

ALEKSANDRA CHLEBICKA¹
JAN FAŁKOWSKI²
BEATA ŁOPACIUK-GONCZARYK³

GRUPY PRODUCENTÓW ROLNYCH A KAPITAŁ SPOŁECZNY – POTENCJALNE ZALEŻNOŚCI⁴

Streszczenie: Prezentowany tekst wpisuje się w dyskusję poświęconą czynnikom, które mogą stymulować bądź hamować proces powstawania i rozwoju grup producentów rolnych w Polsce. Główna uwaga poświęcona jest roli, jaką może w tym kontekście odgrywać kapitał społeczny. W artykule wskazujemy na potencjalne powiązania i zależności, które mogą zachodzić między różnymi formami kapitału społecznego oraz grupami producentów, jak również dokonujemy krótkiego podsumowania istniejących prac poświęconych zasobom kapitału społecznego na polskiej wsi.

Słowa kluczowe: grupy producentów rolnych, kapitał społeczny, Polska

WPROWADZENIE

Problem stosunkowo słabej pozycji rynkowej gospodarstw rolnych w relacji do podmiotów występujących na pozostałych etapach łańcucha żywnościowego stanowi istotny punkt odniesienia w debacie poświęconej sektorowi rolnemu tak w Polsce, jak i na świecie [zob. m.in. Milczarek-Andrzejewska 2012]. W efekcie, częstym elementem składowym polityki rolnej są działania zmierzające do wzmocnienia siły przetargowej rolników. Powszechnie wykorzystywanym narzędziem w tym zakresie jest pomoc udzielana rolnikom na tworzenie i funkcjonowanie grup producentów

¹ Autorka jest pracownikiem naukowym Wydziału Nauk Ekonomicznych Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie (e-mail: aleksandra_chlebicka@sggw.pl).

² Autor jest pracownikiem naukowym Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego (e-mail: jfalkowski@wne.edu.pl).

³ Autorka jest pracownikiem naukowym Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego (e-mail: bgonczaryk@wne.edu.pl).

⁴ Artykuł powstał w ramach projektu naukowego pt. *Kapitał społeczny jako warunek tworzenia się grup producentów rolnych w Polsce*; projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/01/B/HS4/04733.

rolnych, w ramach których będą oni mogli współpracować na etapie produkcji i/lub marketingu wytwarzanych przez siebie produktów. Podobnie jest i w Polsce, gdzie wsparcie tego typu, w różnych formach, udzielane jest rolnikom praktycznie od momentu obalenia komunizmu i rozpoczęcia procesu transformacji⁵.

Konsekwentne umieszczanie tego typu działań wśród instrumentów polityki rolnej pozwala zakładać, iż przynajmniej w ocenie elit politycznych współpraca między rolnikami jest nie tylko pożądana, jednak ma wciąż zbyt małe rozmiary. Formułowane na różnych etapach oceny, które określają efekty wsparcia przeznaczonego na tworzenie grup producentów jako co najwyżej skromne, dodatkowo wzmacniają argumenty przemawiające za tym, iż rozwój formalnej współpracy między rolnikami następuje wolniej, niż można by tego oczekiwać [Majewski i Perepeczko 2001; Bondyra 2003; Hardt 2006; PROW 2010].

W tym kontekście nasuwają się pytania o przyczyny takiego stanu rzeczy. W sposób naturalny dotyczą one czynników, które mogą stymulować bądź hamować proces powstawania grup producentów rolnych, jak również decydować o ich sukcesie bądź porażce. Poza czynnikami instytucjonalnymi, które w istotnym stopniu kształtowane będą przez politykę państwa, kluczowe znaczenie w tym względzie będą miały bezsprzecznie zasoby dostępne rolnikom.

Mowa tu nie tylko o zasobach rzeczowych w postaci maszyn lub ziemi czy też o zasobach finansowych, ale również o zasobach mniej zauważalnych i trudniejszych do wyceny. W przedstawianym tekście chcemy się przyjrzeć bliżej właśnie kapitałowi społecznemu. Można do niego zaliczyć na przykład doświadczenie, zaufanie, umiejętność współpracy czy też zasoby wynikające z utrzymywanych relacji społecznych, towarzyszących im normom społecznym. Przedmiotem naszego zainteresowania są zatem potencjalne zależności między powstawaniem i funkcjonowaniem grup producenckich a kapitałem społecznym rolników. Z uwagi na ograniczoną przestrzeń przedstawiana tu dyskusja jest raczej zbiorem uwag aniżeli całościowym opracowaniem podjętego tematu. Świadomi ograniczeń z tym związanych, mamy nadzieję, że będzie ona mogła posłużyć za swego rodzaju wstęp i zachętę do dalszych, pogłębionych badań w tym zakresie.

Intuicyjnie wydaje się oczywiste, iż kapitał społeczny jest niezbędny do powstania i funkcjonowania grup producentów rolnych. Poniżej postaramy się pokazać, że powiązania między kapitałem społecznym a grupami producentów mogą być nieco bardziej złożone. Tym samym przyjęcie *a priori* założenia, że to zbyt niski poziom kapitału społecznego hamuje powstawanie i utrudnia funkcjonowanie grup producenckich, może w zbyt dużym stopniu upraszczać rzeczywistość. W niektórych przypadkach może to również prowadzić do błędnego wnioskowania, a co za tym idzie – do formułowania mylnych rekomendacji dla polityki.

Podjęmując próbę wyjaśnienia, dlaczego kapitał społeczny może mieć znaczenie dla tworzenia się formalnej współpracy o charakterze ekonomicznym między rolni-

⁵ Tytułem przykładu można tu wymienić podejmowane jeszcze w latach 90. ubiegłego wieku działania Banku Światowego czy Ośrodków Doradztwa Rolniczego lub też mniej odległe w czasie inicjatywy podejmowane czy to w ramach programu PHARE, SAPARD, Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004–2006, czy wreszcie Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013.

kami, staramy się również wskazać konkretne mechanizmy, dzięki którym zależność ta może zachodzić. Zwracamy przy tym uwagę na szereg złożoności, które mogą tę zależność charakteryzować. Z jednej strony, pokazujemy, że wpływ, jaki kapitał społeczny może wywierać na proces tworzenia się grup producentów, będzie zależny od przyjmowanej przez niego formy. W nawiązaniu do literatury poświęconej kapitałowi społecznemu, w naszych rozważaniach skupiamy się na rozróżnieniu pomiędzy kapitałem społecznym wiążącym a kapitałem społecznym pomostowym [por. Putnam 2008]⁶. Z drugiej strony, argumentujemy, że relacja między kapitałem społecznym a procesem powstawania grup producentów rolnych będzie warunkowana specyfiką otoczenia społeczno-gospodarczo-kulturowego.

Prezentowane opracowanie nawiązuje zatem do dwóch podstawowych nurtów badawczych. Z jednej strony, próbuje wpisać się w literaturę poświęconą problematyce formalnej współpracy między rolnikami. Z drugiej strony natomiast, nawiązuje do prac analizujących znaczenie kapitału społecznego dla rozwoju obszarów wiejskich. Oba te nurty badawcze obecne są w polskiej literaturze przedmiotu⁷. Prób łączenia tych dwóch perspektyw jest jednak stosunkowo niewiele. Brak zatem opracowań, które by w sposób usystematyzowany analizowały, jak kapitał społeczny może kształtować skłonność rolników do tworzenia grup producentów czy też wpływać na uzyskiwane przez nie wyniki. W tekście tym staramy się wypełnić tę lukę choćby w ograniczonym zakresie. Ze względu na wymogi dotyczące objętości tekstu, prezentowana tu dyskusja ma przede wszystkim charakter teoretyczny. W niektórych miejscach jednak, korzystając z istniejących danych, ilustrujemy nasze rozważania przykładami empirycznymi.

Struktura opracowania przedstawia się następująco. W kolejnej części dokonujemy krótkiego wprowadzenia do problematyki grup producentów rolnych i prezentujemy w niej również podstawowe informacje na temat funkcjonowania takich grup w Polsce. Następnie przechodzimy do omówienia pojęcia kapitału społecznego. Biorąc pod uwagę fakt, iż przedmiotem naszych rozważań są grupy producentów rolnych, w pracy odwołujemy się przede wszystkim do definicji kapitału społecznego postrzeganego jako atrybut jednostek i grup nie zaś jako atrybut całych społeczeństw. W tym celu nawiązujemy głównie do tradycji badań nad kapitałem społecznym czerpiącej z dorobku Pierre'a

⁶ W niniejszym opracowaniu nawiązujemy do tego rozróżnienia przede wszystkim w kontekście kapitału społecznego organizacji. Na gruncie polskim, dobrym wprowadzeniem do literatury na ten temat jest np. Łopaciuk-Goncaryk [2011].

⁷ Dla przykładu, proces powstawania grup producentów rolnych w Polsce bądź też czynniki wpływające na osiągane przez nie wyniki ekonomiczne, były przedmiotem zainteresowania m.in. Krzyżanowskiej [2003], Bondyry [2003], Banaszak [2009], Chlebickiej i in. [2009] czy Chlebickiej [2011]. Rozważania poświęcone kondycji i znaczeniu kapitału społecznego na polskiej wsi znajdziemy natomiast m.in. u Wieruszewskiej [2002], Fedyszak-Radziejowskiej [2006a], Kamińskiego [2008] czy Hałamskiej [2011]. Z tych i innych opracowań kapitał społeczny wyłania się jako istotny element dla rozwoju zarówno rolnictwa, jak i obszarów wiejskich. Na przykład wymienić można analizy wskazujące, że ma on wpływ na zrównoważony rozwój obszarów wiejskich [Dresler 2007], transformację polskiej wsi [Wieruszewska 2002], zwiększanie partycypacji politycznej lokalnych mieszkańców [Starosta, Frykowski 2008], komercjalizację produkcji rolnej [Milczarek-Andrzejewska i in., 2011] czy też wyniki ekonomiczne gospodarstw rolnych [Wolz i in., 2006].

