

MARYLA BIENIEK-MAJKA

KORZYŚCI I BARIERY TWORZENIA GRUP PRODUCENTÓW OWOCÓW I WARZYW

Streszczenie: artykuł wskazuje na efekty funkcjonowania i ograniczenia związane z tworzeniem grup producentów owoców i warzyw. Omówione zostały zagadnienia dotyczące rynku owoców i warzyw w Polsce, a także prawnych wymogów zakładania i funkcjonowania grup producenckich. Przedstawione informacje wskazują, że integracja pozioma daje możliwość wzrostu konkurencyjności gospodarstw na rynku i korzyści finansowe wynikające ze wsparcia dla grup producenckich. Podstawowymi barierami zrzeszania się są mentalność rolników, brak odpowiedniej ilości areалу i bariery administracyjne.

Słowa kluczowe: rynek owoców i warzyw, wstępnie uznana i uznana grupa producentów owoców i warzyw, korzyści finansowe, bariery administracyjne, konkurencyjność

1. WSTĘP

Celem artykułu jest określenie korzyści i zidentyfikowanie trudności z jakimi mają do czynienia producenci owoców i warzyw, którzy zamierzają współpracować ze sobą na zasadach ustawy z dnia 19 grudnia 2003 roku o organizacji rynków owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku tytoniu oraz rynku suszu paszowego (Dz. U. z 2003 r. Nr 223, poz. 221 z późniejszymi zmianami). Wyniki zawarte w opracowaniu zostały oparte na literaturze przedmiotu, aktów prawnych, serwisów internetowych oraz rozmów z członkami grup producentów owoców i warzyw.

Owoce i warzywa zajmują w Polsce w ostatnich latach ok. 3% powierzchni użytków rolnych. Udział owoców i warzyw w ogólnej wartości krajowej produkcji rolnej stanowi 10–12%, natomiast w towarowej produkcji roślinnej wynosi 12–15%. Według danych Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego, na podstawie badań budżetów rodzinnych, od 2007 roku rośnie łączne spożycie owoców i ich przetworów w polskich gospodarstwach domowych. W 2009 roku ukształtowało się ono na

poziomie 45,2 kg/osobę i było o 5% wyższe niż w roku poprzednim oraz 11% wyższe niż w 2007 roku. Od trzech lat spożycie warzyw świeżych, chłodzonych i mrożonych oraz ich przetworów w krajowych gospodarstwach domowych utrzymuje się na relatywnie stałym poziomie. W 2009 roku wynosiło ono 60,2 kg/osobę i było o 1% niższe niż w roku poprzednim oraz nieznacznie o 0,4% niższe niż w 2007 roku¹. Średnie spożycie warzyw przypadające na 1 obywatela Unii Europejskiej w 2009 wyniosło 83,8 kg, a owoców 91,3 kg². W Polsce świeże owoce i warzywa kierowane do bezpośredniej konsumpcji sprzedawane są w ok. 40% na lokalnych targowiskach. Udział rynków hurtowych i giełd towarowych to 20%. Bezpośrednia sprzedaż do sieci detalicznej to ok. 25% podaży oferowanej na rynek przez producentów z czego ok. 10% do supermarketów. Pozostałe to sprzedaż bezpośrednia w gospodarstwie i inne formy sprzedaży. W Polsce są centra dystrybucyjne, w których dokonywane jest formowanie dużych partii produktów i ich przygotowanie do sprzedaży pod kątem wymogów odbiorców. Integracja z Unią Europejską przyczyniła się do wzrostu tego typu instytucji, co zwiększa dostosowanie krajowych owoców i warzyw do unijnych wymogów jakościowych i motywuje do wzrostu skali produkcji owoców i warzyw na naszym kraju. Wzrasta też zakres bezpośrednich kontaktów producentów ze sklepami wielkopowierzchniowymi, co jest związane z koniecznością gwarantowania stabilnych i dużych dostaw świeżych produktów³. Stabilne i duże dostawy są w stanie zaoferować rolnicy, którzy mają duże zbiory i możliwość przechowywania, tak aby móc dostarczać produkt jakiego oczekuje wymagający nabywca. Jak wiadomo w Polsce areał rolny jest rozdrobniony i aby móc rozwijać się i konkurować na rynku krajowym i unijnym producenci owoców i warzyw mogą, a czasami wręcz powinni zrzec się. Tylko kilka procent ogółu gospodarstw ma największe szanse rozwoju i konkurencji w warunkach unijnych⁴ i dostarczania większości produkcji na rynek towarowy.

