

Andrzej Pilichowski

Grupy producentów w rolnictwie. Refleksja socjologiczna

Streszczenie: Intencją autora jest poddanie refleksji socjologicznej grup producentów rolnych, powstających intensywnie od pewnego czasu w rolnictwie polskim. Dotychczas analizą tej formy organizacji produkcji rolnej zajmowali się zwłaszcza badacze zainteresowani procesami ekonomicznej modernizacji rolnictwa, w tym kwestią konkurencyjności polskiego sektora rolnego. Badają oni grupy producenckie z perspektywy zarówno motywów rolników przy ich zakładaniu, jak i trudności, jakie napotyka, podejmując wyzwanie współdziałania w części procesu gospodarczego. Za podstawowe korzyści możliwe do uzyskania przez rolników w ramach takich grup uznaje się: poprawę sytuacji rynkowej członków grupy poprzez zwiększenie skali produkcji oraz standaryzowanego produktu rolnego; modernizację technologiczną gospodarstw z wprowadzaniem innowacyjnych kultur zarządzania, zwiększenie uzyskiwanego dochodu czy wreszcie redukcję łańcucha dystrybucji żywności.

Autorska analiza zjawiska została oparta przede wszystkim na źródłach literaturowych, stosownych danych urzędowych oraz zrealizowanych w przeszłości empirycznych badaniach własnych autora dotyczących socjologicznej problematyki funkcjonowania zespołów rolników indywidualnych.

Słowa kluczowe: grupy producentów, modernizacja rolnictwa, perspektywa socjologiczna.

1. Wprowadzenie

Odwolanie się do perspektywy socjologicznej w analizie grup producenckich w rolnictwie oznacza dla badacza tych form organizacji produkcji rolnej uwzględnienie problematyki: wymiany społecznej, współdziałania czy kooperacji; kształtowania się stosownych instytucji, ale z uwzględnieniem historycznych uwarunkowań, w szczególności dotychczasowej ścieżki rozwojowej (*path-dependency*); skutków

Dr Andrzej Pilichowski, emerytowany pracownik, Instytut Socjologii, Uniwersytet Łódzki, ul. Rewolucji 1905 r. nr 41, 90-214 Łódź, piland746@gmail.com.

postępującego procesu „modernizacji”, pojmowanego jako transformacja postaw i systemów wartości czy wreszcie bliższego przyjrzenia się niektórym czynnikom umożliwiającym członkom grup producentów pomyślną współpracę (lub jej brak).

Historia funkcjonowania grup producentów rolnych w Polsce jest krótka. Stanowią one nową formę organizacyjną wspólnego działania rolników rozwijającą się dynamicznie od momentu akcesji Polski do Unii Europejskiej. Formalnym celem uczyniono wzmocnienie pozycji rynkowej zorganizowanych w takie grupy rolników. Chodzi więc zarazem o przewyciężenie ograniczeń indywidualnego (zazwyczaj rodzinnego) gospodarstwa rolnego oraz związanych ze skalą produkcji i sprzedaży własnej produkcji rolnej. Stanowią więc element procesu modernizacja rolnictwa i możemy je rozpatrywać z punktu widzenia historii działań na rzecz przewyciężania ograniczeń wynikających z nieadekwatnej skali własnej produkcji (częściej w XX w.) lub możliwości produkcji i sprzedaży (obecnie). Z tego punktu widzenia historia zespołowego/grupowego działania polskich rolników jest znacznie dłuższa. Podłożem historycznym są czasy tradycyjnej wsi i współdziałania gospodarczego pierwszej połowy XX w. W drugiej jego połowie notujemy kilka prób organizowania kolektywnej pracy rolników. W czasach komunizmu miały silne zabarwienie ideologiczne, ale względy modernizacji ekonomicznej rolnictwa również były ważne. Funkcjonowały wtedy w formule prostych form kooperacji; grupy rolników nazwano zaś „zespołami rolników indywidualnych”. Dekadę wcześniej z intencją przyspieszenia modernizacji rolnictwa zespołowe formy gospodarowania rolnictwie zainicjowano w krajach EWG. Artykuł jest próbą ukazania nie tylko genezy i zmiennych losów zespołowego działania polskich rolników. Głównym celem jest wykorzystanie wiedzy płynącej z realizowanych w tych czasach badań zespołowego działania w Polsce i krajach EWG dla pogłębienia dzisiejszych analiz i diagnoz zjawiska grup producentów rolnych oraz owoców i warzyw. Autor przyjmuje założenie, że w dzisiejszych postawach rolników wobec zespołowego działania przejawia się pamięć o czasach minionych, oraz przypuszcza, iż wyniesiona z lat 70. wiedza o mechanizmach funkcjonowania zespołów okaże się pomocna w diagnozowaniu i wnioskach dla organizowania i sprawnego działania grup producentów.

W artykule wykorzystano stosowne dane urzędowe, przywołano wybraną literaturę przedmiotu, zaprezentowano rezultaty zarówno własnych badań empirycznych (częściowo opublikowanych), jak i opublikowanych rezultatów badań empirycznych innych autorów, którym w tym miejscu składam podziękowania za ich trud.

2. Grupy producentów – charakterystyka zjawiska

Intencją autora jest poddanie refleksji socjologicznej¹ grup producentów intensywnie od pewnego czasu powstających w rolnictwie polskim. Zalicza się do nich grupy producentów rolnych oraz grupy producentów owoców i warzyw (F&V). Grupy producentów rolnych działają na podstawie legislacji UE oraz Ustawy z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw (Dz.U. Nr 88, poz. 983 z późn. zm.). Są nimi – zgodnie z ustawą:

Osoby fizyczne, jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej oraz osoby prawne, które w ramach działalności rolniczej prowadzą: 1) gospodarstwo rolne w rozumieniu przepisów o podatku rolnym lub 2) dział specjalny produkcji rolnej. Mogą organizować się w grupy producentów rolnych w celu dostosowania produktów rolnych i procesu produkcyjnego do wymogów rynkowych, wspólnego wprowadzania towarów do obrotu, w tym przygotowania do sprzedaży, centralizacji sprzedaży i dostawy do odbiorców hurtowych, ustanowienia wspólnych zasad dotyczących informacji o produkcji ze szczególnym uwzględnieniem zbiorów i dostępności produktów rolnych, rozwijania umiejętności biznesowych, marketingowych oraz organizowania i ułatwiania procesów wprowadzania innowacji, a także ochrony środowiska naturalnego.

Grupy producentów owoców i warzyw wprowadzono do prawodawstwa polskiego na podstawie ustawy z dnia 19 grudnia 2003 r. o organizacji rynków owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku tytoniu oraz suszu paszowego (Dz.U. Nr 11, poz. 70 ze zm.). Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 19.09.2013 zawiera wymogi założenia takiej grupy oraz warunki i wymagania, których spełnienie jest konieczne w procesie dochodzenia do jej uznania. Każda z tych grup ma prawnie określoną ścieżkę dojścia do statusu organizacji grupy producentów rolnych mogącej organizować się w stosowne związki. Grupy producentów owoców i warzyw po spełnieniu wymogów formalno-prawnych decyzją Marszałka Województwa stają się „wstępnie uznaną grupą producentów owoców i warzyw”, po zakończeniu zaś pięcioletniego okresu dochodzenia do uznania uzyskują status „uznanych organizacji producentów owoców i warzyw”. Od 2016 r. proces w zakresie wstępnego uznania oraz uznania grup producenckich przeprowadza Agencja Rynku Rolnego. Droga prowadzi w kierunku ich dalszej

¹ Jak zauważa Anthony Giddens: „Socjolog to osoba, która potrafi wyzwoić się ze swoich bezpośrednich uwarunkowań i zobaczyć rzeczy w szerszym kontekście” (Giddens 2012, s. 6).

koncentracji i formalizacji, tj. zrzeszeń producentów i związków spółdzielni rolników².

Oczekiwany przez ustawodawcę skutkiem powyższych rozwiązań jest poprawa efektywności gospodarowania producentów rolnych, albowiem jak diagnozuje się w analizie SWOT, w PROW (Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich) na lata 2014–2020 „Źródłem słabości polskiego rolnictwa, oprócz niekorzystnej struktury gospodarstw, jest także **niewystarczający poziom organizacji rynków rolnych**. Przejawia się on przede wszystkim jednym z najniższych w UE poziomem zorganizowania rolników oraz słabą integracją z sektorem przetwórczym. Pojedynczy producent dysponujący niewielką skalą produkcji, brakiem dostępu do wyposażenia technicznego i nowoczesnych technologii zazwyczaj nie jest w stanie skutecznie reagować na zmiany zachodzące w jego otoczeniu” (PROW na lata 2014–2020. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi). Dzięki wzmocnieniu pozycji rynkowej zorganizowanych w grupy producenckie rolników zostanie zmniejszony dystans dzielący nasz rynek owoców i warzyw od rynków większości krajów unijnych. Według danych Eurostatu z 2010 r. 43,9% całkowitej produkcji F&V krajów unijnych dokonywało się poprzez grupy i uznane organizacje producenckie, przy – podkreślmy jednak – bardzo dużym zróżnicowaniu między poszczególnymi krajami: 80% produkcji F&V w Holandii i Belgii, 50% we Francji, Włoszech i Hiszpanii, natomiast w krajach Centralnej i Wschodniej Europy poniżej średnie unijnej wynoszącej 43%. W Polsce wskaźnik ten wyniósł 11% (The CAP faced... 2016, s. 138). Rolnicy – podkreśla się w uzasadnieniach projektowanych przepisów – widzą potrzebę zrzeszania się wobec dominującej pozycji przetwórstwa i handlu. Wrócimy do tego wątku w końcowej części artykułu.

Rzeczywiście w ciągu ostatniej dekady widoczny jest znaczący wzrost liczby zespołów producenckich. W 2007 r. zarejestrowane były 172 grupy producentów rolnych, a w 2011 r. notowano 786 grup³. W 2012 r. było to już 1000 grup producentów rolnych⁴. Aktualnie w rejestrach grup producentów rolnych i ich związków prowadzonych przez dyrektorów oddziałów terenowych Agencji Rynku Rolnego wykazanych jest 1019 grup i ich związków (ogółem notowanych jest 1850 grup, ale przy 831 z nich widnieje skreślenie; zob. tab. 1).

