



Europejski Fundusz Rolny
na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich



KRAJOWA RADA SPÓŁDZIELCZA



Program
Rozwoju
Obszarów
Wiejskich
na lata 2007-2013

Poradnik informacyjno-szkoleniowy

Organizowanie się rolników w grupy producentów głównym sposobem na podniesienie konkurencyjności gospodarstw rolnych

- ze szczególnym uwzględnieniem formy spółdzielczej

***„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich:
Europa inwestująca w obszary wiejskie”***

Materiał informacyjny współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach działania „Szkolenia zawodowe dla osób zatrudnionych w rolnictwie i leśnictwie”
Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013
wydany w ramach operacji szkoleniowej – umowa nr 00017-6900-FA1900109/09

Instytucja Zarządzająca Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013
Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi
Materiał informacyjny opracowany przez Krajową Radę Spółdzielczą



Warszawa, październik 2010



Europejski Fundusz Rolny
na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich



KRAJOWA RADA SPÓŁDZIELCZA



Program
Rozwoju
Obszarów
Wiejskich
na lata 2007-2013

Poradnik informacyjno-szkoleniowy

Organizowanie się rolników w grupy producentów głównym sposobem na podniesienie konkurencyjności gospodarstw rolnych

– ze szczególnym uwzględnieniem formy spółdzielczej

***„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich:
Europa inwestująca w obszary wiejskie”***

Materiał informacyjny współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach działania „Szkolenia zawodowe dla osób zatrudnionych w rolnictwie i leśnictwie”
Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013
wydany w ramach operacji szkoleniowej – umowa nr 00017-6900-FA1900109/09

Instytucja Zarządzająca Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013
Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi
Materiał informacyjny opracowany przez Krajową Radę Spółdzielczą



Warszawa, październik 2010

Opracowanie: zespół ekspertów KRS realizujących projekt

Redakcja: Witold Boguta
Marcin Martynowski

Kierownik Projektu: Zdzisław Gumkowski

Recenzent: Prof. dr hab. Mieczysław Adamowicz

Poradnik został opracowany i wydany w ramach realizacji projektu Krajowej Rady Spółdzielczej pn. **„Podniesienie konkurencyjności gospodarstw rolnych poprzez zrzeszanie się rolników ze szczególnym uwzględnieniem formy spółdzielczej”**, finansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich i budżetu państwa w ramach działania „Szkolenia zawodowe dla osób zatrudnionych w rolnictwie i leśnictwie” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013.

Opracowanie i publikacja poradnika
Krajowa Rada Spółdzielcza
ul. Jasna 1, 00-013 Warszawa
tel. + 48 22/ 596 43 00
fax + 48 22/ 827 43 21
e-mail: krs@krs.org.pl
www.krs.org.pl

Wydawca:



KRAJOWA RADA SPÓŁDZIELCZA

ISBN 83-89627-40-X
978-83-89627-40-7

Spółdzielnia – szansą zadbania o własne interesy

Aby sprostać wyzwaniom współczesnych czasów i móc realizować własne zamierzenia trzeba poszukiwać sojuszników. W pojedynkę troska o własne interesy stała się wręcz niemożliwa. Dotyczy to w szczególności rozproszonego i z natury słabszego rolnictwa. Stąd konieczność współpracy, nie może być zastępowana złudnym przekonaniem o indywidualnej niezależności.

Już Arystoteles ok. 328 r. p.n.e. pisał: „Każdy, kto albo nie potrafi żyć we wspólnocie, albo jest tak samowystarczalny, że jej nie potrzebuje i dlatego nie uczestniczy w życiu społeczności, jest albo zwierzęciem, albo bogiem”. Ta myśl mająca bardzo szerokie znaczenie odnosi się także do dzisiejszej sytuacji rolników. Niestety są oni w coraz większym stopniu uzależnieni od znacznie silniejszych dostawców środków do produkcji i odbiorców płodów rolnych i bez współpracy nie będą ich partnerami na otwartym rynku.

Zmiany ustrojowe na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych przyniosły także zmiany w rolnictwie i jego otoczeniu. Rozpadł się system produkcyjno-usługowej obsługi rolnictwa zbudowany przez państwo do którego rolnicy w dużym stopniu utracili zaufanie. Zabrakło jednak wyobrażenia czym naprawdę jest wolny rynek i jakie są mechanizmy jego funkcjonowania. Wielu uwierzyło, że będą w stanie samodzielnie zabezpieczyć własne interesy. Rzeczywistość okazała się o wiele trudniejsza i złożona. Rolnicy działający w pojedynkę przegrywają ze znacznie silniejszym otoczeniem handlowo-produkcyjnym.

Dla wzmocnienia swojej pozycji na rynku, i niwelowania skutków jakie przynosi coraz bardziej wymagający kapitalistyczny rynek rolnicy muszą przełamać kryzys zaufania do samych siebie i działać wspólnie tworząc własne struktury gospodarcze.

Problem polega na tym, że rolników w tych sprawach nikt nie wyręczy. Wprost przeciwnie wielu widzi własne korzyści wynikające z braku jedności, współpracy i porozumienia między właścicielami gospodarstw rolnych. Odbudowanie więc własnych struktur gospodarczych niezbędnych do zachowania partnerstwa na coraz trudniejszym rynku jest dziś zadaniem pierwszoplanowym.

Dziś coraz więcej rolników dostrzega swoją bezsilność i zauważa potrzebę zespołowego działania. Pojawiają się więc coraz częściej inicjatywy odbudowy osłabionych odejściem rolników spółdzielni, tworzenia nowych struktur gospodarczych w oparciu o prawo spółdzielcze, kodeks handlowy bądź prawo o stowarzyszeniach. Każda z tych form ma swoje zalety i wady. Doświadczenia rolników europejskich przemawiają jednak za formą spółdzielczą jako najbardziej korzystną i przyjazną dla rolników.

Konieczność organizowania się rolników w struktury gospodarcze wynika z dwóch podstawowych przesłanek:

Po pierwsze – globalizacja gospodarcza i wynikające z niej zagrożenia.

Spółdzielnie stanowią przeciwwagę, pozytywną odpowiedź wobec dokonujących się procesów. Podtrzymują lokalną i narodową kulturę oraz tradycję, dbają o zachowanie środowiska naturalnego, rozwijają więzi społeczne. Troszczą się tym samym o zrównoważony rozwój. Spółdzielnie pomagają zachować rodzinny charakter rolnictwa oraz potrafią najlepiej rozwiązywać coraz częściej pojawiające się problemy wspólne dla konsumentów i producentów. Mogą, jeśli nie powstrzymać to znacznie złagodzić rozpoczynający się proces przemysłowej produkcji żywności.

Po drugie – to specyfika i charakterystyczne cechy rolnictwa jako działu gospodarki narodowej, a także styl i filozofia życia i pracy rolników.

Niezależnie od wielkości gospodarstwa, rolnik jako podmiot gospodarczy jest jednostką małą. Na rynku funkcjonuje coraz mniejsza liczba nabywców mających za partnerów dużą liczbę małych producentów, rolnik często przypisany jest do jednego odbiorcy. Większość gospodarstw jest bowiem oddalona od rynków zbytu co powoduje, że rolnik skazany jest tym samym na niepewność.

Własne organizacje gospodarcze zapewniają:

- korzystniejszą pozycję wobec dużych podmiotów handlowych i przetwórców,
- możliwość lepszego dostosowania produkcji do popytu i wymogów rynku,
- dostęp do tańszych środków produkcji i niezbędnych usług,
- ograniczenie ryzyka i niepewności,
- zachowanie rodzinnego charakteru rolnictwa,
- ochronę miejsc pracy i zwiększenia dochodów.

Własne organizacje gospodarcze sprawiają, że zyski jakie powstają w obrocie produktami rolnymi i środkami do produkcji pozostają w dyspozycji rolników i służą rozwojowi ich gospodarstw. Tym samym rolnicy przejmują przynajmniej część wartości dodanej, która powstaje poza gospodarstwem rolnym. System spółdzielczy powoduje ponadto, że rolnik nie pozostaje wyłącznie traktorzystą czy kombajnistą lecz uczestniczy czynnie w drodze swego produktu do konsumenta. Pozwala to także lepiej rozwiązywać problemy wspólne dla producentów i konsumentów, których jest coraz więcej.

Siłą rolników zachodnioeuropejskich są ich spółdzielnie, które odbierają ponad 60% produkcji rolniczej i niemal tyle samo dostarczają środków do produkcji. Jeśli polscy rolnicy chcą być partnerem rolników europejskich na wspólnym rynku europejskim muszą tę słabość bardzo szybko wyeliminować w najlepiej pojętym własnym interesie. W najmniejszym stopniu dotyczy to producentów mleka, którzy zdołali utrzymać swoje spółdzielnie. Należą one dziś do najbardziej nowoczesnych w Europie i kontrolują około 75% rynku mleka. To w gospodarce rynkowej sama w sobie wielka wartość. Pozostali producenci są w o wiele gorszej sytuacji.

Jakkolwiek świadomość rolników co do potrzeby organizowania się wzrasta to jednak postęp w tym zakresie nie jest zadowalający. Niewątpliwie jedną z przyczyn tego stanu rzeczy jest brak współpracy rolników z istniejącymi spółdzielniami. Niełatwo jest rozpocząć działalność grupy producentów rolnych na „gołym polu”.

Dużą rolę w zmianie postaw rolników odegrała realizacja przez Krajową Radę Spółdzielczą projektów „Promocja tworzenia grup producentów rolnych”. Zwróciła ona między innymi uwagę na możliwość i potrzebę wykorzystania bazy materialnej i kadry spółdzielni dla wspierania powstających grup producentów rolnych, a także dostarczyła rolnikom wielu argumentów przemawiających za tworzeniem własnych organizacji gospodarczych.

Wszystkie spółdzielnie wiejskie mogą odegrać w procesie integrowania się rolników istotną rolę, tym bardziej że tradycyjny podział branżowy przestał obowiązywać i nie odgrywa już większego znaczenia. Wokół spółdzielni mleczarskich, ogrodniczych, spółdzielni zaopatrzenia i zbytu, usług rolniczych, a także rolniczych spółdzielni produkcyjnych mogą powstawać grupy producentów w zależności od potrzeb rolników i możliwości powiązania ich profilu produkcyjnego z działalnością spółdzielni.

Ważne aby rolnicy rozumieli potrzebę organizowania się i byli przekonani o takiej formie współpracy. Spółdzielnie także muszą zrozumieć, że powrót do charakteru spółdzielni użytkowników i odbudowa zaplecza społecznego stanowiącego szeroką i lojalną grupę klientów stwarza im lepszą i dłuższą perspektywę rozwoju.

Dobrze zorganizowane struktury gospodarcze, to także gwarancja efektywnego dialogu z władzą, a przede wszystkim ze społeczeństwem. Chodzi bowiem o rozumienie rolnictwa i jego problemów niezbędne do budowania wzajemnego szacunku i społecznej akceptacji dla angażowania środków publicznych na potrzeby rolnictwa. Rolnictwo nie jest bowiem najlepszym sposobem na zarabianie pieniędzy. To styl i filozofia życia i pracy, to coś więcej niż zawód. Rolnik jest gospodarzem zasadniczej części polskiego dziedzictwa kulturowego i przyrodniczego – ziemi, wody, lasów, kultury, tradycji.

Stąd też polityka państwa powinna uwzględniać tę specyficzną rolę jaką odgrywa rolnik prowadzący własne gospodarstwo. Jednym z elementów tej polityki powinno być wspieranie i rozwijanie ducha współpracy, solidaryzmu i porozumienia.

Alfred Domagalski



**Prezes Zarządu
Krajowej Rady Spółdzielczej**

Spis treści

I. SPÓŁDZIELCZOŚĆ ROLNICZA W POLSCE NA TLE SPÓŁDZIELCZOŚCI KRAJÓW UE I ŚWIATA	9
1. OD GOSPODARSTW SAMOWYSTARCZALNYCH DO AGROBIZNESU	9
2. ROZWÓJ SPÓŁDZIELCZOŚCI ROLNICZEJ W POLSCE	11
3. ROLNICTWO W POLSCE NA TLE ROLNICTWA W KRAJACH UE	15
4. SPÓŁDZIELNIE ROLNICZE W KRAJACH UE	17
5. POŻĄDANE KIERUNKI ROZWOJU GOSPODARCZYCH STRUKTUR POLSKIEJ SPÓŁDZIELCZOŚCI ROLNICZEJ	22
6. ZASADY SPÓŁDZIELCZE I PODSTAWY PRAWNE DZIAŁANIA SPÓŁDZIELNI W POLSCE	24
II. TWORZENIE I DZIAŁANIE GRUP PRODUCENTÓW	33
1. CZYM SĄ GRUPY PRODUCENTÓW?	33
2. OD INICJATYWY DO REJESTRACJI	34
3. PROCEDURA UBIEGANIA SIĘ O DECYZJĘ ADMINISTRACYJNĄ MARSZAŁKA WOJEWÓDZTWA	46
4. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY JAKO ZRZESZENIA OSÓB	55
5. GRUPA JAKO FIRMA – PLANOWANIE, ORGANIZOWANIE I FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI GRUPY	62
6. RACHUNKOWOŚĆ W GRUPIE PRODUCENTÓW – ZASADY, OBOWIĄZKI, ODPOWIEDZIALNOŚĆ	71
III. WSPARCIE DLA GRUP PRODUCENTÓW	79
1. POMOC DLA GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH	79
2. POMOC FINANSOWA DLA WSTĘPNIE UZNANYCH GRUP ORAZ UZNANYCH ORGANIZACJI PRODUCENTÓW OWOCÓW I WARZYW	82
3. WSPARCIE GRUP PRODUCENTÓW W RAMACH PROW 2007–2013	85
IV. GOSPODARCZE ORGANIZOWANIE SIĘ PRODUCENTÓW ROLNYCH W POLSCE	87
1. PROCES ORGANIZOWANIA SIĘ ROLNIKÓW W OKRESIE OD ZMIANY SYSTEMU GOSPODARCZEGO DO WEJŚCIA POLSKI DO UE	87
2. GOSPODARCZE ORGANIZOWANIE SIĘ ROLNIKÓW W OKRESIE OD WEJŚCIA POLSKI DO UE DO KOŃCA 2009 R.	89
3. TWORZENIE GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH DLA POSZCZEGÓLNYCH PRODUKTÓW	92

4. TWORZENIE GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH W POSZCZEGÓLNYCH REGIONACH POLSKI	98
V. DOBRE PRAKTYKI DZIAŁANIA W GRUPIE – PRZYKŁADY DZIAŁAJĄCYCH GRUP	101
VI. DZIAŁALNOŚĆ KRAJOWEJ RADY SPÓŁDZIELCZEJ NA RZECZ WSPARCIA PROCESU TWORZENIA I ROZWOJU ROLNICZYCH GRUP PRODUCENCKICH	10
VII. UŻYTECZNE INFORMACJE I LINKI	113
1. WYKAZ AKTÓW PRAWNYCH ZWIĄZANYCH Z TWORZENIEM I DZIAŁANIEM GRUP PRODUCENTÓW	113
2. INFORMACJA O DOSTĘPNOŚCI WZORÓW DOKUMENTÓW NIEZBĘDNYCH DO ZAŁOŻENIA GRUPY	116
3. INFORMACJA O DOSTĘPNOŚCI AKTUALNYCH WYKAZÓW FUNKCJONUJĄCYCH GRUP	117

I. Spółdzielczość rolnicza w Polsce na tle spółdzielczości krajów UE i świata

1. Od gospodarstw samowystarczalnych do agrobiznesu

Na przestrzeni wieków gospodarstwa rolne, we wszystkich częściach świata, przechodziły kolejne ewolucje, dostosowując się coraz bardziej do zmieniającego się otoczenia.

- Pierwsze gospodarstwa rolne produkowały wyłącznie na zaspokojenie własnych potrzeb.
- Z biegiem czasu gospodarstwa zaczęły wytwarzać nadwyżki i sprzedawać je, aby uzyskane pieniądze przeznaczyć na zakupy niezbędnych towarów.
- Obecnie większe/duże gospodarstwa produkują wyłącznie na rynek. Gospodarstwa te muszą dostosowywać produkcję do wymogów, jakie stawia rynek – produkty o ściśle określonych parametrach jakościowych, w określonym czasie i w określonej ilości – aby sprostać konkurencji.
- Współpraca gospodarstwa z odbiorcami produktów powinna prowadzić do tworzenia trwałych powiązań i produkowania wyłącznie tego, czego rynek oczekuje.

W europejskim i światowym rolnictwie, którego częścią jest również polskie rolnictwo, możemy spotkać gospodarstwa, które są na różnych etapach rozwoju. Im bardziej gospodarstwo staje się powiązane z rynkiem, tym bardziej rolnik, chcąc sprostać jego oczekiwaniom, powinien współpracować z innymi rolnikami – a przede wszystkim wspólnie z innymi rolnikami sprzedawać wyprodukowane w swoim gospodarstwie produkty. Powinien również wspólnie kupować środki produkcji, aby obniżyć koszty i poprawiać konkurencyjność swojego gospodarowania.

Konieczność współpracy rolników

Współpraca rolników na całym świecie ma długą tradycję. Od niepamiętnych czasów ludzie łączyli się dla realizacji wzajemnej pomocy w razie pojawiających się okazjonalnie lub regularnie potrzeb. Odbywało się to zwykle nieformalnie, bez zapłaty pieniężnej i opierało się głównie na wymianie usług (pracy, maszyn) o równorzędnej wartości. Rolnicy mogą również bez formalnego porozumienia organizować wspólne zakupy środków produkcji i organizować sprzedaż produktów rolniczych na rynek. Jest to istotne w szczególności na początku nawiązywania współpracy, aby lepiej się poznawać – nabrać do siebie zaufania.

Gospodarstwo rolne, niezależnie od swej wielkości, jest na rynku jednostką małą. Odbiorców produktów rolnych jest coraz mniej, ponieważ wskutek postępującej globalizacji łączą się w coraz większe jednostki. Odbiorcami produktów są obecnie najczęściej: duże zakłady przetwórcze, firmy handlowe, supermarkety, które są często międzynarodowymi koncernami. Rolnik jest skazany na sprzedaż swoich produktów,

których odbiorcą jest często jeden nabywca i który może dyktować warunki kupna towaru. Połączenie się rolników w celu wspólnej sprzedaży swoich produktów podnosi w sposób zdecydowany ich siłę konkurencyjną.

Formy prawne wspólnego uczestniczenia rolników na rynku

Obecnie, zwłaszcza, gdy współpraca wymaga przestrzegania ściśle określonych zobowiązań, działając wspólnie, powinno dążyć się do podpisania formalnego porozumienia i prowadzenia działalności gospodarczej jako przedsiębiorca. Prowadzić działalność gospodarczą można korzystając z różnych form prawnych. W Polsce prowadzić działalność gospodarczą – uczestniczyć wspólnie na rynku rolnym – można w oparciu o:

- prawo spółdzielcze – przy zakładaniu spółdzielni,
- kodeks handlowy – przy zakładaniu spółek,
- ustawa o społeczno-zawodowych organizacjach rolników – przy zakładaniu zrzeszeń.

Każda z tych form ma swoje zalety i wady. Doświadczenia rolników z całego świata przemawiają jednak za formą **spółdzielczą, jako najbardziej korzystną i przyjazną dla rolników.**

Korzyści dla rolników z przynależności do spółdzielni

Spółdzielnia jest istotnym elementem poprawy funkcjonowania gospodarstwa na rynku i ekonomicznej efektywności jego działalności. Rolnicy, będąc członkami spółdzielni:

- uzyskują wyższe przychody ze sprzedaży swoich produktów od tych, jakie można uzyskać indywidualnie, dzięki eliminacji zbędnych pośredników,
- uzyskują możliwość tańszego zakupu środków do produkcji dzięki upustom, które można otrzymać przy wspólnym zakupie większej partii towarów,
- mają większą szansę zawarcia długoterminowych kontraktów,
- mogą prowadzić wspólne inwestycje w zakresie przygotowania produktów do sprzedaży, w zakresie przechowywania i możliwości uruchomienia przetwórstwa,
- mają lepszy dostęp do informacji i możliwości skorzystania z usług specjalistów,
- mogą wspólnie promować swoje produkty unikając zbędnej wewnętrznej konkurencji.

Ewentualny zysk (nadwyżki) wypracowane w wyniku działalności gospodarczej spółdzielni, pozostają na miejscu u rolników służąc ich środowisku, a nie są wyprawdane na zewnątrz, jak to ma miejsce w przypadku firm komercyjnych.

Pierwsze spółdzielnie rolnicze na świecie

W XIX wieku w wyniku masowego odpływu ludności ze wsi, rewolucji przemysłowej, kryzysu w kilku sektorach produkcji w zdecydowany sposób zmieniło się rolnictwo.

Aby móc sobie poradzić z tymi zmianami i uratować swoje dochody, rolnicy odczuli potrzebę jednoczenia się i współdziałania gospodarczego – zaczęli zakładać spółdzielnie.

Choć za pierwszą spółdzielnię na świecie uznaje się zwykle spółdzielnię spożywców – Roczdejskie Stowarzyszenie Sprawiedliwych Pionierów utworzoną przez robotników w Anglii w 1844 roku – wcześniej już powstawały spółdzielnie rolnicze. Od końca XVIII wieku w górskich regionach Francji i Szwajcarii działały, jak byśmy dzisiaj powiedzieli, „spółdzielnie” wytwarzające i sprzedające wspólnie sery. W 1806 roku powstało najstarsze spółdzielcze gospodarstwo mleczarskie we Włoszech. Odpowiadające współczesnym grupom producentów rolnych spółdzielnie ogrodników i farmerów powstawały od 1808 roku w Luksemburgu, zaś pierwsza spółdzielnia producentów wieprzowiny założona została w 1820 roku pod Nowym Jorkiem. Regularne branżowe spółdzielnie rolnicze to jednak zasadniczo już lata sześćdziesiąte XIX wieku – w Stanach Zjednoczonych, Szwajcarii, a potem w Danii, Niemczech i innych krajach.

Od tego czasu spółdzielnie mają duży wkład w rozwój rolnictwa na całym świecie. Nieustannie dostosowując się do nowych warunków wynikających z uwarunkowań zewnętrznych, z postępującego procesu globalizacji, z założeń polityki rolnej, różnych struktur i zmieniających się rynków, spółdzielnie rozwinęły się w nowoczesne formy działalności gospodarczej.

2. Rozwój spółdzielczości rolniczej w Polsce

Pierwsze spółdzielnie rolnicze w Polsce

Spółdzielczość powstawała na ziemiach polskich, podobnie jak w całej Europie, począwszy od połowy XIX wieku. Jej rozwój odbywał się w warunkach gospodarki rynkowej, w ramach systemów prawnych obowiązujących w poszczególnych zaborach. Ruch spółdzielczy budził szczególne zainteresowanie wśród chłopów, robotników, inteligencji, ale też wśród rzemieślników i drobnych kupców. Prekursorem spółdzielczości w Polsce był Stanisław Staszic, który już w 1816 roku założył Hrubieszowskie Towarzystwo Rolnicze dla Ratowania się Wspólnie w Nieszczęściach. W okresie rozbiorów różne formy spółdzielczości wiejskiej były tworzone w poszczególnych częściach kraju. W zaborze pruskim już od lat 70-tych XIX wieku zakładano spółdzielnie mleczarskie, parcelacyjne, nieco później rolniczo-handlowe „Rolniki”. W Królestwie istniały Syndykaty Rolne, w Galicji spółdzielnie mleczarskie i wiele innych. Na wsi we wszystkich trzech zaborach działały kółka rolnicze, a także różne formy spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych takich jak Banki Ludowe czy Kasy Stefczyka. Bywały wsie, którym ze względu na bujny rozwój różnorodnych form spółdzielni nadawano miano „wzorowych wsi spółdzielczych” (Lisków, Sterdyń, Handzlówka...). Poza swoim znaczeniem społeczno-gospodarczym, spółdzielnie odgrywały wówczas również wielką rolę patriotyczną.

Spółdzielczość na wsi polskiej przed II wojną światową

W okresie międzywojennym dobrze rozwijały się spółdzielnie wiejskie. Już w dwa lata po odzyskaniu niepodległości – 29 października 1920 roku, Sejm RP uchwalił bardzo nowoczesną, jak na tamte czasy ustawę o spółdzielczości. Na jej podstawie powstawały spółdzielnie kredytowe, mleczarskie oraz spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu, a także spółdzielnie o typowo branżowym lub usługowym charakterze: skupu i zbytu bydła i trzody chlewnej, jajczarsko-drobiarskie, rybackie i rakarskie, ogrodnicze, sprzedaży narzędzi rolniczych, przemysłu ludowego, pastwiskowe, leśne, oczyszczania zboża, przetwórcze i maszynowe. Spółdzielnie te dla wzmocnienia swojej pozycji i lepszej realizacji celów łączyły się w różnych związkach, by ostatecznie w 1935 roku utworzyć jeden związek rewizyjny pod nazwą Związek Spółdzielni Rolniczych i Zarobkowo-Gospodarczych. Liczbę spółdzielni obsługujących rolnictwo w roku 1937 prezentuje poniższa tabela:

Nazwa spółdzielni	Liczba spółdzielni	Liczba członków
Spółdzielnie kredytowe typu Stefczyka	3 707	1 515 000
Spółdzielnie rolniczo-handlowe	257	88 000
Spółdzielnie rolniczo-spożywcze	732	83 000
Spółdzielnie mleczarskie	1 406	627 000
Spółdzielnie ogrodnicze	14 (niepełne dane)	b.d.

Źródło – Muzeum Historii Spółdzielczości, wrzesień 2010 r.

Przytoczone dane świadczą o dużej popularności spółdzielczości w II RP. W ciągu zaledwie kilkunastu lat od uzyskaniu niepodległości powstało w Polsce blisko 1000 spółdzielni w rolnictwie i jego otoczeniu (nie licząc spółdzielni kredytowych). Jest to zdecydowanie więcej niż tworzonych w ostatnim dziesięcioleciu grup producentów rolnych, o których będzie mowa w następnym rozdziale.

Spółdzielczość w okresie PRL-u

Po drugiej wojnie światowej ruch spółdzielczy został ściśle powiązany z przekształceniami politycznymi, społecznymi i gospodarczymi. Kontrolą państwa objęto całą gospodarkę, w tym także spółdzielczość. Organizacje spółdzielcze zaliczono do jednostek gospodarki uspołecznionej i włączono do realizacji zadań zawartych w centralnych i terenowych planach gospodarczych. Spółdzielnie rolnicze stały się narzędziem w rękach państwa służąc realizacji polityki wobec wsi i rolnictwa. W wielu segmentach rynku posiadały monopolistyczną pozycję. Rolnik skazany był w zasadzie na sprzedaż swojej produkcji i zakup środków do produkcji w spółdzielni, której był członkiem, a członkostwo stało się dla osób pragnących utrzymać się z pracy na roli praktycznie przymusowe.

Rozległy obszar życia gospodarczego i społecznego, w jaki została włączona spółdzielczość i zasady, na jakich to się odbywało, spowodowały, że bardzo się ona rozwinęła. Pod koniec lat osiemdziesiątych w ponad 6 tysiącach spółdzielni obsługujących rolnictwo, było około 3 mln członków – czyli prawie wszyscy rolnicy i mieszkańcy wsi. Spółdzielczość była zaangażowana w wytwarzanie około 10% dochodu narodowego,

jej udział w skupie płodów rolnych wynosił 60%, w zaopatrzeniu w środki produkcji prawie 100%, w handlu i gastronomii 65%, w ilości oszczędności na kontach bankowych 20%, w przetwórstwie spożywczym 30%, w zatrudnieniu (poza rolnictwem) 18%. Na wsi działały Gminne Spółdzielnie „Samopomoc Chłopska”, spółdzielnie mleczarskie, ogrodniczo-pszczelarskie, spółdzielnie kółek rolniczych, spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe (później jako Banki Spółdzielcze), cepeliowskie, a także rolnicze spółdzielnie produkcyjne, z których część, po próbach przymusowej kolektywizacji rolnictwa na przełomie lat 40-tych i 50-tych pozostała czynna. Jednocześnie jednak członkowie utracili jakikolwiek wpływ na to, co działo się w ich spółdzielniach, w większości przestali utożsamiać się z nimi, traktując je, jako element zbiurokratyzowanego aparatu partyjno-państwowego. Przyczyniło się to do ugruntowania negatywnego wizerunku spółdzielczości po zmianach ustrojowych 1989 roku, kiedy to nastąpiła gwałtowna przebudowa systemu spółdzielczego w Polsce.

Spółdzielczość rolnicza po 1990 r. - tj. po zmianie systemu gospodarczego w Polsce

W dekadzie lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku, w okresie urynkowienia gospodarki, rola spółdzielczości w obsłudze wsi i rolnictwa oraz w procesach produkcyjnych znacznie zmalała. Decydujące znaczenie miało wejście w życie ustawy z dnia 20 stycznia 1990 roku, która likwidowała związki gospodarcze spółdzielni, co rażąco przyczyniło się do zerwania tradycyjnych więzi instytucjonalnych zaopatrzenia i zbytu skupionych produktów. Dalszym powodem były trudności dostosowania się spółdzielni do nowych warunków funkcjonowania na wolnym rynku i w warunkach postępującej integracji europejskiej, a także ostra konkurencja ze strony przedsiębiorstw zagranicznych, prywatnych i ze strony tzw. szarej strefy. Z tych powodów rozpadł się cały system spółdzielczy obsługujący rolnictwo. Rolnicy sami opuszczali spółdzielnie, które uznawali za nie swoje, a wręcz państwowe i zaczęli działać w pojedynkę, przegrywając ze znacznie silniejszym otoczeniem handlowo-produkcyjnym.

