5
ponad 1500 ha	3	9,7
Razem	31	100,0

Źródło: Badania własne

Podobnie jak w przypadku powierzchni w optymalnej wielkości sprzedaży preferowanej przez grupy dominowały tendencje jej maksymalizacji.

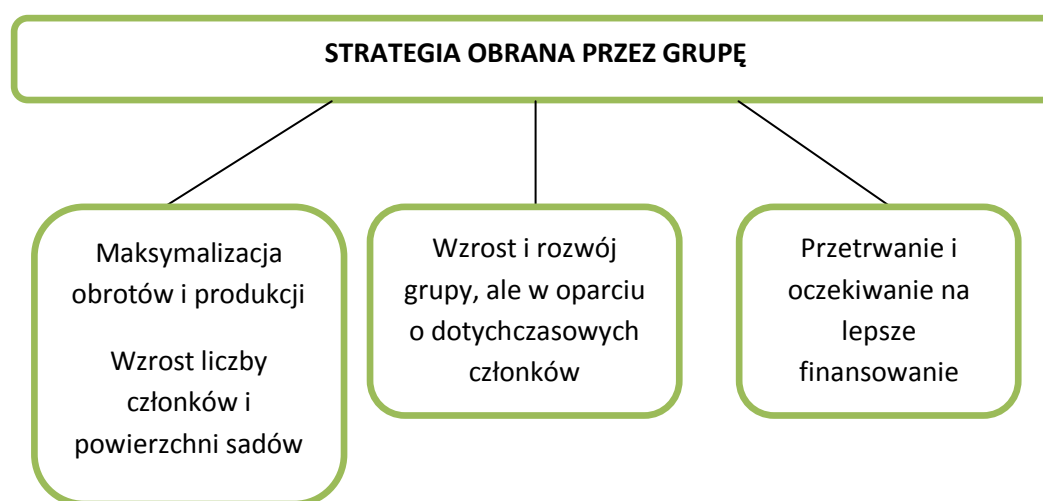
Dziesięć osób, czyli 32,5% badanych stwierdziło (tab.12), że grupa jest zainteresowana w stałym zwiększaniu sprzedaży. Jest to podyktowane faktem, że grupy te zarabiają na obrocie, a nie na wysokiej marży. W pozostałych przypadkach członkowie grup zadawali się po prostu sprzedażą większą od dotychczasowej. Sprzedaż w ilości 20-30 tys. ton jabłek w dużej liczbie przypadków, bo w 9 na 31, czyli w 29% w zupełności satysfakcjonowała członków grupy. Z reguły dotyczyło to grup, które dotychczas miały obrót poniżej 20 tys. ton. Obrót rzędu 20 tys. ton satysfakcjonował 7 osób (22,6%) członków mniejszych grup o dotychczasowej sprzedaży na poziomie 10 tys. ton. Trzy osoby (9,7%) członków dużych grup satysfakcjonowała sprzedaż ponad 30 tys. ton jabłek rocznie. Dwie osoby z najmniejszych grup, uważały że w zupełności wystarczy jeśli ich grupa osiągnie sprzedaż 10 tys. ton.

Tabela 12. Optymalna wielkość sprzedaży poprzez grupę

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	Udział %
jak największa	10	32,3
ponad 30 tys. ton	3	9,7
20-30 tys. ton	9	29,0
do 20 tys. ton	7	22,6
minimum 10 tys.ton	2	6,5
Razem	31	100,0

Zródło : Bandana własne

Podsumowując, badane grupy obrały trzy możliwe strategie działania na przyszłość. Najczęściej była to opcja z maksymalizacją obrotów, produkcji i sprzedaży w połączeniu ze wzrostem liczby członków i wzrostem powierzchni sadów.



Rys.4. Możliwe strategie działania badanych grup. Badania własne.