² Na ważną rolę organizacji rolniczych w tworzeniu polityki na poziomie lokalnym, narodowym i unijnym oraz obecność w celach funkcjonowania części z nich „wspierania współpracy rolników” zwracają uwagę Ruta Śpiewak, Dominika Mileczarek-Andrzejewska i Anna Ciechomska (2016).

³ Źródło: Promocja tworzenia grup producenckich, 2011, www.minrol.gov.pl.

⁴ „Jednakże biorąc pod uwagę liczbę członków grup, jedynie ok. 2% polskich rolników było zrzeszonych, a wartość produktów sprzedanych w ramach GPR w 2011 r. stanowiła ok. 5% wartości towarowej produkcji rolniczej z 2010 r.”, PROW na lata 2014–2020. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, www.minrol.gov.pl/Wsparcie-rolnictwa/Program-Rozwoju-Obszarów-Wiejskich-2014-2020 [dostęp: 31.07.2017].

Tabela 1. Liczba grup producentów rolnych w Polsce w 2017 r.
Table 1. Number of agricultural producer groups in Poland in 2017

Lp.	Oddział terenowy ARR	Liczba grup ogólnie	W tym grup skreślonych	%
1	Wrocław	184	103	56,0
2	Bydgoszcz	120	44	36,7
3	Lublin	51	26	51,0
4	Gorzów	82	36	43,9
5	Łódź	94	16	17,0
6	Kraków	27	10	37,0
7	Warszawa	106	16	15,1
8	Opole	159	74	46,5
9	Rzeszów	69	21	30,4
10	Białystok	51	25	49,0
11	Gdynia	94	53	56,4
12	Katowice	35	17	48,6
13	Kielce	21	13	61,9
14	Olsztyn	125	72	57,6
15	Poznań	532	229	43,0
16	Szczecin	100	76	76,0
	Razem	1850	831	44,9

Źródło: przeliczenia autora na podstawie Rejestru grup producentów rolnych wg oddziałów terenowych Agencji Rynku Rolnego, www.arr.gov.pl/organizacje-producentow/4730-rejestr-grup-producentow-rolnych [dostęp: 31.07.2017].

Source: Authors calculations based on Agricultural Market Agency [accessed: 31.07.2017].

Natomiast w sektorze owocowo-warzywnym (F&V) w 2012 r. notowano 236 wstępnie uznane grup producenckich oraz 58 uznanych organizacji producentów owoców i warzyw (razem 294 grupy i organizacje)⁵, a według stanu z 30.06.2017 r. liczebność tych grup jest prawie identyczna (uznaje się 286 grup)⁶. Nie oznacza to jednak jednak załamania trendu wzrostowego liczby zakładanych grup. Z analizy prezentowanych tutaj źródeł wynika, że winniśmy mówić raczej o procesie słabo ustrukturalizowanym, zróżnicowanym, zawierającym w sobie wiele, nierzadko sprzecznych, tendencji. Trafność tej tezy zdają się potwierdzać

⁵ Źródło: PROW na lata 2014–2020. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

⁶ Źródło: Rejestr Prezesa ARR wstępnie uznanych grup producentów, uznanych organizacji producentów i ich zrzeszeń oraz ponadnarodowych organizacji producentów i ich zrzeszeń na rynku owoców i warzyw. Stan na 30.06.2017. www.arr.gov.pl/uznawanie [dostęp: 31.07.2017].

sygnalizowane wyżej informacje o skreśleniach w rejestrach grup – zarówno producentów rolnych, jak i grup i organizacji na rynku owoców i warzyw⁷.

Proces zakładania grup producenckich jest zróżnicowany również regionalnie. Z analizy danych rejestrowych (zob. tab. 1) wynika, że w rejonach z uznanym potencjałem rolniczym (jak Oddział Terenowy Agencji Rynku Rolnego (OT) Poznań, OT Wrocław, OT Opole, OT Bydgoszcz, ale także OT Warszawa i OT Łódź) grup producenckich znajduje się znacznie więcej aniżeli w rejonach z dominacją małych gospodarstw rolnych (np. OT Kielce, OT Kraków, OT Katowice). Zauważalna jest również koncentracja grup producenckich w rejonach charakteryzujących się nie od dzisiaj lokalnie zakorzenionymi działaniami wspólnotowymi oraz wcześniej zmodernizowanym rolnictwem. Zróżnicowana regionalnie jest również dynamika liczby zakładanych zespołów. Potencjał rolniczy bez wątpienia ma pierwszorzędne znaczenie, ale ważną rolę odgrywają również inne czynniki, jak, przykładowo, potencjał innowacyjności obecny w danej społeczności lokalnej, ujawniający się np. aktywnością Lokalnych Grup Działania. Sprzyjającą okolicznością bywa także zainteresowanie władz⁸.

Szansę na tak dynamiczny wzrost liczby grup, organizacji, ich związków i zrzeszeń proces konsolidacji producentów na rynkach rolnych w znacznym stopniu stały się realne dzięki implementacji przez nasz kraj zasad Wspólnej Polityki Rolnej. Stosowne działania wspierające grupy producenckie znajdujemy w kolejnych Programach Rozwoju Obszarów Wiejskich. W aktualnie obowiązującym PROW 2014–2020 jest to działanie M09 – Tworzenie grup i organizacji producentów (art. 27). W jego ramach zaplanowano pomoc dla ponad 1,8 tys. podmiotów, które będą skupiać ponad 36 tys. rolników. W planie finansowym PROW na lata 2014–2020 przewidziano na wsparcie grup producentów kwotę 402 987 547 euro (PROW na lata 2014–2020. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi).

⁷ W rejestrze tym „Lista grup na rynku owoców i warzyw” liczy ogółem 342 pozycje, ale w 34 przypadkach nastąpiło cofnięcie wstępnego uznania grupy producentów, w 15 przypadkach cofnięto (i w 8 przypadkach zawieszono) uznanie organizacji producentów i ich zrzeszeń. Zob. Rejestr Prezesa ARR wstępnie uznanych grup producentów, uznanych organizacji producentów i ich zrzeszeń oraz ponadnarodowych organizacji producentów i ich zrzeszeń na rynku owoców i warzyw. Stan na 30.06.2017. www.arr.gov.pl/uznawanie [dostęp: 31.07.2017].

⁸ Wojewoda mazowiecki w 2014 r. w rozmowie z dziennikarką „Gazety Wyborczej” akcentował tempo i okoliczności przybywania grup producenckich w regionie: „Kiedy zostawałem wojewodą w 2007 roku, mieliśmy na Mazowszu sześć takich grup, dziś mamy ponad 90. Im jest ich więcej, tym szybciej tworzą się nowe. [Rolnicy, którym w 2010 r. huragan i gradobicie zniszczyły uprawy, odbudowali i unowocześnili produkcję – A.P.] Założyli grupę producencką i dziś wokół nich gromadzą się kolejne grupy” (Mazowiecki rolnik żywi Rosję 2014).

3. Podłoże historyczne grup producentów w Polsce

Podjmując problematykę zespołów/grup kooperacyjnych, przyjęło się w polskiej socjologii wsi odwoływać do wsi z początków XX w. uosabiającej model tradycyjnej społeczności lokalnej oraz do kategorii pomocy wzajemnej będącej – jak ujmuje to Kazimiera Zawistowicz-Adamska – „[...] wyrazem solidarności wiążącej i zespalającej społeczność wiejską” (Zawistowicz-Adamska 1951, s. 6). Autorka wyróżnia trzy typy współdziałania obecne na ówczesnej wsi:

- I. Instytucje pomocy wzajemnej (sąsiedzkie), w tym odróbki⁹.
- II. Współdziałanie całej społeczności wiejskiej na rzecz wspólnego dobra.
- III. Współpraca w ramach spółek gospodarczych¹⁰.

Znane są liczne przypadki wspólnego zagospodarowania niektórych użytków rolnych (np. Wspólnota Łąk Nadwarciańskich), leśnych terenów rybackich, wspólnej produkcji materiałów budowlanych. Powstawały związki rybackie, bartne, pasterskie oraz inne spółki gospodarcze (Bartkowski 2003). Jednym z przykładów jest – opisana przez Tadeusza Marszałka – spółka w Wolnym Kadłubie. Powstała ona w 1605 r. w konsekwencji wykupienia się z poddaństwa chłopów kadłubskich. Działalność gospodarcza polegała na prowadzeniu gospodarstwa leśnego, które zaspokajało zapotrzebowanie członków na drewno, oraz na prowadzenie wypasu bydła na wspólnych pastwiskach. Autor akcentuje, że „Silna więź członkowska, której najważniejszym spoiwem była trudna do podzielenia wspólna własność doprowadziła do wytworzenia się zwartej społeczności, silnej gospodarczo, o wysokim wyrobieniu społecznym i politycznym oraz wysokiej dyscyplinie organizacyjnej” (Marszałek 1974, s. 116–117).

Postępujący w XX stuleciu proces stopniowej dezintegracji tradycyjnej społeczności lokalnej przejawiał się przede wszystkim w zanikaniu dawnych zależności strukturalno-funkcjonalnych. Najważniejsza – z punktu widzenia podjętej problematyki – konsekwencja dezintegracji tradycyjnej społeczności lokalnej dotyczy słabnięcia więzi pierwotnych między poszczególnymi gospodarstwami, także gospodarstwami domowymi, zwłaszcza więzi powstających w procesie

⁹ To praca wykonywana przez biedotę wiejską na rzecz bogatszych gospodarzy za różne świadczenia. Pociągała ona za sobą uzależnienie strony biednej od bogatszej. Zależność taka znana jest w literaturze przedmiotu pod mianem „patronatu” (Czarnowski 1956, s. 170–171).