2. GRUPY PRODUCENTÓW OWOCÓW I WARZYW

Funkcjonowanie grup producentów owoców i warzyw w Polsce określa ustawa z dnia 19 grudnia 2003 roku o organizacji rynków owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku tytoniu oraz rynku suszu paszowego (Dz. U. z 2003 r. Nr 223, poz. 221 z późniejszymi zmianami), która mówi o zasadach i warunkach organizowania się rolników w grupy wstępnie uznane oraz grupy uznane producentów

¹ *Biuletyn Informacyjny ARR*, sierpień 2010.

² www.fresh-market.pl, kwiecień 2011.

³ B. Nosecka, *Produkcja owoców i warzyw – Informacja dla producentów*, Seria: Polska wieś w Europie, IERiGŻ, Fundacja Fundusz Współpracy, Biuro Programów Wiejskich, Warszawa 2005, s. 3–4.

⁴ A. Czyżewski, A. Hennisz-Matuszczak, *Rolnictwo Unii Europejskiej i Polski. Studium porównawcze struktur wytwórczych i regulatorów rynków rolnych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006, s. 35.

owoców i warzyw, które chcą korzystać z pomocy finansowej budżetu Unii Europejskiej, oraz Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 27 maja 2004 roku, w sprawie warunków wstępnego uznania grup producentów owoców i warzyw, uznawania organizacji producentów owoców i warzyw oraz warunków i wymagań, jakie powinny spełniać plany dochodzenia do uznania (Dz. U. z 2004 r. Nr 132, poz. 1420 ze zmianami). Zgodnie z Rozporządzeniem Rady WE nr 2200/96 z dnia 28 października 1996 r. w sprawie wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw, grupy producentów wstępnie uznane lub uznane w następujących kategoriach produktów: owoce i warzywa, owoce, warzywa, produkty przeznaczone do przetwórstwa, owoce cytrusowe, orzechy i grzyby.

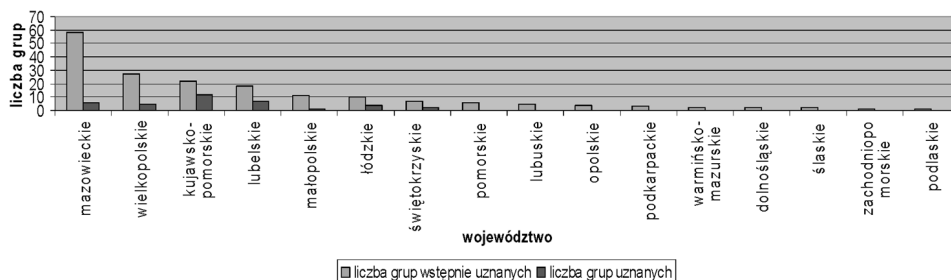
Grupa wstępnie uznana to jednostka organizacyjna skupiająca rolników produkujących owoce i warzywa, mająca osobowość prawną i status wstępnego uznania nadany przez Marszałka Województwa właściwego ze względu na siedzibę grupy zgodnie z przepisami prawa krajowego i Unii Europejskiej. Grupa zrzesza co najmniej 5 członków, którzy w roku poprzedzającym złożenie wniosku wspólnie wytworzyli i sprzedali produkty o wartości, która jest równowartością w złotych minimum 50 tys. euro.