Zmiany liczebności spółdzielni w Polsce w latach 1989 - 2010

Wyszczególnienie	Lata			2009/1989
	1989	2000	08. 2010	[%]
Spółdzielnie ogółem	15 236	10 461	9 311	60,8
w tym:				
Spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu „SCh”	1 912	1 648	1 300	68,0
Spółdzielnie mleczarskie	323	238	165	51,1
Spółdzielnie ogrodniczo-pszczelarskie	140	128	84	60,0
Rolnicze spółdzielnie produkcyjne	2 089	1 024	756	36,2
Spółdzielnie kółek rolniczych	2 006	1 063	607	30,2
Razem spółdzielnie rolnicze/wiejskie	6 344	4 101	2 912	45,9
<i>Spółdzielcze grupy producentów rolnych</i>	-	-	162	-

(baza danych Krajowej Rady Spółdzielczej - 31.08.2010 roku,

Obecnie funkcjonuje jeszcze około połowy spółdzielni z czasów PRL-u. Tempo likwidowania spółdzielni ostatnio spadło. Można sądzić, że spółdzielnie, które przetrwały w znacznej większości utrzymują się na rynku. Najlepiej dostosowały się do gospodarki rynkowej spółdzielnie mleczarskie, które unowocześniły swoją bazę przetwórczą i z powodzeniem mogą konkurować na rynku europejskim i światowym. Z powodzeniem na Jednolitym Rynku Europejskim mogą konkurować Rolnicze Spółdzielnie Produkcyjne, które przetrwały, należą one do pracujących w nich rodzin i są w zdecydowanej większości nowoczesnymi zespołowymi. Obsługą rolnictwa, tj. zaopatrzeniem, zbytem i przetwórstwem produktów rolnych zajmuje się w dalszym ciągu tylko część z pozostałych spółdzielni zaopatrzenia i zbytu „SCh”, ogrodniczo-pszczelarskich i SKR. Po odejściu z nich rolników w większości stały się one spółdzielniami pracy zajmującymi się handlem detalicznym, hurtowym i usługami na terenach wiejskich. Największą siłą reprezentują spółdzielnie „SCh”, które dysponują bazą około 9 tys. sklepów detalicznych, 400 hurtowni i 1800 magazynów. Gminne spółdzielnie dysponują również około 500 zakładami przetwórczymi tj.: piekarniami, masarniami, mieszalniami pasz i wytwórniami wód mineralnych. Znaczna ich liczba to zakłady zmodernizowane. Bardzo istotnym jest, że w niektórych regionach kraju „GS” zaczęły tworzyć spółdzielcze sieci handlowe, wzmacniając w zdecydowany sposób swoją pozycję na rynku.

Podstawowe dane statystyczne o polskiej spółdzielczości rolniczej

Pion spółdzielni	Liczba czynnych Spółdzielni (szt.)	Liczba członków (tys.)	Liczba pracowników (tys.)	Obroty (mld PLN)
GS „SCh”	1300	160	60	10
Spółdzielnie mleczarskie	165	150	18	20
Spółdzielnie ogrodnicze	84	10	2	1
Rol. Spółdzielnie Produkcyjne	756	25	28	10
Spółdzielnie Kółek Rolniczych	607	b.d.	10	b.d.
Łącznie	2 912	-	118	-

Krajowa Rada Spółdzielcza SIB-CSS, sierpień 2010 (liczba członków, pracowników i obroty – dane szacunkowe)

Udział spółdzielczości wiejskiej w skupie płodów rolnych zmalał do kilku procent, a czasami prawie do zera. Podobnie jest w przetwórstwie artykułów rolno-spożywczych. Obniżył się wyraźnie jej potencjał gospodarczy. Udział spółdzielczości rolniczej w PBK w roku 2010 r. jest zapewne znacznie mniejszy od 1%. Kilkunastokrotnie zmniejszyło się zatrudnienie w spółdzielczości. Znacznie spadło przeciętne wynagrodzenie, co spowodowało odejście ze spółdzielczości najbardziej wartościowej kadry. Szacuje się, że w latach 1990–2010 wielokrotnie zmniejszył się majątek spółdzielni. Zlikwidowany został cały system edukacyjny – szkoły i instytuty szkolące kadry spółdzielcze – który wspierał rozwój spółdzielczości.

3. Rolnictwo w Polsce na tle rolnictwa w krajach UE

Podstawowe dane o rolnictwie w krajach Unii Europejskiej

Rolnictwo krajów Unii Europejskiej dostarcza obecnie zaledwie 1,2% PKB. Tylko 4,3% ludności zawodowo czynnej pracuje bezpośrednio w produkcji rolnej, a wydatki na żywność nie przekraczają 16% całego spożycia. Mimo tego rolnictwo jest bardzo ważnym sektorem gospodarki unijnej. Wspólna Polityka Rolna jest pierwszą i najbardziej kompleksową wśród wspólnych polityk Unii. Wspólną organizację rynku produktów rolnych zaczęto wdrażać już w latach 1962–68 i obecnie, z małymi wyjątkami, występuje ona we wszystkich branżach rolnych. Wszystko to ma na celu zapewnienie, w jak największym stopniu samowystarczalności żywnościowej krajów należących do UE i zapewnienie godziwego poziomu życia rolnikom. We wszystkich 27 krajach, które tworzą obecnie Unię Europejską istnieje 13,7 mln gospodarstw rolnych, których produkcja wynosi około 337 mld EUR.

Rolnictwo jest również ważnym sektorem polskiej gospodarki. Polska jest znaczącym w Unii Europejskiej producentem żywności. Pod względem wielkości produkcji rolnej znajdujemy się na 7 miejscu w UE, pomimo że posiadamy 4 miejsce w wielkości użytków rolnych. Zdecydowanym liderem w produkcji rolnej w UE jest Francja, która wytwarza, ponad 3-krotnie więcej produktów rolnych na rynek niż Polska. Niemcy, Włochy i Hiszpania produkują na rynek ponad 2-krotnie więcej produktów rolnych niż Polska. Nieznacznie więcej od Polski produkuje na rynek Wielka Brytania oraz Holandia, która jest kilkakrotnie mniejszym krajem od Polski, ale wyspecjalizowała się w kilku kierunkach produkcji rolnej.

Kraj	Wielkość produkcji rolnej towarowej (mln Euro)	Użytki rolne (tys. ha)	Liczba gospodarstw (tys.)	Wielkość użytków rolnych na gospodarstwo (ha)	Udział siły roboczej pracującej w rolnictwie		Udział rolnictwa w produkcji krajowej brutto (GDP) (w %)
					liczba osób (tys.)	(%)	
Francja	69 211	29 385	527	52,1	791	3,1	1,4
Niemcy	49 852	18 926	371	45,7	875	2,2	0,6
Włochy	47 641	13 328	1 679	7,6	895	3,8	1,7
Hiszpania	43 183	25 657	1 044	23,8	879	4,3	2,2
Wlk. Brytania	24 670	15 263	300	53,8	416	1,4	0,5
Holandia	24 013	1 933	77	24,9	225	2,8	1,3
Polska	21 838	15 608	2 381	6,5	2 206	14,0	2,2
Rumunia	18 217	13 717	3 931	3,5	2 694	28,8	6,0
Grecja	11 011	3 984	860	4,7	520	11,4	2,5
Dania	9 090	2 695	45	59,7	80	2,8	0,7

(źródło Komisja Europejska; EUROSTAT i DG AGRI, 2007/8)

Pod względem liczby gospodarstw w UE więcej od Polski gospodarstw ma tylko Rumunia. Z roku na rok zmniejsza się liczba gospodarstw w krajach północnej

i centralnej Europy. Podawana w statystykach liczba gospodarstw w Polsce jest zdecydowanie zawyżona. Szacuje się, że w naszym kraju funkcjonuje 400–500 tys. gospodarstw towarowych, wprowadzających na rynek większe partie produktów rolnych. Pozostałe gospodarstwa są małe, wielokierunkowe, które sprzedają na rynek niewielkie partie towarów, lub produkują wyłącznie na samozaopatrzenie.

Z liczbą gospodarstw wiąże się kolejny wskaźnik charakteryzujący rolnictwo krajów UE – jest to wielkość użytków rolnych na gospodarstwo. W krajach takich jak Wielka Brytania, Francja czy Niemcy, średnia wielkość gospodarstwa wynosi około 50 ha. Natomiast we Włoszech, Grecji gospodarstwa mają wielkość podobną do naszych. Pod względem udziału siły roboczej pracującej w rolnictwie Polska również nie wypada korzystnie. Mamy dziesięciokrotnie więcej zatrudnionych niż Wielka Brytania, która posiada podobną wielkość produkcji. Kraje takie jak: Francja, Niemcy, Włochy czy Hiszpania zatrudniają też trzykrotnie, czy nawet pięciokrotnie mniej siły roboczej w rolnictwie niż Polska.

Od wielu już lat spada we wszystkich krajach (w tym, w Polsce) udział rolnictwa w produkcji krajowym brutto. Są kraje, Wielka Brytania, Niemcy, Dania – gdzie jego wielkość spadła już poniżej 1%. W Polsce wynosi on obecnie około 2,2%.

Konkurencyjność polskich gospodarstw rolnych

Polska jest krajem o znacznym potencjale produkcji rolnej wynikającym z relatywnie dużej powierzchni użytków rolnych. Mamy zróżnicowane pod względem jakości gleby, ze znacznym udziałem gleb lekkich we wschodniej części kraju. Na południu kraju mamy duży udział terenów górzystych. Stosujemy relatywnie niski poziom nawożenia mineralnego i mniej niż na zachodzie Europy środków ochrony roślin. Produkujemy więc żywność, która jest zbliżona do standardów żywności ekologicznej.

Polskie rolnictwo po dołączeniu do UE, z dniem 1 maja 2004 r. bardzo zbliżyło się do standardów Unii. Najlepsze wyniki, porównywalne z krajami UE, osiągają producenci owoców i warzyw. Postępuje koncentracja produkcji; przykładowo liczba gospodarstw zajmujących się produkcją mleka spadła pięciokrotnie w stosunku do tego, co było 10 lat wcześniej. Konkurencyjność w dziedzinie rolnictwa na obszarze Unii Europejskiej ma specyficzny charakter. Prawie wszystkie podstawowe rynki rolne są regulowane poprzez mechanizmy Wspólnej Polityki Rolnej. Stosowane są różnego rodzaju mechanizmy mające na celu zapewnienie utrzymania produkcji rolnej na odpowiednim poziomie oraz zapewnienia opłacalności produkcji rolnikom. Podstawowe mechanizmy stosowane na rynkach rolnych Unii Europejskiej to: kwoty produkcyjne, ceny interwencyjne, dopłaty do eksportu. Ogromne znacznie mają dla rolników dopłaty bezpośrednie, które dopiero w 2013 roku zostaną zrównane pomiędzy starymi i nowymi krajami UE.

Gospodarstwa rolne muszą konkurować o swoje miejsce na jednolitym rynku europejskim. Nie jest to łatwe, ponieważ mamy w Polsce dużą liczbę małych i średniej wielkości gospodarstw rodzinnych. To przede wszystkim te gospodarstwa potrzebują gospodarczego zorganizowania się, to takie gospodarstwa przede wszystkim powinny zakładać spółdzielnie, jak robili to rolnicy z krajów UE-15. W krajach takich jak:

Japonia, Korea Południowa, w których jest równie dużo, małych rodzinnych gospodarstw, wszyscy rolnicy są członkami spółdzielni. W tym zakresie odbiegamy diametralnie od systemu panującego w większości krajów Unii Europejskiej i świata, i mamy tu najwięcej do nadrobienia.

4. Spółdzielnie rolnicze w krajach UE

Spółdzielnie rolnicze mają silną i ustabilizowaną pozycję na rynku rolnym Unii Europejskiej. Spółdzielnie nigdy nie działają w pojedynkę, zawsze tworzą związki lokalne, regionalne i krajowe – w ten sposób uzyskując większą siłę ekonomiczną i mogą lepiej spełniać swoje funkcje. W krajach członkowskich UE funkcjonują silne rolnicze organizacje spółdzielcze o zasięgu krajowym. Spółdzielczość rolnicza posiadała swoją autonomię i jest wyodrębniona od pozostałych branż spółdzielczości.

Kraj	Liczba gospodarstw (tys.)	Liczba spółdzielni (szt.)	Liczba członków społ. (tys.)	Liczba pracowników (tys.)	Obroty spółdzielni (mln Euro)
Dania	45	14	81,5	35	18,8
Szwecja	73	34	280	30	12,6
Holandia	77	51	143	60	45,1
Finlandia	68	46	215	45	13,3
Irlandia	128	150	197	35	12,4
Łotwa	108	72	8,4	0,6	b.d

Źródło: (COGECA i EUROSTAT, rok 2007 i 2009)

W ruchu spółdzielczym krajów Unii Europejskiej istnieje duża różnorodność. W krajach skandynawskich, a w zasadzie na północy Europy, wystąpiło silne zjawisko łączenia się spółdzielni w coraz większe jednostki gospodarcze. Powstały wysoko specjalistyczne bardzo duże spółdzielnie – grupy kapitałowe, których celem jest odgrywanie znaczącej roli na globalnym rynku. Trendy te obrazuje poniższa tabela, z której wynika, że w Danii, która uznawana jest za kraj o bardzo dobrze zorganizowanej spółdzielczości rolniczej funkcjonuje obecnie tylko 14 dużych spółdzielni rolniczych, w tym jedna z nich (Arla Foods z branży mleczarskiej) jest spółdzielnią ponadnarodową duńsko/szwedzką. W kraju tym, w większości sektorów funkcjonuje po 1 ogólnokrajowej spółdzielni. Rolnicy w państwach tej grupy należą jednocześnie do kilku różnych spółdzielni. Przykładowo każdy producent rolny jest średnio członkiem – 3,8 spółdzielni w Szwecji i 3,1 w Finlandii.

W krajach Europy Środkowej, w dalszym ciągu mamy do czynienia z utrzymywaniem się tradycyjnego modelu spółdzielczości. Nadal funkcjonuje trzystopniowa struktura: spółdzielnie podstawowe, drugiego i trzeciego stopnia. Taka struktura umożliwia spółdzielniom podstawowym działać z sukcesem na lokalnych rynkach, a zarazem – poprzez swoje organizacje wyższego szczebla – wchodzić na rynek europejski i globalny.

Kraj	Liczba gospodarstw (tys.)	Liczba spółdzielni rolniczych (szt.)	Liczba członków (tys.)	Liczba pracowników (tys.)	Obroty wszystkich spółdzielni (mln. Euro)
Polska	2 391	2 912	400	100	9,0
Włochy	1 679	4 874	839	86	32,4
Hiszpania	1 044	3 989	927	94	18,9
Grecja	860	6 170	714	18	1,04
Francja	527	3 500	580	150	80,0
Niemcy	371	2 994	1 807	101	44,5

Źródło: (COGEC A i EUROSTAT rok 2007 i 2009)

W Polsce, liczba spółdzielni rolniczych, jest na poziomie Niemiec, czy Francji. Natomiast oszacowane obroty polskich spółdzielni rolniczych wypadają dość słabo – są one zdecydowanie niższe niż w dużo mniejszych krajach północnej Europy. Szacujemy też, że tylko co piąty rolnik należy do jakiegokolwiek spółdzielni związanej z rolnictwem.

Na uwagę zasługuje tu liczba członków spółdzielni w Niemczech, z której wynika, że każdy z rolników tego kraju należy do 4,8 spółdzielni. Dokładna analiza wskazuje, że należą oni z reguły do tylu spółdzielni branżowych, ile produkują produktów na rynek oraz do więcej niż jednej spółdzielni zaopatrzenia, marketingu i usług rolniczych.

Charakter branżowy spółdzielczości krajów UE

Spółdzielnie rolnicze Unii Europejskiej stanowią ważny element społeczno-ekonomiczny dla gospodarki i społeczeństwa: dostarczają ponad 50 % środków produkcji rolnej, ich udział w przetwórstwie i wprowadzaniu na rynek produktów rolnych wynosi ponad 60 %.

Są branże, w których dominacja sektora spółdzielczego w rynku nad innymi formami prowadzenia działalności gospodarczej jest zdecydowana. Przykładem tego może być sektor produktów mlecznych:

Kraj	Irlandia	Wielka Brytania	Dania	Austria	Holandia	Polska	Niemcy
Udział spółdzielni w rynku %	100	98	93	90	82	75	60

Źródło: COGEC A 2009, Spółdzielczy Instytut Badawczy 2010

Obecnie jedynie polska spółdzielczość mleczarska, która w ostatnich kilkunastu latach unowocześniła bazę przetwórczą, zachowała około 75% udział w rynku. Polski rynek mleka jest, więc dobrze zorganizowany i producenci mleka nie tylko w sposób

zorganizowany oddają mleko do swoich spółdzielni, ale też osiągają korzyści z przetwórstwa mleka.

Znaczący jest również udział sektora spółdzielczego w produkcji mięsa wieprzowego:

Kraj	Dania	Francja	Szwecja	Austria	Holandia	Niemcy	Polska
Udział spółdzielni w rynku %	92	88	81	50	35	30	6

Źródło: COGECA 2009, Spółdzielczy Instytut Badawczy 2010

W Polsce 6% udziału spółdzielczości w produkcji mięsa wieprzowego to około 3% krajowej produkcji w Rolniczych Spółdzielniach Produkcyjnych i około 3% produkcji w Grupach Producentów Trzody Chlewnej. Trzeba jednak zaznaczyć, że tylko około połowa tych grup prowadzi działalność, jako spółdzielnie.

W sektorze zbożowym sytuacja jest następująca:

Kraj	Dania	Francja	Irlandia	Austria	Grecja	Hiszpania	Polska
Udział spółdzielni w rynku %	87	75	68	60	49	20	7

Źródło: COGECA 2009, Spółdzielczy Instytut Badawczy 2010

Podobnie, jak w branży mięsnej, jest w sektorze zbożowym, 7% to wspólny udział w rynku RSP i Grup Producentów Rolnych. Są w Polsce regiony, gdzie poprzez Grupy wyprowadza się na rynek kilkanaście procent produkcji zboża (opolskie, dolnośląskie), ale w niektórych województwach są to ilości śladowe.

Generalny Komitet Spółdzielni Rolniczych w Unii Europejskiej

Utworzenie Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG) w 1957 roku, przekształconej w 1993 roku w Unię Europejską i ustanowienie wspólnej polityki rolnej spowodowało, że wszystkie najważniejsze decyzje dotyczące rolnictwa są podejmowane przez instytucje Unii Europejskiej. Proces decyzyjny w zakresie rolnictwa przeszedł z gestii państw członkowskich na forum Rady, Komisji i Parlamentu Europejskiego. Sytuacja ta zrodziła konieczność utworzenia w Brukseli ponadnarodowych organizacji, które byłyby partnerami dla instytucji wspólnotowych.

Spółdzielnie rolnicze z krajów UE są reprezentowane przez COGECA – Generalny Komitet Spółdzielni Rolniczych Unii Europejskiej, która została utworzona 24 września 1959 roku, jako organizacja reprezentująca krajowe organizacje spółdzielcze sektora rolnego w ówczesnej Wspólnocie Europejskiej. W momencie utworzenia, COGECA

składała się z 6 członków. Po sześciu rozszerzeniach COGECA zrzesza obecnie 35 członków i reprezentuje interesy około 40 000 spółdzielni rolniczych, zatrudniających około 660 000 osób i generujących roczny obrót w wysokości ponad 300 miliardów euro. COGECA jest oficjalnie uznanym – jedynym przedstawicielem spółdzielni rolniczych, leśnych i rybackich wobec władz UE takich jak: Komisja Europejska, Rada Ministrów i Parlament Europejski. COGECA pracuje w około 50 grupach roboczych, które badają kwestie związane z poszczególnymi gałęziami produkcji lub zagadnienia ogólne/horyzontalne. Większość grup roboczych utworzono wspólnie z Komitetem COPA – reprezentującym rolnicze organizacje związkowe krajów UE. Każdego roku COGECA przygotowuje setki spotkań grup roboczych, których wynikiem pracy jest przyjmowanie setek stanowisk i opinii.

Cele działalności COGECA są w szczególności:

- Koordynowanie współpracy pomiędzy organizacjami członkowskimi i promowanie spółdzielni rolniczych na wszelkich gremiach.
- Reprezentowanie interesów europejskich spółdzielni wobec Instytucji Wspólnotowych .
- Dbanie wspólnie z Komitetem Rolniczych Organizacji Zawodowych UE (COPA) o sprawy związane z funkcjonowaniem i rozwojem Wspólnej Polityki Rolnej.
- Podejmowanie analiz prawnych, gospodarczych, finansowych, społecznych i innych, mających znaczenie dla wszystkich rodzajów spółdzielni.

Naturalnym partnerem COGECA z Polski jest Krajowa Rada Spółdzielcza, która reprezentuje wszystkie branże spółdzielczości rolniczej i która była członkiem stowarzyszonym COGECA przed przystąpieniem Polski do UE. Krajowa Rada Spółdzielcza otrzymała też zaproszenie do przystąpienia do COGECA na pełnoprawnego członka. Niestety ze względu na brak możliwości opłacania bardzo wysokich opłat członkowskich KRS nie skorzystała z zaproszenia. Później okazało się, że ciężar opłacania składek za przynależność wszystkich polskich organizacji rolniczych do organizacji międzynarodowych przejęło Państwo. Rozwiązanie takie będzie obowiązywało tylko do 2013 r.

Wykaz 15 największych spółdzielni rolniczych w krajach „UE-15”:

Rozmiar i znaczenie spółdzielczości na rynkach globalnych, obrazuje najlepiej tabela z wykazem największych spółdzielni w UE.

Nazwa spółdzielni	Kraj	Branża	Obroty (miliony euro)	Członkowie w tys.	Pracownicy w tys.
1.Friesland/Campina	Holandia	mleczarstwo	9 481	15,8	20,5
2. Bay Wa	Niemcy	zaopatrzenie	8 795	brak danych	15,5
3. VION, son en Breugel	Holandia	mięso	8 540	brak danych	35,5

4. Metasaliitto	Finlandia	leśnictwo	6 434	129,2	17,5
5. Arla Foods	Szwecja – Dania	mleczarstwo	6 200	7,6	16,2
6. Danish Crown	Dania	mięso	6 000	10,7	23,5
7. AGRAVIS	Niemcy	zaopatrzenie	5 800	brak danych	4,0
8. Union In VIVO	Francja	zboże, zaopat.	5 200	brak danych	1,5
9. KERRY	Irlandia	mleczarstwo	4 700	9,7	22,3
10. DLG	Dania	zaopatrzenie	4 600	28,0	5,0
11. Flora	Holandia	ogrodnictwo	4 000	5,1	3,5
12. TERRENA	Francja	wielokierunkowa	3 900	27,5	9,9
13. TEREOS	Francja	cukier	3 800	9,5	9,0
14. Lantmanen	Szwecja	zboże, pasze	3 600	37,0	10,5
15. Soddiiall	Francja	mleczarstwo	2 700	13,0	7,7

Źródło: (COGECA, rok 2009)

Tabela ta pokazuje jak daleko posunął się proces konsolidacji spółdzielni. Obecnie jesteśmy na etapie łączenia się nie pojedynczych spółdzielni, ale koncernów spółdzielczych. Najdalej zaawansowany jest proces łączenia się spółdzielni sektora mleczarskiego, ale i inne branże są też zaawansowane w procesach konsolidacyjnych.

Porównywalne, a nawet jeszcze większe rozmiary osiągają niektóre rolnicze przedsiębiorstwa spółdzielcze na innych kontynentach. W 2007 roku pierwsze miejsce na liście 300 największych spółdzielni (nie tylko rolniczych) świata zajęła japońska Zen-Noh, stanowiąca w zasadzie konsorcjum spółdzielni rolniczych osiągająca roczne obroty ponad 63 mld dolarów. Amerykańska grupa spółdzielcza CHS, notowana w rankingu „Fortune 500” (500 największych firm Stanów Zjednoczonych) ma obroty ponad 11 mld dolarów. Nowozelandzka Fonterra uzyskuje prawie 9 mld USD. Na tym tle potencjał polskiej spółdzielczości rolniczej przedstawia się bardzo skromnie.

Największe spółdzielnie rolnicze w Polsce

Nazwa spółdzielni	Branża	Obroty (mln PLN)	Członkowie (tys.)	Pracownicy (tys.)
SM „Mlekol” Grajewo	mleczarstwo	2 100	13,5	2,3
SM „Mlekwita” Wysokie Maz.	mleczarstwo	1 900	8,8	1,7
„Agrofirma” Witkowo	produkcja, przetwórstwo	900	1,4	1,4
OSM Łowicz	mleczarstwo	800	8,0	1,1

Dane szacunkowe: Spółdzielczy Instytut Badawczy, sierpień 2010

W zasadzie tylko nasze spółdzielcze mleczarnie, które rozpoczęły proces konsolidacji, koncentracji i specjalizacji możemy porównywać ze spółdzielniami UE. Proces łączenia się spółdzielni mleczarni w Polsce powinien nabrać tempa. Znacznie gorzej jest z konsolidacją spółdzielni innych branż. Mamy tu tylko sporadyczne przypadki łączenia się spółdzielni w większe jednostki gospodarcze. Najczęściej zdarza się to dopiero w przypadkach niewypłacalności jednej ze spółdzielni, którą przejmuje spółdzielnia lepiej dająca sobie radę na rynku.

5. Pożądane kierunki rozwoju gospodarczych struktur polskiej spółdzielczości rolniczej

Zarówno w Polsce, jak i na świecie stale zmieniają się warunki ekonomiczne, społeczne i prawne. Wymaga to od spółdzielni tak, jak i od innych podmiotów stałego dostosowywania się do tych warunków. Spółdzielnie potrafią to czynić. Należą, bowiem do najstarszych, wciąż obecnych na rynku, podmiotów gospodarczych – wiele z nich liczy sobie ponad 100 lat. Nie ma, więc żadnego konkretnego modelu, do którego spółdzielnie powinny dążyć, który można powszechnie stosować. Wszystko zależy od potrzeb osób tworzących spółdzielnię oraz warunków, w jakich spółdzielnia pracuje – to członkowie są bowiem współwłaścicielami, współużytkownikami i współzarządzającymi swoimi spółdzielniami.

Dziś wydaje się, że najbardziej pożądane są spółdzielnie zrzeszające rolników o podobnym profilu produkcji. Tak jest w spółdzielniach mleczarskich i spółdzielniach ogrodniczych. Wokół spółdzielni zaopatrzenia i zbytu, spółdzielni kółek rolniczych oraz spółdzielni produkcji rolnej mogą i powinny powstawać grupy producentów o różnym profilu w zależności od warunków lokalnych, możliwości i potrzeb poszczególnych spółdzielni. Mamy już wiele dobrych przykładów zaangażowania RSP, GS „SCh” w tworzenie spółdzielczych branżowych grup producentów rolnych. Jednak skala tego zjawiska jest bardzo niewielka. Tradycyjny polski podział branżowy traktować należy bardzo elastycznie. Znacznie ważniejsze znaczenie ma współpraca i integracja spółdzielni. Rosnąca konkurencja wymaga od spółdzielni tworzenia coraz silniejszych ekonomicznie jednostek.

Bariery ograniczające rozwój spółdzielni w Polsce

Najwięcej szkody spółdzielczości wyrządziło jej podporządkowanie polityce państwa w okresie PRL-u. Wypaczenie charakteru spółdzielni w tamtym okresie wciąż pokutuje. Niezbędna jest, więc akcja wyjaśniająca, że tamten okres był nietypowy dla ruchu spółdzielczego. Trzeba podjąć bardzo szerokie działania promocyjne i edukacyjne. Cały problem sprowadza się do rozumienia roli i znaczenia, istoty i specyfiki spółdzielczego działania. Dotyczy to zarówno samych rolników, jak i polityków tworzących warunki prawne i ekonomiczne funkcjonowania spółdzielni. Bardzo ważna jest tu również rola dziennikarzy i osób kształtujących opinie publiczną.

W celu przełamywania barier, lepszego zrozumienia spółdzielczości przez polityków Krajowa Rada Spółdzielcza we współpracy z Rządem przygotowała w styczniu 2010 r. **„Raport o spółdzielczości polskiej”**, który jest analizą aktualnej sytuacji spółdzielczości, na tle rozwiązań międzynarodowych. Zawiera on również wnioski – rekomendacje, których wdrożenie uzdrowiłoby funkcjonowanie spółdzielczości w Polsce.

Bardzo istotna dla poprawy sytuacji polskiej spółdzielczości będzie zapewne **praca Międzyresortowego zespołu ds. przygotowania założeń do projektu Ustawy Prawo Spółdzielcze**. Zespół ten został powołany w dniu 30 czerwca 2010 roku przez Premiera Rządu RP – Donalda Tuska. W jego skład weszli wiceministrowie resortów: pracy i polityki społecznej, gospodarki, rolnictwa i rozwoju wsi,

finansów, zdrowia, edukacji narodowej, spraw wewnętrznych i administracji, infrastruktury, spraw zagranicznych, kultury i dziedzictwa narodowego oraz przedstawiciele Rządowego Centrum Legislacji. Na przewodniczącego zespołu Premier wyznaczył Eugeniusza Grzeszczaka – Sekretarza Stanu w Kancelarii Premiera. W pracach Zespołu bierze udział Prezes Krajowej Rady Spółdzielczej. Podstawę pracy zespołu stanowi opracowany wcześniej Raport o spółdzielczości polskiej, a kwestią zasadniczą jest przygotowanie projektu ustawy, która zbliży polskie uregulowania spółdzielcze do standardów międzynarodowych.

Projekt ustawy o spółdzielniach rolników

Dotychczas nie było w Polsce uregulowań prawych dotyczących całości spraw związanych ze spółdzielczością rolniczą. Prace w tym zakresie trwają, z różnym natężeniem, od około 15-tu lat. W Polsce spółdzielnie rolnicze traktowane są, jak czysto komercyjne przedsiębiorstwa, podczas gdy w większości krajów, traktowane są, jako przedłużenie gospodarstwa rolnego. Konieczne jest więc, wprowadzenie odrębnych regulacji prawnych, które powinny przyczynić się do przyspieszenia tempa tworzenia spółdzielni o charakterze branżowym, które znalazłyby się pod kontrolą producentów rolnych, tak jak grupy producentów rolnych. Status spółdzielni rolników powinny również móc uzyskać obecnie funkcjonujące spółdzielnie na wsi po dostosowaniu się dobrowolnym do ustawy.