Bourdieu [1986] i Jamesa Colemana [1990] czy późniejszych prac Roberta Putnama [np. 2008]. W następnej części staramy się wskazać podstawowe mechanizmy, za pośrednictwem których tak zdefiniowany kapitał społeczny może oddziaływać na rozwój współpracy pomiędzy rolnikami oraz jej efekty. Wreszcie, sięgając do opracowań starających się zdiagnozować kondycję kapitału społecznego na polskiej wsi, podejmujemy próbę wskazania, na ile zależności nakreślone we wcześniejszej części mogą zachodzić w Polsce. Nawiązujemy tu także do uwarunkowań historycznych związanych z poprzednim systemem. Z jednej strony – ze względu na negatywne doświadczenia przymusowego uczestnictwa w ruchu spółdzielczym – powszechnie widzi się powód niechęci rolników do zrzeszania się w grupach producentów), z drugiej zaś, wskazuje, iż jest istotnym czynnikiem wpływającym na kształtowanie się (specyficznego typu) kapitału społecznego wśród Polaków. Całość kończy krótkie podsumowanie.

GRUPY PRODUCENTÓW ROLNYCH – ISTOTA ORAZ PODSTAWOWE FAKTY DOTYCZĄCE ICH ROZWOJU W POLSCE

Współpraca producentów rolnych w grupach jest przejawem procesu integracji poziomej podmiotów gospodarczych, polegającej na łączeniu się ze sobą podmiotów należących do tej samej fazy produkcji lub dystrybucji. Można wyróżnić integrację poziomą pełną, kiedy dochodzi do fuzji oraz częściową, gdy integrowane są niektóre czynności gospodarcze, np. zaopatrzenie czy zbył [Małyśz 1996]. W przypadku grup producentów rolnych mamy do czynienia z tą drugą. W literaturze przedmiotu organizacje producentów rolnych świadczące usługi o charakterze ekonomiczno-technicznym określa się bardzo różnie. Poza nazwą „grupa producencka”, można się również spotkać z określeniami, takimi jak: grupa marketingowa, grupa producencko-marketingowa, organizacja producencka, spółdzielnia, zespół producencki, gospodarstwo grupowe czy zespół rolników indywidualnych [m.in. Pudełkiewicz 1999; Boguta i in. 2000; Karasiewicz 2001; Krzyżanowska 2003; Ziętara 2004]. Niejednokrotnie wymienione wyżej określenia używane są zamiennie. Definicja ustawowa obowiązująca w polskim prawodawstwie (ustawa z 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach, Dz.U. z 2000 r. Nr 88) określa grupę producentów na zasadzie wskazania jej funkcji i celów. Zgodnie z ustawą, 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. Termin „grupa producentów rolnych” nie oznacza zatem konkretnej formy prawnej, ale odnosi się do organizacji, której głównym celem jest wprowadzanie na rynek produktów wyprodukowanych w gospodarstwach członków i w ten sposób zapewnienie im maksymalnych korzyści, proporcjonalnie do ilości produktów sprzedawanych przez grupę. Grupy producentów są własnością członków-producentów; są przez nich tworzone, nadzorowane i zarządzane w sposób przynoszący im określone korzyści.

Z doświadczeń krajów charakteryzujących się wysokim poziomem współpracy pomiędzy rolnikami wynika, że grupy producentów rolnych spełniają ważne funkcje w systemie marketingowym produktów rolnych [Karasiewicz 2001]. Niewielka skala

produkcji, brak dostępu do wyposażenia technicznego i nowoczesnych technologii pojedynczego producenta zazwyczaj nie pozwala mu w szybki sposób skutecznie reagować na zmiany zachodzące w jego otoczeniu. W przypadku polskich producentów rolnych zmiany te w ostatnim czasie wiążą się przede wszystkim z koniecznością zaspokajania coraz większych wymagań konsumentów oczekujących produktów wysokiej jakości, po korzystnej cenie, dostarczanych w wygodnej dla spożycia i atrakcyjnej formie przez cały rok. Duże znaczenie mają także przemiany w strukturze podmiotowej rynku prowadzące do umacniania się pozycji przetwórców i pośredników handlowych [Fearne i in. 1998; Boselie i in. 2003]. Intensywne procesy koncentracji wśród odbiorców oraz rosnące znaczenie sieci wielkopowierzchniowych w handlu detalicznym sprawiają, że producenci rolni muszą podnieść wydajność swojej produkcji, zapewniać duże, stabilne dostawy jednorodnych jakościowo produktów. Istotne zmiany przyniosło również wstąpienie Polski do Unii Europejskiej. Z jednej strony, konieczne stało się przystosowanie do regulacji przewidzianych we wspólnej polityce rolnej oraz konkurowanie z lepiej zorganizowanymi i wyposażonymi producentami z krajów Unii Europejskiej. Z drugiej strony natomiast, pojawiły się możliwości korzystania z funduszy publicznych na cele inwestycyjne oraz środki bezpośrednio przeznaczone na tworzenie i funkcjonowanie grup producenckich.

Współpraca w ramach grup może być uzasadniana korzyściami skali i chęcią zminimalizowania kosztów transakcyjnych towarzyszących procesom produkcji i sprzedaży towarów rolno-żywnościowych [m.in. Hendrikse i Veerman 2001; Menard 2007; Bijman i in. 2012]. Powinna ona bowiem umożliwiać koncentrację podaży produktów rolnych i tym samym ułatwiać negocjowanie warunków ich sprzedaży. Podobnie, dając możliwość wspólnego planowania produkcji i koncentracji popytu na środki produkcji, powinna ona wzmacniać pozycję negocjacyjną rolników w relacjach z dostawcami środków produkcji. Wreszcie, dając możliwość korzystania z efektów skali, może ona także pozwolić na pokrycie kosztów inwestycji nakierowanych na zdobywanie nowych rynków zbytu, podnoszenie jakości wytwarzanych produktów czy też na tworzenie i promowanie własnych marek produktowych. Warto również wspomnieć, że niejako efektem ubocznym istnienia grup producenckich mogą być ważne dla sprawnego funkcjonowania rynku powiązania między producentami, przetwórcami i pośrednikami handlowymi skutkujące stabilizacją rynku i cen. Do innych wymiernych korzyści funkcjonowania grup producenckich najczęściej zalicza się poprawę sytuacji dochodowej zrzeszonych producentów, podnoszenie jakości wytwarzanych produktów oraz zwiększenie różnorodności oferty produktowej na rynku [zob. m.in. Chlebicka 2008]. Nie należy jednak zapominać o tym, że współpraca i korzyści z nią związane wymagają od zaangażowanych w nią rolników rezygnacji z niezależności w działaniach marketingowych i produkcyjnych. Z punktu widzenia indywidualnego producenta, często wiążą się one również ze spowolnionym procesem podejmowania decyzji czy też koniecznością ponoszenia kosztów dodatkowych inwestycji [Chlebicka i in. 2009].

O wymienionych korzyściach z integracji poziomej często wspomina się w polskiej odsłonie debaty poświęconej rynkom rolnym, łańcuchom marketingowym w sektorze rolno-spożywczym czy też ogólnie koncepcjom rozwoju i przyszłości polskiego rolnictwa [m.in. Majewski, Dalton 2000; *Strategia...* 2012]. Zważywszy

bowiem na stosunkowo powolne tempo procesów koncentracji ziemi, integracja pozioma rolników przedstawiana jest jako jedyna realna możliwość wzmocnienia ich pozycji rynkowej [Karasiewicz 2001]. W Polsce, po roku 1989, proces tworzenia formalnych struktur współpracy między rolnikami w zasadzie musiał rozpocząć się na nowo. W latach 1990–2000 podejmowano działania na rzecz wskrzeszenia współpracy rolników w zmienionym systemie spółdzielczym (działalność Fundacji Spółdzielczości Wiejskiej) czy też współpracy producentów w ramach nowych podmiotów (działania ośrodków doradztwa rolniczego). Podjęte wówczas próby nie przyniosły jednak zamierzonych efektów, a niepowodzenie tych akcji osłabiło chęć angażowania się rolników w tworzenie grup producentów rolnych w późniejszym czasie [Domagański 2010]. Jako swego rodzaju cezurę można widzieć rok 2000, kiedy to powstały pierwsze kompleksowe rozwiązania prawne regulujące w Polsce proces tworzenia grup, ich funkcjonowanie oraz ubieganie się przez nie o wsparcie ze środków publicznych. W jakimś sensie istotną datą jest również data wstąpienia Polski do Unii Europejskiej (maj 2004), kiedy wspieranie współpracy poziomej między rolnikami stało się możliwe dzięki wykorzystaniu funduszy rozdysponowywanych w ramach wspólnej polityki rolnej. Co warto jednak podkreślić, proces powstawania grup producenckich w Polsce nabierał tempa stopniowo, a istotne zwiększenie liczby tych organizacji obserwujemy dopiero od roku 2007.