W celu uzyskania statusu grupy wstępnie uznanej należy przedstawić planu dochodzenia do uznania, podzielonego na roczne okresy realizacji, jednakże plan nie może obejmować okresu dłuższego niż 5 lat. Właściwy Marszałek Województwa stwierdza w drodze administracyjnej, czy dana grupa spełnia warunki określone w ustawie i rozporządzeniu i nadaje status wstępnego uznania i zatwierdza plan.

Główne kryteria, które musi spełniać uznana organizacja producentów owoców i warzyw określa Rozporządzenie Rady WE nr 2200/1996 w art. 11. Zgodnie z tym artykułem grupa, jako jednostka posiadająca osobowość prawną, powinna składać się minimum z 5 członków, którzy przestrzegają zasad zapisanych w swoim statusie lub umowie, uzyskali status uznania potwierdzony poprzez wpis do rejestru Marszałka Województwa, a wartość produkcji, która jest sprzedana przez grupę nie może być niższa od równowartości w złotych 100 tys. euro. Grupa powinna także posiadać fundusz i program operacyjny⁵. W Polsce istnieje przeszło 200 grup producentów owoców i warzyw, z czego większość z nich ma status grupy wstępnie uznanej. Jak wynika z rys. 1 najwięcej grup powstało w województwie mazowieckim to jest 58, kolejnymi województwami z większą ilością grup są województwa wielkopolskie z 27 grupami i kujawsko – pomorskie z 22 grupami. Istnieją województwa, w których mamy zarejestrowaną tylko jedną, czy dwie grupy – takimi województwami są: podlaskie, zachodniopomorskie, śląskie, dolnośląskie, czy warmińsko-mazurskie. Rozłożenie geograficzne wynika z tradycji i specjalizacji danych regionów rolniczych. Liczba grup na bieżąco ulega modyfikacji, rejestrowane są nowe grupy, ale nie oznacza to, że powinniśmy się spodziewać większych zmian w strukturze.

⁵ M. Stolarz, K. Ślusarek, *Informator o Grupach Producentów Rolnych oraz Producentów Owoców i Warzyw*, Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich, Szczecin 2010, s. 19–25.

Rysunek 1. Ilość wstępnie uznanych i uznanych grup producentów owoców i warzyw w poszczególnych województwach w Polsce. Stan na 20 kwietnia 2011 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Urzędów Marszałkowskich.

Liczba uznanych grup w naszym kraju jest stosunkowo niewielka i przede wszystkim skoncentrowana w województwach o największej liczbie grup. Interesujący jest fakt, że najwięcej uznanych grup umiejscowionych jest w regionie kujawsko-pomorskim i wzrost tej liczby nastąpił w ostatnim czasie. Jednakże można stwierdzić, że w najbliższych latach będzie wzrastać liczba uznanych organizacji, gdyż większość grup powstało po 2006 roku i mija dla nich 5 letni okres dochodzenia do uznania.

3. KORZYŚCI WYNIKAJĄCE Z INTEGRACJI POZIOMEJ PRODUCENTÓW OWOCÓW I WARZYW

Wyzwaniem dla polskiego rolnictwa jest konieczność sprostania konkurencji ze strony dużych i efektywnych producentów rolnych z UE-15. Ich gospodarstwa zbudowały duży potencjał produkcyjny oraz sprawne łańcuchy dostawców, zintegrowane poziomo i pionowo firmy agrobiznesu⁶. Posiadając rozwiązania legislacyjne obowiązujące w Unii Europejskiej i dostęp do środków pomocowych polscy producenci w łączeniu się upatrują szansę wzmocnienia swojej konkurencyjności na rynku. Tym bardziej, że w pierwszych latach po zarejestrowaniu, jako grupa wstępnie uznana może ona korzystać z 75% dofinansowania do inwestycji. Można stwierdzić, że jest to największy bodziec motywujący do integracji rolników, gdyż za pomocą tego są oni w stanie zrealizować odważne plany inwestycyjne, dzięki którym mogą zaoferować na rynku produkt zgodny z ciągle rosnącymi oczekiwaniami klientów. Kolejną korzyścią jest pomoc finansowa na pokrycie kosztów związanych z utworzeniem grupy producentów i prowadzeniem działalności administracyjnej, która wypłacana