Ankietowani byli zaskakująco zgodni co do oceny wpływu członkostwa w grupie na sprzedaż owoców. W przypadku wszystkich ankietowanych członków sprzedaż w ich gospodarstwach wzrosła. Najwięcej, bo 19 respondentów (61,3% odpowiedzi) stwierdziło, że członkostwo w grupie zwiększyło i uprościło sprzedaż (tab.13). Osiem osób (25,8% ankietowanych) stwierdziło, że zwiększyło i całkowicie zmieniło. Sprzedaż, w przypadku szeregowych członków została już niemal wyeliminowana, nie zabiera cennego czasu co umożliwia skoncentrowanie się na produkcji.

Tabela 13. Jak członkostwo w grupie wpłynęło na sprzedaż produktów?

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	Udział%
Zwiększyło i uprościło sprzedaż	19	61,3
Zwiększyło i zupełnie zmieniło. Prawie nie wymaga już czasu i zaangażowania członków	8	25,8
Zwiększyło u każdego z członków	4	12,9
Razem	31	100,0

Źródło : Badania własne

Wśród sposobów na zwiększenie sprzedaży przez grupę w przyszłości, zdecydowanie dominował wzrost eksportu. W ten sposób spodziewa się zwiększyć sprzedaż 14 ankietowanych osób tj. 45,2% (tab.14). Obiecujące są zwłaszcza nowe kierunki tj. kraje arabskie i Afryka.

Poprzez poprawę konkurencyjności zwiększyć sprzedaż planuje 10 osób tj. 32,3% ankietowanych. Spodziewają się one, iż w oparciu o nową infrastrukturę jak chłodnie, sortownie oraz w oparciu o nowych członków grupy zmniejszą marżę i zwiększą obroty. Perspektyw zwiększenia sprzedaży grupy nie widziały trzy osoby, co stanowiło 9,7% ankietowanych.

Tabela 14. Jakie są perspektywy zwiększenia sprzedaży przez grupę ?

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	Udział %
Zamierzamy zwiększać eksport, w tym na nowe kierunki	14	45,2
Poprawimy konkurencyjność	10	32,3
Poprzez zwiększenie produkcji u obecnych członków (są nowe nasadzenia)	4	12,9
Brak lub niewielkie	3	9,7
Razem	31	100,0

Źródło: Badania własne

Cechą najbardziej pożądaną u członków grup jest lojalność wobec grupy. Tak odpowiedziało 24,5% (13 osób) z ankietowanych członków grup (tab.15). Lojalność ta polega na niesprzedawaniu towarów poza grupą ponad ustalony limit, który w grupach uznanych wynosi najczęściej ponad 85%.

Potrzebną cechą w grupie jest też niekonfliktowość i umiejętność znajdowania kompromisu, tak odpowiedziało 20,8% respondentów tj. 11 osób.

Równie pożądane są zdolności organizatorskie i chęć do pracy społecznej, tzn. nieodpłatnie czasami przez wiele godzin, cechę tę wymieniło tyle samo osób co niekonfliktowość. Mile widziani są w grupie właściciele dużych sadów i młodzi sadownicy, których uważa się za lepszych organizatorów i mniej konfliktowych. Cechy te wymieniło po 9 osób tj. po 17,0% badanych.

Tabela 15. Właściciele jakich gospodarstw najchętniej przyjęliby do grupy?

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	Udział %
Lojalnych wobec grupy	13	24,5
Nie konfliktowych	11	20,8
Dobrych organizatorów i społeczników	11	20,8
Właścicieli dużych sadów	9	17,0
Młodych sadowników	9	17,0
Razem	53	100,0

Źródło: Badania własne

Grupy producenckie działające jako organizacje i przedsiębiorstwa podlegają dużo większej regulacji prawnej i są zobowiązane do większej liczby obowiązkowych rozliczeń z urzędami i instytucjami niż pojedynczy producent. Fiskalne podejście prezentowane przez władze lokalne i administrację centralną budzi w nich zrozumiały niepokój, bo może prowadzić do poważnych problemów finansowych i rozpadu grupy.