Na koniec 2012 roku w rejestrach marszałków zarejestrowanych było blisko 1000 grup producentów rolnych, z czego 824 powstały w latach 2007–2012. Oprócz grup producentów rolnych (GPR), w sektorze owocowo-warzywnym na koniec 2012 roku funkcjonowało 236 wstępnie uznanych grup producentów owoców i warzyw oraz 58 uznanych organizacji producentów owoców i warzyw, utworzonych i otrzymujących wsparcie w ramach przepisów o wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw (I filar WPR). W sumie zatem możemy mówić o ok. 1300 podmiotach będących grupami producenckimi.

Sama liczba grup producenckich nie świadczy jednak o stopniu zorganizowania rolników. Jeśli zestawimy liczbę członków grup – ok. 26 tys.⁸ oraz liczbę rolników będących beneficjentami WPR, okaże się, że w 2012 roku jedynie 2% producentów rolnych w Polsce było zrzeszonych w grupach producenckich. Również gdy spojrzymy na inne statystyki, stopień organizacji producentów rolnych w Polsce wydaje się bardzo niewielki. Z niepublikowanych danych Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR) na temat obrotów realizowanych przez grupy producenckie wynika, że wartość produktów sprzedanych w ramach grup producentów rolnych (bez grup owocowo-warzywnych) w 2012 roku wyniosła ok. 4,3 mld zł, co stanowiło zaledwie ok. 5,7% wartości towarowej produkcji rolniczej z 2012 roku w cenach bieżących⁹. Relatywnie niewielki udział grup producenckich w dostarczaniu produktów

⁸ Niepublikowane dane Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

⁹ Warto w tym miejscu zaznaczyć, iż stopień integracji poziomej rolników w Polsce zróżnicowany jest zarówno sektorowo, jak i regionalnie. Największą sprzedaż produktów za pośrednictwem grup producenckich w ujęciu wartościowym odnotowano w sektorze drobiowym, roślin oleistych, produkcji świń oraz owoców i warzyw. Co się zaś tyczy zróżnicowania przestrzennego, to najczęściej grup utworzyli producenci z województw: wielkopolskiego, dolnośląskiego, kujawsko-pomorskiego oraz mazowieckiego. Najmniej grup znaleźć można natomiast w województwach małopolskim i świętokrzyskim.

rolnych na rynek uwidacznia się również bardzo wyraźnie w zestawieniach międzynarodowych. Tytułem przykładu można przywołać statystyki dla krajów, takich jak Francja, Niemcy, Wielka Brytania, Hiszpania, Dania, gdzie w zależności od branży udział spółdzielni/grup producenckich w rynku waha się od 25% do 95% [Bijman i in. 2012].

Podsumowując, pomimo zauważalnego przyspieszenia procesu tworzenia grup producentów rolnych w ostatnich latach, poziom formalnej współpracy między rolnikami jest stosunkowo niski. Poszukując przyczyn takiego stanu rzeczy, poniżej przedstawiamy pokrótce koncepcję kapitału społecznego, którą następnie wykorzystamy do wskazania istotnych uwarunkowań, mogących w znacznym stopniu wpływać na tempo rozwoju oraz trwałość kooperacji pomiędzy producentami rolnymi w Polsce.

KAPITAŁ SPOŁECZNY W UJĘCIU TEORETYCZNYM

Kapitał społeczny jest niezwykle popularną, choć mało konkretną i jednoznaczną, koncepcją pozwalającą na badanie społecznych uwarunkowań stojących za osiągnięciem lepszych wyników ekonomicznych, zarówno na poziomie państw [np. Knack i Keefer 1997], jak i wspólnot lokalnych [np. Ostrom 2000], organizacji [np. Nahapiet i Ghoshal 1998] czy jednostek [np. Burt 1997]. W literaturze przedmiotu możemy spotkać przynajmniej kilka definicji kapitału społecznego [por. np. Łopaciuk-Gonczyk 2009]. Główną inspiracją są tu przede wszystkim prace Bourdieu [1986], Colemana [1990], Putnama [1995 i 2008] oraz Francisa Fukuyamy [1995 i 2000]. Czynnikiem, który w istotnym stopniu różnicuje spojrzenie na kapitał społeczny, jest punkt odniesienia, jaki przyjmuje się dla oceny efektów jego oddziaływania. Ponieważ w niniejszej pracy interesuje nas głównie perspektywa „mikro”, warta przywołania w tym miejscu jest definicja kapitału społecznego proponowana przez Bourdieu. Traktuje ona kapitał społeczny jako zasób będący wynikiem istnienia i wykorzystywania przez jednostki sieci relacji społecznych, z którego czerpać może dana organizacja i jej członkowie. Definicja ta pozwala zatem patrzeć na kapitał społeczny zarówno z poziomu jednostki (rolnika decydującego się na przystąpienie bądź nie do grupy producentów), jak też z poziomu organizacji (grupy producentów rolnych). Tę perspektywę warto uzupełnić o spojrzenie na kapitał społeczny z punktu widzenia lokalnej wspólnoty, w ramach której dana grupa (producentów) funkcjonuje [Coleman 1990; Putnam 2008]. W ramach niniejszego opracowania zakładamy bowiem, że zasoby zakorzenione na poziomie wspólnoty, kształtując normy zachowań jej członków, w istotnym stopniu mogą przekładać się na możliwości występowania i zakres ewentualnej współpracy. Tutaj szczególnie ważny wydaje się istniejący w danej społeczności ogólny poziom zaufania¹⁰, które obniża koszty transakcyjne i ułatwia współpracę zarówno między członkami organizacji, jak i z kontrahentami zewnętrznymi.

¹⁰ Należy zauważyć, że choć niektórzy badacze traktują zaufanie jako element kapitału społecznego [np. Putnam 1995 i 2008; Knack i Keefer 1997], inni uznają, że nie stanowi on bezpośrednio kapitału społecznego, ale jego skutek [np. Woolcock 1998], mogąc niekiedy jednocześnie stanowić jego uwarunkowanie [np. Dasgupta 2005].

W nawiązaniu do literatury poświęconej kapitałowi społecznemu organizacji [zob. np. Nahapiet i Ghoshal 1998], w naszej analizie przyjmujemy, że kapitał społeczny organizacji może być wewnętrzny, czyli związany z relacjami wewnątrz organizacji, jak i zewnętrzny, czyli związany z relacjami utrzymywanymi przez organizację lub jej członków na zewnątrz [np. Westlund i Nilsson 2003]. Mając to na uwadze, korzystamy również z popularnego w literaturze podziału na kapitał społeczny wiążący (*bonding* lub *closure*) i pomostowy (*bridging*)¹¹. Pierwszy z nich odpowiedzialny jest za tworzenie solidarności w ramach wspólnoty czy organizacji. Stwarza on tym samym warunki sprzyjające pojawianiu się zaufania i norm wzajemności (a jednocześnie tworzeniu się mechanizmów zabezpieczających przed zachowaniami naruszającymi zasady obowiązujące w grupie) oraz zwiększające zaangażowanie członków w realizację celów zbiorowych i ułatwiające dzielenie się wiedzą [Coleman 1990; Burt 2005; Cohen i Prusak 2001]. Warto w tym miejscu jednak podkreślić, że poza wymienionymi korzyściami występowanie tego typu kapitału społecznego może łączyć się z istotnymi kosztami, związanymi z zamknięciem się grupy na zewnątrz oraz trudnościami we wprowadzaniu koniecznych zmian związanych z potrzebą rozwoju [np. Gargiulo i Benassi 2000]. Co się tyczy natomiast kapitału społecznego typu pomostowego, to umożliwi on nawiązywanie kontaktów na zewnątrz organizacji. Tym samym jego wysoki poziom sprzyja zwiększaniu możliwości adaptacyjnych grupy, utrzymywaniu otwartości na różnorodność perspektyw, jak również dostępowi do nowych informacji oraz innowacyjności [np. Burt 1992; Tsai i Ghoshal 1998]. Należy przy tym jednak pamiętać, iż ten typ kapitału społecznego może łączyć się z występowaniem bodźców odciągających od realizacji celów grupy [np. Burt 2005], a słabe relacje typu pomostowego mogą być niewystarczające do zbudowania zaufania, a w efekcie, do zdobywania nowej wiedzy [np. Adler i Kwon 2002]¹². Jak postaramy się pokazać poniżej, rozróżnienie pomiędzy tymi typami kapitału społecznego jest w kontekście analizy grup producentów nie tylko bardzo pomocne, ale wydaje się wręcz konieczne dla zrozumienia zarówno procesu tworzenia grupy, jak i jej późniejszego funkcjonowania. Różne bowiem będą mechanizmy, poprzez które występowanie różnych typów kapitału społecznego będzie oddziaływać na zachowania jednostek/grup oraz ich wyniki ekonomiczne.

Przed przejściem do nakreślenia tych zależności w sposób bardziej szczegółowy warto jeszcze wspomnieć o istotnej kwestii. Zasadne wydaje się bowiem przyjęcie założenia, że zarówno zasoby kapitału społecznego, jak i ich oddziaływanie

¹¹ Gwoli ścisłości, w ramach każdego z tych typów można również rozróżnić pomiędzy kapitałem strukturalnym (sieci społeczne tworzące kanały informacyjne), relacyjnym (normy społeczne i zaufanie towarzyszące relacjom między członkami organizacji) oraz poznawczym (wspólnota języka i kodów). W niniejszym tekście jednak nie podchodzimy do tej kwestii aż tak szczegółowo.