¹⁰ Spółki gospodarcze stanowiły pewne trwałe zrzeszenia o określonych strukturach organizacyjnych. Formalna struktura spółek była zgodna z nakazem prawa zwyczajowego i dlatego zalicza się je do form tradycyjnej współpracy. Członkowie zrzeszali się na zasadzie dobrowolności, określając przy tym zakres wspólnej działalności. Spółki były więc pewnymi zrzeszeniami udziałowców, dzielących się produktem swojej współpracy według z góry określonych zasad, których podstawą były wniesione udziały w postaci pracy, sprzętu, inwentarza i gruntów. Spółki te tworzone zazwyczaj dla osiągnięcia konkretnego celu gospodarczego (Zawistowicz-Adamska 1951).

współdziałania gospodarczego czy też mniej formalnych aktów pomocy wzajemnej lub współdziałania na rzecz wspólnego dobra. Nowe formy integracji – zdaniem Jana Turowskiego – kształtują się na bazie więzi instytucjonalnej. „Często przekraczają one granice wsi i nie polegają na restytucji dawnej sąsiedzkiej pomocy i współdziałania, gdyż obejmują tylko pewne części czy kategorie mieszkańców wsi, a współdziałanie dotyczy tylko określonego zakresu potrzeb i celów i ma sformalizowany charakter” (Turowski 1971, s. 41).

Nowe formy integracji społeczności lokalnych realizowały się na szczeblu instytucji formalnych oraz zrzeszeń. Wiele funkcji, spełnianych wcześniej przez wspólnoty wiejskie, zostaje przejętych przez instytucje i organizacje celowe (Piotrowski i in. 1973, s. 65–66; zob. także Starosta 1995, s. 63, 96–120).

Kształtujące się nowe otoczenie instytucjonalne z powodów zarówno politycznych, jak i ekonomicznych nierzadko nie było w stanie zaspokoić istotnych potrzeb mieszkańców. W takich sytuacjach aktywizowały się rozmaite nieformalne grupy nacisku, przykładowo opisane już w latach 60. przez Władysława Adamskiego zjawisko grup interesów w społecznościach wiejskich. Spośród analizowanych przez autora czynników grupotwórczych zwróćmy uwagę na cztery, wokół dostępu do których „[...] grupują się, współdziałają i rywalizują poszczególne rodziny we wsi” (Adamski 1967, s. 161)¹¹. Wśród innych czynników należy także zwrócić uwagę na szczególne miejsce funkcjonariuszy, którzy „[...] podejmując się reprezentowania i obrony interesów określonych rodzin ze wsi w pozawiejskich urzędach i instytucjach, stają się opiekunami, «patronami»” tych rodzin. (Adamski 1967, s. 194). W kolejnych dwóch dekadach PRL, w warunkach „centralnie sterowanej gospodarki braków”, rola instytucji działających w sferze rolnictwa pozostawała niezmiennie istotna.

4. Uwarunkowania powstawania grup producentów przed rokiem 1989

W Polsce w latach 1948–1989 kolektywna współpraca między rolniczymi gospodarstwami rodzinnymi dokonywała się (pomijając działalność gospodarczą w spółdzielni) w formule prostych form kooperacji (zespołów rolników

¹¹ Są to: 1. **Kontraktacja reglamentowana**, czyli ograniczone co do wielkości produkcji oraz kontrahentów zamówienia państwowe na określony produkt rolniczy (jak uprawy warzywne, rośliny oleiste czy nasiona traw szlachetnych). Kontrakty reglamentowane uchodzą za najbardziej opłacalne, ale wymagają dużej wiedzy, doświadczenia, są bardziej ryzykowne, nie są więc dostępne dla wszystkich. Ważne w tym miejscu jest spostrzeżenie autora, że ci, którzy zamówienia takie otrzymali, „[...] wykazują skłonność do monopolizowania zdobytych pozycji, a więc takiego typu współdziałania między sobą i na zewnątrz wsi, które może świadczyć o istnieniu grupy interesu” (Adamski 1967, s. 160). 2. **Kredyt państwowy**, inwestycyjny, długoterminowy (trudno dostępny). 3. **Dostęp do maszyn kółka rolniczego** (atrakcyjny ze względu na niski poziom mechanizacji). 4. **Dostęp do użytkowania społecznej ziemi rolniczej**, bardzo atrakcyjny, albowiem ziemia państwowa kosztuje taniej niż prywatna i łatwo można z niej zrezygnować (Adamski 1967).

indywidualnych). W PRL dwukrotnie podejmowano się wprowadzania prostych form kooperacji do rolnictwa. Po raz pierwszy w schyłkowej fazie realizowanej w latach 1948–1956 nieudanej próby forsownej kolektywizacji wsi¹². Zakładanie zespołów miało nastąpić w latach 1954–1957. W tym czasie prostą kooperację uznano za integralną część programu przeobrażeń ustrojowych na wsi. Statystyki rysowały obraz bardzo dynamicznego procesu: chciano zorganizować ponad 45 tys. różnych zespołów (w tym ponad 28 tys. zespołów zajmujących się produkcją roślinną, także zespoły maszynowe, wypasowe, łąkarsko-melioracyjne. W 1956 r. było blisko 12 tys. grup wzajemnej pomocy, ponad 11 tys. kół plantatorów i ponad 5 tys. kół hodowców (Bajan, Hunek, Malinowski 1966). Jednakże rzetelność danych dotyczących rozmiarów tego zjawiska budzi wątpliwości. Nie jest bowiem możliwe – stwierdza Czesław Farkowski „[...] powstanie w tak krótkim czasie tylu zespołów, wzięwszy pod uwagę, iż formy te były znane chłopom już od dawna i nigdy się nie rozwinęły. Po drugie, większość tych zespołów w następnych latach rozpadała się, co świadczyć może o tym, że dość często były one organizowane nie przy pełnej akceptacji rolników” (Farkowski 1974, s. 349). Po tym blisko ośmioletnim okresie forsownej kolektywizacji, po Październiku 1956 r. większość rolniczych spółdzielni i zespołów produkcyjnych natychmiast się rozwiązała lub po prostu rozpadła. Pozostało jednak silne uprzedzenie do kolektywnego gospodarowania obecne po dzień dzisiejszy w zasobach tradycyjnej wiedzy lokalnej chociażby w formie przestrogi: „Powiedziały jaskółki, że niedobre są spółki”.

Lata 60. w dziedzinie kooperacji produkcyjnej w rolnictwie były okresem zastoju. Idea zespołów produkcyjnych w rolnictwie rodzinnym pojawiła się ponownie w latach 70. XX w. w ramach dyskusji nad procesem „rekonstrukcji społecznej i technicznej rolnictwa” (czy też przebudowy rolnictwa w Polsce). Miało to miejsce w sytuacji zmiany we władzach partyjno-rządowych po Grudniu 1970 r. Nowe władze, realizując główne cele polityki rolnej (tj. wzrost produkcji rolnej oraz „pogłębianie przemian społecznych na wsi”), zapowiedziały działania na rzecz intensyfikacji produkcji rolnej; a w ramach formuły „pomoczenie – pomożemy” zrezygnowano z niektórych elementów dotychczasowej restrykcyjnej polityki wobec rolników. Między innymi zniesiono dostawy obowiązkowe oraz złagodzone restrykcje w obrocie ziemią. Ponadto „Władze zdecydowały się na pewną liberalizację statutowych przepisów, w ramach których umożliwiono powstanie specjalistycznych spółdzielni o niewielkim stopniu uspołecznienia środków i procesów produkcji” (Nowak, Gorlach 2015).

¹² W połowie 1956 r. spółdzielnie zrzeszały około 6% rodzin chłopskich w kraju i zajmowały ponad 9% użytków rolnych. Po Październiku 1956 porzucono ideę przymusowej, bezpośredniej kolektywizacji rolnictwa.

Operacjonalizując powyższe cele, uznano, że procesy przeobrażeń strukturalnych na polskiej wsi mogą również dokonywać się poprzez proste formy kooperacji, ujmowane jako: a) zespół kooperacyjny co najmniej trzech użytkowników gospodarstw rolnych nieprowadzących wspólnego gospodarstwa domowego, b) zespół kooperacyjny polegający na współpracy między indywidualnymi rolnikami a stosownymi organizacjami i instytucjami związanymi z rolnictwem (czy też instytucjami ówczesnego rynku rolnego). Watorów prostych form kooperacji upatrywano na płaszczyznach: a) ekonomicznej (np. większa odporność na ryzyko), b) organizacyjnej (np. łatwiejszy kontakt z instytucjami) i c) socjologicznej (np. dążenie do współdziałania, szansa oparcia dla słabszych producentów i dynamizowania aktywności dla silniejszych czy też realizacji celów trudnych do osiągnięcia w gospodarstwie (Hunek 1974).

Proste formy kooperacji miały się więc stać elementarnymi formami przeobrażeń strukturalnych polskiego rolnictwa. Uznano je za decydujące w przełamywaniu barier gospodarki chłopskiej. Rozwój tych form – zauważał Franciszek Tomczak – „[...] może nie tylko łagodzić skutki wynikające z rozdrobnienia rolnictwa, ale także ułatwiać wprowadzanie do gospodarstw indywidualnych postępu technicznego i organizacyjnego” (Tomczak 1976, s. 69).

W okresie 1972–1976 odnotowano bardzo dynamiczny wzrost liczby zespołów: od 297 w 1973 r., przez 10 746 w 1975, do 8550 w 1976, zrzeszających ponad 28 tys. członków (Informacja o rozwoju zespołów rolników indywidualnych z 1977).

Zmniejszenie się liczby zespołów w 1976 r. wiązało się z faktem ich weryfikacji przeprowadzonej między innymi w wyniku nowych regulacji prawnych. Część zespołów została rozwiązana z powodu nieprowadzenia wspólnej działalności produkcyjnej. Autorowi nie jest znana liczba zespołów rozwiązanych z powodu nieprowadzenia działalności produkcyjnej, jednakże z własnych badań zrealizowanych w formule *case study* w 1975 r. w jednej z gmin województwa sieradzkiego wynikało, że z sześciu zarejestrowanych tam zespołów cztery okazały się *de facto* fikcyjne.