Przygotowywany projekt ustawy powinien wprowadzać rozwiązania finansowe i ekonomiczne, które zachęcałyby producentów rolnych do zakładania spółdzielni. Przykładowo ustawa powinna zwalniać spółdzielnie z podatku dochodowego w relacji między członkiem spółdzielni a spółdzielnią. Innego podejścia wymaga także ustalenie podatku od nieruchomości od obiektów wykorzystywanych na cele obsługi produkcyjnej gospodarstw rolnych, co wynika z sezonowości produkcji. Dziś rolnicy podejmujący zespołową działalność są „karani” przez system podatkowy. Niezbędne jest także wprowadzenie zachęt ekonomicznych dla spółdzielni podejmujących wysiłki restrukturyzacji poprzez integrację. System podatkowy wyraźnie preferuje w tym przypadku spółki prawa handlowego. Ważne jest, aby ustawa o spółdzielniach rolników wprowadzała obowiązek tworzenia funduszu rezerw niepodzielnych, którego przynajmniej część byłaby wspólna i niepodzielna, nawet w trakcie likwidacji spółdzielni.

Promowanie spółdzielczości

Znaczenie i rola spółdzielczości są dobrze znane i doceniane na świecie. Międzynarodowy Związek Spółdzielczy (MZS), do którego należą organizacje spółdzielcze ze wszystkich państw, reprezentujące prawie miliard członków, jest największą i najstarszą (powstał w 1895 roku) działającą obecnie organizacją pozarządową na kuli ziemskiej i cieszy się znacznym prestiżem. Międzynarodowa Organizacja Pracy, jako jedna z agend ONZ, skupiająca przedstawicieli rządów, związków zawodowych i organizacji pracodawców wszystkich krajów, w 2002 roku przyjęła Zalecenie nr 193 dotyczące promowania spółdzielni, rekomendujące wszystkim rządów podjęcie odpowiednich działań na rzecz rozwoju spółdzielczości w ich krajach. Za niezwykle istotny instrument tworzenia miejsc pracy, zwalczania ubóstwa, zapewnienia żywności uznaje

spółdzielczość też sama Organizacja Narodów Zjednoczonych. Od wielu lat wspólnie z MZS w każdą pierwszą sobotę lipca obchodzi Międzynarodowy Dzień Spółdzielczości (w Polsce na mocy uchwały Sejmu RP z 1995 r. jest on obchodzony 1 lipca), a Sekretarz Generalny NZ regularnie przedstawia Zgromadzeniu Ogólnemu specjalne raporty o spółdzielniach. ONZ proklamowała również rok 2012 Międzynarodowym Rokiem Spółdzielczości, w ramach którego do intensywnych działań promujących spółdzielczy model gospodarowania zobowiązane będą wszystkie państwa członkowskie.

Również w dokumentach oficjalnych Unii Europejskiej spółdzielczość była wielokrotnie wzmiankowana, poczynając od „Białej Księgi o Przedsiębiorstwach Spółdzielczych” z 2001 roku przez Komunikat Komisji Europejskiej o promowaniu spółdzielni w Europie z roku 2004, po Rozporządzenie w sprawie Statutu Spółdzielni Europejskiej (weszło w życie w 2006 r.), które umożliwia tworzenie spółdzielni mających członków z kilku krajów UE i prowadzących działalność ponad granicami państw. W wielu krajach UE, spółdzielnie, ze względu na swoje społeczne funkcje, cieszą się przywilejami, na przykład podatkowymi i są na różne sposoby wspierane przez władze państwowe i samorządy terytorialne. Reprezentacji interesów spółdzielni na forum europejskim służy, obok organizacji branżowych, takich jak wspomniana COGECA, ogólnoeuropejska organizacja zrzeszająca spółdzielnie wszystkich pionów – „Cooperatives Europe”.

6. Zasady spółdzielcze i podstawy prawne działania spółdzielni w Polsce

Od samego początku swego istnienia spółdzielnie przyjmowały pewne zasady, dzięki którym można je było odróżnić od przedsiębiorstw komercyjnych, a które stanowiły zarazem wytyczne postępowania i prowadzenia działań gospodarczych. Choć różne były sformułowania tych zasad, ich istota i duch pozostawały niezmiennie. Obecnie spółdzielczość na całym świecie obowiązują zasady przyjęte przez Kongres Międzynarodowego Związku Spółdzielczego w Manchesterze w 1995 roku. Zawarte one zostały w szerszym dokumencie znanym pod nazwą Deklaracja Spółdzielczej Tożsamości. Warto zapoznać się z nim w całości, ponieważ stanowi on swoisty „dekalog” ruchu spółdzielczego, a zarazem jest podstawą wielu legislacji spółdzielczych na świecie i dokumentów międzynarodowych, takich jak wspomniane Zalecenie MOP. Nawiązuje również do niego w wielu artykułach polskie Prawo Spółdzielcze.

Deklaracja Spółdzielczej Tożsamości

Definicja

Spółdzielnia jest autonomicznym zrzeszeniem osób, które zjednoczyły się dobrowolnie w celu zaspokojenia swoich wspólnych aspiracji i potrzeb ekonomicznych, społecznych i kulturalnych poprzez współposiadane i demokratycznie kontrolowane przedsiębiorstwo.

Wartości

Spółdzielnie opierają swoją działalność na wartościach samopomocy, samoodpowiedzialności, demokracji, równości, sprawiedliwości i solidarności. Zgodnie z tradycjami

założycieli ruchu spółdzielczego, członkowie spółdzielni wyznają wartości etyczne uczciwości, otwartości, odpowiedzialności społecznej i troski o innych.

Zasady

Zasady spółdzielcze są wytycznymi, przy pomocy których spółdzielnie wprowadzają swoje wartości do praktyki.

- **I Zasada: Dobrowolnego i otwartego członkostwa**

Spółdzielnie są organizacjami dobrowolnymi, otwartymi dla wszystkich osób, które są zdolne do korzystania z ich usług oraz gotowe są ponosić związaną z członkostwem odpowiedzialność, bez jakiegokolwiek dyskryminacji z powodu płci, społecznej, rasowej, politycznej czy religijnej.

- **II Zasada: Demokratycznej kontroli członkowskiej**

Spółdzielnie są demokratycznymi organizacjami kontrolowanymi przez swoich członków, którzy aktywnie uczestniczą w określaniu swojej polityki i podejmowaniu decyzji. Mężczyźni i kobiety pełniący funkcje przedstawicielskie z wyboru są odpowiedzialni wobec członków. W spółdzielniach szczebla podstawowego członkowie mają równe prawa głosu (jeden członek – jeden głos), zaś spółdzielnie innych szczebli również zorganizowane są w sposób demokratyczny.

- **III Zasada: Ekonomicznego uczestnictwa członków**

Członkowie uczestniczą w sposób sprawiedliwy w tworzeniu kapitału swojej spółdzielni i demokratycznie go kontrolują. Co najmniej część tego kapitału jest zazwyczaj wspólną własnością spółdzielni. Jeżeli członkowie otrzymują jakąś rekompensatę od kapitału wniesionego jako warunek członkostwa, jest ona zazwyczaj ograniczona. Członkowie przeznaczają nadwyżki na jeden lub wszystkie spośród następujących celów: na rozwój swojej spółdzielni, jeśli to możliwe przez stworzenie funduszu rezerwowego, z którego przynajmniej część powinna być niepodzielna; na korzyści dla członków proporcjonalne do ich transakcji ze spółdzielnią; na wspieranie innych dziedzin działalności zaaprobowanych przez członków.

- **IV Zasada: Autonomii i niezależności**

Spółdzielnie są autonomicznymi organizacjami wzajemnej pomocy kontrolowanymi przez swoich członków. Jeżeli zawierają porozumienia z innymi organizacjami, włączając w to rządy, lub pozyskują swój kapitał z zewnętrznych źródeł, to czynią to tylko na warunkach zapewniających demokratyczną kontrolę przez swoich członków oraz zachowanie swojej spółdzielczej autonomii.

- **V Zasada: Kształcenia, szkolenia i informacji**

Spółdzielnie zapewniają możliwość kształcenia i szkolenia swoim członkom, osobom pełniącym funkcje przedstawicielskie z wyboru, menedżerom i pracownikom tak, aby mogli oni efektywnie przyczynić się do rozwoju swoich spółdzielni. Informują one ogół społeczeństwa – a zwłaszcza młodzież i osoby kształtujące opinię społeczną – o istocie spółdzielczości i korzyściach z nią związanych.

- **VI Zasada: Współpracy pomiędzy spółdzielniami**

Spółdzielnie w najbardziej efektywny sposób służą swoim członkom i umacniają ruch spółdzielczy poprzez współpracę w ramach struktur lokalnych, krajowych, regionalnych i międzynarodowych.

- **VII Zasada: Troski o społeczność lokalną**

Spółdzielnie pracują na rzecz właściwego rozwoju społeczności lokalnych, w których działają, poprzez prowadzenie polityki zaaprobowanej przez swoich członków.

Podstawy prawne działania spółdzielni w Polsce

Założenie spółdzielni wynika z potrzeby osób, które chciałyby prowadzić wspólnie działalność gospodarczą. Założenie spółdzielni, jako grupy producentów rolnych, poprzedzone jest wieloma spotkaniami inicjatorów z producentami, którzy prowadzą produkcję rolną o podobnym profilu. Grupa inicjatywna określa cel i zakres działania przyszłej spółdzielni. Grupa założycielska przygotowuje statut spółdzielni – który będzie konstytucją spółdzielni. W przypadku spółdzielni, zakładanych w celu uzyskania statusu grup producentów rolnych – spółdzielnia musi liczyć łącznie minimum 5 osób fizycznych lub prawnych bądź fizycznych i prawnych.

Definicja spółdzielni

Podstawowym aktem prawnym regulującym ustrój spółdzielni jest ustawa Prawo spółdzielcze z 16 września 1982 r. (tekst jednolity Dz.U. 2003, nr 188, poz. 1848 z późniejszymi zmianami). W myśl ustawy:

- Spółdzielnia jest dobrowolnym zrzeszeniem nieograniczonej liczby osób, o zmiennym składzie osobowym i zmiennym funduszu udziałowym, które w interesie swoich członków prowadzi wspólną działalność gospodarczą.
- Spółdzielnia może prowadzić działalność społeczną i oświatowo-kulturalną na rzecz swoich członków i ich środowiska.

Spółdzielnia jest zrzeszeniem osób (a nie kapitału) powstałym w celu prowadzenia przede wszystkim działalności gospodarczej. Spółdzielnia prowadzi działalność na podstawie niniejszej ustawy, innych ustaw oraz zarejestrowanego statutu. Majątek spółdzielni jest prywatną własnością jej członków.

Statut spółdzielni

Bezpośrednią podstawą prawną działalności spółdzielni jest statut. Statut spółdzielni powinien określać:

- oznaczenie nazwy z dodatkiem „spółdzielnia” lub „spółdzielczy” i podaniem jej siedziby,
- przedmiot działalności spółdzielni oraz czas trwania, o ile założono ją na czas określony,

- wysokość wpisowego oraz wysokość i liczbę udziałów, które członek obowiązany jest zadeklarować, termin wnoszenia i zwrotu oraz skutki nie wniesienia udziału w terminie,
- prawa i obowiązki członków,
- zasady i tryb przyjmowania członków, wypowiedzania członkostwa, wykreślenia i wykluczania członków,
- zasady zwoływania walnych zgromadzeń, obradowania na nich i podejmowania uchwał,
- zasady podziału nadwyżki bilansowej (dochodu ogólnego) oraz pokrywania strat spółdzielni,
- zasady i tryb wyboru oraz odwoływania członków organów spółdzielni.

Statut może zawierać inne jeszcze postanowienia, o ile przy jego uchwalaniu uznane to zostanie za celowe.

Tryb zakładania i rejestrowania spółdzielni

Osoby zamierzające założyć spółdzielnię zwołują zebranie założycielskie, na którym uchwalają statut spółdzielni, potwierdzając jego przyjęcie przez złożenie pod nim swoich podpisów oraz dokonują wyboru organów spółdzielni, których wybór należy w myśl statutu do kompetencji walnego zgromadzenia. Spółdzielnia podlega obowiązkowi wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego:

- Spółdzielnia nabywa osobowość prawną z chwilą wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego.
- Zmiana statutu spółdzielni wymaga uchwały zgromadzenia podjętej większością 2/3 głosów.
- Zarząd jest zobowiązany uchwałą o zmianie statutu zgłosić w ciągu trzydziestu dni od daty jej podjęcia do sądu rejestrowego, załączając dwa odpisy protokołu walnego zgromadzenia.

Organem właściwym do publikowania ogłoszeń spółdzielczych jest „Monitor Spółdzielczy” wydawany przez Krajową Radę Spółdzielczą.

Członkostwo w spółdzielni

Założyciele spółdzielni, którzy podpisali statut, stają się członkami spółdzielni z chwilą jej zarejestrowania. Członkiem spółdzielni może być każda osoba fizyczna o zdolności do czynności prawnych, która odpowiada wymaganiom określonym w statucie. Członkami spółdzielni mogą być również osoby prawne, o ile statut nie stanowi inaczej. Warunkiem przyjęcia na członka jest złożenie pisemnej deklaracji. Podpisana przez przystępującego do spółdzielni deklaracja powinna zawierać jego imię i nazwisko oraz miejsce zamieszkania, a jeżeli przystępujący jest osobą prawną – jej nazwę i siedzibę, liczbę zadeklarowanych udziałów.

Przystępujący do spółdzielni po jej zarejestrowaniu stają się członkami spółdzielni z chwilą przyjęcia ich przez spółdzielnię. Przyjęcie powinno być stwierdzone

na deklaracji podpisem dwóch członków zarządu z podaniem daty uchwały o przyjęciu. Uchwała w sprawie przyjęcia powinna być podjęta w ciągu miesiąca od dnia złożenia deklaracji.

Statut spółdzielni powinien wskazywać organ spółdzielni właściwy do przyjmowania członków.

Prawa członków spółdzielni

Prawa i obowiązki członków spółdzielni są dla wszystkich równe. Członek spółdzielni ma prawo:

- uczestniczenia w walnym zgromadzeniu lub zebraniu grupy członkowskiej,
- wybierania i bycia wybieranym do organów spółdzielni,
- żądania rozpatrzenia przez właściwe organy spółdzielni wniosków dotyczących jej działalności, otrzymania odpisów dokumentów,
- udziału w nadwyżce bilansowej oraz do świadczeń spółdzielni określonych w statucie.

Obowiązki członków spółdzielni

- przestrzegania przepisów prawa, postanowień statutu i opartych na nich regulaminów,
- dbania o dobro i rozwój spółdzielni oraz uczestniczenia w realizacji jej zadań statutowych,
- członek spółdzielni zobowiązany jest do wniesienia wpisowego oraz zadeklarowanych udziałów,
- członek spółdzielni uczestniczy w pokrywaniu jej strat do wysokości zadeklarowanych udziałów,
- członek spółdzielni nie odpowiada wobec wierzycieli spółdzielni za jej zobowiązania.

Statut może przewidywać wnoszenie przez członków wkładów na własność spółdzielni lub do korzystania z nich przez spółdzielnię na podstawie innego stosunku prawnego. Członek może wystąpić ze spółdzielni za wypowiedzeniem. Może być również wykluczony z niej w wypadku, gdy jego dalsze pozostawanie w spółdzielni nie da się pogodzić z postanowieniami statutu lub zasadami współżycia społecznego.

Organy spółdzielni – zasady sprawowania władzy

Spółdzielnią zarządzają jej członkowie w formie określonej w przepisach prawa i w statucie. Członek spółdzielni współdecyduje o kierunkach rozwoju spółdzielni przede wszystkim poprzez uczestnictwo w organach spółdzielni. Wybory do organów spółdzielni dokonywane są w głosowaniu tajnym spośród nieograniczonej liczby kandydatów. Odwołanie członka organu następuje także w głosowaniu tajnym. Każdy członek ma tylko jeden głos. Jeżeli statut nie stanowi inaczej, przy obliczaniu wymaganej większości głosów dla podjęcia uchwały przez organ spółdzielni uwzględnia się tylko głosy oddane za i przeciw uchwale.

Organami spółdzielni są:

- **Walne Zgromadzenie Członków**

Jest najwyższym organem spółdzielni. Członek może brać udział w walnym zgromadzeniu tylko osobiście. O czasie, miejscu i porządku obrad walnego zgromadzenia należy zawiadomić wszystkich członków spółdzielni w sposób wskazany w statucie. Walne zgromadzenie zwołuje zarząd przynajmniej raz w roku w ciągu sześciu miesięcy po upływie roku obrachunkowego. Uchwały walnego zgromadzenia obowiązują wszystkich członków spółdzielni.

Walne Zgromadzenie podejmuje najważniejsze decyzje, m.in. dotyczące:

- kierunków rozwoju działalności spółdzielni,
- rozpatruje i zatwierdza sprawozdania rady
- podejmuje uchwały co do wniosków członków spółdzielni, rady i zarządu.

- **Rada Nadzorcza**

Sprawuje kontrolę i nadzór nad działalnością spółdzielni. Rada nadzorcza składa się, co najmniej z trzech członków wybranych stosownie do postanowień statutu przez walne zgromadzenie. Do rady mogą być wybierani wyłącznie członkowie spółdzielni. Przed upływem kadencji członek rady może być odwołany większością 2/3 głosów przez organ, który go wybrał. Do zakresu działań rady należy m.in.:

- uchwalanie planów gospodarczych i programów działalności społeczno-kulturalnej
- nadzór i kontrola działalności spółdzielni,
- rozpatrywanie skarg na działalność zarządu.

- **Zarząd**

Kieruje działalnością spółdzielni oraz reprezentuje ją na zewnątrz. Skład i liczbę członków zarządu określa statut. Członków zarządu w tym prezesa i jego zastępców, wybiera i odwołuje stosownie do postanowień statutu, rada nadzorcza lub walne zgromadzenie. Odwołanie wymaga pisemnego uzasadnienia. Oświadczenia woli za spółdzielnię składają dwaj członkowie zarządu, lub jeden członek zarządu i pełnomocnik.

Gospodarka spółdzielni

Spółdzielnia prowadzi działalność gospodarczą na zasadach rachunku ekonomicznego przy zapewnieniu korzyści członkom spółdzielni. Spółdzielnia odpowiada za swoje zobowiązania całym swoim majątkiem. Zysk spółdzielni, po pomniejszeniu o podatek dochodowy i inne obciążenia obowiązkowe z odrębnych przepisów ustawowych, stanowi nadwyżkę bilansową. Nadwyżka bilansowa podlega podziałowi na podstawie uchwały walnego zgromadzenia. Co najmniej 5% nadwyżki przeznacza się na zwiększenie funduszu zasobowego, jeżeli fundusz ten nie osiąga wysokości wniesionych udziałów obowiązkowych.

Zasadniczymi funduszami własnymi tworzonymi w spółdzielni są:

- Fundusz udziałowy powstający m.in. z wpłat udziałów członkowskich,
- Fundusz zasobowy powstający m.in. z wpłat przez członków wpisowego.

Jeżeli zadeklarowane przez członka udziały nie zostały w pełni wniesione, kwoty przypadające członkowi z tytułu podziału nadwyżki zalicza się na poczet jego niepełnych udziałów. Spółdzielnia prowadzi rachunkowość na zasadach określonych odrębnymi przepisami. Roczne sprawozdanie finansowe spółdzielni podlega badaniu pod względem rzetelności i prawidłowości. Uchwałę w tym zakresie podejmuje najpierw rada nadzorcza, a następnie zatwierdza walne zgromadzenie.

Lustracja spółdzielni

Każda spółdzielnia obowiązana jest przynajmniej raz na trzy lata, a w okresie likwidacji corocznie, poddać się lustracyjnym badaniom legalności, gospodarności i rzetelności całości jej działania. Spółdzielnia może wystąpić w każdym czasie o przeprowadzenie lustracji całości lub części jej działalności albo tylko określonych zagadnień. Lustracja może być przeprowadzona na żądanie walnego zgromadzenia, rady lub 1/5 członków spółdzielni. Lustrację przeprowadzają właściwe związki rewizyjne w spółdzielniach w nich zrzeszonych. Spółdzielnie niezrzeszone zlecają odpłatne przeprowadzenie lustracji wybranemu związkowi rewizyjnemu lub Krajowej Radzie Spółdzielczej.

Łączenie się spółdzielni

Spółdzielnia może się w każdej chwili połączyć z inną spółdzielnią na podstawie uchwał walnych zgromadzeń łączących się spółdzielni, powziętych większością 2/3 głosów. Uchwały o połączeniu powinny zawierać:

- oznaczenie spółdzielni przejmującej,
- przejęcie statutu stanowiącego podstawę dalszej jej działalności; statut nie może uszczuplać nabytych praw majątkowych członków,
- datę połączenia.

Podstawę rachunkową połączenia stanowią sprawozdania finansowe łączących się spółdzielni, sporządzone na dzień połączenia. Połączenie wywiera skutek od chwili wpisania do Krajowego Rejestru Sądowego. Członkowie, którzy w chwili połączenia należeli do spółdzielni przejmowanej, stają się członkami spółdzielni przejmującej. Wpłaty na udziały wpisuje się członkom spółdzielni przejmowanej w takiej wysokości, jaka wynika z ustalonej w sprawozdaniu finansowym kwoty przejętego funduszu udziałowego. Wskutek połączenia majątek oraz zobowiązania spółdzielni przejętej przechodzą na spółdzielnię przejmującą.

Likwidacja spółdzielni

Likwidacja spółdzielni polega na zakończeniu przez spółdzielnię działalności, upłynnieniu jej majątku, zaspokojeniu wierzycieli, zwrocie udziałów, jeśli nie zostały wykorzystane na pokrycie strat i przekazaniu pozostałego majątku na cele wskazane przez walne zgromadzenie. Spółdzielnia przechodzi w stan likwidacji:

- z upływem okresu, na który, w myśl statutu, spółdzielnię utworzono,
- wskutek zmniejszenia się liczby członków poniżej wskazanej w statucie lub ustawie, jeżeli spółdzielnia w terminie jednego roku nie zwiększy liczby członków do wymaganej wielkości,
- wskutek zgodnych uchwał walnych zgromadzeń zapadłych większością 3/4 głosów na dwóch kolejno po sobie następujących walnych zgromadzeniach, w odstępie co najmniej dwóch tygodni.

W wypadkach wyżej podanych zarząd spółdzielni powinien zgłosić do Krajowego Rejestru Sądowego otwarcie likwidacji spółdzielni i zawiadomić o tym właściwy związek rewizyjny. Jeżeli zarząd tego nie uczyni, zgłoszenia powinien dokonać związek rewizyjny, w którym spółdzielnia jest zrzeszona. Likwidację przeprowadza likwidator, którym może być członek ostatniego zarządu lub osoba wybrana przez walne zgromadzenie. Po zakończeniu procedury likwidacji następuje wykreślenie spółdzielni z rejestru.

W razie niewypłacalności spółdzielni powinna zostać ogłoszona jej upadłość. Do postępowania upadłościowego w sprawach nie uregulowanych ustawą prawo spółdzielcze stosuje się przepisy prawa upadłościowego.

Ogłoszenia o otwarciu likwidacji i jej zakończeniu publikowane są w Monitorze Spółdzielczym prowadzonym przez Krajową Radę Spółdzielczą.

Związki rewizyjne

Spółdzielnie mogą zakładać związki rewizyjne i przystępować do takich związków. Liczba założycieli związku rewizyjnego nie może być mniejsza niż dziesięć. Celem związku rewizyjnego jest zapewnienie zrzeszonym w nim spółdzielniom pomocy w ich działalności statutowej. Do zadań związku rewizyjnego należy:

- przeprowadzanie lustracji zrzeszonych spółdzielni,
- prowadzenie na rzecz zrzeszonych spółdzielni działalności instruktażowej, doradczej, kulturalno-oświatowej, szkoleniowej i wydawniczej,
- reprezentowanie interesów zrzeszonych spółdzielni wobec organów administracji państwowej i organów samorządu terytorialnego,
- reprezentowanie zrzeszonych spółdzielni za granicą,
- inicjowanie i rozwijanie współpracy między spółdzielniami oraz współdziałanie z placówkami naukowo-badawczymi.

Związek rewizyjny nabywa osobowość prawną z chwilą wpisania do Krajowego Rejestru Sądowego i działa na podstawie ustawy oraz statutu. Rejestr związków rewizyjnych i ich lustrację prowadzi KRS.

Krajowy Samorząd Spółdzielczy

Najwyższym organem samorządu spółdzielczego jest Kongres Spółdzielczości zwoływany, co 4 lata. Kongres Spółdzielczości zwołuje Krajowa Rada Spółdzielcza, która określa liczbę, zasady i tryb wyboru delegatów na Kongres. Kongres Spółdzielczości

dokonuje oceny stanu spółdzielczości w Rzeczypospolitej Polskiej oraz warunków i możliwości jej rozwoju, uchwała statut Krajowej Rady Spółdzielczej, zasady finansowania jej działalności przez organizacje spółdzielcze, dokonuje wyboru członków Rady oraz określa zasady odwoływania jej członków. Kongres wybiera 100-osobowe Zgromadzenie Ogólne KRS, które w okresie pomiędzy kongresami sprawuje nadzór nad działalnością Zarządu KRS.

Krajowa Rada Spółdzielcza

Naczelnym organem samorządu spółdzielczego jest Krajowa Rada Spółdzielcza. Do zadań KRS należy m.in.:

- reprezentowanie polskiego ruchu spółdzielczego w kraju i za granicą,
- współdziałanie z naczelnymi organami państwowymi w sprawach dotyczących ruchu spółdzielczego,
- inicjowanie i opiniowanie aktów prawnych dotyczących spółdzielczości i mających dla niej istotne znaczenie,
- badanie i ocena form, warunków, kierunków oraz wyników działalności ruchu spółdzielczego i przedstawianie informacji i wniosków naczelnym organom państwowym,
- organizowanie działalności naukowo-badawczej, szkoleniowej i informacyjnej, propagowanie działalności kulturalno-oświatowej członków, podejmowanie inicjatyw związanych z rozwojem ruchu spółdzielczego w Rzeczypospolitej Polskiej, w tym rozwoju spółdzielczości uczniowskiej, oraz kształtowanie sprzyjających warunków dla rozwoju ruchu spółdzielczego,
- inicjowanie i rozwijanie współpracy międzyspółdzielczej i szerzenie idei spółdzielczego współdziałania, organizowanie postępowania rozjemczego w sporach między organizacjami spółdzielczymi.

Krajowa Rada Spółdzielcza posiada osobowość prawną i działa na podstawie statutu, który określa szczegółowe zasady i tryb jej działania. Krajowa Rada Spółdzielcza wykonuje przewidziane w ustawie funkcje związku rewizyjnego w stosunku do spółdzielni niezrzeszonych w takim związku.

II. Tworzenie i działanie grup producentów

1. Czym są grupy producentów?

Termin „grupa producentów” nie oznacza konkretnej formy prawnej, ale odnosi się do organizacji, której głównym celem jest wprowadzanie na rynek produktów wytworzonych w gospodarstwach członków. Zasady działania grupy producentów pozwalają na wypłacanie wszelkich nadwyżek proporcjonalnie do stopnia korzystania z usług grupy, nie zaś zainwestowanego kapitału. Stąd grupy producentów wyróżniają się strukturą organizacyjną i formą spośród innych rodzajów organizacji gospodarczych.

W Europie Zachodniej, Stanach Zjednoczonych i innych państwach świata gdzie rolnictwo jest dobrze rozwinięte, a producenci dobrze zorganizowani w grupy producentów to najważniejszy pion spółdzielczości rolniczej – spółdzielczość branżowa.

Grupy przyjmują tam w zdecydowanej większości formę prawną spółdzielni, ale występują też inne formy prawne, dopuszczone na gruncie prawa danego państwa, jako formy prawne organizowania się producentów. Niejednokrotnie w odniesieniu do takich organizacji mówi się, że są to „organizacje o charakterze spółdzielczym” i w statystyce zalicza się je do spółdzielni. Argumentem za taką klasyfikacją jest fakt, że są one tworzone i zarządzane przez producentów oraz służą realizacji rynkowych celów swoich członków.

Grupy tworzone są przez samych producentów w celu prowadzenia działalności gospodarczej

Grupy producentów są własnością członków–producentów, są przez nich tworzone i nadzorowane, zarządzane w sposób, przynoszący producentom będącym ich członkami określone korzyści. Powoływane są po to, by pomóc członkom w dostosowaniu produkcji do potrzeb rynku poprzez wykształcenie efektywnych struktur marketingowych umożliwiających zdobycie rynków zbytu produktów, zarówno w kraju, jak i zagranicą.

Grupa przedłużeniem gospodarstwa

Grupy stanowią rozszerzenie działalności prowadzonej przez członka w swoim gospodarstwie rolnym i stwarzają rolnikom możliwość wprowadzenia swojej produkcji na rynek produktów uszlachetnionych dzięki podwyższeniu wartości dodanej (uszlachetnianie, wstępne przetwarzanie). Działanie w grupie ma na celu uzyskanie wyższych przychodów (obniżkę kosztów) oraz poprawę usług świadczonych na rzecz producentów – członków grupy. **Ten sposób działania grupy powoduje, że określa się ją, jako „przedłużenie gospodarstwa”.**

Grupa jest przedsiębiorcą

Grupa działa na rynku wśród innych podmiotów gospodarczych. Podlega zatem tym samym regułom ekonomicznym, konkurując o rynki zbytu z różnymi przedsiębiorstwami komercyjnymi z kraju, jak i z zagranicy.