⁶ W. Musiał, *Wyzwania wobec gospodarstw drobnotowarowych w Polsce – przyczynek do rozważań*, [w:] A. Grzelak (red.), A. Sapa (red.), *Agroekonomia w warunkach rynkowych. Problemy i wyzwania*. ZN 150, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego wPoznaniu, Poznań 2010, s. 394.

jest według stawki ryczałtowej na podstawie rocznej wartości produktów sprzedanych grupy, która wynosi:

- w pierwszym, drugim, trzecim, czwartym i piątym roku realizacji planu dochodzenia do uznania, odpowiednio 10%, 10%, 8%, 6% i 4% wartości produktów sprzedanych nie przekraczającej 1.000.000 euro, lub w pierwszym, drugim, trzecim, czwartym i piątym roku realizacji planu dochodzenia do uznania, odpowiednio 5%, 5%, 4%, 3% i 2% wartości produktów sprzedanych przekraczającej 1.000.000 euro,
- górna wartość pomocy dla poszczególnych grup producentów nie może przekraczać:
 - 100 000 euro za pierwszy rok,
 - 100 000 euro za drugi rok,
 - 100 000 euro za trzeci rok,
 - 100 000 euro za czwarty rok,
 - 100 000 euro za piąty rok realizacji planu dochodzenia do uznania.

Gdy grupa producentów zostanie uznana, po opracowaniu programu operacyjnego i stworzeniu na ten cel funduszu, w dalszym ciągu może liczyć na wsparcie finansowe. Podstawą określenia maksymalnej wysokości pomocy finansowej na dany rok realizacji programu operacyjnego jest wartość produktów sprzedanych, wytworzonych przez członków organizacji producentów w okresie referencyjnym. Wysokość pomocy finansowej na dofinansowanie funduszu operacyjnego organizacji producentów nie może przekroczyć:

- 60% wydatków poniesionych z funduszu operacyjnego na działania zatwierdzone w programie operacyjnym, w tym środki zapobiegania kryzysom i zarządzania w sytuacjach kryzysowych (za wyjątkiem nieprzeznaczenia owoców i warzyw do sprzedaży, będących przedmiotem bezpłatnej dystrybucji),
- 100% wydatków poniesionych na nieprzeznaczenie owoców i warzyw do sprzedaży, będących przedmiotem bezpłatnej dystrybucji (w tym koszty sortowania i pakowania oraz koszty transportu owoców i warzyw do ich odbiorców),
- 50% zryczałtowanej stawki z tytułu kosztów administracyjnych równej 2% kwoty funduszu operacyjnego.

Część funduszu operacyjnego, przeznaczona na pokrycie kosztów administracyjnych zarządzania funduszem operacyjnym i programem operacyjnym, stanowi 2% ryczałt z kwoty stanowiącej sumę wydatków na działania przewidziane w programie w ramach funduszu operacyjnego oraz nie może przekroczyć równowartości 180 000 EUR (w przypadku zrzeszeń organizacji producentów maksymalnie do 1 250 000 EUR). Na przedmiotowe 2% składa się 1% pomocy wspólnotowej i 1% wkładu organizacji producentów. Kwota pomocy finansowej nie może przekroczyć 4,1% wartości produktów sprzedanych organizacji producentów z okresu referencyjnego. Jednakże, kwota pomocy finansowej może zostać

zwiększona do 4,6% wartości produktów sprzedanych w okresie referencyjnym, o ile wielkość przekraczająca 4,1% wartości produktów wprowadzonych na rynek jest wykorzystywana wyłącznie w zakresie środków zapobiegania kryzysom i zarządzania w sytuacjach kryzysowych. Kwota pomocy finansowej nie może przekroczyć zatwierdzonej kwoty pomocy na dany rok, z uwzględnieniem wprowadzonych zmian programu operacyjnego i wysokości funduszu operacyjnego na bieżący rok jego realizacji⁷. Silne wsparcie uzasadniane jest przymusem wzrostu konkurencyjności, co jest możliwe dzięki:

- ograniczeniu liczby pośredników (producenci owoców i warzyw nie tylko je produkują, ale dokonują wstępnej obróbki polegającej na czyszczeniu, sortowaniu, pakowaniu i dostarczaniu do odbiorców),
- obniżeniu kosztów transakcyjnych (niższe dla całej grupy, w porównaniu z tymi dla poszczególnych rolników),
- obniżenie kosztów bezpośrednich (wynegocjowane niższe ceny dla grupy na zakup nasion, środków ochrony roślin, nawozów),
- wspólne inwestycje (magazyny, chłodnie, środki transportu, większy areal ziemi),
- wspólne poszukiwanie rynku zbytu, dla dobrego, wyselekcjonowanego towaru, dostarczonego w terminie,
- wspólna promocja towaru/marki producenta,
- wymiana doświadczeń i informacji posiadanych przez poszczególnych członków grupy.

Wymierną korzyścią jest możliwość uzyskania wyższej ceny za produkt spełniający wymagania klienta, które są coraz bardziej wygórowane. Wyższa cena przekłada się na wyższe przychody, a przy obniżeniu kosztów daje możliwość wzrostu dochodów członków grupy.

4. BARIERY TWORZENIA GRUP PRODUCENTÓW OWOCÓW I WARZYW

Jak zauważa K. Łapińska-Tyszka cytowana przez W. Musiała⁸, pomimo rozbudowania szkolnictwa rolniczego otwarcie rolników na nowe wzorce nadal jest dużym problemem. Tradycyjne rolnictwo chłopskie oparte jest na dziedziczeniu ziemi, a ich nowi właściciele, nie zawsze chcą, czy mogą, gospodarować wykorzystując nowe rozwiązania. Często traktują swoją ziemię, nie jako walor inwestycyjny, ale jako zabezpieczenie. Większość rolników

⁷ www.armir.gov.pl, *Pomoc finansowa w ramach wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw Unii Europejskiej*. ARMiR, listopad 2010, s. 28, 91–92.

⁸ W. Musiał, *Wyzwania wobec gospodarstw drobnotowarowych w Polsce – przyczynek do rozważań*, [w:] A. Grzelak (red.), A. Sapa (red.), *Agroekonomia...*, dz. cyt., Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010, s. 390–391.

indywidualnych jest w posiadaniu kilku hektarów, często tylko po to, aby móc korzystać z preferencyjnego systemu ubezpieczeń społecznych i innych przywilejów wynikających ze statusu bycia rolnikiem, choć sami często pracują poza sektorem rolnictwa. Doświadczenia z przeszłości, gdzie zrzeszanie w rolnictwie miało inny charakter, też nie wzbudzają zaufania i zainteresowania tworzeniem grup producenckich. Poza tym koncentracji w rolnictwie często towarzyszy migracja z rolnictwa, a wzrost wydajności pracy w rolnictwie, a przez to dochodów są przejmowane przez innych. J.S. Zegar uważa, że takie działania industrializacyjne w rolnictwie mogą spowodować likwidację tej klasy społecznej⁹. Rolnicy, więc chcąc zachować swoją niezależność, wolą samodzielnie gospodarować, nawet kosztem niższej efektywności, konkurencyjności i co za tym idzie niższych dochodów.