Rolnictwo modernizowano zwłaszcza poprzez wdrażanie nowych form organizacji produkcji rolnej, takich jak gospodarstwa specjalistyczne i zespoły rolników indywidualnych. Zarazem wspierano przyznawaniem ulg i preferencji w zakupie sprzętu rolniczego czy materiałów budowlanych na cele inwestycyjne. Zwłaszcza pierwszą połowę lat 70. uznaje się za czas intensyfikacji produkcji rolnej.

Jak oceniają z perspektywy ćwierćwiecza Maria Halamska, Hugues Lamarche i Marie-Claude Maurel, „[...] polityka pomocy dla rolników wyspecjalizowanych, wdrożona w latach 70. i kontynuowana w 80. [...] pomogła zaopatrzyć się (przede wszystkim w sprzęt) pewnej grupie rolników «nowoczesnych» chcących zintensyfikować produkcję. Jednocześnie znaczna ich część była tego dostępu do środków

produkcji pozbawiona [...]” (Halamska, Lamarche, Maurel 2003, s. 99). Powyższa polityka pogłębiała zarazem istniejące zróżnicowanie między gospodarstwami.

Zdaniem Halamskiej, ze względu na polityczny charakter własności w socjalizmie funkcjonowanie wszelkich form własności w rolnictwie zależało w pierwszym rzędzie od decyzji politycznych. Granice racjonalności funkcjonowania polskiego gospodarstwa rodzinnego „[...] określa gospodarka kolektywna, która ustala wszelkie wewnątrzekonomiczne relacje. Dlatego gospodarka prywatna, mająca skądinąd sporą autonomię, jest symbiotyczna w stosunku do gospodarki kolektywistycznej” (Halamska 1998).

Powyższe zależności Jan Szczepański ujmuje następująco: celem polityki rolnej w Polsce uczyniono włączanie rolnictwa do gospodarki socjalistycznej. Podejmowano kolejne próby, chcąc uspołecnić ziemię i włączyć rolnictwo do systemu gospodarki planowej państwa. Ponieważ jednak ziemi uspołecnić się nie dało, pozostawiono ją „[...] w rękach rolników indywidualnych, przy równoczesnym sterowaniu ich decyzjami produkcyjnymi poprzez ceny, podatki, kontrakcję, nagrody, konkursy itp. Ta polityka stopniowo wciągała chłopów w system organizacji socjalistycznych, zdejmowała z nich troskę o sprzedaż plonów, o dostawy nawozów, ziarna siewnego, dostawy maszyn itp., gdyż te sprawy załatwiały instytucje państwowe” (Szczepański 1993, s. 47). Ważnym następstwem owego zapośredniczenia przez państwo stosunków ekonomicznych (poprzez monopol państwa w skupie i przetwórstwie) stało się specyficzne ekonomiczne ubezwłasnowolnienie chłopów.

Czas PRL dla wsi i rolnictwa rodzinnego był niewątpliwie trudnym okresem burzliwych przemian. Krzysztof Gorlach to czterdziestolecie uznaje za czas „represyjnej tolerancji”. Autor uważa bowiem, że z jednej strony „[...] relacje te były oparte na politycznej i/lub administracyjnej presji wobec chłopskiego rolnictwa; z drugiej jednak – owa presja była osłabiona szczególnie w obliczu niedoborów na rynku żywnościowym, które każdorazowo owocowały w historii PRL niepokojami społecznymi i kryzysem politycznym [...]” (Gorlach 2001, s. 131). Funkcjonowanie w takim środowisku rodziło niepewność i nieufność wzmacniające defensywne strategie prowadzenia gospodarstwa (Gorlach 2001, s. 76). Rzeczywiście, wprawdzie rolnictwo rodzinne w Polsce nie zostało skolektywizowane, lecz w pełni zgodzić się należy, że w jego „[...] ewolucji i mechanizmach funkcjonowania okres komunistyczny pozostawił wyraźny ślad” (Halamska 2015, s. 9).

W krajach członkowskich Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej powstawanie grup producenckich wiąże się z modernizacją rolnictwa. Genezy tak dynamicznego rozwoju powyższych form organizacji rynków rolnych (przez tworzenie zespołów kooperacyjnych) należy upatrywać w dekadzie lat 60. XX w. W tych krajach znaczącym momentem było przedłożenie przez komisarza ds. rolnictwa

EWG Sicco Mansholta tzw. Planu Mansholta¹³. Stwierdza się w nim rosnące trudności w dostosowaniu się gospodarstw rolnych do wymogów postępu technicznego i sytuacji rynkowej. Szans poprawy upatruje się w specjalizacji produkcyjnej oraz integracji poziomej i pionowej. Jedną z jej form miało być tworzenie przez gospodarstwa rolne zespołów kooperacyjnych w zakresie: a) wspólnego użytkowania środków produkcji (najczęściej maszyn rolniczych), b) organizacji wspólnej produkcji oraz c) współpracy przy wytwarzaniu określonego rodzaju produktu. W tym ostatnim przypadku celem było osiągnięcie większej skali produkcji i dostarczenia na rynek dużych partii jednolitego towaru (gdyż wspólnota producentów jest silniejszym partnerem dla odbiorcy artykułów rolnych niż pojedynczy rolnik). Ta forma organizacyjna miała bronić zwłaszcza interesów drobnych wytwórców.

5. Grupy producentów rolnych przed rokiem 1989 w świetle badań socjologicznych

W analizowanym okresie zespoły rolników indywidualnych (tak bowiem nazywały się grupy wspólnego gospodarowania w rolnictwie) w niewielkim stopniu były przedmiotem zainteresowań socjologów. W 1975 r. przedmiotem badań prowadzonych przez Ośrodek Badań Opinii Publicznej i Studiów Programowych były postawy ludności wiejskiej wobec zespołowych form gospodarowania. Badanie na próbie 919 osób mieszkających na wsi dostarczyło wiedzy o zwolennikach (blisko 1/3 badanych) jak i przeciwnikach (nieco ponad 1/4 osób). Wśród zwolenników najwięcej (16%) było uzasadnień ogólnikowych, inne pozytywne to: „opłacalność pracy w zespole”, „mniejsza pracochłonność”, „możliwość pomocy i rady”. Za główny warunek jakości zespołu uznano „dobranie się uczciwych, sumiennych, młodych, silnych ludzi”. Wśród opinii negatywnych dominowało przeświadczenie, że w zespołach nieuchronne są konflikty („każdy chce rządzić”, „trudno się rozliczyć” itp.). Wyrażano ogólnikowe sprzeciwy; poglądy, że „rolnik powinien sam gospodarować”, a także opinie, że „zespoły są fikcją”. W konkluzji raportu autorki stwierdzają, że idea zbiorowego gospodarowania nie jest popularna w społeczności wiejskiej (Nowakowa, Szostkiewicz 1978).

Jednym z socjologicznych badań tychże zespołów jest zrealizowany przez autora w latach 1975–1976 projekt badawczy obejmujący pogłębioną analizę jakościową 100 zespołów rolników indywidualnych z terenu województwa sieradzkiego.

¹³ W opublikowanym w 1968 r. przez Komisję EWG memorandum dotyczącym reformy CAP znanym jako „Mansholt Plan” Mansholt argumentuje, że rolnicy powinni modernizować swoje gospodarstwa oraz że „tradycyjne gospodarstwo rodzinne nie ma przyszłości” („the traditional family farm had no future”), www.Mansholt-SL-5June2013-March-15.pdf [dostęp: 31.07.2017].

Badanie zasadnicze realizowane techniką wywiadu swobodnego ze wszystkim członkami tych zespołów zostało poprzedzone badaniem pilotażowym na terenie jednej gminy. Rozmawiano z członkami znajdujących się tam zespołów; mieszkańcami tej gminy oraz przedstawicielami stosownych instytucji gminnych. Okazało się, że spośród sześciu zarejestrowanych zespołów cztery nigdy nie prowadziły wspólnej produkcji (zostały określone w opracowaniu mianem zespołów nieautentycznych, fikcyjnych), a inicjatywa ich założenia przychodziła z otoczenia instytucjonalnego, w tym przypadku od służby rolnej: „agronom nas zapisał”; „założyliśmy, bo trudno o maszyny”; „agronom nas zapisał, bo taki nakaz otrzymała gmina”, to powtarzające się odpowiedzi o powody założenia zespołu. Nic dziwnego, że także wiedza mieszkańców o tych zespołach była bardzo mała. Dzięki danym z badań pilotażowych postanowiono pozyskać dane z urzędów o wszystkich 189 zarejestrowanych na terenie województwa zespołach i na tej podstawie wybrać 100 bardziej rokowujących na aktywność grupową. Wśród przebadanych w badaniu zasadniczym zespołów w wyniku analizy wyróżniono 31 takich, które spełniały warunek wspólnej działalności produkcyjnej. W rezultacie pogłębionej analizy okazało się, że „[...] najistotniejszymi cechami zespołów działających okazały się: występowanie różnego rodzaju celów wspólnych, zespołowych, wielość form strukturalnych zespołu ujmowanego jako grupa społeczna oraz duża efektywność i skuteczność działania, zarówno w płaszczyźnie produkcyjnej, jak i społecznej, tak w sytuacjach wewnętrznych, jak i zewnętrznych, przejawiających się w kontaktach z odpowiednimi instytucjami oraz ludnością wsi” (Pilichowski 1981, s. 133). Uznano również, że zespoły działające cechuje złożona struktura celów i sposobów działania, wymagająca odpowiedniego stanu otoczenia. „W konsekwencji badane zespoły stanowią zjawisko społeczne wysoce «wrażliwe», narażone na odchylenia i zakłócenia od wzorca pomyślnego funkcjonowania” (Pilichowski 1981, s. 133).