Podobnie jak wszystkie inne podmioty gospodarcze, grupa producentów potrzebuje:

- wyszkolonej, zaangażowanej i kreatywnej kadry zarządzającej,
- prawidłowego planowania i kontroli,
- dokładnej analizy rynku,
- odpowiedniego finansowania.

Grupy producentów różnią się pod wieloma względami od innych przedsiębiorstw komercyjnych. Grupa jest prywatną firmą będącą własnością indywidualnych producentów, którzy przystąpiwszy do niej kierują jej działaniami. Z silnym zapleczem

zaangażowanych i ukierunkowanych na rynek członków–producentów, grupa ma duże szanse na odniesienie sukcesu.

Podstawy dobrej działalności grupy

Na ogół powodzenie grupy zależy od wielu aspektów jej działania, do głównych należy zaliczyć:

- od początku jasno określony cel oraz pełna koncentracja na działalności komercyjnej nie reprezentacyjnej czy lobbystycznej,
- członkowie są współwłaścicielami grupy, kierują jej działalnością i zarządzają nią w taki sposób, aby zapewnić sobie korzyści,
- warunkiem członkostwa jest podpisanie umowy członkowskiej, w której ustala się wzajemne obowiązki członków i grupy oraz podejmowane zobowiązania,
- grupa jest prawidłowo finansowana, zarządzana i kontrolowana,
- grupa ma osobowość prawną.

Nierealne jest też oczekiwanie, że grupa będzie cały czas osiągać wysokie, albo najwyższe ceny sprzedaży.

Dobrze działająca grupa powinna zapewnić członkom średnią dobrą cenę, liczoną w dłuższym okresie czasu.

Często obok wieloletniej umowy członkowskiej zachodzi konieczność sporządzenia i podpisanie rocznej lub nawet na jedną transakcję, umowy handlowej.

2. Od inicjatywy do rejestracji

Od czego rozpocząć?

Zanim przystąpimy do zakładania grupy producentów, **musimy mieć jasno wytyczony cel oraz określone korzyści**, jakie będą mogli osiągnąć producenci.

Warunkiem powstania nowej grupy jest porozumienie się producentów przekonanych, że wspólny marketing jest najlepszym sposobem poprawy pozycji rynkowej gospodarstw. Wówczas to grupa zaczyna od wspólnego celu. **Celem może być zwiększenie dochodów indywidualnych producentów lub obniżenie kosztów. Dobrze, jeżeli producenci tworzący grupę znają się i darzą zaufaniem.**

Powstanie i powodzenie działania grupy będzie zależało od sytuacji rynkowej. Od samego początku należy ustalić, jakie są możliwości sprzedaży.

Grupa musi jasno sprecyzować, co może zaoferować nabywcy, a czego nie mogą zapewnić mu inni producenci ani inne grupy.

Grupa producentów zazwyczaj ma na celu dodanie wartości do produktu, aby móc osiągnąć lepszą cenę. Może to obejmować wspólne przygotowanie produktu do sprzedaży, mycie, suszenie, sortowanie, pakowanie, transport. Koszty tych działań mogą być podzielone pomiędzy członków zgodnie z tym, w jakim stopniu korzystają oni z maszyn i urządzeń. Jednakże grupa musi uzgodnić prosty plan działalności wraz z oszacowaniem kosztów.

Grupa producentów odniesie sukces, jeżeli jej powstanie będzie wynikało z rynkowych potrzeb przyszłych członków.

Dobre przygotowanie grupy do rejestracji, jak również jej dalsze działanie zależy od lidera (liderów), którzy zechcą poświęcić swój czas, a nierzadko i pieniądze, na pokierowanie pracami i praktyczne ich wykonanie. Dobrze, jeśli na etapie powstania inicjatywy utworzenia grupy wyłoni się, akceptowana przez pozostałych przyszłych członków, 3–5-osobowa grupa inicjatywna, która pokieruje danymi pracami.

Kolejność prac przy tworzeniu grupy

Utworzenie grupy producentów powinno być poprzedzone dokładnym planowaniem i przygotowaniem. Należy wykonać następujące kroki:

– zidentyfikujcie możliwości działania grupy na rynku

Zbadanie potencjalnych możliwości rynkowych, powinno dotyczyć m.in. poszukiwania odpowiedzi na następujące pytania:

- jakiego rodzaju nabywcy wchodzi na rynek, jacy się rozwijają,
- jakie są główne kryteria zakupu stosowane przez nabywców, a w szczególności za co skłonni są płacić wyższą cenę,
- jakie są możliwości zaprezentowania nabywcy produktu lepszego od tego, który oferuje konkurencja (tzn. inni producenci i inne grupy producentów);

– poszukajcie dodatkowych informacji

- z dostępnych źródeł (raporty, informatory itp.) należy dowiedzieć się, gdzie się znajdują główni nabywcy oraz jaka jest potencjalna wielkość rynku,
- odwiedźcie nabywców i uzyskajcie informacje na temat ich potrzeb i długoterminowych planów,
- przedstawcie nabywcom swoją koncepcję oraz plany działania, by uzyskać informacje czy są oni potencjalnie zainteresowani współpracą z grupą;

– zaplanujcie swoje działania

- określcie produkcję w gospodarstwach potencjalnych członków oraz ich środki finansowe, jakie mogą przeznaczyć na tworzenie grupy,
- przedyskutujcie możliwe sposoby działania grupy na rynku,
- opracujcie wstępną wersję umowy członkowskiej (zasad współpracy),
- opracujcie program zadań do wykonania z wyszczególnieniem, przez kogo i kiedy zostaną zrealizowane;

– przygotujcie plan działania

Niezwykle ważne jest, aby opracowanie planu miało miejsce przed dokonaniem jakichkolwiek inwestycji. Plan ten powinien uwzględniać wyniki konsultacji z producentami będącymi potencjalnymi członkami i powinien być oparty na informacjach zdobytych na rynku. Niedopuszczalne jest tworzenie grupy bez opracowania realnej

wizji jej działania, a także finansowania jej działalności. Niestety wciąż jeszcze można spotkać się z sytuacją, że grupa rejestruje się w KRS, przyjmując założenie, że później „jakoś to będzie”.

Plan nie musi być długi, powinien jednak zawierać przynajmniej następujące informacje:

- jasno określone krótko- i długoterminowe cele grupy – przy ich formułowaniu nie należy być nadmiernie ambitnym – powinny one być realistyczne, możliwe do osiągnięcia,
- informacje z rynku – kim będą główni nabywcy i jakie są ich wymagania,
- informacje dotyczące konkurencji – kim jest i co aktualnie oferuje konkurencja, dlaczego wasza grupa będzie lepsza,
- informacje na temat produktu – jakie technologie i sposoby ich stosowania we wszystkich gospodarstwach zostaną przyjęte, aby utrzymać jednolitą, stałą jakość produktu,
- informacje dotyczące podaży – jaką wielkością produktu będziecie dysponować,
- informacje dotyczące struktury organizacyjnej grupy – jaki będzie podział kompetencji (kto będzie za co odpowiedzialny),
- informacje na temat technologii uprawy i zbiorów, przechowywania, transportu oraz dodawania wartości do produktu – jakie techniki i technologie zostaną przez grupę przyjęte i jak będzie wyglądała strona organizacyjna przedsięwzięcia,
- informacje dotyczące biura, administracji, ubezpieczenia, księgowości i przechowywania danych – jak to zorganizujecie i przeprowadzicie,
- informacja na temat reguł – jakie postanowienia zostaną zawarte w umowach członkowskich, tak aby grupa mogła efektywnie działać na rynku, zaś wszystkie spory mogły być rozstrzygane.

Możecie skorzystać z pomocy doradców w wielu z powyższych dziedzin zanim do końca opracujecie swój plan. Pamiętajcie jednak należy, że to Państwo piszecie plan dla siebie, nie zaś doradca, że to Państwo będziecie go realizować i finansować.

– w jaki sposób będzie finansowana działalność?

Na tym etapie musicie zdecydować, jak grupa będzie finansowana. Pamiętajcie należy, że kluczowym celem jest zapewnienie członkom grupy lepszych przychodów niż mogliby oni uzyskać działając indywidualnie, przy jednoczesnym utrzymaniu rentowności całej grupy.

Należy oszacować:

- jakie ceny będą możliwe do uzyskania za produkt,
- jakie mogą być (dodatkowe) koszty z tytułu wspólnego wprowadzania produktu na rynek,
- jaka wysokość opłat operacyjnych (marży) od obrotu umożliwi pokrycie kosztów działalności grupy,

- jakich warunków płatności za produkty może się spodziewać grupa,
- jakie nakłady finansowe mogą być konieczne ze strony członków lub z innych źródeł (np. banków), aby założyć grupę i rozpocząć jej działalność.

Należy pamiętać, że są to wielkości planowane, a nie gwarancje przychodów i kosztów. Należy być realistą i spróbować uwzględnić w swoim planie pewną kwotę na ewentualność nieprzewidzianych wydatków. Plan powinien być opracowany na okres przynajmniej trzech lat, jednakże na pierwszy rok należy oszacować prawdopodobne przychody i koszty na każdy miesiąc.

Jest to bardzo potrzebne, jako że jest mało prawdopodobne, aby przychody i koszty były w każdym miesiącu jednakowe. Szacowanie ich na każdy miesiąc pokaże, kiedy może wystąpić deficyt, a kiedy nadwyżka gotówki. Jest to bardzo ważne, gdyż w przeciwnym wypadku grupa może stracić płynność finansową;

- opracujcie statut/umowę

Statut to reguły organizacji, które określają jej prawne zasady działania. Chociaż istnieje pewna elastyczność co do postanowień, które mogą być zawarte w przepisach wewnętrznych, kluczowe dziedziny, które trzeba uwzględnić są uregulowane w poszczególnych ustawach, w oparciu o które organizująca się grupa uzyskuje osobowość prawną. Bliższe informacje dotyczące opracowania statutu i umowy spółki podane są w dalszej części poradnika;

- zorganizujcie zebranie założycieli

Spółdzielnia

Spółdzielnia działa na podstawie przepisów prawa spółdzielczego. W przypadku zakładania spółdzielni, która ma być grupą producentów rolnych, wstępnie uznaną grupą czy uznaną organizacją producentów owoców i warzyw, liczba założycieli spółdzielni musi wynosić minimum 5.

Na zebraniu powinny być podjęte następujące uchwały o:

- założeniu spółdzielni z określeniem jej nazwy,
- przyjęciu statutu spółdzielni.

Przyjęcie statutu wszyscy członkowie-założyciele potwierdzają własnoręcznymi podpisami.

Po uchwaleniu statutu i złożeniu pod nim swoich podpisów, członkowie-założyciele dokonują wyboru organów spółdzielni, tj. rady nadzorczej i zarządu. Należy pamiętać, że zasadą jest wybór osób w głosowaniu tajnym.

Jeżeli wybór zarządu jest kompetencją rady nadzorczej, jego wybór dokonywany jest po ukonstytuowaniu się rady na jej pierwszym lub kolejnym posiedzeniu.

Przebieg zebrania powinien być spisany w formie protokołu i podpisany przez przewodniczącego oraz sekretarza zebrania.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością działa na podstawie przepisów zawartych w Kodeksie spółek handlowych.

Należy zaznaczyć, iż umowa spółki z ograniczoną odpowiedzialnością musi być zawarta w formie aktu notarialnego. Notariusz pobiera od sporządzenia aktu notarialnego umowy spółki opłatę notarialną, która jest uzależniona od wysokości wniesionego do spółki kapitału zakładowego;

- zarejestrujcie spółdzielnię/spółkę

Zarejestrowanie grupy pociąga za sobą ponoszenie pewnych kosztów. Nie rejestrujcie grupy, jeśli nie udało się dobrze zaplanować działalności, napisać prostego planu działania. Wasz plan oraz cele powinny być jasne i konkretne, w przeciwnym razie pieniądze przeznaczone na rejestrację mogą być stracone.

- wprowadźcie plan w działanie

Teraz macie już plan działalności oraz zarejestrowaną grupę. Należy pomyśleć o wdrożeniu tego planu w życie. Nie opóźniajcie rozpoczęcia działalności, jak już grupa będzie zarejestrowana. Systematycznie odwiedzajcie nabywców i finalizujcie umowy. Aby grupa mogła skutecznie działać, trzeba będzie poświęcić sporo swojego czasu. **Pierwsze miesiące są niezwykle istotne dla dalszego rozwoju grupy.**

Zarejestrowana spółdzielnia czy spółka działa na rynku, jak każdy przedsiębiorca. Uzyskanie statusu grupy wymaga przygotowania i złożenia wniosku o wpis do rejestru grup producentów rolnych, przez marszałka województwa właściwego ze względu na siedzibę grupy. Wystąpienie z tym wnioskiem wskazane jest w momencie, kiedy grupa prowadzi już wspólną sprzedaż, by od początku grupa miała podstawę do uzyskiwania pomocy.

Wybór formy prawnej i formalizacja

Prawo polskie przewiduje szereg form prawnych zrzeszania się producentów są to m.in.: spółdzielnie, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, rolnicze zrzeszenia branżowe, stowarzyszenia. Każda z tych form działa w oparciu o inne uregulowania ustawowe.

Pamiętać należy, że nie istnieje forma prawna, która zagwarantuje nam sukces na rynku tylko z tego powodu, że właśnie ją wybraliśmy.

W konkretnej sytuacji, przed podjęciem ostatecznej decyzji, należy zawsze rozpatrzeć wszelkie „za” i „przeciw”, zapoznać się z rozwiązaniami już funkcjonującymi, skorzystać z porad instytucji wspierających organizowanie się rolników, a następnie przedyskutować problem we własnym gronie i podjąć decyzję. Należy podkreślić, że wyboru formy prawnej należy dokonywać na końcu procedury tworzenia grupy, gdy mamy już określone cele działania i wizję realizowania tych celów.

Czym kierować się przy wyborze formy prawnej?

Wybierając formę prawną zorganizowania się, oprócz innych czynników, **należy przede wszystkim brać pod uwagę te formy, które nie będą ograniczać prowadzenia planowanej działalności i pozwolą na najpełniejsze zrealizowanie celów grupy.** Grupa organizuje się dla realizacji celów gospodarczych, stąd musi wybierać

formę prawną najlepiej dostosowaną do realizacji takiego celu, czyli formę spółdzielni lub spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Spółdzielnia czy spółka?

Europejskie i światowe doświadczenia współpracy gospodarczej rolników jasno wskazują, że najczęściej występującą formą prawną jest spółdzielnia. Jest to forma niewątpliwie najlepiej dostosowana do realizacji gospodarczych interesów producentów rolnych. Jaka jest podstawowa różnica między spółdzielnią a spółką z o.o.?

Spółdzielnia jest zrzeszeniem osób, spółka z o.o. jest zrzeszeniem kapitału

Dlaczego Spółdzielnia?

Zwolennicy spółdzielni wskazują wiele zalet tej formy organizowania się producentów. Do najważniejszych z nich należą niewątpliwie następujące:

- podejmowanie decyzji zgodnie z zasadą „jeden członek – jeden głos”, co daje członkom faktyczną równość w decydowaniu o firmie,
- spółdzielnia jest przedsiębiorstwem użytkowników a nie kapitału,
- sami członkowie ustalają ile zgromadzić potrzebnego kapitału i jak podzielić nadwyżkę,
- łatwość wstępowania i występowania,
- łatwość wykluczania,
- łatwiejsza i tańsza procedura tworzenia i prowadzenia,
- realizacja celów członków i przynoszenie im korzyści,
- troska o społeczność lokalną.

Decydując o wyborze formy prawnej, wybierając między spółdzielnią a spółką z o.o., należy odpowiedzieć sobie na pytanie: czy chcemy być w swojej organizacji osobami na równi z innymi, czy też chcemy oddać głos naszym pieniądzom zainwestowanym w spółkę, w imieniu których sprawujemy prawo głosu.

Statut lub umowa to konstytucja grupy

Przystępując do przygotowywania statutu lub umowy spółki należy bardzo dokładnie zapoznać się z ustawą, w oparciu, o którą będzie działać grupa. Należy w akcie założycielskim bezwzględnie odnieść się do wymogów stawianych przez ustawę.

W każdym przypadku bardzo ważne jest precyzyjne określenie celów i zadań grupy oraz sposobu ich realizacji, warunków członkostwa, sposobów finansowania działalności oraz określenie władz grupy, a także zasad podejmowania uchwał (w głosowaniu jawnym czy tajnym, wymagana większość). Należy zwrócić uwagę, iż w sprawach osobowych dotyczących odwołania lub powołania członków władz spółki w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością – obligatoryjne jest głosowanie tajne (art. 247 § 2 Kodeksu spółek handlowych) oraz ustawa narzuca generalną zasadę podejmowania

decyzji większością bezwzględną (art. 245 Kodeksu spółek handlowych). Również w spółdzielni (art. 35 § 2 Prawa spółdzielczego) wybory do jej organów i odwoływanie członków organów, odbywa się w głosowaniu tajnym.

Bardzo ważne jest precyzyjne określenie warunków członkostwa, tak by można było przyjmować nowych członków, ale tylko tych, którzy spełniają stawiane przez grupę warunki (np. rodzaj, wielkość i jakość produkcji, teren zamieszkania, itp.).

Postanowienia statutu spółdzielni, czy umowy spółki mogą być zmienione, jednak wymaga to podjęcia uchwały organu uprawnionego do zmiany umowy spółki lub statutu. Organem uprawnionym do zmiany umowy spółki z o.o. jest Zgromadzenie Wspólników, a w spółdzielni Walne Zgromadzenie Członków.

Statut spółdzielni

W każdym przypadku statut spółdzielni powinien spełniać wymogi określone w art. 5 Prawa spółdzielczego.

Statut ponadto powinien zawierać inne postanowienia, określone w ustawie Prawo spółdzielcze. Szczególnie należy zwrócić uwagę na te przepisy ustawy, które pozwalają na wprowadzenie zapisów w statucie, w zależności od podjętej decyzji przez samych członków.

Umowa spółki z o.o.

Umowa spółki winna bezwzględnie spełniać wymogi określone w art. 157 Kodeksu spółek handlowych.

Umowa spółki musi być sporządzona w formie aktu notarialnego. Kodeks spółek handlowych w swojej treści zwiera również inne postanowienia dotyczące zapisów umowy spółki, z których można skorzystać przygotowując umowę.

W statucie/umowie, jeżeli spółdzielnia/spółka zamierza ubiegać się o status grupy producentów, należy uwzględnić wymogi ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach, a jeżeli ma uzyskać status wstępnie uznanej grupy lub uznanej organizacji producentów owoców i warzyw – wymogi przepisów dotyczących wspólnej organizacji rynków owoców i warzyw.

Podstawowe wymogi ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach

(stan prawny na dzień 31 sierpnia 2010 roku)

Kto może być członkiem grupy (art. 2)?

Osoby fizyczne, jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej oraz osoby prawne prowadzące gospodarstwo rolne w rozumieniu przepisów o podatku rolnym lub prowadzące działalność rolniczą w zakresie działów specjalnych produkcji rolnej.

W przypadku prowadzenia przez małżonków gospodarstwa, które jest ich współwłasnością małżeńską majątkową, tylko jedno z nich może być członkiem grupy, najlepiej to ze współmałżonków, na które jest wystawiony numer identyfikacyjny producenta, nadany przez biuro powiatowe ARiMR.

Nie ma znaczenia czy członkami grupy są rolnicy rozliczający podatek VAT na zasadach ogólnych, czy tzw. rolnicy ryczałtowi – mogą być jedni i drudzy.

Dla jakich celów grupa musi być zorganizowana (art. 2)?

Ustawa stanowi, że grupa powinna być zorganizowana w następujących celach:

- wspólnego dostosowania produkcji artykułów rolnych do warunków rynkowych,
- poprawy efektywności gospodarowania,
- planowania produkcji ze szczególnym uwzględnieniem jej ilości i jakości,
- koncentracji podaży,
- organizowania sprzedaży produktów rolnych,
- ochrony środowiska naturalnego.

Grupa przygotowująca statut lub umowę spółki, lub wprowadzająca w nich zmiany, powinna zapisać wszystkie powyższe cele. Może również zawrzeć inne cele, jeżeli zamierza je realizować.

Grupa musi mieć osobowość prawną (art. 3, ust. 1)

Ustawa określa, że grupa ma prowadzić działalność, jako „przedsiębiorca posiadający osobowość prawną”. Oznacza to, że grupa producentów musi przyjąć taką formę prawną, która daje osobowość prawną.

Inne wymogi stawiane grupie

Demokratyczny charakter grupy (art. 3, ust. 1 pkt 1, i 3)

Grupa producentów musi być utworzona z własnej inicjatywy członków, a członkostwo w grupie musi być dobrowolne. Akt założycielski grupy powinien jasno określać warunki członkostwa.

Zgodnie z zasadą spółdzielczą, decyzje podejmowane są w sposób demokratyczny, każdy członek ma jeden głos, bez względu na liczbę wpłaconych udziałów (spółdzielnia). Grupy, które uzyskały osobowość prawną w oparciu o Kodeks spółek handlowych muszą zagwarantować, by żaden wspólnik nie miał więcej niż 20% głosów na zgromadzeniu wspólników. W ten sposób żaden z członków nie zdobędzie dominującej pozycji w grupie.

Struktura przychodów grupy (art. 3, ust. 1, pkt 4)

Przychody ze sprzedaży produktów lub grup produktów wytworzonych w gospodarstwach członków grupy muszą stanowić więcej niż połowę przychodów grupy ze sprzedaży produktów lub grup produktów, dla których grupa została utworzona. Nie są brane pod uwagę przychody z innych działalności poza przychodami ze sprzedaży produktów lub grup produktów, dla których grupa została utworzona (np. sprzedaży innych produktów rolnych, zaopatrzenia w środki do produkcji, świadczonych usług, przetwórstwa itp.).

Co powinien zawierać akt założycielski (art. 4)?

Art. 3 ust. 1 pkt 2 ustawy stanowi, że grupa musi działać na podstawie statutu (spółdzielnia), lub umowy (spółka z o.o.), spełniających, oprócz wymagań określonych

w ustawach, w oparciu o które grupa uzyskuje osobowość prawną, wymagania określone w art. 4 ustawy. Wymogi te mają gwarantować, że grupa będzie organizacją stabilną w czasie, zarówno, jeśli chodzi o skład osobowy, jak i prowadzoną działalność.

Wymagany okres członkostwa (art. 4, ust. 1 pkt 1)

Każda ustawa, w oparciu o którą organizuje się grupa nakłada obowiązek określenia warunków członkostwa. Należy na to zwrócić szczególną uwagę i tak określić warunki członkostwa, by nie mogły ubiegać się o nie osoby, których członkostwa, ze względów merytorycznych, grupa w przyszłości nie oczekuje. Oprócz tych wymogów, ustawa o grupach producentów rolnych nakłada na grupy ubiegające się o decyzję marszałka województwa, obowiązek minimalnego okresu członkostwa, który nie może być krótszy niż trzy pełne lata obrachunkowe licząc od dnia wydania decyzji przez wojewodę. Jednocześnie ustawa nakłada na członka obowiązek złożenia na piśmie informacji o zamiarze wystąpienia z grupy, co najmniej na 12 miesięcy przed końcem roku obrachunkowego.

Zasady zbywania akcji lub udziałów w spółkach (art. 4, ust. 1, pkt 2)

W umowie spółki z o.o. wymagane jest określenie zasad zbywania udziałów w taki sposób, by ich właścicielami nie stały się osoby nie spełniające warunków członkostwa. W przeciwnym przypadku grupa przestałaby spełniać wymogi ustawy.

Członkostwo tylko w jednej grupie (art. 4, ust. 1, pkt 3)

Rolnik może być członkiem tylko jednej grupy w zakresie danego produktu lub grupy produktów; rolnik wytwarzający w swoim gospodarstwie, na skalę towarową, różne produkty, np. tytoń, owoce, mleko, zboża, może być członkiem grupy, w każdym z tych produktów. Nie wyklucza to oczywiście członkostwa producenta w organizacjach nie mających statusu grupy producentów rolnych.

Wymóg sprzedaży poprzez grupę (art. 4, ust. 1, pkt 4)

Statut lub umowa spółki powinny nakładać na członka wymóg sprzedaży całości produkowanej w gospodarstwie ilości produktów, dla których grupa została utworzona, a także odstępstwa od tej zasady, jeżeli grupa chce odstępstwa stosować.

Zasady dostarczania informacji grupie (art. 4, ust. 1, pkt 5)

Członek grupy powinien być statutowo zobowiązany do przekazywania informacji dotyczących wielkości sprzedaży i cen uzyskiwanych za produkty sprzedawane poza grupą. Wymóg ten jest związany z odstępstwami od sprzedaży całości produktów poprzez grupę i ma na celu kontrolę, przez grupę, ich realizacji.

Tworzenie i wykorzystanie funduszu specjalnego (art. 4, ust. 1, pkt 6)

Fundusz specjalny jest nieobowiązkowym funduszem, jaki mogą tworzyć grupy w celu wypłacania zaliczek członkom grupy za dostarczone produkty (szczególnie, jeżeli odbiorca nie płaci na czas), a także na inne cele określone przez grupę w akcie założycielskim. Grupy, które nie zamierzają stworzyć tego funduszu nie muszą zamieszczać w akcie założycielskim przepisów jego dotyczących.

Sankcje (art. 4, ust. 1, pkt 7)

Ważnym elementem zapisów w akcie założycielskim jest określenie sankcji wobec członka grupy, który nie wypełnia nałożonych na niego obowiązków. Sankcje mogą

przyjąć formę upomnienia, nagany, odmowy sprzedaży przez grupę nadwyżki produkcji wytworzonej w gospodarstwie członka, w czasie określonym stosowną uchwałą podjętą przez walne zgromadzenie, kary pieniężnej, skreślenia z listy członków lub wykluczenia w spółdzielni, albo przymusowego umorzenia udziałów w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością. Szczegółowe zasady stosowania sankcji powinien określać regulamin.

Nieobowiązkowe postanowienia statutu (art. 4, ust. 2)

Ustawa o grupach producentów rolnych i ich związkach wskazuje na możliwość zapisania w statucie bądź umowie dodatkowych uregulowań. Warto zwrócić uwagę na postanowienia dotyczące: zaopatrzenia w środki do produkcji, wspólnego użytkowania sprzętu rolniczego, promocji produktów, przechowywania, konfekcjonowania i standaryzacji produktów.

Porozumienie/umowa członkowska (art. 3, ust. 1, pkt 5)

Grupa musi określić obowiązujące członków grupy zasady produkcji, w tym dotyczące jakości i ilości produktów lub grup produktów oraz sposoby przygotowania produktów do sprzedaży. Zasady te powinny być częścią umowy członkowskiej.

Przygotowanie statutu lub umowy jest bardzo ważnym etapem organizowania się grupy. Każda grupa powinna dokładnie zastanowić się, jakie rozwiązania będą dla niej najlepsze, najbardziej odpowiadające możliwościom i potrzebom. Stąd należy unikać wykorzystywania statutów czy umów wzorcowych bez głębszej analizy ich zawartości i zastanowienia się czy to, co w nich napisane nam odpowiada. W praktyce spotyka się, z jednej strony oczekiwanie ze strony producentów takich wzorcowych statutów, zaś z drugiej wielu doradców chętnie bazuje na takich materiałach. – Takie postępowanie często kończy się nieprzyjemnym zdziwieniem, kiedy trzeba skorzystać w praktyce z przepisów statutu lub umowy (np. w celu ukarania członka) i okazuje się, że nie wiadomo dlaczego jest tam napisane coś czego byśmy nigdy nie napisali przygotowując statut/umowę dla siebie.

Rejestracja podmiotu w Krajowym Rejestrze Sądowym

Uzyskanie przez spółdzielnię czy spółkę osobowości prawnej wymaga zarejestrowania jej w Rejestrze Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego.

Zgodnie z przepisami, rejestracji dokonuje właściwy dla siedziby organizacji Wydział Gospodarczy KRS, po złożeniu właściwych wniosków wraz z załącznikami na urzędowych drukach KRS i wymaganymi dokumentami oraz wniesieniu stosownej opłaty sądowej.

Opłaty za wpis do Rejestru Przedsiębiorców KRS wynoszą obecnie 1000 złotych, a za dokonanie rejestracji zmiany – 400 złotych. Opłaty za ogłoszenie w Monitorze Sądowym i Gospodarczym wynoszą 500 złotych przy pierwszej rejestracji oraz 250 złotych przy rejestracji zmian. Formularze wniosków można otrzymać w siedzibie każdego Wydziału Gospodarczego KRS lub na stronie internetowej Ministerstwa Sprawiedliwości: http://bip.ms.gov.pl/krs/krs_formularze.php.

Zadaniem wybranego zarządu spółdzielni/spółki jest przygotowanie wniosku o wpisanie spółdzielni/spółki do rejestru przedsiębiorców w Wydziale Gospodarczym

Krajowego Rejestru Sądowego, w którego obszarze działania dana spółdzielnia/spółka ma siedzibę.

Zgodnie z obowiązującymi przepisami dotyczącymi tzw. „jednego okienka” do wydziału KRS, właściwego ze względu na siedzibę spółdzielni należy złożyć też wniosek o wpis do Krajowego Rejestru Urzędowego Podmiotów Gospodarczych – uzyskanie numeru REGON, wniosek o rejestrację w Urzędzie Skarbowym – uzyskanie numeru NIP oraz zgłoszenie w Oddziale Zakładu Ubezpieczeń Społecznych – otwarcie rachunku (w przypadku zatrudnienia pracownika).

Każdy podmiot gospodarczy zatrudniający pracowników zobowiązany jest do otwarcia rachunku w Oddziale Zakładu Ubezpieczeń Społecznych właściwym dla adresu siedziby jednostki w ciągu 7 dni od dnia zatrudnienia pracowników, a także powinien być zgłoszony w Państwowej Inspekcji Pracy oraz Terenowej Stacji Sanitarno-Epidemiologicznej (Sanepid).