¹² Na marginesie można zauważyć, iż w literaturze przedmiotu toczy się żywa dyskusja, w której oba te typy kapitału społecznego są ze sobą porównywane/sobie przeciwstawiane. Przykładowo, Putnam [2008] stoi na stanowisku, że kapitał społeczny wiążący jest kapitałem drugiej kategorii w stosunku do kapitału społecznego pomostowego. Svendsen i Svendsen [2004] z kolei wskazują, iż jest on związany z korozją kapitału społecznego, natomiast Fukuyama [1995, 2000] łączy go z „amoralnym familizmem”. Z uwagi na ograniczoność miejsca nie streszczamy tu tej dyskusji w całości, ale odsyłamy czytelnika do wybranych pozycji bibliograficznych (poza wymienionymi wcześniej również do [Woolcock 1998; Gargiulo i Benassi 2000; Burt 2005; Dasgupta 2005]).

na jednostki czy grupy, będą silnie uwarunkowane czynnikami lokalnymi. Z jednej strony, istotną rolę mogą tu odgrywać wspomniane wcześniej instytucje nieformalne na poziomie wspólnoty lokalnej (np. funkcjonujące w jej ramach normy społeczne). Z drugiej strony natomiast nie bez znaczenia będą tu takie kwestie jak: poziom zróżnicowania gospodarstw mogących tworzyć grupę producentów czy też struktura rynku, w ramach której dana grupa może potencjalnie powstać. Co za tym idzie, można zakładać, że kapitał społeczny będzie działał w koniunkcji z innymi czynnikami. Poniżej staramy się naświetlić te aspekty nieco dokładniej. Warto tu jednak wyraźnie zaznaczyć, iż – zważywszy na wciąż dość wąski zakres dostępnych danych, które można by wykorzystać do analizy relacji między kapitałem społecznym a powstawaniem i funkcjonowaniem grup producenckich w Polsce – przedstawione tu zależności należy postrzegać jako hipotezy wymagające dalszej weryfikacji.

ZNACZENIE KAPITAŁU SPOŁECZNEGO DLA POWSTAWANIA I FUNKCJONOWANIA GRUP PRODUCENCKICH

Z punktu widzenia potencjalnych zależności między kapitałem społecznym a powstawaniem i funkcjonowaniem grup producentów rolnych kluczowe wydają się dwa aspekty. Pierwszy z nich dotyczy tego, w jaki sposób kapitał społeczny może tworzyć system zachęt prowadzących do zachowań kooperacyjnych. Chodzi tu zarówno o powiązania między kapitałem społecznym a skłonnością do podjęcia współpracy na poziomie indywidualnym, jak i o zasoby tkwiące w relacjach społecznych, które by tego typu działanie umożliwiały. Drugi aspekt natomiast można, w pewnym uproszczeniu, sprowadzić do pytania o sposób, w jaki wysoki poziom kapitału społecznego może sprzyjać rozwiązywaniu problemów wynikających z konieczności koordynacji działań prowadzonych przez grupę współpracujących ze sobą jednostek. W naszym przykładzie może się to przejawiać ustaleniami w kwestii wyboru produktów oferowanych w ramach grupy, wyboru technologii produkcji (również w kontekście ekologicznych metod uprawy) czy rodzajów inwestycji, które grupa powinna z tych czy innych względów ponieść. Patrząc na to z nieco innego punktu widzenia, kluczowe będzie tu to, w jaki sposób występowanie zasobów kapitału społecznego przekładać się będzie na mechanizm egzekwowania kontraktów czy to w ramach grupy, czy też w relacjach z kontrahentami zewnętrznymi.

Oba powyższe aspekty, choć blisko ze sobą powiązane, dotyczą różnych kwestii. W jednym i drugim przypadku jednak istotne znaczenie będą miały motywacje poszczególnych jednostek do utrzymania dobrej reputacji w ramach powtarzalnych interakcji z innymi. Równie ważne będą wszelkie mechanizmy, które tego typu zachowania będą wspomagać bądź wymuszać. W tym kontekście zatem istotne jest to, w jaki sposób kapitał społeczny – czy to na poziomie indywidualnym, grupowym czy lokalnej wspólnoty, wiążący lub pomostowy – będzie na te motywacje lub mechanizmy wpływać.

W pierwszej kolejności nasuwa się obserwacja, że o ile kapitał społeczny może odgrywać istotną rolę przy powstawaniu i funkcjonowaniu grup producentów, o tyle na każdym z tych dwóch etapów znaczenie może mieć inny jego typ. W nawiązaniu do

literatury poświęconej kapitałowi społecznemu organizacji [np. Gargiulo i Benassi 1999], racjonalne wydaje się przyjęcie założenia, że na etapie początkowym, gdy decyzja o powołaniu grupy producentów jest dopiero podejmowana, szczególną rolę odgrywać będzie przede wszystkim kapitał typu wiążącego. To zaś z tego względu, że pozwala on zmniejszyć koszty transakcyjne związane z poszukiwaniem potencjalnych partnerów do współpracy oraz negocjacjami warunków, na których współpraca ta ma się odbywać. Można również przypuszczać, iż ograniczy on także ryzyko wystąpienia konfliktów w ramach grupy, ułatwiając proces podporządkowywania się obowiązującym regułom. Kapitał typu pomostowego natomiast będzie odgrywał szczególną rolę, gdy grupa już funkcjonuje i szuka możliwości rozwoju. Ułatwi on bowiem pozyskiwanie zewnętrznych kontrahentów, minimalizując jednocześnie ryzyko wystąpienia sytuacji konfliktowych w tych relacjach. Pozwoli on również czerpać korzyści z efektów skali i efektów zakresu (*economies of scale and scope*) poprzez zwiększenie różnorodności dostępnych zasobów. Powyższe rozważania sugerują, iż wymienione wyżej typy kapitału społecznego należy traktować jako komplementarne wobec siebie. Obserwacja ta jest o tyle istotna, że brak wzięcia tej komplementarności pod uwagę może prowadzić do wyciągania mylnych wniosków. Przykładowo, gdy nasza uwaga skupiona będzie wyłącznie na kapitale typu wiążącego możemy dojść do przekonania, że kapitał społeczny sprzyja powstawaniu grup producentów, ale nie ma znaczenia dla ich późniejszego funkcjonowania, co niekoniecznie musi mieć miejsce. Analogiczny błąd możemy popełnić, koncentrując się wyłącznie na kapitale typu pomostowego. W tym kontekście warto także zauważyć, że mylne wnioski możemy również wyciągnąć, gdy oba powyżej zarysowane typy kapitału społecznego będziemy traktowali jako substytuty. Z uwagi na ich specyfikę wzajemna zastępowalność między nimi będzie co najwyżej mocno ograniczona.

Jak dotąd w naszych rozważaniach tworzenie/funkcjonowanie grupy oraz oddziaływanie na te procesy kapitału społecznego (niezależnie od typu) zawieszono było w instytucjonalnej próżni. Warto w tym miejscu jednak wyraźnie zaznaczyć, że przydatność obydwu typów kapitału społecznego dla powstawania/funkcjonowania grup producentów warunkowana będzie w istotnym stopniu otoczeniem gospodarczo-społeczno-kulturowym, w jakim współpraca ma być podjęta i kontynuowana. Uwzględnienie tego aspektu dodatkowo komplikuje naszkicowaną do tej pory siatkę powiązań między kapitałem społecznym a grupami producenckimi. Zwraca również uwagę na dodatkowe pułapki, jakie można napotkać przy analizowaniu tych zależności. Dość dobrze ilustruje to włączenie do analizy kwestii struktury rynku charakteryzującej gospodarstwa rolne. W przypadku względnie homogenicznych podmiotów (zarówno pod względem charakterystyk społeczno-ekonomicznych, jak i położenia geograficznego), można zakładać, że relacja między kapitałem społecznym a podejmowaniem współpracy będzie przebiegać według zarysowanego wcześniej scenariusza. Dla zawiązania się grupy producentów podstawowe znaczenie będą mieć zasoby kapitału wiążącego. Kapitał pomostowy natomiast będzie kluczowy dla jej rozwoju i dalszego funkcjonowania. Inaczej jednak rzecz może wyglądać, jeśli gospodarstwa będą różnicowane pod względem kierunku i stopnia specjalizacji produkcji/wielkości oraz stopnia towarowości produkcji/zaawansowania technologicznego czy też w sy-

tuacji, gdy będą one rozproszone przestrzennie. W takim układzie kapitał typu pomostowego może być niezbędny już na etapie zawiązywania współpracy¹³. Dodatkowo trzeba zauważyć, że bez względu na etap rozwoju grupy i warunki zewnętrzne, występowanie tylko jednego typu kapitału społecznego jest najczęściej niewystarczające, gdyż uzupełniają się one nawzajem¹⁴.

Podobnie, można zakładać, iż oddziaływanie kapitału społecznego na poziomie indywidualnym w znacznej mierze warunkowane będzie również zasobami kapitału społecznego na poziomie wspólnoty. Z jednej strony bowiem, można zakładać, iż zasoby kapitału społecznego na obu tych poziomach będą się wzajemnie wzmocniać, implikując pozytywną korelację między nimi. Z drugiej strony jednak, silny kapitał społeczny na poziomie wspólnoty może zmniejszać motywację jednostek do zrzeszania się, stanowiąc niejako substytut dla powstania grupy producentów. Widać to szczególnie dobrze, gdy na proces tworzenia grup producentów spojrzemy przez pryzmat przejścia od dwu- do wielostronnych mechanizmów mających na celu ograniczenie zachowań oportunistycznych i wymuszających na obu stronach transakcji konieczność dbania o reputację.