Natomiast 62 zespoły w badanym okresie nie prowadziły wspólnej produkcji – były wśród nich zarówno takie, które dawniej prowadziły wspólną produkcję, jak i zespoły, których członkowie nigdy nie zamierzali jej podejmować¹⁴. Większość zespołów zmierzała do osiągnięcia konkretnego celu jednorazowego (zwłaszcza uzyskanie deficytowych maszyn rolniczych), częściej zakładane były z inicjatywy odpowiednich instytucji obsługi wsi i rolnictwa, aniżeli przez późniejszych

¹⁴ Zadziwiająco podobne efekty weryfikacji autentyczności zarejestrowanych zespołów uzyskali badacze przywoływane dalej zespołu badawczego L. Martensa: „np. na 3000 GAEC (zespoły maszynowe we Francji) tylko 1200 zakwalifikowano jako autentyczne ponieważ pozostałe albo powstały w celu zapobieżenia podziałowi gospodarstwa, albo też ich udziałowcy wnieśli jedynie kapitał i nie uczestniczą w działalności gospodarczej” (Ciepielewska 1974, s. 113).

członków¹⁵. Ważną przyczyną była także niemożność „[...] pokonania rozmaitej natury przeszkód, zakłóceń i trudności, pojawiających się w trakcie prób podjęcia wspólnej pracy zespołowej. [...] Chodzi tu zwłaszcza o konflikty między członkami zespołu, pojawiające się w wyniku nieuczciwości jednego z nich oraz braku wzajemnego zaufania, a także brak należytej pomocy ze strony odpowiedzialnych za produkcję w gminie instytucji i organizacji” (Pilichowski 1981, s. 134). Także Tomczak, pisząc o dużej roli polityki rolnej w inicjowaniu form zespołowego działania, podkreśla, że „pomoc ta staje się często warunkiem decydującym o rozwoju zespołów produkcyjnych” oraz sygnalizuje negatywne zjawiska towarzyszące tym formom polegające na tendencji „[...] do organizowania zespołów produkcyjnych niejako obok produkcji w indywidualnym gospodarstwie, przy wykorzystaniu pomocy i środków państwowych” oraz obecności jednostek o nastawieniu koniunkturalnym, wykorzystujących „[...] w maksymalnym stopniu wszelkie udogodnienia w możliwie jak największej skali i najkrótszym czasie”. Autor zaznacza, że „Prowadzi to do pewnych wypaczeń charakteru zespołów i wymaga odpowiedniego postępowania ze strony polityki rolnej” (Tomczak 1976, s. 74).

Badanie funkcjonujących zespołów kooperacyjnych w rolnictwie krajów EWG przeprowadzono w 1971 r. Wyniki zawarto w raporcie pod redakcją L. Martensa opracowanym na zlecenie generalnej dyrekcji od spraw rolnictwa EWG (wyniki referują za Ciepielewska 1974).

Rezultatem badania było poznanie głównych motywów tworzenia zespołów. Okazały się nimi: a) zwiększenie skali produkcji i stopnia specjalizacji; b) efektywniejsze wykorzystanie zasobów gospodarstw (w tym lepsze wykorzystanie maszyn); c) łatwiejsze gromadzenie środków finansowych dla potrzeb inwestycyjnych; d) efekty socjalne (polepszenie warunków pracy, ograniczenie zatrudnienia kobiet, możliwość wypoczynku).

Stwierdzono także ważną zależność (odwrotnie proporcjonalną) między występowaniem bezpośredniego efektu finansowego jako motywu utworzenia zespołu a siłą powiązania zespołu z gospodarstwem. Uznano również, że sytuacja, w której motywem utworzenia zespołu staje się np. bezpośrednia pomoc gospodarcza, nie rokuje najlepiej przyszłemu funkcjonowaniu zespołu.

Ważne okazały się także takie cechy osobiste rolników, jak: poziom wykształcenia, aktywność w środowisku, dynamiczne prowadzenie własnego gospodarstwa rolnego i doświadczenia z różnymi formami kooperacji. Korzystny dla funkcjonowania zespołu okazał się ponadto – używając współczesnej terminologii – zbliżony kapitał kulturowy członków zespołu. Potwierdzono ważność odpowiednich

¹⁵ Nie ulega wątpliwości, że powodem niezgodności w określeniu rodzaju zespołowości była niewłaściwa ocena wystawiona przez służbę rolną. O rozbieżnościach w ocenie autentyczności zespołu zob. Zatoń 1977.

organizacji i instytucji (w tym stosownego ustawodawstwa) oraz dostępności możliwie kompletnej informacji. Zauważono również, że małe, kilkusobowe zespoły są interesujące gospodarczo tylko dla większych gospodarstw oraz że powstają w regionach lepiej rozwiniętych¹⁶.

Zalecenie natury praktycznej dotyczące zasad udzielania pomocy dla zespołów – płynące z wyników badań polskich zespołów rolników indywidualnych, jak również zespołów kooperacyjnych zamieszczonych w raporcie Martensa – brzmi więc następująco: pomoc musi być udzielana w taki sposób, aby jej uzyskanie nie stawało się celem (a zwłaszcza jedynym) utworzenia zespołu (grupy).

Zaprezentowane wyżej przykłady zespołowego działania w rolnictwie dostarczają argumentów zarówno zwolennikom obecności takich form organizacji rolnictwa, jak i ich przeciwnikom. Wskazano na ich walory przejawiające się w efektywności i skuteczności działania, jednakże tylko w wypadku spełnienia określonych warunków. Po pierwsze, czynnik zewnętrzny: poprawnie funkcjonujące zespoły nie są wyłącznie problemem organizacji pojedynczego gospodarstwa czy grupy gospodarstw. Ważne są reguły gry i stosowne instytucje, czyli kontekst instytucjonalny. Przypomnijmy, jednym z powodów niefunkcjonowania badanych zespołów był brak należytej opieki ze strony stosownych instytucji. Po drugie, istotne są okoliczności powstania zespołu, czyli akceptacja przez rolników jedynie konkretnego celu jednorazowego (zazwyczaj otrzymanie dobra materialnego), a nie wiązki celów, przy inicjatywnej roli odpowiedniej instytucji nie rokuje dobrze żywotności zespołu. Po trzecie, potrzeba lidera – osoby z kwalifikacjami fachowymi, predyspozycjami organizatorskimi i osobowościowymi, predysponowanej do reprezentowania i zabezpieczania interesów zespołu na zewnątrz. Po czwarte, kwestia doboru składu osobowego: ważne staje się kryterium zaufania, czego podstawę stanowiły zazwyczaj więzi rodzinne lub długotrwała wcześniejsza współpraca. Jak wynika bowiem z analizy, w zespołach działających znajdowali się rolnicy mający do siebie zaufanie, potrafiący się porozumieć, a w konsekwencji uniknąć większych konfliktów.

6. Grupy producentów rolnych czasu transformacji systemowej i członkostwa Polski w Unii Europejskiej

Przez znaczną część pierwszej dekady zmiany ustrojowej proces transformacji zazwyczaj określano jako przejście do demokracji i gospodarki rynkowo zorientowanej. Podkreślmy, że chodzi o transformacji systemową, a więc o fundamentalną zmianę systemu zarówno politycznego, jak i gospodarczego. Kształtowanie się nowego otoczenia instytucjonalnego w rolnictwie miało swoistą, zmienną dynamikę.

¹⁶ O prostych formach kooperacji w rolnictwie krajów EWG pisał także Kłodziński 1976.

W stosunku do innych sektorów polskiej gospodarki proces ten rozpoczął się z pewnym opóźnieniem. Stosownie do zmieniającego się otoczenia, w zróżnicowanym tempie gospodarstwa rolne nabierały nowych właściwości przejawiających się w uzależnianiu się rolnika od zewnętrznych instytucji, podporządkowując się „logice rynku”. Rolnicy w różnym stopniu uczestniczyli w tym procesie. Halamska, Lamarche i Maurel wyróżniają „dwie trajektorie tych przemian: trajektorię dostosowywania i absorpcji gospodarstw przez gospodarkę rynkową, oraz trajektorię marginalizacji, wykluczania i likwidacji (wypadania) gospodarstw” (Halamska, Lamarche, Maurel 2003, s. 162).

Z badań zrealizowanych przez Hannę Podedworną wśród polskich farmerów wynika, że u schyłku lat 90. narastało wśród nich przekonanie, iż skala gospodarstwa nie jest wystarczająca do rozwiązania szeregu problemów „[...] Wymagają one wsparcia instytucji i współdziałania z innymi rolnikami. Potrzeba organizowania się jest coraz częściej dostrzegana przez rolników, chociaż nie zawsze wyraża się ona inicjatywami owocującymi tworzeniem nowych organizacji” (Podedworna 2000, s. 215). O znaczeniu kategorii **ekonomika skali** niech świadczy fakt, że stanowi ona w ujęciu Terry’ego Marsdena jedną z cech definiujących dynamikę rolno-przemysłową w rolnictwie europejskim (Marsden 2003, s. 4).

Aktualnie – przypomnijmy – sektor rolniczy w krajach starej Europy, zwłaszcza w sektorze owoców i warzyw, cechuje wysoki poziom konsolidacji rynkowej producentów, zorganizowanych, dodajmy, już nie w grupy producenckie, ale w ich organizacje, zrzeszenia organizacji producentów, związków spółdzielni rolników itp. Jest jeszcze jeden czynnik, którego nie sposób pominąć. Chodzi o strategię obniżenia stopnia niepewności związanej ze sprzedażą swoich produktów. Analizuje ją Gorlach w badaniach polskich gospodarstw rodzinnych w Unii Europejskiej. Redukcja niepewności – zauważa autor – przybiera dwie formy: 1) systemu kontraktacji oraz 2) zawiązywania spółdzielni przez rolników¹⁷. Analizując wyniki własnych badań z 2007 r., Gorlach identyfikuje kategorię rolników, „[...] która w pełni przystosowała się do gospodarki rynkowej i utrwaliła najbardziej funkcjonalne w jej kontekście sposoby myślenia i reguły podejmowania decyzji produkcyjnych” (Gorlach 2009, s. 160).