Grupa płaci „składkę na ZUS” tylko od zatrudnionych pracowników. **Producenci – członkowie grupy z racji stania się członkami spółdzielni czy spółki nie przechodzą z ubezpieczenia w KRUS na ubezpieczenie w ZUS, ponieważ to członkostwo nie jest podjęciem pozarolniczej działalności gospodarczej.**

Czy statut wystarcza do dobrego funkcjonowania grupy?

Statut określa ogólne zasady funkcjonowania danej grupy i nie może zbyt szczegółowo regulować zobowiązań członków w stosunku do grupy i grupy w stosunku do jej członków wynikających z bieżącej sytuacji. Jednocześnie zgodnie z wymogami ustawy grupa musi określić obowiązujące członków grupy zasady produkcji, w tym dotyczące jakości i ilości produktów, sposoby przygotowania produktów do sprzedaży oraz zasady, na jakich grupa sprzedaje produkty swoich członków. Realizacja tych wymogów oznacza w praktyce konieczność zapisania w akcie założycielskim do kompetencji walnego zgromadzenia lub zgromadzenia wspólników powyższych kwestii, następnie praktyczne opracowanie i podpisanie w grupach umów (porozumień) członkowskich, określających wzajemne zobowiązania członków grupy i grupy, jako firmy.

Umowy członkowskie

Głównym celem grup producentów jest zapewnienie maksymalnych korzyści dla członków proporcjonalnie do ilości produktów sprzedawanych poprzez grupę, a nie w stosunku do zainwestowanego kapitału.

A zatem:

- członkowie zobowiązują się do korzystania z usług grupy,
- finansowanie inwestycji oraz nadwyżki dla członków należy ustalać na podstawie powyższego zobowiązania,
- kontrola nad grupą powinna być sprawowana przez członków zaangażowanych w działalność grupy i korzystających z jej usług.

Jednym z najważniejszych warunków członkostwa jest podpisanie umowy między członkiem a grupą. Nie podpisanie umowy powinno wykluczać producenta

z grona członków. W ten sposób grupa zyskuje gwarancje, że decydujący wpływ na działalność grupy mają rzeczywiście zaangażowani w nią członkowie.

Umowa członkowska jest ważnym dokumentem, ponieważ określa rodzaj, jakość i ilości produktów, które będą sprzedawane poprzez grupę. Członkowie powinni zobowiązywać się do sprzedaży 100% produkcji poprzez grupę. Możliwe są odstępstwa od tej zasady, ale musi to być ustalone i zapisane w statucie i doprecyzowane w umowie. Członkowie są również odpowiedzialni za zapewnienie ich przestrzegania.

Niejednokrotnie, podczas dyskusji w grupach nad treścią umowy członkowskiej, spotykam się z wnioskami członków, by w umowie zawrzeć np. kary płacone członkowi, jeżeli grupa nie sprzeda jego produktów, albo osiągnie niesatysfakcjonującą producenta cenę sprzedaży. Trudno zgodzić się z taką postawą, bo niby skąd grupa ma wziąć pieniądze na te kary, z kieszeni innych członków, czy samego zainteresowanego?

Co powinna zawierać umowa członkowska?

Umowa członkowska powinna określać, co najmniej: wymagane zasady produkcji (odmiany, technologia, itp.), jakie wymagania jakościowe musi spełniać produkt, sposoby przygotowania produktów do handlu, jaki będzie harmonogram dostaw oraz sposób rozliczeń za produkt, jak będą regulowane należności za usługi świadczony przez grupę na rzecz członka.

Porozumienie takie pozwala na uniknięcie nieporozumień w grupie, cementuje grupę oraz podtrzymuje wiarygodność grupy u odbiorców.

Gminna spółdzielnia – staje się grupą producentów

Zmiana ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach wprowadzona ustawą z dnia 15 grudnia 2006 roku (Dz.U. nr 251 z 2006 roku, poz. 1847), umożliwia spółdzielni, której członkami są również producenci rolni, ubiegania się o status grupy producentów rolnych.

Zmiana umożliwia spółdzielniom, których członkami, obok innych osób, są producenci rolni, ubieganie się o status grupy producentów rolnych pod warunkiem, że:

- w skład spółdzielni wchodzi, co najmniej 5 producentów jednego produktu lub grupy produktów, którzy są producentami rolnymi zgodnie z art. 2 ustawy,
- przedmiot działalności spółdzielni jest zgodny z celami określonymi w art. 2 ustawy,
- spółdzielnia działa na podstawie statutu, który w stosunku do członków grupy spełnia wymagania określone w art. 4 ustawy,
- przychody spółdzielni ze sprzedaży produktów lub grup produktów wytworzonych w gospodarstwach członków grupy, stanowią więcej niż połowę przychodów spółdzielni ze sprzedaży tych produktów lub grup tych produktów,
- spółdzielnia określi obowiązujące członków grupy zasady produkcji produktów lub grup produktów, w tym dotyczące ich jakości i ilości oraz sposoby przygotowania produktów do sprzedaży.

Przepis ten umożliwia tym gminnym spółdzielniom „SCh” czy Spółdzielniom Kółek Rolniczych, w których członkami są producenci rolni, ubieganie się o status grupy producentów rolnych. W praktyce wymaga to zmiany statutu spółdzielni w kierunku wyodrębnienia w ramach spółdzielni grupy skupiającej producentów danego produktu lub grupy produktów, ze względu, na którą spółdzielnia zechce zostać grupą. Dla takiej grupy należy w statucie określić wymogi, o których mowa w ustawie. – Tak wyodrębniona grupa członków będzie działać zgodnie z zasadami określonymi dla grup producentów rolnych, korzystając z osobowości prawnej spółdzielni.

3. Procedura ubiegania się o decyzję administracyjną marszałka województwa

Marszałek województwa, właściwy ze względu na siedzibę grupy, stwierdza, w drodze decyzji administracyjnej, spełnienie przez grupę warunków określonych w art. 3 albo 3a oraz w przepisach wydanych na podstawie art. 6 ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach i dokonuje wpisu do rejestru grup. Poniżej przedstawiona została procedura ubiegania się o tę decyzję.

Procedura opisana dla grupy dotyczy również związku, który utworzyły grupy zgodnie z art. 14 i 15 ustawy. Organem właściwym do stwierdzenia spełnienia przez związek warunków określonych w art. 15 i dokonania wpisu do rejestru związków jest minister właściwy do spraw rynków rolnych.

Minimalne kryteria ilościowe wpisu do rejestru grup

Określa je Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 9 kwietnia 2008 r. w sprawie wykazu produktów i grup produktów, dla których mogą być tworzone grupy producentów rolnych, minimalnej rocznej wielkości produkcji towarowej oraz minimalnej liczby członków grupy producentów rolnych (Dz.U. z 2008 roku, nr 72, poz. 424).

Jak przygotować wniosek o wydanie grupie decyzji administracyjnej?

Ustawa o grupach producentów rolnych stanowi, że wniosek składany przez grupę powinien zawierać:

1. nazwę i siedzibę grupy,
2. dane osobowe osób upoważnionych do reprezentowania grupy zgodnie z jej statutem/umową,
3. oznaczenie produktu lub grupy produktów, dla których grupa jest tworzona,
4. listę członków wnioskodawcy,
5. wypis z rejestru sądowego dotyczący wnioskodawcy (odpis aktualny z Rejestru Przedsiębiorców),
6. akt założycielski grupy (statut lub umowa spółki),
7. plan działania grupy, opracowany na okres 5 lat, zgodny ze statutem/umową,
8. oświadczenie każdego z członków grupy o prowadzeniu gospodarstwa rolnego

w rozumieniu przepisów o podatku rolnym lub o prowadzeniu działalności rolnej w ramach działu specjalnego produkcji rolnej.

Poza wymienionymi wyżej załącznikami, w celu sprawnej weryfikacji wniosku marszałkowie wymagają najczęściej jeszcze następujących dokumentów:

1. podpisanej między grupą a poszczególnymi członkami umowy członkowskiej, określającej m.in. zasady produkcji, w tym dotyczące jakości i ilości produktów oraz sposoby przygotowania produktów do sprzedaży, co wynika z art. 3, ust. 1, pkt 5 ustawy o grupach,
2. oświadczeń członków o zgodzie na przetwarzanie danych osobowych,
3. uchwały statutowo upoważnionego organu, upoważniającej zarząd grupy do złożenia wniosku.

Należy zastrzec, że ustawodawca w ustawie o grupach producentów rolnych suwerenem w zakresie jej wdrażania, a więc i interpretacji, uczynił marszałka województwa, właściwego ze względu na siedzibę grupy – stąd w poszczególnych województwach ustawa jest różnie interpretowana, w tym w zakresie rodzajów załączników, jakie grupa musi dołączyć do wniosku o wpis do rejestru grup, których wymagana liczba dochodzi nawet do piętnastu. **Należy więc, przed złożeniem wniosku dowiedzieć się, we właściwym urzędzie marszałkowskim, jakie załączniki trzeba przygotować i dołączyć do wniosku.** Na stronach internetowych większości urzędów marszałkowskich znajdują się informacje o załatwianiu sprawy oraz wzory wniosków i wykazy wymaganych załączników.

Opłata za wydanie decyzji administracyjnej wynosi 10 PLN i jest wpłacana na rachunek bankowy, którego nazwę i numer należy uzyskać we właściwym urzędzie marszałkowskim.

Jak przygotować plan działania?

Plan nie jest sporządzany tylko po to, by grupa uzyskała decyzję marszałka województwa, ale głównym jego celem jest wykorzystywanie go w codziennej pracy grupy dla osiągania przez grupę założonych celów i prowadzenia bieżącej kontroli pracy. Dobre jego przygotowanie jest zatem niezbędne.

Plan działania grupy opracowywany jest na okres 5 lat, zapisy w nim zawarte winny być zgodne z aktem założycielskim – cel grupy i wszystkie działania dążące do zrealizowania tego celu zarówno w układzie przedsięwzięć, jak i kwestii finansowych. Ponieważ grupa po spełnieniu kryteriów ustawy ma obowiązek systematycznie ulepszać swoje funkcjonowanie na rynku, istotnym jest rozsądne zaplanowanie swoich przedsięwzięć każdego roku.

Plan powinien zawierać m.in. następujące zagadnienia:

1. Informacje podstawowe o grupie:
 - nazwa, forma prawna i adres grupy,
 - określenie nazwy produktu, zgodnie z rozporządzeniem MRiRW,
 - struktura organizacyjna – aktualna lista członków z określeniem wielkości produkcji każdego z nich, skład zarządu, zatrudnienie.

2. Cel działania grupy – zgodny z aktem założycielskim.
3. Opis sytuacji początkowej.
4. Struktura i wielkość sprzedaży:
 - zaopatrywanie w środki do produkcji,
 - stan wyposażenia technicznego grupy,
 - aktualna sprzedaż i opis aktualnie prowadzonej działalności handlowej
5. Opis sytuacji końcowej (na koniec okresu planowania):
 - zakładana liczba członków,
 - zakładana struktura organizacyjna – liczba członków, skład zarządu, zatrudnienie
 - zakładana struktura i wielkość sprzedaży,
 - zaopatrywanie w środki do produkcji,
 - zakładany stan wyposażenia technicznego grupy,
 - zakładana sprzedaż i opis zakładanego sposobu prowadzenia działalności handlowej.

Wskazane jest ustalenie zakładanej sytuacji na koniec każdego roku planu działania grupy:

6. Sposób osiągnięcia sytuacji końcowej
 - działania, które będą podejmowane przez grupę w poszczególnych latach dla osiągnięcia zakładanych celów,
 - źródła środków finansowych niezbędnych do realizacji celów w poszczególnych latach,
 - harmonogram działań w kolejnych latach realizacji planu.
7. Analiza finansowa powinna obejmować:
 - bilans majątkowy,
 - dotychczasowe i przewidywane kredyty,
 - wydatki na działalność operacyjną,
 - harmonogram inwestycji w poszczególnych latach realizacji planu,
 - przepływy finansowe.

Grupy oraz organizacje producentów owoców i warzyw

Grupy i organizacje producentów owoców i warzyw, w odróżnieniu od grup producentów rolnych, objęte są regulacjami Wspólnej Organizacji Rynków Rolnych. W przepisach UE dotyczących wspólnej organizacji rynków owoców i warzyw wyróżniamy dwa pojęcia:

- wstępnie uznana grupa,
- uznana organizacja producentów owoców i warzyw.

Wstępnie uznana grupa ma obowiązek, po zrealizowaniu trwającego maksymalnie 5 lat, planu dochodzenia do uznania, przekształcić się w uznaną organizację

producentów owoców i warzyw, która jest docelowym podmiotem funkcjonującym na zorganizowanym rynku owoców i warzyw.

Ubieganie się o stosowną decyzję marszałka województwa, odbywa się w oparciu o procedury odmienne w stosunku do procedur dotyczących grup producentów rolnych. Przygotowując wniosek o wstępne uznanie lub uznanie należy zapoznać się z materiałami dotyczącymi wzoru wniosku oraz wymaganych załączników, zamieszczonymi na stronach internetowych odpowiedniego urzędu marszałkowskiego.

Przepisy dotyczące wspólnej organizacji rynków owoców i warzyw, w tym wstępnie uznanych grup i uznanych organizacji producentów owoców i warzyw, wymienione są w podrozdziale: „Wykaz aktów prawnych związanych z tworzeniem i działaniem grup producentów”.

Wstępnie uznane grupy i uznane organizacje uzyskują odpowiednio wstępne uznanie oraz uznanie w oparciu o przepisy rozporządzenia Rady (WE) Nr 1234/2007, rozporządzenia Komisji (WE) Nr 1580/2007, ustawy z dnia 19 grudnia 2003 r. o organizacji rynków owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku tytoniu oraz rynku suszu paszowego oraz rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 16 grudnia 2008r. w sprawie warunków wstępnego uznawania grup producentów owoców i warzyw, uznawania organizacji producentów owoców i warzyw oraz warunków i wymagań, jakie powinny spełniać plany dochodzenia do uznania.

Wstępne uznanie grupy producentów owoców i warzyw

Spełnianie wymogów wstępnego uznania a następnie uznania ma z założenia prowadzić do umożliwienia grupie czy organizacji producentów, korzystania z pomocy przewidzianej dla nich w unijnym prawie. Potwierdzeniem prawa do pomocy jest stosowna decyzja marszałka województwa właściwego z względu na siedzibę wnioskodawcy.

Wymogi stawiane wstępnie uznanej grupie i uznanej organizacji producentów owoców i warzyw

L. p.	Kryteria uznania za organizację producentów: <i>(zgodnie z art. 122, art. 125a i art. 125b rozporządzenia Rady (WE) Nr 1234/2007 oraz Tytułem III Rozdział I Sekcja 2 rozporządzenia Komisji (WE) Nr 1580/2007)</i>	TAK/ NIE¹
1.	Podmiot utworzony, co najmniej przez 5 producentów uprawiających, co najmniej jeden z produktów wymienionych w części IX załącznika I rozporządzenia Rady (WE) Nr 1234/2007 lub takie produkty przeznaczone wyłącznie do przetworzenia, ze względu na które ubiega się o wstępne uznanie	tak
2.	Wartość produktów wytworzonych przez producentów, członków grupy i sprzedanych w roku poprzedzającym złożenie wniosku o wstępne uznanie wynosi, co najmniej, równowartość w walucie polskiej 100 tysięcy euro	nie
3.	Ponad połowa przychodów grupy ze sprzedaży produktów należących do grupy produktów, ze względu, na które wnioskuje o wstępne uznanie, pochodzi ze sprzedaży tych produktów, wytworzonych przez producentów zrzeszonych w tym podmiocie	tak

4.	Osoba prawna ustanowiona z własnej inicjatywy producentów owoców i warzyw w odniesieniu do produktu lub produktów, o których mowa w części IX załącznika I rozporządzenia Rady (WE) Nr 1234/2007	tak
5.	Grupa gwarantuje, że produkcja jest planowana i dostosowana do popytu, zwłaszcza w odniesieniu do jakości i ilości	nie
6.	Grupa koncentruje podaż i wprowadza na rynek produkty wytwarzane przez jej członków	tak
7.	Grupa optymalizuje koszty produkcji i stabilizuje ceny producentów	nie
8.	Grupa stosuje korzystne dla środowiska metody uprawy, technologię produkcji i metody gospodarki odpadami, w szczególności w celu ochrony jakości zasobów wodnych, gleby i krajobrazu oraz zachowania lub stymulacji różnorodności biologicznej	nie
9.	Statut lub umowa grupy producentów (oprócz wymagań określonych odrębnymi przepisami), przewiduje:	X
9.1	stosowanie zasad przyjętych przez grupę producentów, w odniesieniu do sprawozdawczości produkcyjnej, samej produkcji, marketingu i ochrony środowiska	tak
9.2	przynależność do jednej tylko grupy producentów lub organizacji producentów pod względem danej produkcji gospodarstwa rolnego członka, w odniesieniu do produktu lub produktów, ze względu na które ubiega się o wstępne uznanie	tak
9.3	wprowadzanie do obrotu całej produkcji członka za pośrednictwem grupy producentów. Producenci będący członkami grupy prowadzą sprzedaż całej swojej produkcji za pośrednictwem grupy producentów (z wyjątkiem przypadków określonych w umowie spółki, statucie, regulaminie członkowskim, w których grupa wyda zgodę na realizowanie sprzedaży bezpośredniej przez członków, zgodnie z limitami określonymi w art. 125a ust. 2 rozporządzenia Rady (WE) Nr 1234/2007)	tak
9.4	dostarczanie informacji wymaganych przez grupę producentów do celów statystycznych, zwłaszcza w odniesieniu do obszarów uprawnych, wielkości zbiorów, wysokości plonów (wydajności upraw) oraz sprzedaży bezpośredniej	tak
9.5	procedury związane z określaniem, przyjmowaniem i wprowadzaniem zmian do zasad uchwalonych przez grupę producentów, stosowanych wobec jej członków	tak
9.6	zobowiązanie członków do wpłacania wkładów finansowych potrzebnych do finansowania działalności grupy producentów	tak
9.7	sankcje za naruszenie zobowiązań określonych w statucie lub umowie spółki, w szczególności za nieuiszczenie wkładów finansowych lub naruszenie zasad ustalonych przez grupę producentów	tak
9.8	zasady umożliwiające członkom, będącym producentami, demokratyczną kontrolę grupy, do której należą i podejmowanych przez nią decyzji	tak
9.9	zasady przyjmowania nowych członków, w szczególności minimalny okres członkostwa (minimum 1 rok)	tak
9.10	zasady prowadzenia rachunkowości i opracowywania budżetu, niezbędne do funkcjonowania grupy producentów	tak

10.	Grupa zapewnia swoim członkom uzyskanie wsparcia technicznego w zakresie stosowania przyjaznych dla środowiska metod uprawy	nie
11.	Grupa producentów dysponuje wiedzą na temat produkcji prowadzonej przez członków-producentów	nie
12.	Grupa producentów w razie potrzeby skutecznie zapewnia swoim członkom środki techniczne umożliwiające zbieranie, magazynowanie, przechowywanie oraz przygotowanie owoców i warzyw do sprzedaży (<i>np. sortowanie, czyszczenie, mycie, pakowanie owoców i warzyw itp.</i>)	nie
13.	Grupa producentów zapewnia zarządzanie swoją działalnością pod względem handlowym, rachunkowym i finansowym	nie
14.	Grupa producentów posiada scentralizowaną księgowość oraz system wystawiania faktur	nie
15.	Grupa producentów posiada do dyspozycji personel, infrastrukturę oraz wyposażenie, niezbędne do spełnienia wymogów uznania za organizację producentów, o których mowa powyżej	nie

¹ TAK oznacza, że dany wymóg musi spełniać wstępnie uznana grupa, NIE, że jest konieczne spełnienie wymogu w momencie ubiegania się o wstępne uznanie.

Plan dochodzenia do uznania

Ubiegając się o status wstępnego uznania grupa musi przedstawić plan dochodzenia do uznania podzielony na roczne lub półroczne okresy jego realizacji. Okres realizacji planu nie może przekraczać 5 lat.

Plan dochodzenia do uznania zawiera w szczególności:

- 1) wykaz producentów owoców i warzyw wchodzących w skład podmiotu zrzeszającego producentów owoców i warzyw, a w przypadku, gdy członkiem tego podmiotu jest osoba prawna, również wykaz producentów owoców i warzyw będących jej członkami – zawierający imię i nazwisko lub nazwę, adres zamieszkania lub siedzibę oraz numer PESEL, numer identyfikacyjny krajowego rejestru urzędowego podmiotów gospodarki narodowej (REGON), numer identyfikacji podatkowej (NIP) albo numer paszportu w przypadku osoby nieposiadającej obywatelstwa polskiego;
- 2) informacje o powierzchni upraw poszczególnych gatunków owoców i warzyw, wielkości zbiorów, ilości i wartości sprzedanych owoców i warzyw oraz kierunków ich dystrybucji, dotyczące roku poprzedzającego rok złożenia wniosku o wstępne uznanie – na podstawie oświadczeń złożonych przez każdego z producentów owoców i warzyw wymienionego w wykazie, o którym mowa w pkt. 1;
- 3) liczbę i opis maszyn, urządzeń służących do produkcji oraz zbioru owoców i warzyw, środków transportowych i innych środków technicznych, w szczególności umożliwiających zbiór, przechowywanie, magazynowanie, sortowanie oraz pakowanie owoców i warzyw, w które wyposażony jest podmiot zrzeszający producentów owoców i warzyw lub w które wyposażeni są poszczególni producenci owoców i warzyw wymienieni w wykazie, o którym mowa

w pkt. 1, jeżeli są one przeznaczone do wykorzystania wyłącznie przez grupę producentów;

- 4) wskazanie daty rozpoczęcia, okres i sposób jego realizacji, zakres oraz harmonogram działań, które zamierza realizować wstępnie uznana grupa producentów, w szczególności dotyczących planowania produkcji, strategii sprzedaży, rozwoju kanałów marketingowych i promocji, podniesienia jakości produktów oraz przedsięwzięć inwestycyjnych (inwestycji) realizowanych w poszczególnych latach, w celu spełnienia warunków uznania tej grupy producentów za organizację producentów;
- 5) w przypadku inwestycji dotyczących budowy, rozbudowy, przebudowy, remontu budynków oraz budowli, infrastruktury technicznej i technicznego wyposażenia budynków oraz budowli, zakupu i instalacji maszyn oraz urządzeń określenie:
 - a) poszczególnych etapów realizacji inwestycji,
 - b) miejsc realizacji inwestycji;
- 6) wysokość planowanych wydatków na realizację działań, o których mowa w pkt. 4;
- 7) prognozę powierzchni i wielkości produkcji poszczególnych gatunków owoców i warzyw oraz ilości i wartości sprzedanych owoców i warzyw – dla każdego roku realizacji planu dochodzenia do uznania;
- 8) przewidywaną liczbę i opis maszyn, urządzeń służących do produkcji oraz zbioru owoców i warzyw, środków transportowych i innych środków technicznych, w szczególności umożliwiających zbiór, przechowywanie, magazynowanie, sortowanie oraz pakowanie owoców i warzyw, w które będzie wyposażona wstępnie uznana grupa producentów po zrealizowaniu planu dochodzenia do uznania;
- 9) wskazanie źródeł i struktury finansowania planu dochodzenia do uznania;
- 10) analizę końcowych wyników realizacji, przez wstępnie uznaną grupę producentów, planu dochodzenia do uznania w zakresie spełniania warunków uznania za organizację producentów.

Ponadto, plan dochodzenia do uznania realizowany jest w okresach rocznych rozpoczynających się 1 stycznia, natomiast okresy roczne mogą być podzielone na okresy półroczne.

Plan dochodzenia do uznania, zgodnie z propozycją grupy producentów, rozpoczyna się:

- 1) 1 stycznia po dniu jego zatwierdzenia, lub
- 2) niezwłocznie po dniu jego zatwierdzenia (tj. od dnia następnego po dniu wydania przez marszałka województwa decyzji o zatwierdzeniu planu dochodzenia do uznania).

W przypadku, gdy wstępnie uznana grupa producentów rozpocznie realizację planu dochodzenia do uznania niezwłocznie po dniu jego zatwierdzenia, pierwszy rok

realizacji planu dochodzenia do uznania kończy się z dniem 31 grudnia tego roku, bez względu na dzień rozpoczęcia jego realizacji oraz nie podlega podziałowi na okresy półroczne. Z dniem 1 stycznia rozpoczyna się drugi rok realizacji planu dochodzenia do uznania, który kończy się w dniu 31 grudnia i może być podzielony na okresy półroczne.

Jak zostać wstępnie uznaną grupą producentów?

Wniosek o wydanie decyzji o zatwierdzenie planu dochodzenia do uznania i wstępne uznanie powinien zawierać:

- 1) nazwę, określenie siedziby i adres wnioskodawcy,
- 2) grupę lub grupy produktów, ze względu na które wnioskuje się o wstępne uznanie,
- 3) informacje o liczbie członków oraz wartości produktów wytworzonych przez członków grupy producentów i sprzedanych w wybranym 12-miesięcznym okresie, rozpoczynającym się nie wcześniej niż dnia 1 stycznia trzeciego roku poprzedzającego rok złożenia wniosku o wstępne uznanie grupy producentów owoców i warzyw i kończącym się nie później niż 3 miesiące przed złożeniem tego wniosku.

Zgodnie z obowiązującymi przepisami do wniosku należy dołączyć:

1. Wypis z Krajowego Rejestru Sądowego przedsiębiorców dotyczący wnioskodawcy,
2. Akt założycielski wnioskodawcy (statut, umowa).
3. Dokumenty potwierdzające wartość produktów wytworzonych przez członków grupy i sprzedanych w wybranym 12-miesięcznym okresie, rozpoczynającym się nie wcześniej niż dnia 1 stycznia trzeciego roku poprzedzającego rok złożenia wniosku o wstępne uznanie grupy producentów owoców i warzyw i kończącym się nie później niż 3 miesiące przed złożeniem tego wniosku.
4. Plan dochodzenia do uznania pozytywnie zaopiniowany przez dyrektora OR Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.
5. Oświadczenie każdego z członków-producentów o nieprzynależności do innej wstępnie uznanej grupy producentów dla tej samej grupy produktów lub do innej uznanej organizacji producentów dla tej samej grupy produktów wraz z numerem PESEL i numerem NIP.
6. Oświadczenie, w którym grupa zobowiązuje się, że w każdym roku realizacji planu dochodzenia ponad połowa przychodów ze sprzedaży produktów należących do grupy, ze względu na które wnioskuje o wstępne uznanie, będzie pochodziła ze sprzedaży tych produktów wytworzonych przez producentów zrzeszonych w podmiocie.
7. Oświadczenie każdego z członków o wyrażeniu zgody na przetwarzanie danych osobowych.
8. Dowód uiszczenia opłaty skarbowej za wydaną decyzję w wysokości 10 zł.

Opracowany przez grupę plan dochodzenia do uznania, opiniowany jest przez dyrektora OR ARiMR – w terminie miesiąca od dnia jego złożenia. Przy ocenie planu zarówno dyrektor Oddziału Regionalnego Agencji, jak i marszałek sprawdzają:

- dokładność informacji podanych w planie dochodzenia do uznania,
- spójność handlową i jakość techniczną planu,
- rzetelność szacunków w planie inwestycyjnym i plany w zakresie jego wykonania.

Marszałek przeprowadza również kontrolę na miejscu, by sprawdzić rzetelność przekazanych informacji. Pozytywna opinia dyrektora OR Agencji oraz ocena własna dokonana przez marszałka pozwala podjąć marszałkowi jedną z poniższych decyzji:

- przyjąć plan i udzielić wstępnego uznania;
- zwrócić się o wprowadzenie zmian do planu;
- odrzucić plan.

Wniosek o wydanie decyzji o zatwierdzenie planu dochodzenia do uznania i wstępne uznanie rozpatrywany jest w terminie trzech miesięcy licząc od dnia złożenia kompletnego wniosku.

Uzyskiwanie statusu uznanej organizacji producentów

Wniosek o nadanie statusu uznania może być składany przez cały rok. Wstępnie uznana grupa składa wniosek o uznanie za organizację producentów przed zakończeniem realizacji planu dochodzenia do uznania. Obowiązujące obecnie przepisy obligują wstępnie uznaną grupę do uzyskania uznania w okresie 4 miesięcy po zrealizowaniu planu dochodzenia do uznania.

Wniosek o wydanie decyzji o uznanie powinien zawierać:

- 1) nazwę, określenie siedziby i adres wnioskodawcy;
- 2) grupę lub grupy produktów, ze względu na które organizacja producentów wnioskuje o uznanie;
- 3) informacje o liczbie członków organizacji producentów oraz wartości produktów wytworzonych przez członków organizacji producentów i sprzedanych w wybranym 12-miesięcznym okresie rozpoczynającym się nie wcześniej niż dnia 1 stycznia trzeciego roku poprzedzającego rok złożenia wniosku o uznanie organizacji producentów owoców i warzyw i kończącym się nie później niż dnia 1 sierpnia roku złożenia tego wniosku.

Do wniosku należy dołączyć:

1. Wypis z Krajowego Rejestru Sądowego Przedsiębiorców dotyczący wnioskodawcy.
2. Akt założycielski wnioskodawcy (statut lub umowa).
3. Oświadczenia każdego z producentów–członków o nieprzynależności do innej wstępnie uznanej grupy producentów owoców i warzyw lub innej uznanej organizacji producentów owoców i warzyw dla grupy produktów ze względu na które podmiot wnioskuje o uznanie, wraz z numerami PESEL, NIP i REGON.