Można to zilustrować następująco: podstawowym problemem towarzyszącym wymianie jest niepewność względem tego, czy kontrakt zostanie zrealizowany, a jeśli tak, to w jakiej formie. Można zakładać, że z punktu widzenia indywidualnego rolnika prawdopodobieństwo tego, iż transakcja może się nie odbyć czy też może odbiegać od wstępnych ustaleń będzie tym większe, im niższy jest poziom kapitału pomostowego łączącego go z potencjalnym kontrahentem. W takiej sytuacji utworzenie grupy producentów może przynosić dwojakiego rodzaju korzyści. Po pierwsze, rolnicy zrzeszeni w grupie będą mieli dostęp do kapitału pomostowego wszystkich członków. Po drugie, w porównaniu z możliwościami każdego z członków z osobna, grupa będzie miała większe szanse na efektywne sankcjonowanie zachowań oportunistycznych zewnętrznych kontrahentów. Te ostatnie bowiem będą skutkowały brakiem możliwości zawierania kontraktów nie tylko z pojedynczymi klientami, lecz z całą grupą, a przez to będą bardziej dotkliwe. W ten sposób stworzenie grupy producentów i przejście do wielostronnych mechanizmów wymuszających dbanie o reputację przez potencjalnych kontrahentów może być widziane jako odpowiedź na niskie zasoby kapitału pomostowego poszczególnych rolników indywidualnych.

Jeśli jednak grupy producentów mają być przede wszystkim zakładane w odpowiedzi na problemy z funkcjonowaniem dwustronnych mechanizmów egzekwowania kontraktów, to motywacja do ich tworzenia może być osłabiona w sytuacji silnych więzi (wspólnej tożsamości i solidarności) w ramach lokalnej społeczności. W takich okolicznościach mechanizm sankcjonowania zachowań oportunistycznych może bowiem funkcjonować na poziomie wspólnoty. Wówczas rolnicy mogą go postrzegać jako substytut formalnej współpracy. W takim układzie tworzenie grup producentów zastępowane byłoby współpracą nieformalną.

Z naszego punktu widzenia powyższe rozważania istotne są z dwóch podstawowych względów. Po pierwsze, takie spojrzenie pozwala dostrzec, że utworzenie grupy

¹³ Różnice między relacjami pomiędzy jednostkami podobnymi do siebie (ang. *homophilious*) i pomiędzy jednostkami różniącymi się od siebie (ang. *heterophilious*) omawia m.in. Lin [2001].

¹⁴ Na potrzebę rekompensowania słabości jednego typu kapitału społecznego zasobami drugiego typu uwagę zwraca m.in. Burt [2005]. Por. również dyskusję w Łopaciuk-Gonczyrak [2011].

producentów może nastąpić przy niskich zasobach kapitału pomostowego na poziomie indywidualnym. Co więcej, zawiązanie współpracy między rolnikami może wystąpić nie tylko mimo skromnych zasobów kapitału tego typu, ale właśnie dlatego, że są one ograniczone. Obserwacja ta jest o tyle istotna, że stoi w sprzeczności z powszechnie przyjmowaną pozytywną zależnością między kapitałem społecznym a poziomem współpracy między rolnikami. Po drugie, takie ujęcie, zwłaszcza gdy spojrzemy na nie z perspektywy dynamicznej, pozwala zauważyć, iż relacja między kapitałem społecznym a grupami producentów nie musi być wyłącznie jednostronna i kapitał społeczny może być w niej widziany nie tylko jako przyczyna, lecz także jako skutek. Ograniczanie zachowań oportunistycznych poprzez stworzenie wielostronnych mechanizmów koordynacyjnych, może bowiem skutkować tworzeniem nowych bądź też ustabilizowaniem istniejących powiązań między rolnikami a kontrahentami zewnętrznymi. Takie spojrzenie również wydaje się stać w pewnej opozycji do większości prac, które rzadko patrzą na zależność między kapitałem społecznym a grupami producentów, jako na zależność dwustronną.

KAPITAŁ SPOŁECZNY NA POLSKIEJ WSI – PRÓBA DIAGNOZY W ŚWIETLE ISTNIEJĄCYCH BADAŃ EMPIRYCZNYCH

Przedstawiono już argumenty przemawiające za tym, iż kapitał społeczny może być istotnym czynnikiem warunkującym (choć w sposób niejednoznaczny) rozwój współpracy pomiędzy rolnikami. Warto zatem przyjrzeć się temu, jakimi zasobami kapitału społecznego dysponuje polska wieś.

Wiele opracowań wskazuje, że poziom kapitału społecznego nie tylko na obszarach wiejskich, ale w Polsce ogółem, jest niski [por. Czapiński 2008]. W pracach poświęconych wsi badacze zgodnie podkreślają, że mieszkańcy obszarów wiejskich cechują się stosunkowo niskim poziomem zaufania do ludzi, w tym do współmieszkańców [np. Halamska 2011; Wieruszewska 2002; Fedyszak-Radziejowska 2006]. Zwracają również uwagę na problem relatywizmu wartości i wybiórczego stosowania się do norm społecznych [Halamska 2011], a także na negatywne efekty takich zjawisk, jak nadmierne upolitycznienie władzy lokalnej czy korupcja [Kłodziński 2006]. Przede wszystkim jednak wskazują na słabą kondycję społeczeństwa obywatelskiego [np. Mitkiewicz i Szafraniec 2008], które jeśli nawet istnieje, to ma charakter familijno-egoistyczny [Halamska 2011] i funkcjonuje mimo braku, a nie na podstawie wzajemnego zaufania [Fedyszak-Radziejowska 2006]. Problem ten znajduje swoje odzwierciedlenie również w pracach, które diagnozują przeszkody w rozwoju zachowań kooperacyjnych jako wynikające z niskiego poziomu zaufania mieszkańców wsi do „świata zewnętrznego” oraz niskiego poziomu zaufania do władz państwowych i lokalnych [zob. np. Michalewska-Pawlak 2010].

Co więcej, zwłaszcza w interesującym nas kontekście powszechnie wspomina się, że taki a nie inny charakter kapitału społecznego jest uwarunkowany czynnikami historycznymi, a ściślej rzecz biorąc negatywnym dziedzictwem komunizmu [Perepeczko 2003]. Mowa tu o niewielkiej aktywności obywateli przyzwyczajonych do wsparcia otrzymywanego ze strony państwa czy też o niechęci do podejmowania współpracy ze względu na złe doświadczenia z przymusową kolektywizacją i zdegenerowaną

formą spółdzielczości okresu PRL [np. Turowski 1995; Bondyra 2003; Chloupkova i in. 2003]¹⁵. Szczególny nacisk kładzie się w tym kontekście na to, że współpraca, zamiast być wynikiem zachowań o charakterze oddolnym, narzucana była odgórnie. Należy tu także wspomnieć wyraźnie o różnorodnych formach represji, jakim reżim komunistyczny (nie tylko zresztą w okresie stalinowskim), poddawał ludność chłopską [zob. np. Nadolski 1993]¹⁶. Miało to skutkować nie tylko niechęcią do działań kooperacyjnych, lecz także powstawaniem wynaturzonych form kapitału społecznego prowadzących do zjawiska amoralnego familizmu, nepotyzmu czy korupcji.

Uwagę zwraca się również na to, że kapitał społeczny na polskiej wsi, często postrzegany jako zasoby społeczne wyrosłe ze wspólnotowych chłopskich tradycji, nie jest dostatecznie mobilizowany i kapitalizowany [Fedyszak-Radziejowska 2006]. W rezultacie, w takiej formie może on być dla innowacyjnych jednostek przeszkodą w aktywnym działaniu [Perepeczko 2006]. Z jednej strony bowiem, możemy mieć do czynienia z sytuacją, w której korzystanie z bodźców i innowacji dostępnych poza silnym, ale wąskim, kręgiem dostępnych relacji może być trudne, o ile nie niemożliwe [por. Banfield, 1958; Putnam 2008]. Z drugiej strony natomiast, może tu dochodzić do problemu dekapitalizacji nieużywanych zasobów, które tracą wartość nie tylko ze względu na brak związanego z nimi potencjału, lecz także na brak rynku, gdzie ten potencjał można by wykorzystać¹⁷.

Przytoczone powyżej obserwacje składają się w sumie na niezbyt optymistyczny obraz kapitału społecznego na polskiej wsi. W połączeniu z negatywnymi doświadczeniami z ruchem spółdzielczym i kolektywizacją wyniesionymi z czasów komunizmu, w sposób naturalny nasuwają się one jako podstawowe wytłumaczenie dla stosunkowo wolnego tempa rozwoju współpracy formalnej pomiędzy polskimi rolnikami, o którym mowa była wcześniej (patrz część 2). Co więcej, skłaniają one również do zachowania dużego sceptycyzmu co do poprawy sytuacji w tym zakresie w przyszłości. Zasadne wydaje się jednak stawianie pytania, na ile obraz ten rzeczywiście determinuje ścieżkę rozwoju powstawania grup producentów rolnych w Polsce. Dwie kwestie pozwalają patrzeć na to nieco bardziej optymistycznie. Po pierwsze, literatura przedmiotu podaje liczne przykłady i argumenty świadczące o tym, że powyższy szkic oddaje tylko część prawdy. Po drugie, jak zaznaczono wcześniej, wpływ kapitału społecznego może realizować się w koniunkcji z innymi czynnikami i poprzez różne kanały. W efekcie, wydaje się, że analiza zależności między kapitałem społecznym a grupami producenckimi wymaga większej dbałości o szczegóły, zarówno gdy chodzi o formy, jakie kapitał ten może przyjmować, jak i o otoczenie, w jakim ta relacja ma występować.