Kolejną przesłanką zniechęcającą do podjęcia decyzji o współpracy są bariery administracyjne. Wg badań przeprowadzonych przez Państwowy Instytut Badawczy Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej wynika, że kompletowanie dokumentów potrzebnych do korzystania ze środków finansowych jest bardzo czaso- i kapitałochłonne. Wypełnianie dokumentacji jest bardzo skomplikowane, co powoduje, że często konieczne jest korzystanie z usług firm zewnętrznych. Długi czas, który jest ujęty w planach sprawia trudności w prawidłowym oszacowaniu kosztów, ze względu na ich zmienność w czasie. W przypadku modyfikacji planów trzeba liczyć się ze zwiększeniem kosztów, a także wydłużeniem czasu realizacji planów. Przy trudniejszych kalkulacjach inwestycyjnych ujawnia się brak umiejętności i biegłości rolników w wyliczaniu niektórych kategorii ekonomicznych. Rozliczenie jest dla rolników trudne, wymaga dużo czasu i wiąże się z kolejnymi kosztami. Po zrealizowaniu inwestycji rolnicy muszą poświęcić czas i ponieść dodatkowe koszty by mieć pewność prawidłowości rozliczenia i zwrotu części kosztów inwestycji. Niewielkim utrudnieniem jest dostęp do służb doradczych, współpraca z innymi instytucjami (ZUS, Urząd Skarbowy) oraz doświadczenia w zakresie korzystania z zewnętrznej pomocy finansowej (kredyty, pożyczki). Pozytywną ocenę wystawiono bankom, które przygotowały specjalne oferty i uproszczone procedury uzyskania kredytu. Konkurencja na rynku usług bankowych sprawiła, że prześcigają się one w ofercie skierowanej dla podmiotów gospodarczych. Uznano, że czynniki takie, jak: dostęp do informacji, zakres i kryteria dofinansowania, środki własne, własna wiedza, współpraca z ARiMR są średnim utrudnieniem. Bariery administracyjne były najczęściej wskazywane przez respondentów badań wykonanych przez ww. Instytut.¹⁰ Kolejną barierą jest większe wsparcie ze strony polityki fiskalnej dla grup producentów rolnych niż dla grup producentów owoców i warzyw. Grupy

⁹ J. S. Zegar, *Przesłanki nowej ekonomii agrarnej we współczesnym świecie*, [w:] A. Grzelak (red.), A. Sapa (red.), *Agroekonomia...*, dz. cyt., Poznań 2010, s. 21.

¹⁰ *Identyfikacja i ocena barier administracyjnych realizacji programów rozwoju obszarów wiejskich*, M. Wigiera (red.), Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2007, s. 37, 75–76, 91, 93.

producentów rolnych zwolnione są z podatku dochodowego jak i z podatku od nieruchomości. Szczególnie ten drugi podatek jest uciążliwy dla producentów owoców i warzyw, którzy posiadają o wiele więcej nieruchomości (chodnie, hale produkcyjne) niż producenci rolni. Od dłuższego czasu politycy obiecują zrównanie ulg dla obu grup producenckich, ale w dalszym ciągu jest to kolejna niespełniona obietnica przedwyborcza.