Zdaniem 34,5% badanych członków grup podatki lokalne (gminne) są zbyt wysokie w stosunku do użytkowanych przez grupę obiektów i samochodów (tab.16).

Zgodnie z ustawą o podatkach i opłatach lokalnych (UPO) zwalnia się od podatku od nieruchomości budynki i budowle zajęte przez grupę producentów rolnych wpisaną do rejestru tych grup, wykorzystywane wyłącznie na prowadzenie działalności w zakresie sprzedaży produktów lub grup produktów wytworzonych w gospodarstwach członków grupy lub w zakresie określonym w art. 4 ust. 2 ustawy z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw, zgodnie z jej aktem założycielskim (UGPR). Do grup producenckich mają również zastosowanie przepisy ustawy 19 grudnia 2003 r. o organizacji rynków owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku tytoniu oraz rynku suszu paszowego (UOROiW). Tymczasem zdaniem Ministerstwa Finansów, stosując ściśle przepis UPOL, zwolnienie dotyczy tylko grup producenckich działających na podstawie UGPR. Dlatego zdaniem Ministerstwa Finansów, grupy działające na podstawie UOROiW, jako wstępnie uznane grupy producentów owoców i warzyw bądź uznane organizacje producentów owoców i warzyw (zarejestrowane na podstawie art. 2b UOROiW) nie mogą korzystać z przedmiotowego zwolnienia. W UPOL brak zwolnienia dla grup producentów owoców i warzyw, ale na mocy tej ustawy Rada Gminy ma prawną możliwość różnicowania wysokości stawek podatku od nieruchomości dla poszczególnych rodzajów przedmiotów opodatkowania a nawet zastosowania zwolnienia w tym zakresie (art. 5 ust. 2 i art. 7 ust. 3 UOPL). Grupy producentów warzyw i owoców działają na podstawie tak UGPR jak i UPROiW. Zasadnicza różnica odnosi się jedynie do faktu, iż wpis do rejestru dokonywany jest na podstawie przepisów ustawy z 2003 r.

Poprawy lokalnej infrastruktury, przede wszystkim w postaci dróg oczekiwało od gminy 30,9% badanych członków grup tj. 17 osób. Usprawnień w planowaniu i aktualizacji planów zagospodarowania przestrzennego oczekiwało 9,1% badanych tj. 5 osób. Żadnych zastrzeżeń w stosunku do pracy administracji lokalnej nie miało 10,9% badanych tj. 6 osób. Osiem osób miało bardziej prywatne problemy z władzami gminy (wywóz śmieci, wywłaszczenia itp.).

Tabela 16. Udogodnienia i usprawnienia oczekiwane od administracji lokalnej

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	%
Niższe podatki dla członków grup	19	34,5
Poprawa lokalnej infrastruktury	17	30,9
Usprawnienie planowania	5	9,1
Akceptacja dla pracy administracji	6	10,9
Inne	8	14,5

Źródło : Badania własne

Równie dużo zastrzeżeń co do władz lokalnych członkowie grup producenckich mieli do władz i administracji centralnej. Poprawy pracy ARiMR w tym skrócenia czasu oczekiwania na wypłatę pomocy finansowej życzyłyby sobie, łącznie 14 osób, tj. 33,4% ankietowanych (tab.17). Uproszczenie przepisów prawa podatkowego, a zwłaszcza budowlanego postulowało 9 osób, co stanowiło 21,4% ankietowanych. Bardzo duża trudność producentom sprawia już sama terminologia stosowana w tych przepisach, na tyle że muszą korzystać w tym zakresie z pomocy fachowych firm. Zwiększenia transparentności przepisów i lepszej informacji o ich zmianach oczekiwało 8 osób tj. 19,0% respondentów. Grupy producenckie nie nadążają także za zmianami w przepisach - zmniejszenia częstotliwości zmian w prawie oczekiwało 5 osób tj. 11,9% ankietowanych. Bardziej realistycznych terminów w urzędach państwowych na stosowanie odwołania i uzupełnianie wniosków (petent ma 7 dni na uzupełnienie wniosku, który agencja rozpatruje 3 miesiące), życzyłyby sobie 9,5% ankietowanych tj. 4 osoby.