Kontrast, zwłaszcza w porównaniu z wcześniejszym obrazem uwidacznia się, gdy w dyskusji o kapitale społecznym mocniej uwypuklimy wątki metodologiczne.

¹⁵ Warto zwrócić uwagę, iż tego typu argumentacja nie jest obecna wyłącznie w polskim kontekście. Znaleźć ją można również w odniesieniu do innych krajów regionu [np. Csaki i Forgacs 2008; Tisenkopfs i in. 2011] czy też w szerszym ujęciu w odniesieniu do reżimów totalitarnych [Putnam 1995; Paldam i Svendsen 2000, 2001].

¹⁶ Dziękujemy anonimowemu recenzentowi za zwrócenie uwagi na konieczność uwypuklenia tego wątku.

¹⁷ Za uwagę tę dziękujemy anonimowemu recenzentowi.

Podstawowe aspekty, które nasuwają się w tym kontekście są następujące. Przy ocenie zasobów kapitału społecznego w odniesieniu do obszarów wiejskich w Polsce wątpliwości budzi „kalkowanie” wzorców opisanych przez zachodnich autorów i przystawianie ich do odmiennych kontekstów społeczno-kulturowych, na co zwraca uwagę Maria Wieruszewska [2007]. W konsekwencji, powszechna opinia o niskim poziomie kapitału społecznego na polskiej wsi wynika, przynajmniej w części, z modelowych oczekiwań dotyczących sposobu funkcjonowania społeczeństwa obywatelskiego w liberalnej demokracji i uproszczonej diagnozy rzeczywistości wiejskiej. Na podobny problem zwraca uwagę Ryszard Kamiński [2010], który argumentuje, że kapitał społeczny na wsi wypada słabo, gdy mierzy się go za pomocą wskaźników formalnego uczestnictwa w organizacjach i uogólnionego zaufania, podczas gdy istnieją nieformalne sieci współpracy i pomocy wzajemnej trudne do uchwycenia przez statystyki. W efekcie zwraca się uwagę, iż kapitał społeczny na polskiej wsi ma charakter tradycyjny, wspólnotowy i nie przybiera formy uczestnictwa w nowoczesnych stowarzyszeniach pasujących do demokracji liberalnej [Kamiński 2008]. Podobne stanowisko przedstawia Zbigniew Zagata [2009], który zwraca uwagę, iż kapitału społecznego w Polsce nie powinno się mierzyć wskaźnikami sprawdzającymi się w innych realiach społeczno-gospodarczo-kulturowych. Podnosi on również, że przekonanie, iż poziom kapitału społecznego w Polsce jest niski, jest pochodną dominującego przyjęcia koncepcji kapitału społecznego autorstwa Putnama, w której to kapitał społeczny jest bezosobowy – tzn. łączy się z uogólnionym zaufaniem i członkostwem w organizacjach obywatelskich, a która pomija całkowicie kapitał społeczny związany z konkretnymi relacjami między ludźmi, którzy się znają i funkcjonują w danej grupie¹⁸. Argument ten wydaje się szczególnie ciekawy w kontekście analizy zasobów kapitału społecznego, kluczowych z punktu widzenia powstawania i funkcjonowania grup producentów. Wymowną ilustracją, która dość dobrze wydaje się oddawać zaznaczony tu problem, jest fakt, iż – na poziomie gmin – korelacja między występowaniem grup producenckich a liczbą fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych na 10 tys. mieszkańców jest praktycznie zerowa i wynosi mniej niż 3% (!)¹⁹. Podobnie rzecz się przedstawia, gdy liczymy współczynnik korelacji między występowaniem grup producenckich i klubów sportowych.

Co więcej, warto zauważyć, że nawet jeśli postrzegamy kapitał przez pryzmat zaufania, przynależności do organizacji i gotowości do współpracy, sytuacja na polskiej wsi, po pierwsze, poprawia się w miarę upływającego czasu, a po drugie, wypada lepiej niż w miastach [por. Fedyszak-Radziejowska 2012]. Na proces odbudowywania zasobów kapitału społecznego (przede wszystkim typu pomostowego) w krajach postkomunistycznych zwracają również uwagę Talis Tisenkopfs i in. [2011]. Ponadto przywołane wcześniej opracowania pokazują wiele pozytywnych przykładów inicjatyw oddolnych wsi, a także dużą gotowość angażowania się w sprawy ważne dla spo-

¹⁸ Oddzielną kwestią pozostaje to, na ile mierzenie kapitału społecznego na podstawie wskaźników uogólnionego zaufania jest właściwe i poprawne z metodologicznego punktu widzenia [zob. m.in. Gleaser i in. 2000; Frehr i in. 2003; Sapienza i in. 2010].

¹⁹ Dane dotyczące grup producenckich pochodzą z wykazu sporządzonego na podstawie danych z urzędów marszałkowskich, natomiast dane dotyczące liczby fundacji itp. pochodzą z Banku Danych Lokalnych GUS. W obu wypadkach odwołujemy się do danych z 2012 roku.

leczności lokalnej i nadal istniejącą tradycję samopomocową [Kłodziński 2006; Mitkiewicz i Szafraniec 2008; Kamiński 2008; Halamska 2011].

Wreszcie, warto zauważyć, iż także z perspektywy historycznej, dziedzictwo komunizmu, choć naznaczone skazą *homo sovieticus*, można postrzegać jako źródło wzmocnienia się czy też wytworzenia silnego kapitału społecznego typu wiążącego [zob. m.in. Letki i Evans 2005]²⁰. Niezbędny w okresie PRL, niewątpliwie może on być przydatny także i w czasach obecnych, zwłaszcza w interesującym nas kontekście grup producentów. Pośrednio zdają się o tym świadczyć istniejące opracowania, które wskazują, iż nieformalne kontakty (np. sąsiedzkie czy rodzinne) w istotnym stopniu wspomagały czy to proces tworzenia grup producenckich, czy też wpływały na odniesiony przez nie sukces [zob. np. Banaszak i Beckmann 2010; Chlebicka 2011]. Trzeba wspomnieć również o tym, że istnieją gminy, w których funkcjonuje obecnie kilka czy kilkanaście grup producenckich, mimo iż wcześniej funkcjonowały tam spółdzielnie produkcyjne, które nie były w stanie utrzymać się na rynku (przykładem choćby gmina Jarocin). To zaś może skłaniać do ponownego przyjrzenia się potencjalnemu wpływowi, jaki na powstawanie grup producenckich mogą mieć wcześniejsze niepowodzenia spółdzielczych form gospodarowania.

Z powyższej analizy widać, że kondycja kapitału społecznego na polskiej wsi nie jest tak słaba jak się powszechnie sądzi, a istniejące na poziomie indywidualnym powiązania o charakterze wiążącym w sprzyjających warunkach mogą przełożyć się na sukces grup producentów. Co więcej, jak już wcześniej wspomniano, niedostatki kapitału społecznego pomostowego wcale nie muszą stać na przeszkodzie powstawaniu organizacji producenckich. Ważny natomiast może okazać się brak doświadczeń ze współpracą formalną i przekładanie nad nią relacji nieformalnych. To wszystko pokazuje również, że zależności między kapitałem społecznym a powstawaniem i funkcjonowaniem grup społecznych nie są jednoznaczne i w dużej mierze są uwarunkowane otoczeniem społeczno-ekonomicznym. Z tego powodu wyciąganie bezpośrednich wniosków łączących stan kapitału społecznego na polskiej wsi z poziomem rozwoju organizacji producenckich jest, po pierwsze, bardzo trudne, a po drugie, nie do końca uzasadnione, zwłaszcza jeśli posługujemy się danymi dla mocno zagregowanych jednostek terytorialnych i/lub wykorzystujemy miary kapitału społecznego, które – choć powszechnie stosowane w literaturze przedmiotu – nie muszą pasować do opisu specyfiki relacji społecznych na obszarach wiejskich w Polsce.

PODSUMOWANIE

Prezentowany tekst miał na celu bliższe przyjrzenie się potencjalnym zależnościom między powstawaniem i funkcjonowaniem grup producentów rolnych a zasobami kapitału społecznego. Choć intuicyjnie wyczuwa się, że zasoby tkwiące

²⁰ Co nie zmienia faktu, że historia w znacznym stopniu może odcisnąć swe piętno na zachowaniach ludzi i kształtować ich (nie)chęć do podejmowania współpracy [por. np. Banfield 1958; Putnam 1995; Acemoglu i Jackson 2012]. W tym kontekście warto przywołać również prace pokazujące, iż komunizm w zasadniczy sposób mógł wpłynąć na preferencje jednostek odnośnie do zakresu i częstotliwości interwencji państwa, co mogło również znaleźć przełożenie na ich zachowania, w tym skłonność do podejmowania współpracy [zob. m.in. Corneo i Gruener 2002; Alesina i Schuendeln 2007].

w sieciach społecznych powinny przekładać się na skłonność jednostek (w naszym przypadku rolników) do podejmowania współpracy, jak staraliśmy się to pokazać, omawiana zależność może być rozpatrywana w różnych ujęciach, które nie zawsze muszą wydawać się oczywiste.

To, co w tym kontekście wydaje się szczególnie istotne, to konieczność odejścia od posługiwania się ogólnym pojęciem kapitału społecznego i rozróżnienia między kapitałem społecznym wiążącym i pomostowym. Kapitał społeczny o charakterze wiążącym może obniżać koszty monitorowania jej członków i być dobrym rozwiązaniem w przypadku agencji. W takim rozumieniu będzie on przydatny przy eliminowaniu problemu łamania wspólnych zasad [por. Banaszak i Beckmann 2010]. Co się tyczy natomiast kapitału społecznego pomostowego, to będzie on zmniejszał koszty transakcyjne i pomagał funkcjonować w sytuacji asymetrii informacji. Oba rodzaje kapitału społecznego mogą zatem stanowić cenny i unikalny zasób, umożliwiający budowę przewagi konkurencyjnej na rynku [por. Barney 1991].