5. PODSUMOWANIE

Wydawałoby się, że przewaga wymiernych korzyści nad barierami jest na tyle duża, że grupy producenckie powinny wyrastać jak przysłowiowe grzyby po deszczu. Jednakże okazuje się, że nie tylko bariery administracyjne zniechęcają, największy wpływ na decyzje o zrzeszaniu się rolników ma ich osobowość i podejście do wspólnego gospodarowania. Coraz bardziej wymagający rynek, wymusza na producentach dokonywanie zmian i podejmowanie działań inwestycyjnych, aby nie stracić pozycji rynkowej. Często jednak rolnicy indywidualni obserwując rozwój istniejących grup i widząc, jak zdobywają one przewagę konkurencyjną, decydują się na zawiązanie grupy. Trudnością jest znalezienie pozostałych członków. Obserwując istniejące grupy możemy zauważyć, że przeważają tu „firmy rodzinne”. Kolejnym problemem jest posiadany areal ziemi. Aby móc zabezpieczyć towar zgodnie z podpisanymi umowami z dużymi odbiorcami, należy mieć odpowiednią ilość wyprodukowanego surowca, a to wymaga posiadania ziemi, która jest podstawowym czynnikiem produkcji i niestety jest zasobem niemobilnym, sztywnym i po zbyt dużym wykorzystaniu, coraz mniej wydajnym. Dlatego też można zauważyć, że przewagę mają wielkoobszarowe gospodarstwa o zróżnicowanej produkcji i z większymi możliwościami zrównoważonego rozwoju. Mechanizmy organizacyjno-gospodarcze Wspólnej Polityki Rolnej wspierane środkami finansowymi mają na celu zwiększenie produktywności poprzez wprowadzenie postępu technologicznego, biologicznego, organizacyjnego i ekonomicznego oraz optymalnego wykorzystania czynników produkcji, zapewnienie odpowiedniego poziomu życia producentom rolnym poprzez wzrost ich dochodów indywidualnych, ustabilizowanie rynku żywnościowego narażonego na wahania podaży, popytu i cen oraz zagwarantowanie bezpieczeństwa żywnościowego¹¹. O realizacji tych zamierzeń marzy niejedyn rolnik indywidualny, łączenie się w grupy producenckie umożliwi szybszą i skuteczniejszą drogę osiągnięcia tych celów.

¹¹ A. Czyżewski, A. Henisz-Matuszczak, *Rolnictwo Unii Europejskiej i Polski. Studium porównawcze struktur wytwórczych i regulatorów rynków rolnych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006, s. 122.

BIBLIOGRAFIA

- *Biuletyn Informacyjny ARR*, sierpień 2010.
- Czyżewski A, Henisz-Matuszczak A., *Rolnictwo Unii Europejskiej i Polski. Studium porównawcze struktur wytwórczych i regulatorów rynków rolnych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006.
- Musiał W., *Wyzwania wobec gospodarstw drobnotowarowych w Polsce – przyczynek do rozważań*, [w:] A. Grzelak (red.), A. Sapa (red.), *Agroekonomia w warunkach rynkowych. Problemy i wyzwania*, ZN 150, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010.
- Nosecka B., *Produkcja owoców i warzyw – Informacja dla producentów*, Seria: Polska wieś w Europie, IERiGŻ, Fundacja Fundusz Współpracy, Biuro Programów Wiejskich, Warszawa 2005.
- Stolarz M, Ślusarek K., *Informator o Grupach Producentów Rolnych oraz Producentów Owoców i Warzyw*, Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich, Szczecin 2010.
- strony internetowe Urzędów Marszałkowskich
- Wigiera M. (red.), *Identyfikacja i ocena barier administracyjnych realizacji programów rozwoju obszarów wiejskich*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2007.
- www.armir.gov.pl
- www.fresh-market.pl, kwiecień 2011
- Zegar J. S., *Przesłanki nowej ekonomii agrarnej we współczesnym świecie*, [w:] A. Grzelak (red.), A. Sapa (red.), *Agroekonomia w warunkach rynkowych. Problemy i wyzwania*, ZN 150, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010.

PROFITS AND BARRIERS TO ORGANIZING FRUIT AND VEGETABLE PRODUCER GROUPS

Summary: this article considers profits and barriers to organizing fruit and vegetable producer groups. Discussed issues are connected with a fruit and vegetable market in Poland and also legal requirements for organizing and functioning producer groups. It shows that horizontal integration gives an opportunity to increase competitiveness of farms on the market and financial profits as a consequence of the support for producer groups. The mentality of farmers, lack of adequate quantity of land and administrative barriers are the main barriers to associations.

Key words: fruit and vegetable market, granted preliminary recognition and recognized fruit and vegetable producer groups, financial profits, administrative barriers, competitiveness

*mgr Maryla Bieniek-Majka
Kujawsko-Pomorska Szkoła Wyższa w Bydgoszczy
Ul. Piotrowskiego 12-14, Bydgoszcz
e-mail: m.bieniek-majka@oleris.pl*