Tabela 17. Udogodnienia i usprawnienia oczekiwane od administracji państwowej

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	%
Poprawa elastyczności ARiMR, wydłużenie czasu na uzupełnianie wnioski, skrócenie czasu oczekiwania na dopłaty realizowane przez ARiMR	14	33,4
Uproszczenie przepisów prawa podatkowego, a zwłaszcza budowlanego	9	21,4
Zwiększenie transparentności przepisów i lepsza informacja o ich zmianach	8	19,0
Zmniejszenie częstotliwości zmian w prawie, za którymi grupy nie nadążają	5	11,9
Bardziej realistyczne terminy w urzędach państwowych na odwołania i uzupełnienia wniosków	4	9,5
Pozostałe	2	4,8
Razem	42	100,0

Źródło: Badania własne

Oczekiwania członków grup producenckich w stosunku do UE, dotyczyły w głównej mierze utrzymania pomocy finansowej na dotychczasowym poziomie. Życzyło sobie tego 20 ankietowanych co stanowiło 51,3% uzyskanych odpowiedzi (tab.18).

Zmiany zasad finansowania w postaci zmniejszenia unijnej pomocy do inwestycji realizowanych przez grupy, stały się poważnym problemem dla grup będących w okresie dochodzenia do uznania. Tak stwierdziło 14 osób, co stanowiło 35,5% ankietowanych. (Ograniczenia zostały wprowadzone rozporządzeniem wykonawczym nr 302/2012 Komisji (UE) 5 kwietnia 2012 r.) Pozostałe osoby w liczbie 5 (12,8%) postulowały dalsze usprawnienia w handlu na rynku UE, zrównanie dotacji bezpośrednich dla producentów we wszystkich państwach UE na jednakowym poziomie oraz ograniczenie dostępu do rynku UE dla owoców i warzyw spoza UE.

Tabela 18. Oczekiwania członków grup producenckich w stosunku do UE

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	%
Utrzymanie dotacji dla grup na dotychczasowym poziomie	20	51,3
Niezmienność zasad finansowania dla grup w trakcie dochodzenia do uznania	14	35,9
Inne	5	12,8
Razem	39	100,0

Źródło: Badania własne

Zdecydowana większość członków organizacji producenckich widzi potrzebę kontaktów z innymi grupami zarówno na szczeblu lokalnym, krajowym jak i europejskim. Takiego zdania było 93,5% respondentów, a jedyne odpowiedzi „nie” pochodziły od członków grup we wstępnej fazie organizacji, które jeszcze na dobre nie rozpoczęły działalności (tab.19). Nieco ostrożniejsi są ankietowani jeśli chodzi o kontakty z grupami spoza Polski, 12,9% czyli 4 osoby nie widzi potrzeby takich kontaktów (tab.20). Z kolei 19,4% (6 osób) już nawiązywało takie kontakty i ich doświadczenia były jak najbardziej pozytywne. Rozmawiali o potrzebie współpracy na szczeblu europejskim i wspólnym lobbingu w Brukseli. Przedstawiciele ośmiu grup (25,8% ankietowanych) zamierzają podejmować kontakty zagraniczne w przyszłości.

Tabela 19. Czy widzą potrzebę kontaktu z innymi OP ?

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	Udział %
Zdecydowanie tak	18	58,1
Tak	11	35,5
Nie	2	6,5

Źródło: Badania własne

Tabela 20. Czy widzą potrzebę kontaktu z innymi OP poza granicami Polski?