Ponadto kapitał społeczny (bez względu na typ) będzie oddziaływał na proces tworzenia i funkcjonowanie grup producentów, w interakcji z otoczeniem społeczno-kulturowo-gospodarczym (istotne mogą tu być takie czynniki, jak doświadczenia historyczne, struktura rynkowa producentów czy też wartości i normy społeczne wyznawane na poziomie lokalnej wspólnoty). W efekcie możemy mieć tu do czynienia z układem wielorównowagowym, tzn. takim, w którym grupy producentów powstawać będą zarówno tam, gdzie dominuje przede wszystkim kapitał społeczny wiążący, jak i tam, gdzie dominuje głównie kapitał społeczny pomostowy, tyle że struktura i zakres działania tych grup mogą być różne. Podobnie samo istnienie kapitału społecznego wiążącego przy braku kapitału społecznego pomostowego nie musi prowadzić do powstania grup producentów, jeśli to ten drugi będzie kluczowy ze względu na otoczenie społeczno-kulturowo-gospodarcze. W efekcie analiza, która nie rozróżnia pomiędzy kapitałem społecznym wiążącym a kapitałem społecznym pomostowym i nie uwzględnia otoczenia instytucjonalnego, niewiele nam powie o relacji między kapitałem społecznym a powstawaniem/funkcjonowaniem grup producentów (np. dwie lokalne wspólnoty identyczne pod każdym względem – gdy chodzi o zasób kapitału społecznego – mogą wybierać różne ścieżki rozwoju grup producentów w zależności od struktury rynkowej producentów gospodarstw rolnych). Dlatego pod znakiem zapytania stawiać można również zasadność opisu relacji między kapitałem społecznym a powstawaniem/funkcjonowaniem grup producenckich przy wykorzystaniu danych o dużym stopniu zagregowania pod względem geograficznym. Konieczność uwzględnienia w analizie różnych typów kapitału społecznego oraz dostrzeżenia zachodzącej między nimi komplementarności argumentować można również tym, iż niedobrze by było, gdyby polska wieś, uciekając od pułapki „amoralnego familizmu”, wpadła w pułapkę „wykorzenia” [por. Woolcock 1998].

W dalszych analizach powiązań między grupami producentów a kapitałem społecznym wskazane wydaje się odejście od standardowo wykorzystywanych wskaźników kapitału społecznego, mierzących poziom uogólnionego zaufania bądź przynależność do formalnych organizacji i uwzględnienie wskaźników mierzących zakorzenienie w sieciach nieformalnych. Dla lepszego zrozumienia relacji zachodzą-

cych między rozpatrywanymi zagadnieniami pomocne może być również wzięcie pod uwagę tego, iż analizowane zależności mogą mieć charakter dwustronny.

BIBLIOGRAFIA

- Acemoglu D., Jackson M., 2012: *History, Expectations, and Leadership in the Evolution of Social Norms*. NBER Working Paper No. 17066, Cambridge.
- Adler P.S., Kwon S.-W., 2002: Social Capital: prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, vol. 27, no. 1, s. 17–40.
- Alesina A., Fuchs-Schuendeln N., 2007: Good Bye Lenin (or not?) – The Effect of Communism on People's Preferences. *American Economic Review* No 97 (4), s. 1507–1528.
- Banaszak I., 2009: Determinanty sukcesu współpracy na rynkach rolniczych na przykładzie grup producentów w Polsce. *Więś i Rolnictwo*, nr 1 (142), s. 100–121.
- Banaszak I., Beckmann V., 2010: Compliance with Rules and Sanctions in Producer Groups in Poland. *Journal of Rural Cooperation*, No 38 (1), s. 55–69.
- Banfield E., 1958: *The Moral Basis of a Backward Society*. Free Press, New York.
- Barney J.B., 1991: Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, vol. 17, no. 1, s. 99–120.
- Bijman J. i inni, 2012: *Support for Farmers' Cooperatives*. Komisja Europejska.
- Boguta W., Ejsmont J., Kamiński R., 2000: *Spółdzielczość wiejska*. WSiP, Warszawa, s. 6.
- Bondyra K., 2003: Kooperacja a przemiany na wsi. *Więś i Rolnictwo* nr 3 (120), s. 350–356.
- Boselie D., Henson S., Weatherspoon D., 2003: Supermarket procurement practices in developing countries: redefining the roles of the public and private sectors. *American Journal of Agricultural Economics*, No 5, s. 1155–1161.
- Bourdieu P., 1986: The forms of capital. [w:] *Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education*, J.G. Richardson (red.). Greenwood Press, New York, s. 241–258.
- Burt R.S., 1992: *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Harvard University Press, Cambridge, London.
- Burt R.S., 1997: The Contingent Value of Social Capital. *Administrative Science Quarterly*, vol. 42, No. 2, s. 339–365.
- Burt R.S., 2005: *Brokerage and Closure. An introduction to Social Capital*. Oxford: Oxford University Press.
- Chlebicka A., 2011: Czynniki wpływające na sukces grup producentów rolnych. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, No 4 (22), s. 31–39.
- Chlebicka A., 2008: *Spółeczno-ekonomiczne uwarunkowania rozwoju grup producentów owoców i warzyw w Polsce*. Rozprawa doktorska. Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa.
- Chlebicka A., Falkowski J., Wolek T., 2009: Powstawanie grup producentów rolnych a zmienność cen. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 2, s. 59–73.
- 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*, No 20, s. 355–369.
- Cohen D., Prusak L., 2001: *In Good Company: How Social Capital Makes Organizations Work*. Harvard Business School Press, Boston.
- Coleman J.S., 1990: *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Corneo G., Gruener H.P., 2002: Individual preferences for political redistribution. *Journal of Public Economics*, No 83, s. 83–107.
- Csaki C., Forgacs C., 2008: Observations on Regional Level. [w:] C. Csaki, C. Forgacs, D. Milczarek-Andrzejewska, J. Wilkin *Restructuring market relations in food and agriculture of Central and Eastern Europe – Impacts upon small farmers*. Agroiinform, Budapeszt, s. 29–51.

- Czapiński J., 2008: Kapitał ludzki i kapitał społeczny a dobrobyt materialny. Polski paradoks. *Zarządzanie Publiczne*, nr 2 (4), s. 5–28.
- Dasgupta P., 2005: *The Economics of Social Capital*. Working Paper, Cambridge: University of Cambridge.
- Domagalska-Grędyś M., 2012: *Rozwój gospodarstw rolnych poprzez działania grupowe producentów*. Wydawnictwo Uniwersytetu Rolniczego, Kraków.
- Domagalski A., 2010: *Organizowanie się gospodarcze polskich rolników po 1990 roku*. Spółdzielczy Instytut Badawczy, Krajowa Rada Spółdzielczości, Warszawa.
- Dresler E., 2007: Poziom aktywności grupowej mieszkańców wsi a stopień rozwoju zrównoważonego obszarów wiejskich w świetle badań empirycznych. [w:] *Spoleczno-ekonomiczne aspekty rozwoju polskiej wsi*, M. Błąd i D. Klepacka-Kołodziejska (red.). IRWiR PAN, Warszawa, s. 23–34.
- Fearne A., Hughes D., Duffy R., 1998: *Concepts of Collaboration – Supply Chain Management in a Global Food Industry*. Imperial College at Wye, University of London.
- Fedyszak-Radziejowska B., 2006: Kapitał społeczny wsi – w poszukiwaniu utraconego zaufania. [w:] *Kapitał ludzki i zasoby społeczne wsi. Ludzie – społeczność lokalna – edukacja*, K. Szafranec (red.). IRWiR PAN, Warszawa, s. 71–120.
- Fedyszak-Radziejowska B., 2012: *Raport o stanie polskiej wsi*. Online: <http://www.fdpa.org.pl/publikacje/raport-polska-wie-2012.html>.
- Fehr E., Fischbacher U., von Rosenblatt B., Schupp J., Wagner G., 2003: *A Nation-Wide Laboratory. Examining Trust and Trustworthiness by Integrating Behavioral Experiments into Representative Surveys*, CESifo Working Paper nr 866.
- Fukuyama F., 1995: *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press.
- Fukuyama F., 2000: *Social Capital and Civil Society*. International Monetary Fund Working Paper.
- Gargiulo M., Benassi M., 1999: The Dark side of Social Capital. [w:] R.Th.A.J. Leenders, S.M. Gabbay, *Corporate Social Capital and Liability*. Kluwer Academic Publishers, Boston.
- Gargiulo, M., Benassi M., 2000: Trapped in Your Own Net? Network Cohesion, Structural Holes and the Adaptation of Social Capital. *Organization Science*, 11, 2, s. 183–196.
- Glaeser E., Laibson D., Scheinkman J.A., Soutter C.L., 2000: Measuring trust. *Quarterly Journal of Economics*, t. 115, nr 3, s. 811–846.
- Halamska M., 2011: Społeczna kondycja polskiej wsi. Struktura, kapitały i społeczeństwo obywatelskie w I dekadzie XXI wieku. [w:] *Rozwój obszarów wiejskich w Polsce. Diagnozy, strategię, koncepcje polityki*, I. Nurzyńska i M. Drygas, (red.). IRWiR PAN, Warszawa, s. 39–55.
- Hardt Ł., 2006: Institutional Disequilibrium: formal institutions in Polish cultural space. [w:] *Action and Change: Critical Perspectives on Economy and Culture in Post-Socialist Societies*, S. Amsler, T. Yarkova, B. Sanghera, (red.). Peter Lang, Oxford, s. 301–314.
- Hendrikse G.W.J., Veerman C.P., 2001: Marketing Cooperatives and Financial Structure: a Transaction Costs Economics Analysis. *Agricultural Economics*. No 26, s. 205–216.
- Kamiński R., 2008: *Aktywność społeczności wiejskich. Lokalne inicjatywy organizacji pozarządowych*. IRWiR PAN, Warszawa.
- Kamiński R., 2010: Rola kapitału społecznego i instytucjonalnego w procesie rozwoju obszarów wiejskich. [w:] *Przestrzenne, społeczno-ekonomiczne zróżnicowanie obszarów wiejskich w Polsce. Problemy i perspektywy rozwoju*, M. Stanny i M. Drygas (red.). IRWiR PAN, Warszawa, s. 157–179.
- Karasiewicz G., 2001: *Systemy dystrybucji artykułów rolno-spożywczych na rynku polskim. Diagnoza i koncepcja zmian*. Wydawnictwa Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Kłodziński M., 2006: *Aktywizacja społeczno-gospodarcza gmin wiejskich i małych miasteczek*. IRWiR PAN, Warszawa.
- Knack S., Keefer P., 1997: Does Social Capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics*, November, s. 1251–1288.
- Krzyżanowska K., 2003: *Przedsiębiorczość zespołowa rolników i jej uwarunkowania*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