4. Oświadczenie każdego z producentów–członków potwierdzające wartość produktów wytworzonych i sprzedanych w wybranym 12-miesięcznym okresie rozpoczynającym się nie wcześniej niż dnia 1 stycznia trzeciego roku poprzedzającego rok złożenia wniosku o uznanie organizacji producentów owoców i warzyw i kończącym się nie później niż dnia 1 sierpnia roku złożenia tego wniosku.
5. Oświadczenie każdego z członków grupy o wyrażeniu zgody na przetwarzanie danych osobowych zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz.U. z 2002 r. nr 101, poz. 926 z późn. zm.).
6. Dowód uiszczenia opłaty skarbowej za wydaną decyzję w wysokości 10 zł.

W tym przypadku marszałek województwa ma również na wydanie decyzji trzy miesiące – czas ten należy brać pod uwagę przy terminie składania wniosku, mając na względzie chociażby termin składania do zatwierdzenia programu operacyjnego (15 września), czy zaliczenie sezonowej sprzedaży do przychodów grupy, będących podstawą naliczania wysokości pomocy.

4. Działalność grupy jako zrzeszenia osób

Sukces grupy zależy od zaangażowania i profesjonalizmu ich członków. Jednak większość producentów–członków grup ma niewielkie doświadczenie w zarządzaniu przedsięwzięciem gospodarczym, istotnie różniącym się od zarządzania własnym gospodarstwem. **Członkowie powinni być świadomi istnienia wielu praw i obowiązków wynikających z faktu uczestnictwa w grupie.**

Ważne jest wyraźne zróżnicowanie roli członków, zarządu i pracowników w grupie. **Członkowie są jedynymi właścicielami grupy i muszą zapewnić, aby działalność grupy skupiała się na osiągnięciu celów, dla których została utworzona.** Ważne jest również, aby członkowie wypełniali swe zadania w grupie zgodnie z postanowieniami statutu i warunkami umowy zawartymi pomiędzy każdym z nich a grupą.

Podstawowym obowiązkiem członka grupy jest sprzedaż poprzez grupę produktów wyprodukowanych w gospodarstwie – inaczej tworzenie i działanie grupy traci sens.

Grupa jako zrzeszenie osób

Oprócz uwarunkowań zewnętrznych, na które nie zawsze mamy wpływ, w grupie działają mechanizmy wewnętrzne, które wpływają na efektywność działania i samopoczucie jej członków. Dobrze jest znać te psychologiczne i socjologiczne mechanizmy, żeby lepiej rozumieć szanse i zagrożenia grupowego działania i lepiej przewidywać, planować zadania.

Grupa jest zbiorem osób, które współdziałają ze sobą, mają wspólny cel, są uzależnione od siebie w tym sensie, że zaspokojenie potrzeb i realizacja celów skłania je do wzajemnego zaufania i wpływa na postępowanie wobec siebie, charakteryzują się pewną strukturą ról i obowiązującymi je pewnymi normami, mają świadomość, że tworzą odrębną w stosunku do innych grupę.

Jak rozwija się grupa?

Każda grupa podlega rozwojowi. Można go przedstawić na wiele różnych sposobów, ujmując w umowne fazy. Wyróżniamy następujące fazy rozwoju grupy:

Faza pierwsza – kształtowanie się grupy, inaczej określane fazą formowania. W tym okresie wyraźnie objawia się niepokój związany ze znalezieniem się w nowej sytuacji i wśród osób często zupełnie nieznanymi. Członkowie grupy wzajemnie poznają się, sprawdzają, co jest dla nich wspólne, a co ich różni, tworzą się sympatie i antypatie. W tej fazie obserwuje się dużą niepewność, zaczynają się kształtować pierwsze wyobrażenia o tym, co jest możliwe. Oczekiwania są bardzo wysokie. Wydajność jest niska, dużo czasu poświęca się na zrozumienie innych i ustalenie ich miejsca w grupie. Członkowie grupy i liderzy oczekują szybkich efektów. Ich brak powoduje frustracje i sprawia trudności w cierpliwym budowaniu solidnych podstaw funkcjonowania grupy.

Druga faza – szturmowania, określana też fazą konfliktu i buntu. Grupa wkracza w najbardziej krytyczną fazę, kiedy ludzie przekonują się, że muszą pracować razem, aby osiągnąć swój indywidualny cel. Pojawia się walka o władzę, narzekanie i krytyka. Członkowie są zaangażowani i chcą pracować, ale zgodnie z dotychczasowym sposobem działania. Nie uświadamiają sobie istoty współpracy i wzajemnej komunikacji. Stare nawyki konfrontowane są z nowym sposobem pracy. Uczestnicy stają się mniej powściągliwi, podkreślają różnice, wysuwają roszczenia do dominacji i poszukują partnerów koalicyjnych. Pojawiają się konflikty między różnymi typami osobowości. Członkowie mają własne ukryte plany pracy. Niewątpliwie jest to faza krytyczna w rozwoju grupy, nierzadko w tym czasie dochodzi do jej rozpadu. Liderzy niemający wiadomości na temat przebiegu rozwoju grupy mogą w tym czasie łatwo rezygnować.

Trzecia faza – normowania, określana też fazą współdziałania i spójności. W tym okresie rodzi się autonomia grupy. Następuje znaczne polepszenie stosunków. Członkowie zaczynają rozwiązywać powstające w wyniku różnic problemy, uczą się aktywnie słuchać, komunikować, rozumieć mocne i słabe strony innych. Kształtuje się pogląd kto i jaką rolę będzie pełnił, kto i jakie oczekiwania grupy będzie spełniał. Lider zaczyna dzielić zadania i odpowiedzialność. Konflikty nie są traktowane personalnie, ale jako element rozwoju dobrego zespołu. Członkowie biorą pod uwagę zadania grupowe w realizacji własnych planów. Gry o władzę nie są dominującym elementem życia grupy. Członkowie zaczynają identyfikować się z grupą. W zespole zwiększa się poczucie bezpieczeństwa.

Czwarta faza – dojrzałości, czyli realizowania zadań. Po zbudowaniu struktur grupa koncentruje się na określonych celach i staje się bardzo efektywnym i silnym zespołem. Współdziałanie przebiega rutynowo według ukształtowanych wzorców. Komunikacja jest wielostronna, zakres kompetencji jest równo dzielony, ludzie ufają sobie wzajemnie. Członkowie są zadowoleni z osiągnięć, przejawiają dużo inicjatywy, wyróżniają się samodzielnością w wytyczaniu kierunków, uznają różnice między sobą za pozytywne i wysoko je oceniają. Członkowie grupy szukają bardziej efektywnych sposobów współpracy w zespole.

Piąta faza – obumierania i rozpadu grupy. Przejście do tej fazy odbywa się zwykle w sposób mało zauważalny. Stabilność osiągnięta w fazie dojrzałości jest zarówno szansą, jak i zagrożeniem dla przyszłości grupy. Grupa nieumiejąca konstruktywnie wykorzystywać osiągnięć, przyjmuje je jako szczyt możliwości rozwojowych, tworząc z czasem system obrony stanu obecnego. **Jeśli grupa nie zauważa konieczności zmian, ujawniania i rozwiązywania konfliktów – powoli wypala się i umiera.** Członkowie spostrzegają, że jednoczące grupę cele i zadania zdezaktualizowały się, atrakcyjność już dawno zastąpiły przyzwyczajenie i rutyna. Zdarza się, że grupa w tej fazie rozpada się.

Życie grupy podlega zmianom, warto cały czas zwracać uwagę na czynniki i zjawiska wyznaczające kierunek grupy. Znajomość opisanych wyżej faz i umiejętność ich rozpoznawania jest warunkiem świadomego kierowania grupą i stawiania zadań adekwatnych do etapu jej rozwoju. Zdarza się bowiem, że nie rozumiejąc tych zjawisk liderzy proponują zadania, do których uczestnicy nie są jeszcze gotowi. Nieraz liderzy niepotrzebnie przeżywają frustrację, obarczając się odpowiedzialnością za napięcia konieczne do rozwoju grupy (oskarżają siebie o nieudolność, zniechęcają się, czy rezygnują z działania).

Wewnętrzne uregulowania w grupie

Działanie w grupie opiera się na wspólnym podejmowaniu decyzji. W demokracji zjawiskiem naturalnym jest sytuacja, w której poszczególne osoby – członkowie grupy mają różne poglądy na dany temat. Mimo tych różnic **konieczne jest sprawne i skuteczne podejmowanie decyzji zgodnych z wolą większości i poszanowaniem mniejszości.** Aby było to możliwe, konieczne jest uzgodnienie, przyjęcie przez wszystkich i wdrożenie jednoznacznie określonych procedur, obowiązujących przy podejmowaniu każdej decyzji.

Jednoznaczne określenie wszelkich spraw dotyczących zasad funkcjonowania i współpracy w ramach grupy powinno być zawarte w przyjętych przez Walne Zgromadzenie organizacji i podpisane przez wszystkich członków, regulaminach wewnętrznych, które nie podlegają rejestracji, a stanowią jedynie wewnętrzne uregulowania pracy grupy. Regulaminy takie powinny obejmować wszelkie obszary działania i funkcjonowania grupy.

Wśród podstawowych uregulowań, które powinny być przyjęte przez każdą grupę należy wymienić poza wspomnianymi wcześniej umowami członkowskimi, następujące dokumenty:

- regulaminy pracy walnego zgromadzenia oraz innych organów statutowych,
- regulamin wyborów.

Ponadto zależnie od prowadzonej przez grupę działalności powinno uchwalić się inne regulaminy, np.: określające zasady wspólnego użytkowania maszyn i sprzętu, zasady finansowania inwestycji, czy też zasady przygotowania i oznaczania produktów przeznaczonych do wspólnego przechowywania.

Zasady głosowania

W czasie zebrania głosowaniu poddawane są sprawy różnej wagi, stąd też niejednokrotnie już zapisy w statucie mówią, że do podjęcia konkretnej decyzji potrzebna jest np. większość bezwzględna czy kwalifikowana. Co oznaczają te pojęcia?

Głosując większość spraw mamy do czynienia ze zwykłą większością. Dany wniosek zostaje przyjęty, gdy więcej głosów jest „za” niż „przeciw”, głosy „wstrzymujące się” nie mają znaczenia. Jeżeli liczba głosów „za” jest równa liczbie głosów „przeciw”, wniosek upada. Powszechnie stosowana praktyka, że w takich przypadkach decyduje głos przewodniczącego obradom nie jest zgodna z uznanymi w świecie procedurami demokratycznymi.

Przy większości bezwzględnej więcej niż połowa głosów musi być „za”, głosy „przeciw” i „wstrzymujące się” traktuje się jako głosy niepopierające wniosku. Większość bezwzględna z 20, jak i z 21 wynosi 11.

Z większością kwalifikowaną mamy do czynienia wówczas, gdy „za” musi być więcej niż określona liczba obecnych, np. 2/3 czy 3/4.

Każdorazowo, by głosowanie było ważne, musi być obecna wymagana liczba członków grupy, czyli musi być quorum.

Głosowanie może być jawne, przez podniesienie ręki, wówczas przewodniczący przypomina treść wniosku lub uchwały i kolejno zadaje pytania: kto jest za wnioskiem (uchwałą)?, kto jest przeciw?, kto się wstrzymał?, a uprawnieni do głosowania uczestnicy zebrania podnoszą rękę w momencie, gdy podane pytanie jest zgodne z ich punktem widzenia. Każda osoba może podnieść rękę tylko raz. Jeżeli mamy pięć zgłoszonych wniosków, z których wybieramy jeden, przewodniczący przypomina treść wniosków i pyta: kto jest za wnioskiem 1? ... kto jest za wnioskiem 2? kto jest za wnioskiem 5? Głosy liczy przewodniczący lub inna upoważniona osoba. Po przeliczeniu głosów przewodniczący informuje o liczbie oddanych głosów na każde z pytań, a następnie ogłasza, czy wniosek przeszedł, czy upadł lub który wniosek został przyjęty. Wyniki głosowania muszą być zapisane w protokole zebrania.

Głosowanie tajne przeprowadza się w przypadku wyboru do władz (jest to zasadą), a także w innych przypadkach, gdy ten sposób głosowania określa statut lub gdy żądają tego uczestnicy spotkania.

Władza w grupie

Najbardziej pożądaną formą przywództwa w demokratycznie zarządzanej grupie jest tzw. **przywództwo dzielone**, polegające na tym, że każdy z członków grupy czując się odpowiedzialny za grupę i efekty jej działania, w momencie realizacji przydzielonego zadania staje się w tym zakresie jej przywódcą.

Im bardziej członkowie grupy dzielą między sobą funkcje przywódcze, tym większa jest ich motywacja, tym bardziej są gotowi do solidarnego działania oraz tym lepsze są wspólnie podejmowane decyzje.

Obowiązki członka zarządu grupy

W grupie producentów główną rolę w organizowaniu pracy grupy oraz zabezpieczeniu jej funkcjonowania odgrywa zarząd. Najlepiej, jeżeli do zarządu zostaną

wybrani autentyczni liderzy grupy. Zarząd kieruje bieżącą działalnością grupy, reprezentuje ją na zewnątrz oraz podejmuje wszystkie niezastrzeżone dla innych organów, najważniejsze decyzje.

Zarząd musi podejmować ważne decyzje, wraz ze wszystkimi członkami grupy, by zapewnić pełną i wszechstronną konsultację z nimi. Jest bardzo ważne by zarząd miał pełne poparcie członków grupy i by byli oni, zgodnie z zasadą przywództwa dzielonego, zaangażowani w pracę grupy.

Każdemu z członków zarządu powinny być przypisane określone obowiązki w grupie, tak aby mogła ona skutecznie działać. I tak na przykład jeden z nich może się zajmować finansami, drugi sprzedają, a trzeci odpowiadać za sprawy technologiczne i jakość otrzymywanych produktów.

Zarząd grupy odpowiedzialny jest również za wypełnianie obowiązków grupy wobec członków. Do głównych zadań zarządu należy szczególnie zapewnienie, aby:

- grupa działała w najlepiej pojętym interesie członków,
- grupa działała zgodnie z przepisami obowiązującego prawa,
- grupa była właściwie zarządzana i kontrolowana,
- członkowie otrzymywali regularnie aktualne informacje.

W większych grupach zarząd może zatrudnić profesjonalnego menadżera, którego koszt pokrywany jest z opłat operacyjnych od sprzedaży (jest to opcjonalne i zależy od decyzji grupy, po przeanalizowaniu, czy zatrudnienie menadżera jest ekonomicznie uzasadnione). W przypadku zatrudnienia menadżera, zarząd musi dopilnować, aby otrzymywał on odpowiednio przygotowany zakres zadań i obowiązków oraz utrzymywany był stały kontakt między zarządem a menadżerem. Oprócz wsparcia swoich działań menadżer musi otrzymywać informacje o oczekiwaniach wobec niego oraz bieżącą ocenę dotychczasowych postępów we współpracy z grupą.

Menedżerowie grupy odpowiedzialni są za bieżące działania grupy, takie jak kontakty z kupcami, negocjacje cen, prowadzenie ksiąg i realizację płatności. W małych grupach odpowiedzialność za te działania jest powierzona członkom zarządu i z reguły nie jest zatrudniany menadżer.

Zarówno członkowie zarządu, jak i menadżerowie powinni uczestniczyć w szkoleniach w celu doskonalenia swojej wiedzy i umiejętności niezbędnych do skutecznej realizacji swoich zadań i obowiązków.

Każdy z członków grupy może zostać wybrany do jej zarządu. **Członek zarządu musi posiadać zdolność do wykonywania czynności prawnych**. Na nim spoczywać będzie odpowiedzialność za działania zmierzające do ochrony majątku wszystkich członków grupy, a nie tylko własnego gospodarstwa.

W statucie/umowie grupy zawartych jest szereg zadań, za które odpowiedzialny jest zarząd. Dlatego ważne jest, aby zarząd dobrze znał przepisy wewnętrzne grupy oraz strukturę i wymogi wynikające z formy prawnej grupy, którą kieruje.

Zarząd podejmując decyzje dotyczące działań grupy (np. kontrakty na sprzedaż produktów członków) musi wcześniej upewnić się, że nie kolidują one z interesem grupy i nie działają w ten sposób na jej szkodę.

Zarząd odpowiedzialny jest również wobec:

- pracowników (jeśli są zatrudnieni w grupie) za zapewnienie im odpowiednich warunków pracy,
- wierzycieli za zapewnienie spłaty zobowiązań,
- odbiorców za zapewnienie, że towar dostarczany jest zgodnie z warunkami uzgodnionego kontraktu,
- społeczeństwa poprzez nie podejmowanie działań przeciwko szeroko pojętemu interesowi społecznemu.

Zarząd powinien zadbać o to, aby grupa miała jasno sprecyzowane cele oraz przygotowany plan działania zatwierdzony przez członków oraz podpisane umowy członkowskie. Powinien również dopilnować, aby w grupie funkcjonował odpowiedni system ewidencjonowania obrotów i prowadzenia księgowości oraz kontroli.

Ważną sprawą jest dopilnowanie przez zarząd, aby członkowie byli informowani na bieżąco, o tym co się dzieje w grupie. Chodzi tu szczególnie o:

- informacje na temat cen i sytuacji finansowej grupy,
- zapewnienie prawidłowego informowania członków o możliwościach rynkowych,
- zapewnienie, że członkowie otrzymują aktualne informacje o zalecanych technologiach, występujących chorobach i szkodnikach roślin, magazynowaniu, sposobie pakowania, sposobach dostaw, wymaganej jakości,
- zapewnienie, że członkowie są na bieżąco informowani o inwestycjach lub pracach budowlanych prowadzonych w grupie,
- raporty dotyczące zatrudnionych pracowników lub zmian organizacyjnych.

Grupa osiągnie lepsze efekty gospodarcze oraz lepszą atmosferę współpracy, jeżeli zarząd będzie umiał ocenić specjalistyczne umiejętności poszczególnych członków grupy i wykorzystać je dla dobra wszystkich członków, poprzez powierzenie im określonych zadań. W ten sposób nie tylko zarząd będzie zaangażowany i odpowiedzialny za efekty grupy. Ten sposób podziału zadań jest szczególnie ważny w małych grupach, które nie mogą pozwolić sobie na zatrudnianie specjalistów z różnych dziedzin.

Możliwe metody komunikacji w grupie obejmują głównie spotkania, chociaż w większych grupach bardziej odpowiednie może być wykorzystywanie innych technik, jak np. Internet, Informatory pisane, SMS-y, itp.

Na członkach zarządu spoczywa odpowiedzialność w stosunku do urzędów państwowych za zgodne z prawem prowadzenie działalności grupy. Będzie to wymagać sporządzania potrzebnych informacji i dopełnienia obowiązków podatkowych. W przypadku niepewności co do obowiązujących przepisów i wymogów w tym zakresie zarząd powinien skorzystać z profesjonalnego doradztwa prawnego i/lub finansowego.

Obowiązki prezesa grupy

Od prezesa oczekuje się występowania w imieniu członków grupy, jako jej rzecznik oraz odgrywania roli lidera w grupie. Obowiązki prezesa wynikają z obowiązków zarządu określonych w statucie/umowie.

Jeśli w grupie zatrudniony jest menedżer, zadaniem prezesa jest utrzymywanie kontaktu pomiędzy nim i członkami zarządu oraz odbywanie regularnych spotkań.

Prezes powinien zadbać, aby wszyscy członkowie zarządu otrzymywali wystarczające informacje przed spotkaniem oraz przygotowany był porządek obrad. W trakcie spotkań prezes musi dopilnować, aby:

- dostępne były właściwe informacje, na podstawie których zarząd może podjąć decyzje,
- dyskusja skupiała się na priorytetowych zagadnieniach, zgodnych z celami działalności grupy,
- był wystarczający czas poświęcony na przedyskutowanie wszystkich zagadnień oraz członkowie zarządu mieli możliwość wyrażenia swoich opinii,
- zachowany był porządek obrad,
- następowało możliwie jednomyślne podejmowanie decyzji przez zarząd,
- było jasno określone kto, kiedy i w jaki sposób ma realizować decyzje podjęte w trakcie posiedzenia,
- sporządzany był protokół z każdego posiedzenia.

Prezes grupy nie musi osobiście zwoływać spotkań, przygotowywać informacji oraz sprawozdań czy sporządzać protokołów z posiedzeń, lecz może delegować te zadania na kogoś innego. Jednak prezes musi dopilnować właściwego ich wykonania.

Czynniki konsolidujące grupę

Niewątpliwie najważniejszym elementem konsolidującym grupę jest **wspólny cel**, rozumiany jako dążenie wszystkich członków grupy do osiągnięcia jakiegoś pożądanego stanu bądź efektu, np. zdobycie pomieszczenia na biuro grupy, podpisanie umowy handlowej korzystnej dla producentów, sprzedaż produktów zgodnie z oczekiwaniami itp. Należy jednak pamiętać, że konsolidująca siła wspólnego celu zostanie osiągnięta tylko wówczas, gdy jest on realny i akceptowany przez wszystkich (lub przynajmniej zdecydowaną większość) członków.

Drugim istotnym czynnikiem jest **wzajemne wsparcie**, jakiego udzielają sobie członkowie.

Grupa mająca wspólny cel i wewnętrznie się wspierająca ma duże szanse odniesienia sukcesu, powodzenia wspólnych działań, a każdy **sukces odniesiony przez grupę** wzmacnia ją i dostarcza nowych sił do podejmowania nowych zadań.

Dla konsolidacji grupy w dłuższym wymiarze czasowym istotne jest, by podejmowane prace były konsekwentnie doprowadzane do finału, a odpowiednie zorganizowanie pracy grupy, ustalanie terminów spotkań, podejmowanych prac prowadziło do **ciągłości działań grupowych**.

W każdej grupie występują różnice zdań, wypowiedzi krytyczne oraz inne zjawiska potencjalnie zagrażające spójności grup. Chcąc im zapobiec grupa powinna być otwarta na nowe pomysły, rozwiązania czy słowa krytyki. Przyjęcie zasady, że **każdy ma prawo się wypowiedzieć i każdy ma prawo być wysłuchany** umożliwia dyskusję i rozwiązywanie problemów.

Obok czynników wewnętrznych sprzyjających konsolidacji grupy istotną rolę odgrywają czynniki zewnętrzne. Tworzenie podstaw prawnych, dobrych organizacyjnych i ekonomicznych warunków funkcjonowania grup wzmacnia motywację ich członków.

Co utrudnia pracę grupy?

Jednym z głównych czynników utrudniających pracę grupy jest **brak dyscypliny członków**, wyrażający się podejmowaniem, przez pojedyncze osoby, decyzji o sprzedaży produktów wbrew przyjętym w grupie zasadom. Brak dyscypliny może też wyrażać się nieuczestniczeniem w zebraniach grupy, niewywiązywaniem się z przyjętych zobowiązań, niepłaceniem ustalonych składek na pokrycie kosztów funkcjonowania grupy itp.

Problemem może stać się też **zbyt duża aktywność członków** grupy, wyrażająca się zgłaszaniem zbyt dużej liczby pomysłów na wspólne działanie. W efekcie podejmowania jednocześnie kilku zadań istnieje niebezpieczeństwo zatracenia głównego celu grupy. Stąd też należy raczej dążyć do koncentrowania się wokół głównego celu i podejmowania zadań na miarę aktualnych możliwości.

Może się zdarzyć, że w grupie utworzonej w imię realizacji wspólnego celu **dochodzi do rozbieżności interesów, podejrzeń, pomówień, itp.** Te zjawiska zawsze wpływają na grupę destrukcyjnie. Jednym z lepszych sposobów radzenia sobie z tym problemem jest otwarta dyskusja na forum grupy i wspólne poszukiwanie rozwiązań.

5. Grupa jako firma – planowanie, organizowanie i finansowanie działalności grupy

Wszystkie grupy producentów powinny posiadać przygotowany plan, za co odpowiedzialny jest zarząd grupy. Plan ten powinien być poddawany ocenie, co najmniej raz w roku. Jest on pomocny zarządowi w kontrolowaniu postępów w realizacji zadań grupy oraz minimalizowaniu konfliktów między członkami. Plan powinien zawierać ocenę słabych i mocnych stron grupy, a także możliwości istniejących w otoczeniu gospodarczej działalności grupy. Wymagać to będzie dokonania oceny rynku i konkurencji obecnej na nim. Na podstawie tych informacji będzie można następnie opracować plan marketingowy i finansowy działalności grupy.

Zarząd może poprosić doradców o pomoc w przygotowaniu planów, ale później musi dopilnować ukończenia i zatwierdzenia gotowego dokumentu oraz zaangażowania w jego rozwój na poszczególnych etapach realizacji. To zarząd powinien być przekonany, że założenia planu są realne i możliwe do osiągnięcia oraz czuwać nad jego wdrażaniem, przy maksymalnym zaangażowaniu i zdecydowaniu zarówno ze swojej, jak i członków strony.

Uogólniając można powiedzieć, że do obowiązków zarządu należy zapewnienie, aby grupa:

- miała wypracowaną jasną filozofię i cele działania,
- posiadała plan działalności gospodarczej,

- posiadała odpowiedni system ewidencjonowania obrotów i kontroli,
- miała podpisane umowy handlowe z członkami,
- posiadała odpowiedni system sprawozdawczości z postępów działania,
- poddawała corocznej ocenie wypełnianie zadań przez zarząd i kierownictwo grupy,
- miała bieżący i skuteczny system komunikacji z członkami,
- działała zgodnie z przepisami prawa dotyczącymi działalności grup oraz danego kraju.

Realizacja bieżących zadań

Biuro grupy

Wiele grup nie przywiązuje należytej wagi do faktu posiadania własnego biura i tablicy informacyjnej z nazwą grupy. Tymczasem pomyślmy jak sami postrzegamy firmę, która nie ma biura, szyldu, telefonu, którego numeru nie można znaleźć w książce telefonicznej? – Na pewno nie postrzegamy jej jako poważnej firmy i zastanawiamy się czy podjąć z nią współpracę. Czy też jako taka firma chcemy być postrzegani? Oczywiście, że nie. **Warto więc zatroszczyć się o odpowiednie pomieszczenie, zawiesić tablicę informacyjną, podać do publicznej wiadomości numer telefonu, faksu, adres poczty elektronicznej, wyposażyć przedstawicieli grupy w wizytówki, przygotować ulotkę informującą o naszej ofercie handlowej.** Nie jest to dzisiaj skomplikowane ani drogie, a zupełnie inaczej prezentujemy się w oczach kontrahentów handlowych i otoczenia – jesteśmy firmą!

Pracownicy grupy

Zarząd grupy jest m.in. odpowiedzialny za planowanie, i realizację zadań oraz rozliczenia zewnętrzne grupy. Jest rzeczą bardzo ważną, aby zarząd szybko ustalił system ciągłego monitorowania i kontroli prowadzonej przez grupę działalności, pozwoliłoby to na bieżącą kontrolę realizacji zadań, w tym finansowych oraz podejmowanie stosownych decyzji.

Do sprawnego zarządzania może przyczynić się realizacja następujących zasad:

- zebrania zarządu odbywają się regularnie, np. w określonym dniu miesiąca (tygodnia), o ściśle określonej godzinie i zawsze w tym samym miejscu;
- tematyka zebrań jest przygotowana z pewnym wyprzedzeniem;
- każdorazowo członkowie zarządu powinni otrzymywać krótkie informacje o prowadzonych i planowanych pracach oraz informacje finansowe;
- o sprawach grupy powinni być na bieżąco i rzetelnie informowani jej członkowie, należy ustalić taki system informowania;
- w zebraniach powinna uczestniczyć osoba kierująca bieżącą działalnością grupy (o ile roli tej nie pełni ktoś z członków zarządu);
- zebrania zarządu powinny być protokołowane a wnioski i zalecenia przekazywane do realizacji odpowiednim osobom bądź organom.

W celu kierowania bieżącą działalnością grupy zarząd upoważnia do tego jednego ze swoich członków, rolę tę może spełniać ktoś z członków grupy przygotowany do pełnienia tej funkcji lub zarząd może zatrudnić osobę z zewnątrz (menedżera). Osoba ta może być zatrudniona na cały lub na część etatu. Grupa może też wybrać inne rozwiązanie, często występujące w państwach zachodnich, polegające na zleceńiu wykonywania funkcji przedstawiciela handlowego wyspecjalizowanej firmie.

Obok menedżera bardzo ważnym stanowiskiem w biurze grupy jest osoba, której stanowisko można nazwać różnie: sekretarki, pracownika administracyjnego itp. Osoba ta może być zatrudniona na pełny bądź, na część etatu. Do jej obowiązków powinno należeć:

- prowadzenie korespondencji;
- organizowanie zebrań zarządu oraz zebrań całej grupy od strony:
- administracyjnej przygotowywanie dokumentów i informacji na zebrania,
- protokołowanie zebrań, wysyłanie wniosków i zaleceń, przekazywania informacji członkom grupy,
- prowadzenie kasy, sporządzanie i gromadzenie dokumentów księgowych.

Poza wyżej wymienionymi stanowiskami, których zaistnienie bardzo usprawni pracę grupy, mogą być zatrudnione inne osoby, jeżeli wynika to z potrzeb prowadzonej działalności i ma pokrycie w finansach grupy. **W początkowym okresie działania, grupy najczęściej nie zatrudniają pracowników, ale również w tym czasie szczególnie ważne jest właściwe zorganizowanie obsługi księgowej i prawnej grupy.**

Majątek grupy

Musi on odpowiadać potrzebom realizowanych zadań. Dzisiaj mało grup dysponuje własnym majątkiem, jednak jego posiadanie jest nieodzowne by skutecznie działać na rynku. Dotyczy to szczególnie grup, które muszą produkt w specjalny sposób przygotować do handlu, np. grup producentów owoców i warzyw. Nie zawsze od razu trzeba budować nowe obiekty, można je wydzierżawić. Dużo jest wokół niewykorzystanego majątku, choćby w spółdzielniach, który łatwo można adaptować do naszych potrzeb i wyposażać w niezbędne urządzenia.