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	Udział %
Tak, mamy takie kontakty	6	19,4
Tak, zamierzamy podejmować takie kontakty w przyszłości	8	25,8
Jeszcze nie	6	19,4
Trudno powiedzieć	7	22,6
Nie	4	12,9

Źródło: Badania własne

Potrzebę kontaktów z innymi grupami ankietowani uzasadniali najczęściej wspólną realizacją zamówień dla dużych odbiorców. Twierdziło tak 47,4% ankietowanych tj. 18 osób (tab.21). Co ciekawe sytuacja ta nie dotyczyła wyłącznie kontaktów w Polsce. Dwie z dużych grup producenckich zamierzają prowadzić wymianę barterową z grupami włoskimi, wymieniając swoje jabłka na odmianę Granny Smith. W Polsce potrzebę taką ankietowani członkowie grup uzasadniali koniecznością wymiany informacji o nieuczciwych odbiorcach, którzy nie wywiązywali się z należnych grupom płatności. Stwierdziło tak 9 osób tj. 23,7% ankietowanych. Współpraca w celu wspólnego lobbowania dla zwiększenia dotacji była również przyczyną do nawiązywania kontaktów z innymi grupami dla 8 osób co stanowiło 21,1% odpowiedzi. Trzy osoby kontakty z innymi grupami za granicą wykorzystywały również do celów rekreacyjno-turystycznych.

Tabela 21. Motywacje dla kontaktów z innymi grupami i organizacjami

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	Udział %
W celu zwiększenia możliwości handlowych i eksportowych	18	47,4
Wymiana informacji o nieuczciwych odbiorcach (lokalnie i w kraju)	9	23,7
Współpraca w zakresie zwiększenia dotacji	8	21,1
Inne	3	7,9
Razem	38	100,0

Źródło : Badania własne

Według 29% ankietowanych członków grup tj. 9 osób członkostwo w organizacji zwiększyło i usprawniło produkcję w ich gospodarstwach (tab. 22). Badani często stwierdzali, że rezygnacja z samodzielnej sprzedaży pozwoliła im lepiej skoncentrować się na produkcji w sadzie. Ponadto ułatwiła wymianę nasadzeń, zakup nowych maszyn i urządzeń.

Według ankietowanych członkostwo w OP umożliwiło większą specjalizację w gospodarstwach, co wskazało ośmiu członków, czyli 25,8% uzyskanych odpowiedzi. Ilość uprawianych odmian członkostwo w OP ograniczyło w 5 gospodarstwach członków, co stanowi 16,1% odpowiedzi. Taka sama liczba ankietowanych stwierdziła, że członkostwo zapewniło i ustabilizowało zbyt jabłek. Dwie osoby przyznały, że członkostwo w grupie dało im możliwość zatrudnienia małżonków i bliskich z rodziny (6,5% odpowiedzi).

Tabela 22. Jak członkostwo w OP wpłynęło na produkcję u przeciętnego członka grupy?

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	Udział %
Zwiększyło i usprawniło produkcję	9	29,0
Umożliwiło większą specjalizację	8	25,8
Ograniczyło ilość odmian	5	16,1
Zapewniło i ustabilizowało zbyt	5	16,1
Dało zatrudnienie członkom rodziny	2	6,5
Inne	2	6,5
Razem	31	100,0

Źródło : Badania własne

Badane grupy producentów owoców w niewielkim stopniu wykorzystywały możliwość zakupu tańszych środków produkcji, co jest trochę dziwne, zważywszy że w produkcji jabłek wydatki na materiałowe środki produkcji (środki, ochrony, regulatory wzrostu, nawozy, herbicydy) to kwota rzędu 3-5 tys. zł na 1 ha i od 25 tys. zł do 35 tys. zł na przeciętne gospodarstwo. Wspólnych zakupów środków produkcji nie dokonywało 32,3% (10 osób) ankietowanych członków grup producentów owoców (tab.23). Dalsze 22,6% (7osób) też nie kupuje wspólnie środków produkcji „na grupę”, ale ma nadzieje dokonywać takich zakupów w przyszłości. Według 22,5% ankietowanych członków, ich grupy dokonują takich zakupów i u zyskują od 2% do 5% rabatu. Cztery osoby przyznały się do wspólnych zakupów nawozów na grupę i uzyskiwania w ten sposób około 5% rabatu. Trzech członków (9,7% odpowiedzi) dużych grup stwierdziło, że ich grupa dokonuje wspólnych zakupów środków produkcji i uzyskując około 8-9% rabatu.