- Letki N., Evans G., 2005: Endogenizing Social Trust: Democratization in East-Central Europe. *British Journal of Political Science*, No 35 (3), s. 515–529.
- Lin N., 2001: *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Łopaciuk-Gonczaryk B., 2009: Więzy społeczne, zaufanie i kapitał społeczny. [w:] *Więzy społeczne i przemiany gospodarcze. Polska i inne kraje europejskie*, S. Golinowska, J. Wilkin, M. Bednarski, U. Sztanderska, M. Socha, B. Balcerzak-Paradowska, (red.). Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa, s. 33–49.
- Łopaciuk-Gonczaryk B., 2011: Kapitał społeczny firmy. *Polityka Społeczna*, nr 7 (448), s. 2–6.
- Majewski E., Dalton G., red. 2000: *Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych*. Centrum Naukowo-Wdrożeniowe SGGW, Warszawa.
- Majewski E., Perepeczko B., 2001: Poglądy i postawy rolników z gospodarstw towarowych wobec rolnictwa i gospodarki rynkowej. *Wies i Rolnictwo* nr 4 (113), s. 157–163.
- Małyż J., 1996: *Procesy integracyjne w agrobiznesie*. Centrum Doradztwa i Edukacji w Rolnictwie w Poznaniu. Poznań, s. 13–15.
- Menard C., 2007: Cooperatives: Hierarchies or Hybrids? [w:] *Vertical Markets and Cooperative Hierarchies*, K. Karantininis and J. Nilsson, (red.). Springer, s. 1–17.
- Michalewska-Pawlak M., 2010: Możliwości i bariery rozwoju kapitału społecznego na obszarach wiejskich w Polsce. [w:] *Kapitał społeczny – interpretacje, impresje, operacjonalizacja*, M. Klimowicz, W. Bokajło, (red.). CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa, s. 185–202.
- Milczarek-Andrzejewska D., 2012: Siła przetargowa gospodarstw rolnych w łańcuchu żywnościowym. *Gospodarka Narodowa*, nr 1–2 (245–246), s. 135–153.
- Milczarek-Andrzejewska D., Wołek T., Łopaciuk-Gonczaryk B., 2011: The role of social capital and informal cooperation: market integration of farms in Poland. [w:] *Structural change in agriculture and rural livelihoods: policy implications for the new member states of the European Union*, J. Mollers, G. Buchenrieder, C. Csaki (red.). Leibniz Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe IAMO, Leibniz 2011, s. 159–17.
- Mitkiewicz P., Szafranec K., 2008: Kapitał społeczny wsi wobec wyzwań europejskich i globalnych (O „dobrym” i „złym” kapitale społecznym). [w:] *Wyzwania przed obszarami wiejskimi i rolnictwem w perspektywie lat 2014–2020*, Marek Kłodziński (red.). IRWiR PAN, Warszawa, s. 81–97.
- Nadolski M., 1993: *Komuniści wobec chłopów w Polsce 1941–1956. Mity i rzeczywistość*. Warszawa.
- Nahapiet J., Ghoshal S., 1998: Social Capital, Intellectual Capital and the Organizational Advantage. *Academy of Management Review*, vol. 23, no.2, s. 242–266.
- Ostrom E., 2000: Crowding out Citizenship. *Scandinavian Political Studies*, No 23 (1), s. 3–16.
- Paldam M., Svendsen G.T., 2000: An essay on social capital: Looking for the fire behind the smoke. *European Journal of Political Economy*, No 16, s. 339–366.
- Paldam M., Svendsen G.T., 2001: Missing social capital and the transition in Eastern Europe. *Journal for Institutional Innovation, Development and Transition*, 5, s. 21–34.
- Perepeczko B., 2003: Powojenne uwarunkowania kapitału społecznego współczesnych rolników. *Wies i Rolnictwo*, suplement do nr 3 (120), s. 62–71.
- Perepeczko B., 2006: Zmiany w rolnictwie a stan więzi lokalnych na wsi. *Wies i Rolnictwo*, nr 4 (133), s. 28–41.
- PROW, 2010: *Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013*. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, wersja z marca 2010 r.
- Pudełkiewicz E., 1999: *Spółdzielczość wiejska*. FAPA. Warszawa, s. 53.
- Putnam R.D., 1995: *Demokracja w działaniu: Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*. Społeczny Instytut Wydawniczy Znak. Kraków.
- Putnam R.D., 2008: *Samotna gra w kręgle: Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*. Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.
- Strategia zrównoważonego rozwoju wsi, rolnictwa i rybactwa na lata 2012–2020*, 2012. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.

- Sapienza P., Toldra A., Zingales L., 2010: *Understanding Trust, Northwestern University*, tekst niepublikowany.
- Starosta P., Frykowski M., 2008: Typy kapitału społecznego i wzory partycypacji obywatelskiej w wiejskich gminach centralnej Polski. [w:] *Kapitały ludzkie i społeczne a konkurencyjność regionów*, M.S. Szczepański, K. Bierwiazzonek, T. Nawrocki (red.). Katowice: Wydawnictwo UŚ.
- Svendsen G.L.H., Svendsen G.T., 2004: *The Creation and Destruction of Social Capital: Entrepreneurship, Co-operative movements and Institutions*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- Tisenkopfs T., Kovach I., Lošťák M., Šumane S., 2011: Rebuilding and Failing Collectivity: Specific Challenges for Collective Farmers Marketing Initiatives in Post-Socialist Countries. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, Vol. 18, No. 1, s. 70–88.
- Tsai W., Ghoshal S., 1998: Social capital and value creation: The role of intrafirm networks. *The Academy of Management Review*, vol. 41, no. 4, s. 464–476.
- Turowski J., 1995: *Socjologia wsi i rolnictwa*. Towarzystwo naukowe KUL, Lublin.
- Westlund H., Nilsson E., 2003: *Measuring enterprises' investments in social capital – a pilot study*. Paper prepared for presentation at the 43rd Congress of the European Regional Science Association, Jyväskylä, Finland 27–30 August.
- Wieruszewska M., 2002: Społeczność wiejska – podstawy samoorganizacji. [w:] *Samoorganizacja w społecznościach wiejskich: – przejawy, struktury, zróżnicowania*, M. Wieruszewska, red. IRWiR PAN Warszawa, s. 12–90.
- Wieruszewska M., 2007: W kręgu kapitału społecznego. [w:] *Tu i tam. Migracje z polskich wsi za granicę*, M. Wieruszewska (red.). IRWiR PAN, Warszawa, s. 201–257.
- Wolz A., Fritsch J., Reinsberg K., 2006: The Impact of Social Capital on Farm and Household Income: Results of a Survey among Individual Farmers in Poland. *Post-Communist Economies*, Vol. 18, Issue 1, s. 85–99.
- Woolcock M., 1998: Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. *Theory and Society*, 27, 2, s. 151–208.
- Zagata Z., 2009: Kapitał społeczny w teorii i praktyce. Więcej pytań niż odpowiedzi. [w:] *Kapitał społeczny. Partycypacja obywatelska. Rozwój lokalny*, E. Psyk-Piotrowska, (red.). Uniwersytet Łódzki, Łódź, s. 3–10
- Ziętara W., 2004: Gospodarstwa grupowe jako forma organizacyjno-prawna aktywności rolników. *Roczniki Nauk Rolniczych*, Tom 91, Zeszyt 1, Warszawa, s. 14–24

EMERGING AND FUNCTIONING OF AGRICULTURAL PRODUCER GROUPS AND SOCIAL CAPITAL

Abstract: The paper refers to a discussion of factors stimulating or limiting the process of establishment and development of agricultural producer groups in Poland. The role of social capital in this context is the main focus of attention. Basic links and relations that can occur between different kinds of social capital and producer groups were identified. Moreover, a brief review of literature on the social capital on rural areas in Poland was presented.

Key words: agriculture producer groups, social capital, Poland