Planowanie działalności grupy

Każda grupa producentów przygotowując się do działalności lub później rozpoczynając jakieś konkretne przedsięwzięcie musi je dobrze zaplanować.

Optymizm i wiara w sukces, które najczęściej cechują podejmujących działania są bardzo ważne, a nawet niezbędne, ale nie wystarczą do osiągnięcia zakładanych efektów końcowych.

Osiągnięcie sukcesu na rynku wymaga dostosowania metod pracy, organizacji i zarządzania do wymagań gospodarki rynkowej.

Grupa powinna być postrzegana, jako przedłużenie działalności gospodarstwa. **Członkowie powinni uzyskiwać korzyści z tytułu udziału w grupie proporcjonalnie do obrotu lub korzystania z usług, nie zaś drogą inwestycji finansowych.**

W praktyce działania grupowe powinny dać efekt ekonomiczny wyrażający się niższymi kosztami produkcji i korzystniejszą sprzedażą wyprodukowanych towarów. Grupa musi więc tak działać na rynku, by te efekty osiągnąć. Jak można to uzyskać? Otóż podstawą sukcesu jest dobre zaplanowanie działalności marketingowej i ekonomiczno-finansowej grupy.

Chcąc dobrze zaplanować działalność grupy musimy odpowiedzieć na następujące pytania:

- Co chcemy robić?
- Jak chcemy to wykonać?
- Czym dysponujemy?
- Czego nam brakuje?

Należy dokładnie określić wszystkie zasoby rzeczowe, finansowe i ludzkie niezbędne do właściwej realizacji zadań.

Planowanie, szczególnie finansowe, nie jest mocną stroną większości grup. Dlaczego jednak jest ono tak ważne? Otóż planujemy przede wszystkim by:

- przekonać się czy końcowy efekt podejmowanych działań będzie nas zadowalał,
- pomóc kierownictwu grupy w bieżącym zarządzaniu,
- pomóc w określeniu kierunków dalszego rozwoju grupy.

Posiadanie planu ułatwi też prezentację grupy na zewnątrz, np. partnerom handlowym, kredytodawcom, itp.

Planując musimy pamiętać o kilku zasadach:

Plan musi być realny – jeżeli plan ma być podstawą naszego działania i naszego sukcesu musi opierać się na rzeczywistych założeniach i rzeczywistych danych liczbowych (cenach, kosztach itp.).

Plan musi być konkretny – musimy kwotowo określić zarówno koszty jak i przychody najlepiej rozpisując je na kolejne miesiące lub kwartały – pozwoli to nam kontrolować na bieżąco czy uzyskujemy zakładane efekty.

Plan musi być kompletny – należy dokładnie zaplanować wszystkie elementy zarówno kosztów, jak i przychodów, np. zakupując komputer musimy pamiętać o oprogramowaniu, posiadając budynki, budowle, sprzęt musimy dobrze policzyć koszty ich eksploatacji, podatki oraz amortyzację, itd.

Plan musi być elastyczny – ponieważ nie możemy przewidzieć wszystkich zdarzeń wpływających na nasze przychody i wydatki, musimy przewidywać możliwość różnych zmian i dostosowań do zmieniającej się sytuacji oraz tworzyć ewentualne rezerwy na nieprzewidziane wydatki.

Plan powinien odpowiadać naszym aktualnym możliwościom – na cóż zda się np. planowanie budowy przechowalni jeśli nie mamy wystarczającej ilości pieniędzy, a kredyt jest nieosiągalny.

Sporządzając plan naszej działalności musimy pamiętać, że wykonujemy go przede wszystkim dla siebie, że ma nam on pomóc w skutecznym działaniu.

Plan mogą przygotować sami członkowie grupy lub można poprosić o pomoc osoby z zewnątrz.

Finansowanie grup producentów

Finansowanie grupy na początku jej działalności musi być zgodne z zawartymi przez członków–producentów postanowieniami statutu w przypadku zawiązania spółdzielni i zgodne z postanowieniami umowy w przypadku zawarcia umowy spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Grupy producentów powinny być głównie finansowane przez swoich członków, drogą kapitału pierwotnego (wpisowego i udziałów), marży od sprzedaży, pożyczek lub zatrzymanej nadwyżki (rezerw). Praktyczne doświadczenie pokazuje, że producenci są bardziej skłonni wspierać swoją organizację wówczas, gdy jest ona finansowana z ich własnych środków.

Członkowie–założyciele wnoszą kapitał. Na fundusze te mogą się składać:

- **wpisowe członków** – w spółdzielni członkowie wnoszą niepodlegające zwrotowi wpisy. Od nowych członków można oczekiwać wniesienia wyższego wpisu, odzwierciedlającego korzyści z dołączenia do istniejącej już organizacji. Ustalenie nowej wartości wpisu wymaga zmiany statutu. Pozwala to skompensować istniejącym członkom ich uprzedni wysiłek oraz poniesione ryzyko i zainwestowane środki;
- **udziały członkowskie** – udziały członkowskie w spółdzielni i udziały w spółce z o.o., jakkolwiek wnoszone na innych zasadach, stanowią źródło finansowania działalności grupy w jej początkowym okresie działania. W obu przypadkach członkowie–założyciele, czy wspólnicy (spółka z o.o.) decydują o liczbie, wysokości, a w przypadku spółki z o.o., również o formie wniesienia udziałów.

Wielkość kapitału zakładowego w przypadku spółki z ograniczoną odpowiedzialnością jest określona w Ksh i nie może być niższa niż 5 000 złotych, wysokość udziału wpłacanego przez członka przystępującego do spółdzielni określają sami członkowie.

Udziały członkowskie podlegają zwrotowi w przypadku wystąpienia członka ze spółdzielni według zasad określonych w statucie i prawie spółdzielczym. Występujący ze spółki sprzedaje swoje udziały.

Pożyczki od członków grupy

Pożyczka udzielana przez członka grupy producentów tejże grupie podlega zwrotowi po upływie uzgodnionego terminu i powinna być zwrócona wraz z odsetkami.

Finansowanie z innych źródeł

Grupy powinny być przede wszystkim finansowane przez swoich członków. Producenci są bardziej skłonni wspierać własną grupę wówczas, gdy jest ona finansowana z ich własnych środków. Jednakże, grupa może zaciągnąć kredyt w banku, aby sfinansować część inwestycji lub zapewnić sobie kapitał obrotowy.

Każdy bank indywidualnie określa warunki, na których przyznawany jest kredyt. Banki zazwyczaj wymagają:

- planu działalności gospodarczej wraz z budżetem (biznesplanu),
- zabezpieczenia kredytu,

- jasnego określenia zadeklarowanej wysokości funduszy własnych (udziału własnego).

Niezwykle istotne jest, aby sprawę finansowania początkowej działalności grupy szczegółowo przedyskutować z członkami-założycielami, tak aby mieli jasność co do swoich obowiązków jeszcze przed rozpoczęciem działalności.

Finansowanie bieżącej działalności

Z chwilą rozpoczęcia działalności grupy zwiększa się liczba możliwości finansowania jej działalności. Członkowie grupy mogą zdecydować się na przyjęcie do grupy nowych członków, szczególnie w przypadku, gdy umowy zawierane z odbiorcami zaczynają przekraczać dostępne im, zadeklarowane przez członków ilości produktu. Wprowadzenie do grupy nowych członków zwiększy przychody z wpisowego, kapitału udziałowego, oraz możliwych pożyczek. Powinno się zwrócić uwagę na to, że od nowych członków grupa może wymagać (w oparciu o podjęte uchwały) wyższych nakładów finansowych niż od członków – założycieli, w związku ze wzrostem inwestycji kapitałowych od czasu utworzenia grupy.

Marża od sprzedaży

Koszty prowadzenia działalności grupy stanowią podstawę naliczania wysokości marży. Jest ona liczona od obrotu, lub jako koszt np. od tony. **Marża powinna, co najmniej pokrywać bieżące koszty działalności grupy**, takie jak koszty transportu, rozmów telefonicznych, płacy personelu i kierownictwa, koszty przechowywania, spłaty oprocentowania pożyczek, itp. W przeciwnym wypadku grupa będzie ponosić straty. Przy ustalaniu wysokości opłat ważne jest, aby były one oparte na dokładnych prognozach (włącznie z rezerwami na nieściągalne wierzytelności) z uwzględnieniem czynników losowych.

Jak prowadzić marketing?

Nawet najlepszy na świecie produkt ma małą wartość, jeżeli nie znajdą się chętni na jego nabycie.

Prowadzona działalność gospodarcza przyniesie oczekiwane korzyści pod warunkiem, że będziemy oferować to, czego oczekuje odbiorca. Powodzenie grupy polega na postawieniu się w pozycji klienta i przewidywaniu jego wymogów. Jest to podstawowa zasada marketingu.

Czym jest marketing?

Istnieje wiele definicji marketingu podawanych przez różnych autorów. Międzynarodowej sławy specjalista, autor wielu opracowań Ph. Kotler określa marketing jako: działalność ludzką zmierzającą do zaspokojenia pragnień i życzeń nabywców poprzez proces wymiany.

Inny specjalista z tego zakresu określa marketing jako utrzymanie opłacalnej pozycji na rynku poprzez optymalne zaspokojenie potrzeb nabywców. Są jeszcze inne definicje marketingu oddające jego istotę: marketing to produkcja tego, co można sprzedać przy jednoczesnych próbach sprzedaży tego, co można wyprodukować, inaczej mówiąc, marketing to poszukiwanie sposobów realizacji oferty firmy w warunkach rynku nasyconego.

Marketing w grupie producentów

Każda grupa powinna określić swoją strategię rozwoju, której ważnym elementem jest strategia marketingowa. Właściwe określenie odbiorców produktów oraz ich potrzeb i oczekiwań z jednej strony zwiększy pozycję konkurencyjną grupy na rynku, a z drugiej strony pozwoli lepiej zrealizować potrzeby i oczekiwania jej członków.

Na marketingową działalność każdego podmiotu działającego na rynku składa się wiele jednostkowych przedsięwzięć, działań i czynności. Są wśród nich takie, które mają charakter rutynowy i występują z dużą powtarzalnością (np. czynności transakcyjne, ekspedycja dostaw, bieżące czynności ewidencyjno-kontrolne itp.) inne zaś mają charakter jednorazowych przedsięwzięć, chociaż mogą się często powtarzać. Takie działania każdorazowo wymagają indywidualnego podejścia (np. analiza rynku, sporządzanie planów marketingowych, wprowadzanie na rynek nowych produktów itp.). Wszystkie, te działania mają na celu osiągnięcie przez grupę sukcesu na rynku, który będzie zgodny z jej celami.

Ustalenie celów strategicznych i kierunków rozwoju grupy umożliwia przejście do budowania planów marketingowych. Plany takie stanowią przede wszystkim zbiór decyzji ustalających pożądane cele rynkowe i sposób ich realizacji. Decyzje te są podejmowane w oparciu o wszechstronną analizę bieżącej i przewidywanej sytuacji grupy na danym rynku. Decyzje planistyczne powinny odpowiedzieć na pytanie: co i jak należy osiągnąć?

Plan marketingowy spełnia następujące funkcje:

- motywacyjną – prezentując określone cele do osiągnięcia;
- weryfikacyjną – jako podstawa oceny realności osiągnięcia założonych celów i przedsięwzięć rozwojowych;
- koordynacyjną – jako podstawa wyznaczania i koordynacji szczegółowych zadań służb marketingowych i współdziałających z nimi jednostek organizacyjnych;
- kontrolną – stanowiąc podstawę bieżącej kontroli skuteczności działań marketingowych.

Integralnym i jednocześnie najważniejszym elementem planu marketingowego, jest strategia marketingowa, stanowiąca szczegółowy plan działań rynkowych, które powinny być zrealizowane w drodze do osiągnięcia zamierzonych celów.

Zdobądźcie informacje o odbiorcach

Pierwszym działaniem, jakie grupa musi podjąć jest zdobycie wiedzy o potencjalnych klientach oraz rynku i jego otoczeniu. Należy przeprowadzić proste badanie polegające na rozmowach z potencjalnymi naszymi klientami.

Podstawowe pytania o odbiorcach, na które musimy uzyskać odpowiedź:

- kto kupuje,
- ile kupuje,
- gdzie kupuje,
- dlaczego kupuje,
- co i kiedy kupuje?

Na początku należy ustalić:

- jakie jest zapotrzebowanie na nasze produkty,
- czy grupa może zdobyć wystarczający udział w rynku, aby prowadzenie jej było opłacalne,
- jakie są najlepsze sposoby ustalania cen, promocji i dystrybucji produktu zgodnie z potrzebami klientów?

Czas i wysiłek włożony w solidne badanie rynkowe zawsze się opłaca. Grupa lepiej poznaje swoich klientów i zdobywa więcej informacji o tym, dlaczego kupią oni właśnie nasze produkty, a nie te, które oferuje im konkurencja. Należy zapytać odbiorców, jakie ilości produktu będą kupowali, jak często i po jakiej cenie. Nie zaszkodzi dowiedzieć się od potencjalnych odbiorców, gdzie obecnie kupują produkty, jakie opakowania preferują, jakie mają uwagi na temat jakości produktu i jakie zmiany w tym zakresie chętnie widzieliby. Grupy sprzedające do hurtowni najczęściej od nich otrzymują informacje o wymogach konsumentów.

Badanie rynku powinno być krótkie, aby jego koszty były niskie. W większości sytuacji szczegółowe badanie nie jest konieczne, lecz grupa prowadząc badanie rynku musi zadać sobie następujące pytania:

- czy osoby badane rzeczywiście reprezentują wszystkich potencjalnych klientów,
- jaka jest ogólna liczba potencjalnych klientów?

Sprawdźcie konkurencję

Grupa musi zdecydować o sposobie sprzedaży swych produktów i postępowania z konkurencją, bowiem wszystkie firmy mają konkurencję, a klienci mogą dokonywać wyboru, czyje produkty będą kupowali. Należy pamiętać o tym, że każdy, kto oferuje takie same lub podobne produkty stanowi konkurencję. W przypadku grup głównymi konkurentami są głównie inne grupy oraz firmy handlowe. Należy zatem wiedzieć, co konkurencja robi. Jest ona ważna z punktu widzenia powodzenia każdej firmy.

Grupa producentów powinna wiedzieć:

- kto oferuje podobne produkty,
- gdzie są konkurenci,
- jaka jest jakość i cena ich produktów,
- jakie oferty lub system zachęt proponują odbiorcom,
- co można zrobić, aby ulepszyć produkt,
- jaka będzie prawdopodobna reakcja konkurencji, jeżeli wprowadzimy na rynek nasz produkt?

Jednym ze sposobów zdobycia informacji na temat konkurencji jest kupienie i wypróbowanie jej produktów, a także obejrzenie miejsca (pomieszczeń), gdzie prowadzi działalność gospodarczą oraz zapoznanie się z jej materiałami promocyjnymi i dotyczącymi sprzedaży. Należy zwrócić uwagę na ceny, jakość, metody promocji i dystrybucji. Następnie wszystko to należy porównać z własnymi działaniami

w tym zakresie. Trzeba przeprowadzić wywiad z jak największą liczbą klientów konkurencji, aby dowiedzieć się dlaczego kupują jej towary.

Analizując konkurencję należy zadać sobie następujące pytania:

- co pozwoli nam uzyskać przewagę nad konkurencją,
- jakie są nasze mocne strony w zakresie sprzedawania,
- w jakich obszarach konkurencja ma przewagę?

Co i ile produkować?

Na podstawie informacji uzyskanych w trakcie badania rynku i wywiadów z odbiorcami można określić popyt na dany produkt oferowany przez grupę i pod te potrzeby ukierunkowywać produkcję w gospodarstwach członków. Koniecznie należy upewnić się czy odbiorcy będą kupowali nasze produkty po cenie, jaką chcemy uzyskać.

Ile żądać za produkt?

Ustalanie cen jest bardzo delikatną operacją i należy ją dobrze przeprowadzić. Zbyt wysokie ceny odstraszą klientów. Z drugiej strony, jeżeli ceny są zbyt niskie zysk będzie niewielki, lub żaden. Wiele grup konkuruje z innymi ustalając niskie ceny na swoje produkty. Tymczasem o wiele lepiej jest konkurować uczciwością, solidnością, jakością, czy oferowaniem dodatkowych usług związanych ze sprzedażą, zanim zdecydujemy się na drastyczne posunięcie, jakim jest obniżanie ceny. Dobrze przemyślana polityka cenowa zapewni producentom korzystne ceny i opłacalność działalności grupy.

Jak wypromować produkt?

Najlepszą formą promocji jest renoma naszych produktów wynikająca z ich jakości, przyjazny sposób świadczenia usług, akceptowalne ceny i dobre zarządzanie. Pochwały ze strony zadowolonych klientów nic nie kosztują, a mogą zwiększyć sprzedaż szybciej i skuteczniej niż jakakolwiek droga reklama. Liczą się jakość i wizerunek bez względu na to, czy chodzi o zdobycie nowych klientów, czy spełnienie oczekiwań obecnych.

Utrzymanie swoich klientów jest tańsze niż zdobywanie nowych. Niezadowoleni klienci mogą zniweczyć wypracowaną dotychczas przez grupę pozycję na rynku.

Być może zajdzie konieczność reklamy, np. w środkach masowego przekazu (telewizja, radio, prasa, itp.), przygotowanie plakatów reklamowych, wykorzystanie osobistych lub rodzinnych kontaktów, czy sprzedaży promocyjnej. Grupa musi wykorzystać każdą okazję, by dowiedzieć się, skąd klienci usłyszeli o jej produktach. Pozwoli to na zorientowanie się, która forma reklamy była skuteczna, a która nie. Grupa będzie mogła stosować później najsukuteczniejsze i najtańsze metody reklamy. Jeżeli nasze produkty względnie sposób działania są atrakcyjne, istnieje możliwość, że przedstawiciele mediów sami zechcą napisać artykuł lub przygotować audycję na temat grupy. Dobrze jest postarać się o to, aby grupę kojarzono z jakąś lokalną inicjatywą charytatywną lub innym szczytnym celem. Wzmocni to reputację grupy w danej społeczności.

6. Rachunkowość w grupie producentów – zasady, obowiązki, odpowiedzialność

Rachunkowość w grupach producentów rolnych prowadzona jest w oparciu o „Ustawę o rachunkowości” z dnia 29 września 1994 roku z późniejszymi zmianami. Ustawa mówi, że „jednostki obowiązane są do stosowania zasad rachunkowości w sposób prawidłowy, zapewniając rzetelne i jasne przedstawienie sytuacji majątkowej i finansowej, wyniku finansowego oraz rentowności jednostki”.

Definicje użyte w ustawie o rachunkowości:

- a) **Jednostka** – to spółdzielnie, spółki handlowe (osobowe i kapitałowe), a także inne osoby prawne wpisane do Krajowego Rejestru Sądowego (wszystkie formy prawne).
- b) **Kierownik jednostki** – to osoba pełniąca funkcję członka zarządu lub innego organu zarządzającego, a jeżeli organ jest wieloosobowy – członków tego organu, z wyłączeniem pełnomocników ustanowionych przez jednostkę. Za kierownika uważa się też likwidatora, syndyka lub zarządcę ustanowionego w postępowaniu upadłościowym.
- c) **Organ zarządzający** – to organ, który zgodnie z obowiązującymi jednostkę przepisami prawa, statutem, umową lub na mocy prawa własności jest uprawniony do zatwierdzania sprawozdania finansowego jednostki.
- d) **Okres sprawozdawczy** – to okres, za który sporządza się sprawozdanie finansowe w trybie przewidzianym ustawą lub inne sprawozdania sporządzone na podstawie ksiąg rachunkowych.
- e) **Rok obrotowy** – to rok kalendarzowy lub inny okres trwający 12 kolejnych pełnych miesięcy kalendarzowych, stosowany dla celów podatkowych. Rok obrotowy określa statut lub umowa. Jeżeli jednostka rozpoczęła działalność w drugiej połowie roku obrotowego, to można księgi rachunkowe połączyć z księgami i sprawozdaniem finansowym za rok następny.
- f) **Dzień bilansowy** – to dzień, na który jednostka sporządza sprawozdanie finansowe.
- g) **Przyjęta zasada (polityka) rachunkowości** – to wybrane i stosowane przez jednostkę rozwiązania dopuszczone ustawą, zapewniające wymaganą jakość sprawozdań finansowych.
- h) **Aktywa** – to kontrolowane przez jednostkę zasoby majątkowe o wiarygodnie określonej wartości, powstałe w wyniku przeszłych zdarzeń, które spowodują w przyszłości wpływ do jednostki korzyści ekonomicznych.
- i) **Aktywa trwałe** – to aktywa jednostki, które nie są aktywami obrotowymi.
- j) **Wartości niematerialne i prawne** – to nabyte przez jednostkę, zaliczane do aktywów trwałych prawa majątkowe nadające się do gospodarczego wykorzystania, o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż jeden rok, przeznaczonego do używania na potrzeby jednostki (autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje, koncesje, prawa do wynalazków, patentów, znaków towarowych itp.).

- k) **Środki trwałe** – to rzeczowe aktywa trwałe i zrównane z nimi, o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż jeden rok, zdadne do użytku i przeznaczone na potrzeby jednostki. Są to: nieruchomości – w tym grunty, prawo wieczystego użytkowania, budowle, budynki, lokale, maszyny, urządzenia, środki transportu i inne rzeczy, ulepszenia w obcych środkach trwałych, inwentarz żywy.
- l) **Inwestycje** – to aktywa posiadane przez jednostkę w celu osiągnięcia z nich korzyści ekonomicznych wynikających z przyrostu wartości tych aktywów.
- m) **Rzeczowe aktywa obrotowe** – to materiały nabyte w celu zużycia na własne potrzeby, wytworzone lub przetworzone przez jednostkę produkty gotowe zdadne do sprzedaży lub w toku produkcji, półprodukty oraz towary nabyte w celu dalszej odsprzedaży w stanie nieprzetworzonym.
- n) **Należności krótkoterminowe** – to ogół należności z tytułu dostaw i usług oraz całość należności z innych tytułów niezaliczonych do aktywów finansowych, a które stają się wymagalne w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego.
- o) **Zobowiązania** – to wynikający z przeszłych zdarzeń obowiązek wykonania świadczeń wiarygodnie określonej wartości, które spowodują wykorzystanie już posiadanych lub przyszłych aktywów jednostki.
- p) **Aktywa finansowe** – to aktywa pieniężne, instrumenty kapitałowe wyemitowane przez inne jednostki.
- q) **Aktywa pieniężne** – to aktywa w formie krajowych środków płatniczych, walut obcych i dewiz. Do aktywów pieniężnych zalicza się również inne aktywa finansowe, w tym, w szczególności naliczone odsetki od aktywów finansowych.
- r) **Przychody i zyski** – to uprawdopodobnione powstanie w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości w formie zwiększenia aktywów, albo zmniejszenia wartości zobowiązań, które doprowadzą do wzrostu kapitału własnego lub zmniejszenia jego niedoboru w inny sposób niż wniesienie środków przez udziałowców lub właścicieli.
- s) **Koszty i straty** – to uprawdopodobnione zmniejszenia w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości, w formie zmniejszenia wartości aktywów albo zwiększenia wartości zobowiązań i rezerw, które doprowadzą do zmniejszenia kapitału własnego lub zwiększenia jego niedoboru w inny sposób niż wycofanie środków przez udziałowców lub właścicieli.
- t) **Pozostałe przychody i koszty operacyjne** – to przychody i koszty związane pośrednio z działalnością operacyjną jednostki (zbycie środków trwałych, odpis należności i zobowiązań przedawnionych, odpisy aktualizujące wartość aktywów, odszkodowania, kary itp.).
- u) **Straty i zyski nadzwyczajne** – to straty i zyski powstające na skutek zdarzeń trudnych do przewidzenia, poza działalnością operacyjną jednostki i niezwiązane z ogólnym ryzykiem jej prowadzenia.

Polityka rachunkowości

Harmonizacja, standaryzacja i unifikacja cechuje od wielu lat rozwój rachunkowości w Polsce. Procesy te stają się znakiem jakości rachunkowości. Nowym wyzwaniem

dla rachunkowości w jednostkach jest dostarczenie informacji umożliwiających ograniczenie ryzyka gospodarczego i inwestycyjnego w coraz bardziej konkurencyjnym środowisku gospodarczym. Aby wyeliminować te niekorzystne procesy eksperci w zakresie rachunkowości podejmują od wielu lat działania w zakresie harmonizacji i standaryzacji rachunkowości

- a) harmonizacja – to proces redukcji różnic w sprawozdawczości finansowej poszczególnych krajów,
- b) standaryzacja – oznacza stosowanie tych samych reguł i zasad sporządzania sprawozdań finansowych,
- c) unifikacja – ujednoczenie rachunkowości do przepisów unijnych.

Grupy producentów są obowiązane do stosowania zasad rachunkowości w sposób prawidłowy.

Rachunkowość obejmuje:

- opis przyjętych zasad rachunkowości,
- prowadzenie ksiąg rachunkowych,
- okresowe ustalenie lub sprawdzanie drogą inwentaryzacji rzeczywistego stanu aktywów i pasywów,
- wycenę aktywów i pasywów oraz ustalanie wyniku finansowego,
- sporządzanie sprawozdań finansowych i innych, których dane wynikają z ksiąg rachunkowych,
- gromadzenie i przechowywanie dokumentacji przewidzianej ustawą,
- poddanie badaniu i ogłaszanie sprawozdań finansowych w przypadkach, przewidzianych ustawą.

Jednostka powinna posiadać dokumentację opisującą w języku polskim przyjęte przez nią zasady, a w szczególności dotyczące:

- określenia roku obrotowego i wchodzących w jego skład okresów sprawozdawczych,
- metod wyceny aktywów i pasywów oraz ustalenia wyniku finansowego w zakresie, w jakim ustawa pozostawia jednostce prawo wyboru,
- sposobu prowadzenia ksiąg rachunkowych, w tym co najmniej:
 - zakładowego planu kont, ustalającego wykaz kont księgi głównej, przyjęte zasady klasyfikacji zdarzeń, zasady prowadzenia kont ksiąg pomocniczych oraz ich powiązania z kątami księgi głównej,
 - wykazu ksiąg rachunkowych, a przy prowadzeniu ksiąg rachunkowych przy użyciu komputera wykazu zbiorów danych tworzących księgi rachunkowe na komputerowych nośnikach danych z określeniem ich struktury,
 - opisu systemu przetwarzania danych, a przy prowadzeniu ksiąg rachunkowych przy pomocy komputera opisu systemu informatycznego, zawierającego wykaz programów, procedur lub funkcji,

- systemu służącego ochronie danych i ich zbiorów, w tym dowodów księgowych, ksiąg rachunkowych i innych dokumentów stanowiących podstawę dokonanych w nich zapisów.

Dokumentacja jest ustalana przez kierownika jednostki w formie pisemnej i podlega aktualizacji.

Zasady rachunkowości:

- Zasada ciągłości**, która polega na tym, że przyjętą politykę rachunkowości należy stosować w sposób ciągły, dokonując w kolejnych latach obrotowych jednakowego grupowania operacji gospodarczych, wyceny aktywów i pasywów, w tym także dokonywania odpisów amortyzacyjnych, ustalenia wyniku finansowego i sporządzania sprawozdań finansowych tak, aby za kolejne lata informacje z nich wynikające były porównywalne.
- Zasada kontynuacji** polega na tym, że przy stosowaniu przyjętych zasad przyjmuje się założenie, że jednostka będzie kontynuowała w dającej się przewidzieć przyszłości działalność w niezmnieszonym istotnie zakresie, bez postawienia jej w stan likwidacji lub upadłości.
- Zasada memoriału** polega na tym, że w księgach rachunkowych należy ująć wszystkie osiągnięte, przypadające na jej rzecz przychody i obciążające ją koszty związane z tymi przychodami dotyczące danego roku obrotowego, niezależnie od terminu ich zapłaty.
- Zasada współmierności** polega na tym, że dla zapewnienia współmierności przychodów i związanych z nimi kosztów do aktywów lub pasywów danego okresu sprawozdawczego zaliczane będą koszty lub przychody dotyczące przyszłych okresów oraz przypadające na ten okres sprawozdawczy koszty, które jeszcze nie zostały poniesione.
- Zasada ostrożnej wyceny** polega na tym, że poszczególne składniki aktywów i pasywów wycenia się stosując rzeczywiście poniesione na ich nabycie koszty, z zachowaniem zasady ostrożności.
- Zasada istotności** polega na dokonywaniu wyboru rozwiązań dopuszczonych ustawą i dostosowując je do potrzeb jednostki, należy zapewnić wyodrębnienie w rachunkowości wszystkich zdarzeń istotnych do oceny sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego przy zachowaniu zasady ostrożności.

Prowadzenie ksiąg rachunkowych

Księgi rachunkowe prowadzi się w języku polskim i w walucie polskiej. Otwiera się je na dzień rozpoczęcia działalności, na początek każdego następnego roku obrotowego, na dzień wpisu do rejestru połączenia jednostek powodujących powstanie nowej jednostki oraz na dzień likwidacji lub ogłoszenia upadłości – w ciągu 15 dni od zaistnienia tych zdarzeń.

Księgi rachunkowe prowadzi się w siedzibie grupy. Mogą być prowadzone poza siedzibą i zlecone osobie uprawnionej do usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych. W przypadku nie prowadzenia ksiąg rachunkowych w siedzibie jednostki, kierownik jednostki obowiązany jest powiadomić właściwy urząd skarbowy o miejscu

prowadzenia tych ksiąg w terminie 15 dni od dnia wydania tych ksiąg poza siedzibę jednostki.

Inwentaryzacja

Inwentaryzację jednostki przeprowadza się na ostatni dzień każdego roku obrotowego.

Podstawowym celem inwentaryzacji jest weryfikacja wykazanego w księgach rachunkowych stanu aktywów i pasywów danej jednostki, ale służy ona także do:

- rozliczenia osób materialnie odpowiedzialnych,
- przeciwdziałanie nieprawidłowościom w gospodarowaniu majątkiem,
- oceny przydatności określonych składników majątku.