Przez prawie dwie dekady transformacji za najważniejsze przeszkody w rozwoju grup producentów rolnych przyjęło się uznawać tzw. bariery mentalne (tj. niechęć

¹⁷ „[...] to właśnie próba wzmocnienia swojej pozycji przetargowej, ale nie tylko. [...] Bardzo często spółdzielnie stają się bowiem próbą wyparcia [...] pośredników oraz przejścia przez samych rolników, czyli bezpośrednich producentów kontroli nad pewnymi ogniwami łańcucha żywnościowego związanymi z przetwórstwem oraz dystrybucją artykułów rolnych” (Gorlach 2009, s. 167). Dodajmy, że obecnie na rzecz skrócenia łańcucha żywnościowego zaczyna działać coraz więcej mniejszych producentów i konsumentów w ramach alternatywnych sieci produkcji i dystrybucji żywności (AAFN) (Knieć, Goszczyński 2011).

do kooperacji ugruntowaną wśród polskich rolników w poprzednim ustroju, brak zaufania do innych) oraz brak liderów wiejskich, którzy mogliby takimi grupami pokierować. Jednak już w 2009 r. w badaniu Tomasza Marcysiaka (zbadano 472 rolników z 90 gmin wiejskich, głównie w województwie kujawsko-pomorskim [70%] oraz pomorskim [11%], posługując się procedurą doboru celowego) udział w grupie producenckiej potwierdziło 15% badanych, a chęć przynależności do grupy producenckiej deklarowało 30%. Z analizy materiału empirycznego dowiadujemy się, że: „Trudno w badanej grupie rolników jednoznacznie określić poziom zaufania społecznego. Z jednej strony rolnicy pożyczają sąsiadom sprzęt rolniczy [...], z drugiej strony nie ufają sobie nawzajem. Dużym i umiarkowanym zaufaniem darzą natomiast instytucje wspierające ich działalność produkcyjną i służby doradcze. [...] bardziej niż konkurencji obawiają się nieuczciwości wewnątrz własnych grup. Ważny problem stanowi brak lokalnego lidera [...], także obawa przed zewnętrznymi kontrolami produkcji” (Marcysiak 2011, s. 260). Autor wskazuje również na uznawanie za złe przepisów prawnych oraz spodziewa się niezadowolenia badanych ze stawianych warunków i niewielkich korzyści finansowych. Należy jednak zaznaczyć, że te konkluzje odnoszą się do ogółu badanych rolników, gdyż w analizie nie wyodrębniono rolników deklarujących udział w grupie producenckiej.

Piotr Nowak i Krzysztof Gorlach przedstawiają rezultaty badania opinii rolników przeprowadzonego w 2013 r. przez Centrum Doradztwa Rolniczego Oddział w Krakowie wśród 2525 rolników z terenu całego kraju. Opinie te dotyczyły gotowości podjęcia przez rolników działalności gospodarczej w formie spółdzielni. Zdaniem większości (52% badanych) „[...] mieszkańcy nie są jeszcze gotowi do tego typu współpracy”. „Niechęć do współpracy oraz obawa przed nieuczciwością innych” to najistotniejsze, zdaniem badanych, bariery rozwoju spółdzielczości; także brak liderów (Nowak, Gorlach 2015, s. 148). „Relatywnie niska ocena gotowości do współdziałania” wynika, zdaniem autorów, z „ciągłej obecnej pamięci negatywnych doświadczeń oraz niskiego poziomu zaufania, jaki charakteryzuje społeczeństwo polskie, w tym rolników” (Nowak, Gorlach 2015, s. 150). Problematyka spółdzielczości jest ważna dla analizy funkcjonowania grup producentów rolnych, albowiem jest jedną z form prawno-organizacyjnych, jakie mogą przyjąć. Należy jednak zaznaczyć, że najczęściej przyjmowaną formą są spółki z o.o.

Natomiast ze zrealizowanych w 2015 r. reprezentatywnych badań mieszkańców wsi¹⁸ wynika, że w odniesieniu do rolników: 50% badanych widzi potrzebę tworzenia przez producentów rolnych organizacji producentów (aż 80% w makroregionie

¹⁸ „Polska wieś i rolnictwo 2015”. Badanie na próbie 1500 mieszkańców wsi (866 – rolnicy, 634 – nie-rolnicy) zrealizowane przez firmę BioStat. Zleceniodawcy: Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, ARiMR, ANR, KRUS, ARR.

centralnym); 26% dostrzega w okolicy (gminie, powiecie) szansę na powołanie takiej organizacji producentów; 27% byłoby skłonne przystąpić do takiej organizacji (aż 50% z nich w makroregionie centralnym); 3% rolników potwierdza swoją przynależność do takiej organizacji. Zaprezentowane powyżej wyniki świadczą o rosnącej akceptacji rolników dla tej grupowej formy uczestnictwa w danej fazie procesu produkcyjnego w rolnictwie. Najwyższa akceptacja wystąpiła w makroregionie, gdzie rolnicy prawdopodobnie najbardziej odczuwają ograniczenia powodowane niewystarczającą (z perspektywy rynku) koncentracją produkcji. Opinie o użyteczności kooperowania z innymi rolnikami pojawiają się również wśród badanych przez Piotra Bórawskiego na terenie województwa mazowieckiego producentów mleka. Powszechnie deklarowano wiedzę o grupach producenckich. Opinie o ich użyteczności współwystępowały z faktem kooperowania z innymi rolnikami. Częściej kooperowali ze sobą rolnicy posiadający większe gospodarstwa, tzn. większą liczbę krów. Rolnicy posiadający mniejsze (tzn. poniżej 10 krów) gospodarstwa w większości nie kooperowali ze sobą, co jednak nie przeszkadzało im sądzić, że w grupie producenckiej łatwiej byłoby im modernizować gospodarstwo (Bórawski 2016). Naturalnie nie należy zapominać o różnicach dzielących wartości deklarowane od wartości stosowanych w życiu codziennym.

Zaprezentowane wyżej wybrane interpretacje wyników badań pozwalają autorowi sformułować tezę o pojawieniu się obiektywnych warunków dla rozwoju nowej formy wspólnego działania w rolnictwie, jaką niewątpliwie są grupy producenckie. Ważnym czynnikiem jest akcesja do UE. Powodem znaczącego wzrostu liczby grup jest zapewne także tzw. **efekt demonstracji**. Posługując się zaś typologią użytkowników innowacji Everetta M. Rogersa (1962), możemy uznać, że zjawisko grup producenckich przestało być jedynie dostępne dla **innowatorów i liderów** w społeczności i stopniowo staje się udziałem grupy określanej mianem **wczesnej mniejszości** (Gałęski 1971, s. 63–73).

Z faktu, że zwiększa się akceptacja dla grup producentów oraz znacząco wzrosła liczebność tychże grup, nie wynika jednak, że ich funkcjonowanie odbywa się bezproblemowo. Zreferowane wcześniej rezultaty wybranych badań terenowych wskazywały na trudności w funkcjonowaniu niektórych z nich. Aby bliżej poznać ich naturę, odwołajmy się do niektórych znalezionych w literaturze przedmiotu rezultatów badań empirycznych grup producentów rolnych realizowanych w ostatniej dekadzie.

Badani rolnicy – członkowi grup producentów rolnych wskazywali na następujące **korzyści** związane z obecnością w grupie.

Na **płaszczyźnie ekonomicznej**: osiągnięcie wyższej ceny, wyższego dochodu (Oleszko-Kurzyna 2007; Pawlewicz, Empel 2010; Kutkowska, Antosz 2012); możliwość koncentracji i standaryzacji produkcji (Oleszko-Kurzyna 2007; Sobczak,

Jabłońska, Dziedzic 2013; Kutkowska, Antosz 2012); poprawa jakości sprzedawanego produktu (Kutkowska, Antosz 2012); wsparcie finansowe z UE (Sobczak, Jabłońska, Dziedzic 2013; Kutkowska, Antosz 2012).

Na **płaszczyźnie organizacyjnej**: łatwiejsza sprzedaż i eliminacja pośredników (Sobczak, Jabłońska, Dziedzic 2013; Oleszko-Kurzyna 2007; Kutkowska, Antosz 2012; Bórawski 2016); ułatwienia w pracy; wzajemne świadczenie usług (Oleszko-Kurzyna 2007; Bórawski 2016); wspólne wykorzystanie sprzętu (Bórawski 2016); współpraca z instytucjami i organizacjami funkcjonującymi na rynku (Kutkowska, Antosz 2012); wprowadzanie innowacyjnych kultur organizacyjnych (Domagalska-Grędyś 2017).

Na **płaszczyźnie socjologicznej**: zorientowanie się, iż inny rolnik może być partnerem, nie konkurentem; wyeliminowanie konkurencji i zastąpienie jej współpracą, pozytywna ocena współdziałania; wzajemna wymiana doświadczeń (Oleszko-Kurzyna 2007; Sobczak, Jabłońska, Dziedzic 2013), przekonanie się do współdziałania z innymi: „Działając razem mogą więcej osiągnąć niż w pojedynkę” (Pawlewicz, Empel 2010).

Badani rolnicy wskazywali na następujące **problemy** związane z funkcjonowaniem grupy.

Na **płaszczyźnie ekonomicznej**: pojawiają się jedynie ogólne stwierdzenia typu „wiele barier utrudniających podejmowanie działalności grupowej ma podłoże ekonomiczne”. Autorzy raportu dla Parlamentu Europejskiego zwracają uwagę, że mimo ekonomicznych korzyści płynących z udziału w grupie czy jej organizacji wielu rolników nie jest zainteresowanych udziałem w nich, mogą bowiem sądzić, że formalno-prawne procedury obowiązujące członków grupy czasami prowadzą do osiągnięcia niższego zysku w porównaniu z producentami niezrzeszonymi, którzy, działając na rynkach lokalnych i w ramach bezpośredniej sprzedaży, stosują niekiedy nielegalne praktyki pozwalające osiągnąć większy zysk (The CAP faced... 2016).