Tabela 23. Czy grupy i o ile kupują taniej środki produkcji (jakie)?

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	Udział %
Nie	10	32,3
Nie, ale zamierzają w przyszłości.	7	22,6
Tak, dostają od 2 do 5% rabatu	7	22,6
Tak, kupują nawozy dostają 5% rabatu	4	12,9
Tak, przy zakupach powyżej 20 tys. dostają 8-9% rabatu	3	9,7
Razem	31	100,0

Źródło: Badania własne

Członkostwo w grupie producenckiej znacząco zwiększa stopień korzystania z doradztwa agrotechnicznego. Według 29,7% ankietowanych tj. 11 odpowiedzi utworzona grupa zaczęła wynajmować doradców i członkowie zaczęli wymieniać się informacjami o produkcji w dużo większym stopniu niż przed utworzeniem grupy (tab. 24). Według 16,2% ankietowanych (6 odpowiedzi) ich grupy organizują dużo szkoleń i wynajmują doradców. W 5 przypadkach (13,5% odpowiedzi) grupy podpisały umowy z obsługującymi je firmami doradztwa. Osiem osób (21,6%) nie potrafiło udzielić jednoznacznej odpowiedzi twierdziło,

że każdy sam korzysta z doradztwa w swoim zakresie albo trudno im odpowiedzieć. Siedem osób (18,9% ankietowanych) stwierdziło, że ich członkostwo w grupie nie zmieniło sposobu korzystania z doradztwa.

Tabela 24. Czy zmienił się sposób korzystania z doradztwa agrotechnicznego?

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	Udział %
Nie	7	18,9
Tak, zwiększył się, ale każdy korzysta z doradztwa w swoim zakresie	4	10,8
Tak, zwiększył się, grupa organizuje dużo szkoleń i wynajmuje doradców	6	16,2
Tak, zwiększył się, grupa wynajmuje doradców, członkowie wymieniają się informacjami o produkcji w dużo większym stopniu niż przed utworzeniem grupy	11	29,7
Tak, zwiększył się, grupa podpisała umowy z obsługującymi je firmami doradztwa	5	13,5
Trudno powiedzieć	4	10,8
Razem	37	100,0

Źródło: Badania własne

Według ankietowanych członków tylko w dwóch grupach (6,5% odpowiedzi) podjęto próby zakupu odmian klubowych. W pięciu grupach (16,1% odpowiedzi) podjęto takie próby wspólnie z innym grupami (tab.25). W siedmiu przypadkach grupy zamierzają dokonać zakupu odmian klubowych w bliżej nieokreślonej przyszłości. W 54,8% przypadków (17 odpowiedzi) respondenci stwierdzili, że nie dokonywali takich prób, albo że zdecydowanie na to za wcześnie.

Tabela 25. Czy próbowano pozyskać do produkcji nowe gatunki i odmiany do których dostęp jest ograniczony prawnie? np. klubowe odmiany jabłek

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	Udział %
Nie	17	54,8
Nie, ale planujemy takie zakupy w przyszłości	7	22,6
Nie, ale zamierzamy wspólnie z innymi grupami	5	16,1
Tak	2	6,5
Razem	31	100,0

Źródło : Badania własne

Najczęstszym powodem do narzekań w grupie, według ankietowanych, są zbyt niskie ceny sprzedaży owoców. Stwierdziło tak 19 członków grup i stanowiło to 36,5% wszystkich odpowiedzi lub wszystkich powodów do narzekań.

Na opóźnione terminy płatności uskarżało się 18 osób to jest 34,6% uzyskanych odpowiedzi (tab. 26). Siedmiu członków twierdziło, że grupa sprzedaje ich jabłka w okresie

gdy ceny są zbyt niskie (a nie sprzedają w tym czasie np. jabłek z sadu prezesa lub sadu vice prezesa i ich protegowanych).