Na **płaszczyźnie organizacyjnej**: problemy z ustaleniem zasad wspólnego sposobu sprzedaży, zasad wypłaty (Sobczak, Jabłońska, Dziedzic 2013); problemy urzędowe, także z interpretacją i dostosowaniem się do obowiązujących przepisów (Sobczak, Jabłońska, Dziedzic 2013); niechęć do zmian (Kutkowska, Antosz 2012); niechęć do sprawowania funkcji lidera czy także nieumiejętność jej sprawowanie oraz brak fachowej wiedzy (Oleszko-Kurzyna 2007; Kutkowska, Antosz 2012). Niemało rolników deklaruje udział w grupie „po pewnym czasie, gdyby przyniosła korzyści” (Oleszko-Kurzyna 2007).

Na **płaszczyźnie socjologicznej**: brak pozytywnych doświadczeń w zakresie wspólnego działania (negatywne doświadczenia ze spółdzielczością) (Oleszko-Kurzyna 2007); lęk przed nowymi inwestycjami (Oleszko-Kurzyna 2007); silny indywidualizm rolników (Kutkowska, Antosz 2012); brak zaufania (Oleszko-Kurzyna

2007; Kutkowska, Antosz 2012); brak zaufania związany z systematycznymi podejrzeniami i obawami, że inni członkowie przyjmują w grupie rolę „pasażera na gapę” – zamierzają korzystać z zysków, nie uczestnicząc w kosztach (*free rider behaviour*) (The CAP faced... 2016).

Wśród analizowanych wyżej projektów badawczych wielce inspirujące jest badanie, którego wyniki analizy ilościowej umożliwiły autorce – Aleksandrze Chlebickiej – wypunktowanie trzech czynników wpływających na: „[...] zwiększenie prawdopodobieństwa uzyskania sukcesu przez grupy producenckie, mierzonego poziomem satysfakcji członków ze współpracy w grupie, są [to] **współpraca producentów przed założeniem lub przystąpieniem do grupy producenckiej oraz zakres pełnionej przez nią funkcji**” (Chlebicka 2011, s. 39), a także **podobieństwo gospodarstw członkowskich** (podkreślenie moje – A.P.).

Szczególne zainteresowanie wzbudza pierwszy czynnik, tj. wcześniejsza współpraca¹⁹. Przyjmijmy, że chodzi tutaj o to, iż dzięki temu poznajemy partnera relacji. W relacji opartej na współpracy²⁰ – pisze Russel Hardin – „[...] kluczową zmienną jest jednak **wiarygodność osoby, której zaufano** lub na której się polega” (Hardin 2009). Pojawia się w tej sytuacji pytanie o drogi poznania wiarygodności osoby, na której moglibyśmy polegać, zwłaszcza w warunkach, gdy „[...] wyznacznikiem stosunków z ludźmi jest ostrożność, z pełną ufnością do innego człowieka podchodzi co ósmy mieszkaniec wsi” (Halamska 2013, s. 131). Optymizmem zaś napawa zdecydowany wzrost poziomu zaufania społecznego wśród rolników, którzy jeszcze w 2006 r. byli rekordzistami (94%) nieufności, ale od 2012 r. częściej wybierali zaufanie, by w 2016 osiągnąć poziom 18,0%, zbliżony do deklaracji ogółu Polaków (Fedyszak-Radziejowska 2016). Paweł Starosta, badając społeczny potencjał odrodzenia miast postprzemysłowych, zauważa, że „Podłoże społeczne dla strategii rozwojowych wyrażające się w postawach zaufania i nieufności nie jest aż tak homogeniczne i zależy w dużej mierze od uwarunkowań lokalnych i kulturowych, a zwłaszcza od pozytywnego postrzegania funkcjonowania struktur instytucjonalnych w danych warunkach czasowo-przestrzennych” (Starosta 2016).

Kategoria struktur instytucjonalnych i kapitału instytucjonalnego pozostaje niezmiennie istotna także dla grup producentów. Ważna, ponieważ „zarówno sieci kontaktów, kapitał sieciowy, instytucjonalny oraz bardziej ogólny kapitał społeczny są środkami pozwalającymi osiągnąć cele i współpracować nawet wtedy, gdy nie ma zaufania. Różnorodność narzędzi społecznych, takich jak instytucje, normy itp., umożliwia współpracę nawet w przypadku braku zaufania (ogólna

¹⁹ Był on wskazywany także jako istotny warunek funkcjonowania autentycznych zespołów rolników indywidualnych (Pilichowski 1981).

²⁰ „Współczesne prace opisują zaufanie jako zmienną wyjaśniającą różne sytuacje możliwe w relacji opartej na współpracy”. Hardin inaczej rozkłada akcenty.

teoria Cooka, Hardina i Leviego 2005)” (Hardin 2009, s. 87–88). Waga kapitału sieciowego (mierzonego liczbą, intensywnością kontaktów/znajomości) nigdy u nas nie była niedoceniana²¹, a znaczenie struktur instytucjonalnych na wsi, w tym instytucji odpowiedzialnych za realizację Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich, zdecydowanie wzrosło.

Wiele zgłaszanych przez badanych rolników problemów dotyczyło kwestii związanych z organizacją funkcjonowania w zespole. Przydatne byłoby w tym miejscu przywołanie Richarda Senneta z jego dyrektywą głoszącą, że najważniejszym faktem konkretnej, twardej kooperacji jest to, iż wymaga ona społecznych umiejętności (*social skills*) służących zarządzaniu w sytuacji braku zgody między partnerami w grupie czy aby uniknąć frustracji stron – uczestników trudnej dyskusji. „Także próbując łączyć ludzi o odrębnych czy konfliktowych interesach, nieczujących się dobrze ze sobą, nierówno usytuowanych czy też po prostu nierozumiejący jeden drugiego [...]. Każdy przypadek zarządzania konfliktem jest zarazem wyzwaniem” (Sennet 2013, s. 6; tłumaczenie własne, A.P.).

Przesłanie Senneta jest tym ważniejsze, iż z przeprowadzonej analizy wynika, że także grupy producentów są **zjawiskiem** „wrażliwym”, narażonym na odchylenia i zakłócenia od wzorca pomyślnego funkcjonowania²². Zapewne po części i dlatego, że – jak to wywodzi Jan Douwe van der Ploeg – „Typowy przedsiębiorca rolny nie jest już po prostu wykwalifikowanym rolnikiem kochającym gospodarowanie. On lub ona staje się kupcem, organizatorem oraz, tak, po części osobą skłoną do ryzyka w sferze finansów” (The importance of peasant agriculture... 2017, tłumaczenie własne, A.P.).

7. Podsumowanie

Kolektywne działanie rolników traktowano w przeszłości (lata 60. w państwach EWG, lata 70. w Polsce, a także obecnie w ramach PROW) jako szansę przewyżczenia ograniczeń gospodarstwa o niewystarczającej skali ekonomicznej.

²¹ Prezentując wyniki własnych badań, Mariola Wieruszewska wyjaśnia, że w obu badanych społecznościach „znajomości uznano za element wpływający na powodzenie silniej aniżeli umiejętność porozumienia się z ludźmi i wolę współpracy. Mogłoby to świadczyć o zindywidualizowanych orientacjach «radzenia sobie» w życiu, a zarazem stabilnym znaczeniu potencjału kompetencji społecznych, które dotyczyłyby współpracy i porozumienia z innymi. [...] Nie jest wykluczone, że w odpowiedziach zawarte są przekonania o większej efektywności relacji «patronacko-klientystycznych» jako rodzaju zobowiązania, wsparcia i zabezpieczenia, znacznie korzystniejszego w odczuciu badanych, niż lojalność i kompetencje społeczne użyteczne w tworzeniu kultury obywatelskiej” (Wieruszewska 2002, s. 38).

²² Być może środkiem dla ich wzmocnienia okaże się dalszy proces konsolidacji, już nie w grupy producenckie, ale w ich organizacje, zrzeszenia organizacji producentów, związków spółdzielni rolników itp.

W opiniach mieszkańców wsi nieznacznie rośnie liczba odpowiedzi akcentujących zalety grupy producentów i deklarujących gotowość udziału w niej. Jest to jednak nadal grupa mniejszościowa, licząca niespełna 1/3 badanych zbiorowości.

Wnioski dla grup producentów:

1. Wsparcie musi być udzielane w taki sposób, aby jej uzyskanie nie stawało się celem (a zwłaszcza jedynym) utworzenia grupy.
2. Sprawność funkcjonowania grupy nie jest zależna jedynie od organizacji pojedynczego gospodarstwa czy grupy gospodarstw. Ważne są reguły gry i stosowne instytucje, czyli kontekst instytucjonalny.
3. Istotne są okoliczności powstania grupy: akceptacja przez rolników jedynie konkretnego celu jednorazowego (zazwyczaj otrzymanie dobra materialnego), a nie wiązki celów, przy inicjatywnej roli odpowiedniej instytucji, nie rokuje dobrze dla żywotności grupy.
4. Potrzeba lidera – osoby z kwalifikacjami fachowymi, predyspozycjami organizatorskimi i osobowościowymi, zdolnej do reprezentowania i zabezpieczania interesów grupy na zewnątrz oraz organizowania prac wspólnych.
5. Kwestia doboru składu osobowego: ważne staje się kryterium zaufania, czego podstawę stanowiły zazwyczaj więzi rodzinne lub długotrwała wcześniejsza współpraca. To owocuje obustronną wiarygodnością.
6. Sprawa zaufania do innych wiąże się często z brakiem doświadczenia w zakresie wspólnego działania. Postulat współpracy przed założeniem grupy.
7. Brak zaufania wiąże się czasami z systematycznymi podejrzeniami i obawami, że inni członkowie przyjmą w grupie rolę „pasażera na gapę”.
8. Funkcjonowanie w grupie (w tym kooperacja) wymaga społecznych umiejętności (*social skills*) służących zarządzaniu w sytuacji braku zgody między partnerami.
9. Niemało rolników deklaruje udział w grupie „po pewnym czasie, gdyby przyniosła korzyści” (efekt demonstracji).

Bibliografia

- Adamski W. (1967). *Grupy interesów w społeczności wiejskiej*. Wrocław–Warszawa–Kraków: Ossolineum, Wydawnictwo PAN.
- Bartkowski J. (2003). *Tradycja i polityka. Wpływ tradycji kulturowych polskich regionów na współczesne zachowania społeczne i polityczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

- Bórawski P. (2016). Integration and logistic activities based on dairy farms in the Mazowsze and Podlasie regions. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 41 (3), 263–271.
- Chlebicka A. (2011). Czynniki wpływające na sukces grup producentów rolnych. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 22 (4), 31–39.
- Ciepielewska M. (1974). Rolnicze zespoły wspólnej produkcji w krajach EWG. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 4, 111–119.
- Czarnowski S. (1956). Podłoże ruchu chłopskiego. W: tenże, *Dzieła*, t. 2 (s. 167–185). Warszawa: PWN.
- Domagalska-Grędyś M. (2017). Innowacyjne kultury organizacyjne w grupach producentów rolnych. *Wies i Rolnictwo*, 1, 123–147.
- Farkowski Cz. (1974). Rozwój spółdzielczości wiejskiej, kółek rolniczych i prostych form kooperacji w rolnictwie polskim. W: F. Kolbusz (red.). *Rolnictwo w trzydziestoleciu Polski Ludowej*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwa Rolnicze i Leśne.
- Fedyszak-Radziejowska B. (2016). Społeczności wiejskie – stabilizacja procesu przemian. W: J. Wilkin, I. Nurzyńska (red.). *Polska wieś 2016. Raport o stanie wsi* (s. 63–80). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Gałęski B. (1971). *Innowacje a społeczność wiejska*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Giddens A. (2012). *Socjologia. Wydanie nowe*. Współpraca P.W. Sutton. Tłum. O. Siara, A. Szulżycka, P. Tomanek. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gorlach K. (2001). Świat na progu domu. Rodzinne gospodarstwo rolne w Polsce w obliczu globalizacji. Kraków: Uniwersytet Jagielloński.
- Gorlach K. (2009). *W poszukiwaniu równowagi. Polskie rodzinne gospodarstwo rolne w Unii Europejskiej*. Kraków: Uniwersytet Jagielloński.
- Halamska M. (1998). *Dekolektywizacja rolnictwa w Europie Środkowej i jej społeczne konsekwencje*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Halamska M. (2013). *Wiejska Polska na początku XXI wieku. Rozważania o gospodarce i społeczeństwie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Halamska M. (2015). Od redaktora naukowego. *Wies i Rolnictwo*, 1,1, 7–10.
- Halamska M., Lamarche H., Maurel M.-C. (2003). *Rolnictwo rodzinne w transformacji postkomunistycznej. Anatomia zmiany*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Hardin R. (2009). *Zaufanie* (tłum. A. Gruba). Warszawa: Wydawnictwo Sic!
- Hunek T. (1974). Proste formy kooperacji w warunkach wzrostu i rekonstrukcji rolnictwa polskiego. *Wies i Rolnictwo*, 2.
- Informacja o rozwoju zespołów rolników indywidualnych (1977). Ministerstwo Rolnictwa.
- Kłodziński M. (1976). *Kooperacja pozioma w rolnictwie krajów kapitalistycznych*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Kniec W., Goszczyński W. (2011). Alternatywne sieci produkcji i dystrybucji żywności – w poszukiwaniu modelu dla Polski. W: H. Podedworna (red.). *Nowe inspiracje socjologii wsi* (s. 57–70). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Kutkowska B., Antosz I. (2012). Szanse i zagrożenia rozwoju grup producentów rolnych. *Wies i Rolnictwo*, 4, 91–111.

- Marcysiak T. (2011). Zaufanie społeczne w badaniach nad współpracą rolników w ramach grupy producentów rolnych. W: H. Podedworna (red.). *Nowe inspiracje socjologii wsi*. (s. 244–261). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Marsden T. (2003). *The Conditions of Rural Sustainability*. Assen, Netherlands: Royal van Gorcum.
- Marszałek T. (1974). *Historia spółki leśnej w Wolnym Kądtubie*. Opole: Instytut Śląski.
- Mazowiecki rolnik żywi Rosję (2014). *Gazeta Wyborcza*, 81.
- Nowak P., Gorlach K. (2015). Rolnicy i spółdzielczość w Polsce: stary czy nowy ruch społeczny? *Więś i Rolnictwo*, 1.1, 131–154.
- Nowakowa I., Szostkiewicz H. (1978). Przemiany wsi i rolnictwa w świadomości ludności wiejskiej i miejskiej. *Więś i Rolnictwo*, 1.
- Oleszko-Kurzyna B. (2007). Postawy rolników wobec grup producentów rolnych. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska*, 41 (11), 161–176.
- Pawlewicz A., Empel W. (2010). Szanse i bariery funkcjonowania rolniczych grup producenckich w opinii członków Lubawskiej Spółdzielni Producentów Trzody „LUB-TUCZ”. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego*, 10 (1), 101–105.
- Pilichowski A. (1981). Zespoły rolników indywidualnych. Stymulatory i bariery. *Roczniki Socjologii Wsi*, 18, 129–136.
- Piotrowski W., Kowalski M., Psyk E., Pilichowski A. (1973). System instytucji i organizacji wiejskich a gospodarka indywidualna. *Roczniki Socjologii Wsi*, 12.
- Podedworna H. (2000). Polscy farmerzy: cele i strategię działania. W: K. Gorlacha, A.M. Pryc (red.). *Węzłowe kwestie społeczne wsi polskiej u progu XXI wieku* (s. 201–217). Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020. www.minrol.gov.pl/Wsparcie-rolnictwa/Program-Rozwoju-Obszarow-Wiejskich-2014-2020 [dostęp: 31.07.2017].
- Rejestr Prezesa ARR wstępnie uznanych grup producentów, uznanych organizacji producentów i ich zrzeszeń oraz ponadnarodowych organizacji producentów i ich zrzeszeń na rynku owoców i warzyw. Stan na 30.06.2017. www.arr.gov.pl.
- Rejestry grup producentów rolnych wg Oddziałów Terenowych ARR, maj–lipiec 2017. www.arr.gov.pl [dostęp: 31.07.2017].
- Rogers E.M. (1962). *Diffusion of Innovations*. New York: Free Press.
- Sennet R. (2013). *Together. The rituals, Pleasure & Politics of Cooperation*. London: Penguin Books.
- Sobczak W., Jabłońska L., Dziedzic A. (2013). Wybrane problemy funkcjonowania grup producentów owoców z regionu grójeckiego i rawskiego. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 29 (3), 121–131.
- Starosta P. (1995). *Poza metropolią. Wiejskie i małomiasteczkowe zbiorowości lokalne*. Łódź: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Łódzkiego.
- Starosta P. (2016). *Społeczny potencjał odrodzenia miast poprzemysłowych*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Szczepański J. (1993). *Polskie losy*. Warszawa: BGW.
- Śpiewak R., Milczarek-Andrzejewska D., Ciechomska A. (2016). Agricultural organizations in Poland – an attempt towards a typology. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 42 (4), 659–668.

- The CAP faced with farm structural change in Central and Eastern Europe. The study has been prepared for the Committee on Agriculture and Rural Development (COMAGRI) of the European Parliament within the frame of Procedure IP/B/AGRI/IC/2015-190, 191, 192 March 2016. PE 573.428 EN.
- The importance of peasant agriculture: a neglected truth. Prof. dr Jan Douwe van der Ploeg. Farewell address upon retiring as Professor of Transition Processes in Europe AT Wageningen University & Research on 26 January 2017, Wageningen University&Research.
- Tomczak F. (1976). Doświadczenia kooperacji jako nowej formy organizacji rolnictwa chłopskiego w Polsce. *Wieś i Rolnictwo*, 3 (12), 68–80.
- Turowski J. (1971). Rozwój badań w zakresie socjologii wsi i miasta w XXV-leciu PRL. W: *Socjologia wsi i miasta w Polsce. Dziesiąta Ogólnopolska Konferencja Socjologów Wsi i Rolnictwa*. Warszawa: Instytut Filozofii i Socjologii Polskiej Akademii Nauk.
- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw. Dz.U. nr 88, poz. 983, z późn. zm.
- Wieruszewska M. (2002). Społeczność wiejska – podstawy samoorganizacji. W: M. Wieruszewska (red.). *Samoorganizacja w społecznościach wiejskich. Przejawy – Struktury – Zróżnicowania* (s. 12–90). Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Zatoń A. (1977). Analiza zgodności informacji o zespołach rolników indywidualnych otrzymanych w ankiecie urzędowej i w wywiadzie socjologicznym. Maszynopis pracy magisterskiej pod kierunkiem Jana Lutyńskiego. Łódź: Uniwersytet Łódzki, Biblioteka Instytutu Socjologii.
- Zawistowicz-Adamska K. (1951). Pomoc wzajemna i współdziałanie w kulturach ludowych. *Prace i Materiały Etnograficzne*, 8–9.

Producer Groups and Producer Organisations: Sociological Reflection

Abstract: By establishing producer Groups and Producer Organisations, individual farmers, associate on their own initiative, in order to establish a stronger marketing strategy, thus improving the competitiveness and value of their produce. So far, this form of organization of agricultural production has been analysed by researchers interested especially in the economic modernization processes of agriculture, including the competitiveness of the Polish agricultural sector. They have examined producer groups both from the perspective of the motives that accompany farmers in the establishment thereof and the difficulties encountered when they take the challenge of shaping a part of the economic process. The basic opportunities related with being a part of a producer group include: improved market conditions of the group members by increased scale of production and standardized agricultural product; technological modernization of farms together with the introduction of innovative management cultures; increase of income;

or finally – reduction of the food supply chain. Referring to the sociological perspective in the analysis of agricultural producer groups means that a researcher takes into account the issues of social exchange and cooperation and the analysis of the process of building relevant institutions, while taking account of historical conditions such as path-dependence, as well as an analysis of the effects of a progressing “modernization” process understood as a transformation of attitudes and values systems or, finally, a closer look at some of the factors (or lack thereof) that enable members of producer groups to cooperate successfully. The author’s analysis of the phenomenon was based primarily on literature sources, selected official data and the results of the author’s own research done in the past.

Keywords: Producer Groups (PGs) and Producer Organisations (POs), modernization of agriculture; sociological perspective.