Tradycyjnie, grupy skarżą się również na długi okres oczekiwania na płatności z ARiMR (czemu dały wyraz też w odpowiedzi na inne pytania ankiety), tak twierdziło 6 osób tj. 11,5% odpowiedzi. Dwie osoby nie narzekały w ogóle na nic i są te same osoby, które w innych częściach ankiety nie wykazywały żadnych problemów, określani są zresztą przez innych członków jako „prawdziwi twardziele” (np. nie przyjmują narzekań i sami nigdy nie narzekają).

Tabela 26. Najczęstsze powody do narzekań członków grup

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	Udział %
Niskie ceny	19	36,5
Opóźnione terminy płatności	18	34,6
Sprzedaż w innym okresie	7	13,5
Długi okres oczekiwania na płatności ARiMR	6	11,5
Inne	2	3,8
Razem	52	100,0

Źródło : Badania własne

Od kierownictwa grupy członkowie oczekują negocjowania lepszych kontraktów przy sprzedaży jabłek z wyższymi cenami. Takie oczekiwania miało 46,5% ankietowanych co stanowiło 20 odpowiedzi (tab. 27).

Więcej sprzętu dla swych gospodarstw chciałoby 7 osób tj. 16,3% odpowiedzi. Pewności zbytu, a przy tym ceny na bardziej opłacalnym poziomie oczekiwało 6 osób tj. 14,0% ankietowanych.

Nowych odmian oczekiwały trzy osoby co stanowiło 7,0% ankietowanych. Szkoleń i wspólnego zakupu środków produkcji oczekiwały po 2 osoby (4,7% odpowiedzi).

Pozostałe osoby (7,0% odpowiedzi) miały inne oczekiwania np. odpowiedzi „tego czego nie mogą dostać”, „zmiany prezesa”, itp.

Tabela 27. Oczekiwania członków w stosunku do kierownictwa grupy

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi	Udział %
Wyższych cen sprzedaży i lepszych kontraktów	20	46,5
Więcej sprzętu do gospodarstw	7	16,3
Pewności zbytu i ceny na poziomie opłacalnym	6	14,0
Nowych odmian	3	7,0
Szkoleń	2	4,7
Wspólnego zakupu środków do produkcji	2	4,7
Inne	3	7,0
Razem	43	100,0

Źródło: Badania własne

Tabela 28. Jaka część z uzyskiwanej ceny stanowi koszty ogólne grupy i jaka trafia bezpośrednio do przeciętnego członka? Jaka jest wysokość marży stosowana przez grupę?

Uzyskiwana wysokość marży	Liczba odpowiedzi	Udział %
od 10% do 20% ceny sprzedaży	9	29,0
od 10% do 15% ceny sprzedaży	8	25,8
około 10% (nie przekraczamy 10%)	5	16,1
od 10 gr do 15 gr na 1 kg jabłek deserowych	4	12,9
około 10 gr na 1 kg jabłek deserowych	3	9,7
Inne - wyższe marże	2	6,5
Razem	31	100,0

Źródło: Badania własne

Najwięcej grup według ankietowanych uzyskiwało marżę w wysokości od 10% do 20% ceny sprzedaży, takie odpowiedzi uzyskano od 9 członków grup co stanowiło 29% ogółu respondentów (tab. 28).

Według 8 osób (25,8%) grupy uzyskiwały marżę w wysokości od 10% do 15% ceny sprzedaży. Niskie marże około 10% ceny sprzedaży i około 10 gr na 1 kg sprzedanych jabłek deserowych uzyskiwano odpowiednio w 16,7% i 9,7% przypadków (odpowiednio 5 i 3 odpowiedzi).

Marże przekraczające 20% ceny sprzedaży, grupy uzyskiwały według 2 osób, co stanowiło 6,5% odpowiedzi.