Można wyróżnić 4 rodzaje inwentaryzacji:

- ciągła,
- okresowa,
- zdawczo-odbiorcza, przeprowadzona w sytuacji zmiany osoby materialnie odpowiedzialnej, dotyczy wszystkich składników majątku objętych tą odpowiedzialnością,
- nadzwyczajna, przeprowadzona w sytuacjach wyjątkowych, np. kradzieży, pożaru, powodzi itp.

Metody przeprowadzenia inwentaryzacji:

- spis z natury,
- potwierdzenie stanów,
- weryfikacja.

Spis z natury przeprowadzany jest przez komisję, która dokonuje inwentaryzacji wykorzystując arkusz spisu z natury. Arkusze od tego momentu są ponumerowane i są drukami ścisłego zarachowania. Zespoły spisowe ujmują wszystkie składniki objęte inwentaryzacją na arkuszach spisowych. Po zakończeniu spisu, arkusze przekazywane są do przewodniczącego komisji inwentaryzacyjnej, a ten przekazuje je do księgowości celem rozliczenia różnic inwentaryzacyjnych.

Ustalanie wyniku finansowego

Mamy dwa warianty ustalenia wyniku finansowego:

- a) porównawczy rachunek wyników polegający na tym, że koszty według rodzajów ujmuje się skorygowane po stronie przychodów o tzw. zmianę stanów produktów oraz o wartości kosztów sprzedanych produktów i wartości sprzedanych towarów i materiałów;
- b) kalkulacyjny rachunek wyników – koszty według typów działalności operacyjnej, przy czym koszty działalności podstawowej wraz z przypadającą na nie częścią kosztów działalności pomocniczej łączy się i tworzy tzw. koszty wytworzenia produktów. Z kosztów tych wyodrębnia się następnie koszty wytworzenia sprzedanych produktów. Pozostała część kosztów działalności pomocniczej wchodzi do kosztów ogólnego zarządu.

Wynik finansowy jednostki ustalany jest z zachowaniem zasady współmierności, zwanej także zasadą doboru przyczynowego. Według tej zasady przy wyznaczaniu wyniku finansowego koszty są przeciwstawiane tym przychodom, na osiągnięcie których zostały poniesione. Koszty są przypisywane do okresu, w którym zarejestrowano przychody, na osiągnięcie których koszty zostały poniesione.

Sporządzanie sprawozdania finansowego

Sprawozdanie finansowe jednostki sporządza się na dzień zamknięcia ksiąg rachunkowych.

Sprawozdanie finansowe składa się z:

- a) bilansu,
- b) rachunku zysków i strat,
- c) informacji dodatkowej, obejmującej:
 - wprowadzenie do sprawozdania, zawierające opis przyjętej polityki rachunkowości, w tym metod wyceny,
 - dodatkowe informacje i objaśnienia:
 - do pozycji bilansu, rachunku zysków i strat, zestawienia zmian w kapitale własnym oraz rachunku przepływów pieniężnych za okresy sprawozdawcze,
 - proponowany podział zysku lub pokrycia straty,
 - podstawowe informacje dotyczące pracowników i organów jednostki,
 - inne istotne informacje dla zrozumienia sprawozdania finansowego.

Badanie sprawozdania finansowego

Badaniu sprawozdań finansowych podlegają jednostki, które w poprzedzającym roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe, spełniły, co najmniej dwa z następujących warunków:

- średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło, co najmniej 50 osób,
- suma aktywów bilansu na koniec roku obrotowego stanowiła równowartość w walucie polskiej, co najmniej 2 500 000 EURO,
- przychody netto ze sprzedaży towarów i produktów oraz operacji finansowych za rok obrotowy stanowiły równowartość 5 000 000 EURO.

Sprawozdanie z działalności

W przypadku spółek kapitałowych i spółdzielni, kierownik jednostki sporządza wraz z rocznym sprawozdaniem finansowym sprawozdanie z działalności jednostki. Sprawozdanie z działalności jednostki powinno obejmować istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej, a w szczególności:

- zdarzenia istotne wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w roku obrotowym,
- przewidywany rozwój jednostki,

- ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju,
- aktualnej i przewidywanej sytuacji finansowej,
- nabyciu udziałów,
- posiadanych przez jednostkę oddziałów.

Roczne sprawozdanie finansowe firmy podlega zatwierdzeniu przez organ zatwierdzający, nie później niż w ciągu 3 miesięcy od dnia bilansowego. Przed zatwierdzeniem roczne sprawozdanie finansowe podlega badaniu, jeżeli spełnia kryteria wymienione w Ustawie o rachunkowości.

Sprawozdanie finansowe składamy do:

- urząd skarbowy – w ciągu 10 dni od daty zatwierdzenia,
- sąd rejestrowy – w ciągu 14 dni od przeprowadzenia zwyczajnego walnego zgromadzenia (zgromadzenia wspólników).

Ogłoszenie sprawozdania finansowego zamieszczone jest w „MONITORZE SĄDOWYM I GOSPODARCZYM”. Koszt ogłoszenia wynosi 290 zł.

Odpowiedzialność kierownika jednostki

Kierownik jednostki, ze względu na funkcje zarządcze, ponosi odpowiedzialność za wykonanie obowiązków w zakresie rachunkowości określonych ustawą, w tym z tytułu nadzoru, również w przypadku, gdy określone obowiązki zostaną powierzone innej osobie za jej zgodą. Przyjęcie odpowiedzialności przez inną osobę powinno być stwierdzone w formie pisemnej. W przypadku, gdy kierownikiem jednostki jest organ wieloosobowy, a nie została wskazana osoba odpowiedzialna, odpowiedzialność ponoszą wszyscy członkowie tego organu

- za nieprzewodzenie ksiąg rachunkowych lub podawaniu w tych księgach danych nierzetelnych, a także nie sporządzenia sprawozdania finansowego lub zawarcia w nim danych nierzetelnych – **podlega grzywnie lub karze pozbawienia wolności do lat 2, albo obu tym karom łącznie,**
- kto wbrew przepisom ustawy:
 - nie poddaje sprawozdania finansowego badaniu biegłemu rewidentowi,
 - nie udziela lub udziela niezgodnych ze stanem faktycznym informacji, wyjaśnień biegłemu rewidentowi albo nie dopuszcza go do pełnienia obowiązków,
 - nie składa sprawozdania finansowego do ogłoszenia,
 - nie składa sprawozdania finansowego do sądu rejestrowego,
 - nie udostępnia sprawozdania finansowego i innych dokumentów – **podlega grzywnie albo karze pozbawienia wolności.**

III. Wsparcie dla grup producentów

1. Pomoc dla grup producentów rolnych

Grupy producentów rolnych wpisane do rejestru, mogą uzyskać pomoc na ułatwienie tworzenia i działalności administracyjnej. Pomoc ta jest jednym z działań PROW 2007–2013. Pomoc realizowana jest w formie rocznych płatności w wysokości zależnej od wartości netto sprzedanych produktów, dla których grupa jest utworzona, wyprodukowanych w gospodarstwach jej członków. Z tej pomocy będą mogły korzystać grupy, które uzyskają decyzje marszałka województwa o wpisie do rejestru grup do 31 grudnia 2013 roku. Dodatkowa pomoc wypłacana z budżetu krajowego to dopłata do spłaty odsetek od kredytów zaciągniętych przez grupę na realizację inwestycji – linia kredytowa nGP oraz zwolnienie z podatku od nieruchomości i podatku dochodowego od osób prawnych.

Pomoc na ułatwienie tworzenia i wsparcie działalności administracyjnej

Zgodnie z art. 35 Rozporządzenia Rady (WE) nr 1698/2005 z 20 września 2005 roku w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich, w nowych państwach członkowskich, w tym w Polsce, grupy producentów otrzymują wsparcie według następujących zasad:

1. „Wsparcia, udziela się w celu ułatwienia tworzenia i działalności administracyjnej grup producentów do celów:
 - a) dostosowania do wymogów rynkowych procesu produkcyjnego i produkcji producentów, którzy są członkami takich grup;
 - b) wspólnego wprowadzania towarów do obrotu, w tym przygotowania do sprzedaży, centralizacji sprzedaży i dostawy do odbiorców hurtowych;
 - c) ustanowienia wspólnych zasad dotyczących informacji o produkcji, ze szczególnym uwzględnieniem zbiorów i dostępności.
2. Wsparcia udziela się w postaci zryczałtowanej pomocy w formie rocznych rat przez okres pierwszych 5 lat przypadających po dacie, w której grupa producentów została uznana. Oblicza się je na podstawie rocznej produkcji grupy skierowanej na rynek do pułapu określonego w załączniku.
3. Wsparcia udziela się grupom producentów, które zostały oficjalnie uznane przez właściwy organ Państwa Członkowskiego najpóźniej w dniu 31 grudnia 2013 r.”

Wysokość wsparcia w kolejnych latach działalności grupy:

Lp.	Rok działalności	Pomoc od wartości sprzedaży do równowartości w PLN 1 mln EURO (%)	Pomoc od wartości sprzedaży powyżej równowartości w PLN 1 mln EURO (%)	Maksymalna roczna kwota pomocy (tys. EURO)
1.	pierwszy	5,0	2,5	100
2.	drugi	5,0	2,5	100
3.	trzeci	4,0	2,0	80
4.	czwarty	3,0	1,5	60
5.	piąty	2,0	1,5	50
Maksymalna kwota pomocy, jaką grupa może uzyskać w ciągu 5 lat				390

Zryczałtowana pomoc może być przeznaczana także na inwestycje (zgodnie ze stanowiskiem Komisji Europejskiej), o ile grupa realizuje cele wynikające z przepisów ww. Rozporządzenia Rady (WE) nr 1698/2005. Ponadto KE orzekła, iż wysokość kwoty, która może zostać przeznaczona na inwestycje, zależy od decyzji grupy, o ile realizowane są przez grupę ww. cele tego rozporządzenia. Powyższe stanowisko wychodzi naprzeciw potrzebom polskich producentów rolnych. Działając w ten sposób, grupy m.in. mogą tworzyć wspólny majątek, który skonsoliduje ich członków i będzie stanowić materialną podstawę funkcjonowania i rozwoju działalności grup również po okresie, w którym otrzymują one pomoc.

Jak uzyskać pomoc?

Wnioski o przyznanie pomocy finansowej (formularz W-1/141 do pobrania ze strony internetowej Agencji) przyjmują Oddziały Regionalne ARiMR właściwe ze względu na siedzibę grupy. Grupy składają wnioski o przyznanie pomocy finansowej **w terminie 6 miesięcy od dnia wpisu grupy do rejestru** przez właściwego marszałka województwa. **Należy podkreślić, że nie złożenie przez grupę wniosku w tym terminie pozbawia ją możliwości korzystania z pomocy.** Przed złożeniem wniosku o pomoc grupa musi uzyskać numer identyfikacyjny grupy producentów. W tym celu należy złożyć w biurze powiatowym ARiMR, wniosek o wpis do ewidencji producentów wraz z załącznikiem zawierającym wykaz członków grupy.

Wniosek o przyznanie pomocy finansowej jest w praktyce wnioskiem o zaistnienie grupy w systemie Agencji, jako beneficjenta pomocy dla grup. W ślad za nim nie idzie wypłata pomocy, tylko decyzja administracyjna Dyrektora Oddziału Regionalnego ARiMR o przyznaniu pomocy finansowej, wydawana w terminie 60 dni od dnia złożenia wniosku. Wniosek ten składany jest tylko raz.

W ciągu 30 dni po zakończeniu danego roku działalności, liczonego, jako kolejnych 12 miesięcy od dnia wydania decyzji o wpisaniu do rejestru, grupa składa wniosek o płatność wraz z wymaganymi załącznikami (formularz W-2/141 do pobrania ze strony internetowej Agencji). Dyrektor OR ARiMR, właściwy ze względu na siedzibę grupy, przyznaje środki finansowe w drodze decyzji, w terminie 90 dni od dnia złożenia wniosku o płatność. Wypłaty pomocy za dany rok działania dokonuje się w terminie 60 dni od dnia, w którym decyzja stała się ostateczna. W okresie objętym wsparciem grupa może złożyć 5 wniosków o płatność, czyli za kolejnych pięć lat działania.

Wyprzedzające finansowanie

Na podstawie znowelizowanej ustawy z dnia 22 września 2006 r. o uruchomieniu środków pochodzących z budżetu Unii Europejskiej przeznaczonych na finansowanie wspólnej polityki rolnej (Dz.U. nr 187, poz. 1381 z późn. zm.) od 10 maja 2010 r. grupy producentów rolnych mogą ubiegać się o tzw. wyprzedzające finansowanie.

Wsparcie wyprzedzające może być przyznane na wniosek grupy, w kwocie nie wyższej niż udział krajowych środków pochodzących z budżetu państwa (25%) przeznaczonych na współfinansowanie pomocy dla grup producentów rolnych, określonej na podstawie planowanej wielkości i wartości przychodów ze sprzedaży produktów lub grupy produktów, ze względu na które grupa producentów rolnych

została utworzona, wytworzonych w gospodarstwach członków grupy, w pierwszym roku działalności, nie wyższej jednak niż 50 000 złotych.

Po złożeniu przez grupę producentów rolnych wniosku o przyznanie pomocy finansowej i przyznaniu jej w drodze decyzji administracyjnej, grupa może złożyć wniosek o wyprzedzające finansowanie w ciągu 30 dni od dnia, w którym decyzja w sprawie przyznania pomocy stała się ostateczna. Dyrektor Oddziału Regionalnego ARiMR, informuje grupę w formie pisemnej w terminie 30 dni od dnia złożenia wniosku o wyprzedzające finansowanie, o terminie podpisania umowy, albo o przyczynach odmowy udzielenia środków na wyprzedzające finansowanie. Wypłata wyprzedzającego finansowania jest realizowana w terminie 30 dni od dnia podpisania umowy. Zabezpieczeniem należytego wykonania umowy jest weksel in blanco.

Linia kredytowa nGP

O kredyt mogą ubiegać się grupy producentów rolnych utworzone, zgodnie z ustawą o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw, wpisane do rejestru grup producentów rolnych prowadzonych przez marszałków województw właściwych ze względu na siedzibę grupy.

Szczegółowe informacje nt. wyżej opisanych rodzajów pomocy znajdują się na stronie internetowej MRiRW www.minrol.gov.pl; ARiMR www.arimr.gov.pl; KRS www.krs.org.pl

Zwolnienia z podatków

Znowelizowana ustawa o grupach producentów rolnych i ich związkach przewiduje od dnia 1 stycznia 2007 roku zwolnienie podatkowe dla grup w zakresie podatku od nieruchomości i podatku dochodowego od osób prawnych. Zwolnienie to nie jest określone w czasie, tak, więc grupa tak długo będzie mogła z niego korzystać, jak długo będzie pozostawać w rejestrze grup.

Zwolnieniem z podatku od nieruchomości objęte są budynki i budowle zajęte przez grupę producentów rolnych wpisaną do rejestru tych grup, wykorzystywane wyłącznie na prowadzenie działalności w zakresie sprzedaży produktów lub grup produktów wytworzonych w gospodarstwach członków grupy lub na przechowywanie, konfekcjonowanie i standaryzację produktów lub grupy produktów, zaopatrzenie członków grupy w środki produkcji, zgodnie z jej aktem założycielskim (statutem, umową spółki).

Zwolnienie z podatku dochodowego od osób prawnych dotyczy dochodów grupy producentów rolnych wpisanej do rejestru, pochodzących ze sprzedaży produktów lub grup produktów, dla których grupa została utworzona, wyprodukowanych w gospodarstwach jej członków, w części wydatkowanej na rzecz członków tej grupy w roku podatkowym lub w roku po nim następującym. Za wydatki, o których mowa powyżej, uznaje się wydatki na:

- zakup środków do produkcji przekazanych członkom grupy producentów rolnych,
- szkolenie członków grupy producentów rolnych.

2. Pomoc finansowa dla wstępnie uznanych grup oraz uznanych organizacji producentów owoców i warzyw

W odróżnieniu od grup producentów rolnych, które korzystają z pomocy finansowej na ułatwienie tworzenia i działalności administracyjnej w oparciu o przepisy objęte Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, grupy i organizacje producentów owoców i warzyw korzystają z pomocy w ramach Wspólnej Organizacji Rynków Rolnych.

Wstępnie uznane grupy

Pomoc dla wstępnie uznanych grup producentów owoców i warzyw udzielana jest w celu wsparcia dochodzenia grupy producentów owoców i warzyw do statusu uznanej organizacji producentów.

Wstępnie uznane grupy producentów owoców i warzyw realizujące plan dochodzenia do uznania mogą otrzymywać pomoc finansową na:

- a) pokrycie kosztów związanych z utworzeniem grupy producentów i prowadzeniem działalności administracyjnej,
- b) pokrycie części kwalifikowanych kosztów inwestycji ujętych w zatwierdzonym planie dochodzenia do uznania.

Pomoc finansowa dla grup producentów jest wypłacana po zrealizowaniu przez nie półrocznego lub rocznego etapu realizacji planu dochodzenia do uznania w formie rat półrocznych lub rocznych.

Wysokość pomocy finansowej

Pomoc finansowa na pokrycie kosztów związanych z utworzeniem grupy producentów i prowadzeniem działalności administracyjnej wypłacana jest według stawki ryczałtowej na podstawie rocznej wartości produktów sprzedanych grupy, która wynosi:

Lp.	Rok realizacji planu dochodzenia do uznania	Pomoc od wartości sprzedaży do równowartości w PLN 1 mln EURO (%)	Pomoc od wartości sprzedaży powyżej równowartości w PLN 1 mln EURO (%)	Maksymalna roczna kwota pomocy (tys. EURO)
1.	pierwszy	10,0	-	100
2.	drugi	10,0	-	100
3.	trzeci	8,0	4,0	100
4.	czwarty	6,0	3,0	100
5.	piąty	4,0	2,0	100
Maksymalna kwota pomocy, jaką grupa może uzyskać w ciągu 5 lat				500

W sytuacji, gdy okres realizacji planu dochodzenia do uznania nie obejmuje całego roku kalendarzowego, stanowi natomiast część okresu rocznego (np. grupa producentów rozpoczyna realizację planu dochodzenia do uznania po dniu jego zatwierdzenia i kończy pierwszy rok realizacji z dniem 31 grudnia lub uzyskuje status uznania w trakcie ostatniego roku realizacji planu dochodzenia do uznania), wówczas pułap

pomocy finansowej, wynoszący dla całego rocznego etapu realizacji planu dochodzenia do uznania równowartość 100 000 EUR, zostaje zmniejszony proporcjonalnie do liczby dni stanowiących część okresu rocznego.

Pomoc finansowa na pokrycie części kwalifikowanych kosztów inwestycji ujętych w zatwierdzonym planie dochodzenia do uznania wynosi 75% poniesionych kosztów inwestycji (50% kosztów inwestycji refundowanych jest ze środków wspólnotowych oraz 25% z budżetu krajowego), 25% kosztów inwestycji pokrywa grupa producentów.

Ponieważ pomoc ma ułatwić wstępnie uznanym grupom spełnienie wymogów uznania, to jeżeli realizacja planu dochodzenia do uznania nie doprowadzi do uzyskania przez wstępnie uznaną grupę producentów statusu uznania, wstępnie uznana grupa producentów zwraca:

- a) 100% wypłaconej pomocy, jeśli nieuzyskanie przez grupę uznania było wynikiem jej zamierzonego działania lub poważnego zaniedbania z jej strony, lub,
- b) 50% wypłaconej pomocy we wszystkich pozostałych przypadkach.

Pomoc finansowa dla uznanych organizacji producentów owoców i warzyw na dofinansowanie funduszu operacyjnego

W celu uzyskania pomocy finansowej, organizacje producentów opracowują program operacyjny, którego działania zawierają się w obszarze: marketingu, poprawy jakości owoców i warzyw, efektywności produkcji oraz ochrony środowiska. Programy operacyjne powinny być przygotowywane w oparciu o strategię krajową dla zrównoważonych programów operacyjnych organizacji producentów owoców i warzyw w Polsce (opracowaną obecnie na lata 2010-2013).

W celu finansowania działań zawartych w zatwierdzonym programie operacyjnym organizacje producentów ustanawiają fundusz operacyjny. Środki finansowe funduszu utrzymywane są na wyodrębnionym rachunku bankowym organizacji producentów, utworzonym do obsługi operacji finansowych związanych z realizacją programu operacyjnego.

Pomoc finansowa Unii Europejskiej polega na dofinansowaniu wydatków poniesionych z funduszu operacyjnego na realizację działań zatwierdzonych w programie operacyjnym.

Fundusz operacyjny utrzymywany jest dzięki składkom pobieranym od członków-producentów owoców i warzyw i/lub wkładom organizacji producentów oraz dzięki pomocy finansowej Unii Europejskiej. Wkłady finansowe do funduszu operacyjnego (składki pobierane od członków i/lub wkłady organizacji producentów) określane są przez samą organizację producentów.

Pomoc finansowa Unii Europejskiej wypłacana jest bezpośrednio na rachunek bankowy funduszu operacyjnego organizacji producentów.

Środki finansowe funduszu operacyjnego wykorzystywane są na:

- 1) realizację działań zatwierdzonych w programie operacyjnym;
- 2) finansowanie środków zapobiegania kryzysom i zarządzania w sytuacjach kryzysowych, zatwierdzonych w programie operacyjnym;

3) koszty ogólne zarządzania funduszem operacyjnym i programem operacyjnym (koszty administracyjne).

Program operacyjny zatwierdzany jest na okres od 3 do 5 lat i realizowany jest w okresach rocznych trwających od 1 stycznia do 31 grudnia każdego roku.

Decyzja o zatwierdzeniu programu operacyjnego oraz wysokości funduszu operacyjnego i wysokości pomocy finansowej na pierwszy rok realizacji programu operacyjnego, podejmowana jest przez dyrektora oddziału regionalnego ARiMR najpóźniej do dnia 15 grudnia roku poprzedzającego rozpoczęcie realizacji programu operacyjnego. Realizacja programu operacyjnego zatwierzonego najpóźniej do dnia 15 grudnia może rozpocząć się z dniem 1 stycznia kolejnego roku. Aby realizacja programu rozpoczęła się od dnia 1 stycznia danego roku, wniosek musi zostać złożony najpóźniej do dnia 15 września roku poprzedniego. Jednakże, z należycie uzasadnionych przyczyn, program operacyjny może być zatwierdzony najpóźniej do dnia 20 stycznia po dacie złożenia wniosku o jego zatwierdzenie. Decyzja zatwierdzająca może określać kwalifikowalność wydatków od dnia 1 stycznia roku następującego po dacie złożenia wniosku.

Wysokość pomocy finansowej na dofinansowanie funduszu operacyjnego organizacji producentów

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.

3. Wsparcie grup producentów w ramach PROW 2007–2013

Oprócz opisanego wyżej wsparcia ryczałtowego oraz wyprzedzającego finansowania dla grup producentów rolnych w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013, zarówno grupy producentów rolnych, jak i grupy i organizacje producentów owoców i warzyw mogą uzyskiwać wsparcie z niżej wymienionych działań PROW.

Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej

Opomocmogą ubiegać się grupy prowadzące działalność związaną z przetwórstwem i sprzedażą hurtową produktów rolnych, a także ich usługowym zamrażaniem wraz z przechowywaniem. Zakres inwestycji objętych pomocą finansową obejmuje m.in. koszty budowy budynków i budowli, zakupu maszyn i urządzeń oraz środków transportu wykorzystywanych na potrzeby prowadzenia działalności objętej wsparciem, a także kosztów przygotowania dokumentacji na potrzeby realizacji operacji. Maksymalna wysokość wsparcia w tym działaniu wynosi do 50% poniesionych przez przedsiębiorstwo tego typu kosztów kwalifikowanych. Na najwyższe dofinansowanie mogą liczyć podmioty prowadzące działalność jako mikro, małe lub średnie przedsiębiorstwa, które są grupą producentów rolnych, wstępnie uznawaną grupą producentów owoców i warzyw lub uznaną organizacją producentów owoców i warzyw, a także w przypadku, gdy podmioty takie zajmują się przetwarzaniem produktów rolnych na cele energetyczne. Wymienione podmioty, które co najmniej 25% ogólnej ilości produktów rolnych kupią na podstawie umów podpisanych z grupą producentów rolnych, wstępnie uznaną grupą lub organizacją producentów owoców i warzyw, mogą również liczyć na dofinansowanie w wysokości 50% poniesionych kosztów kwalifikowanych. Maksymalna kwota pomocy nie może przekroczyć 20 mln zł dla jednego beneficjenta w okresie realizacji PROW, a minimalne wsparcie na inwestycję udzielane przez ARiMR wynosi 100 tys. zł.

W pierwszej kolejności o taką pomoc ubiegać się mogą grupy producentów rolnych, wstępnie uznane grupy, uznane organizacje producentów owoców i warzyw oraz podmioty utworzone przez powyższe grupy.

Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw

Celem działania jest wzrost konkurencyjności gospodarczej obszarów wiejskich, rozwój przedsiębiorczości i rynku pracy, a w konsekwencji – wzrost zatrudnienia na obszarach wiejskich.

Pomoc udzielana jest podmiotom z tytułu inwestycji związanych z tworzeniem lub rozwojem mikroprzedsiębiorstw i ma formę zwrotu części kosztów kwalifikowanych operacji, maksymalnie 50% tych kosztów. Otrzyma ją może grupa, która prowadzi (podejmuje) działalność jako mikroprzedsiębiorstwo zatrudniające poniżej 10 osób, i mająca obrót nieprzekraczający równowartość w złotych 2 mln euro. Wysokość pomocy wynosi od 100 tys. do 300 tys. zł i zależy od liczby tworzonych miejsc pracy.

Działania informacyjne i promocyjne

Celem działania jest: zwiększenie popytu na produkty rolne i środki spożywcze objęte mechanizmami jakości żywności, pogłębienie wiedzy konsumentów o zaletach

produktów objętych mechanizmami jakości żywności, pogłębienie wiedzy konsumentów o mechanizmach jakości żywności, wspieranie grup producentów skupiających podmioty aktywnie uczestniczące w systemach jakości żywności.

Działanie jest skierowane do grup producentów żywności wysokiej jakości. Systemami kwalifikującymi się do pomocy w ramach działania są: system Chronionych Nazw Pochodzenia i Chronionych Oznaczeń Geograficznych, system Gwarantowanych Tradycyjnych Specjalności, produkty rolnictwa ekologicznego, produkty integrowanej produkcji, system „Jakość i Tradycja”.

Beneficjentem działania mogą być już istniejące grupy producentów utworzone na podstawie obowiązujących przepisów prawa, jak również grupy utworzone na potrzeby realizacji operacji objętej działaniem, których członkami są podmioty pochodzące z terytorium Rzeczypospolitej Polskiej aktywnie uczestniczące w ww. systemach jakości żywności w odniesieniu do określonych produktów lub sposobu produkcji, co musi być potwierdzone przedstawieniem dokumentów potwierdzających.

Beneficjenci działania mogą uzyskać refundację 70% kosztów kwalifikowalnych faktycznie poniesionych na realizację operacji (koszty kwalifikowalne nie obejmują podatku VAT).

Beneficjenci pomocy w ramach działań: „Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej” oraz „Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw”, mogą ubiegać się o zaliczkowe finansowanie kosztów kwalifikowalnych operacji realizowanych w ramach tych działań. Wniosek o zaliczkę musi być złożony w terminie 30 dni od momentu podpisania umowy o przyznanie pomocy.

IV. Gospodarcze organizowanie się producentów rolnych w Polsce

1. Proces organizowania się rolników w okresie od zmiany systemu gospodarczego do wejścia Polski do UE

Minęło już ponad 20 lat od rozpoczęcia przemian gospodarczych w Polsce. Pierwsze dziesięć lat okresu transformacji, to najtrudniejszy okres dla polskiej spółdzielczości, szczególnie rolniczej, która wcześniej zapewniała obsługę rolnictwa, w tym skupowała od rolników właściwie wszystko, co wyprodukowali.

W wyniku zmian ustawowych w 1990 r. zlikwidowane zostały związki spółdzielcze wszystkich szczebli, co doprowadziło do zerwania powiązań gospodarczych między spółdzielniami. Zostawione one były bez jakiegokolwiek wsparcia ekonomicznego. Udział spółdzielni w skupie produktów rolnych spadł z ponad 60% do kilku procent, a lokalnie nawet do zera. Zaczął się szybki proces tracenia przez większość spółdzielni swoich pozycji na rynku. Wpływ na to miało wiele czynników, również fakt, że zdecydowana większość rolników odeszła od spółdzielni, które uważali za nie swoje, a wręcz państwowe.

Podjęmowane były próby mające na celu zmianę systemu spółdzielczego w Polsce. Najpoważniejsza inicjatywa wyszła ze strony Komisji Europejskiej, która wspólnie z Bankiem Światowym doprowadziła do utworzenia w Polsce w 1990 roku **Fundacji Spółdzielczości Wiejskiej** – powołanej przez Ministerstwo Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Ministerstwo Finansów oraz Naczelną Radę Spółdzielczą (dziś Krajową Radę Spółdzielczą – KRS) i miała na celu wspieranie procesu dostosowywania się spółdzielni do działania w warunkach gospodarki rynkowej oraz pomoc rolnikom w tworzeniu nowych spółdzielni. Fundacja miała siedzibę w Krajowej Radzie Spółdzielczej w Warszawie, a na terenie Polski utworzyła 12 ośrodków regionalnych – w każdym z nich był doradca zagraniczny. Fundacja zakupiła potrzebny sprzęt i skoncentrowała swoją działalność na prowadzeniu licznych szkoleń i wydawaniu publikacji. Opracowywała plany marketingowe i biznesowe dla zainteresowanych spółdzielni. Po wyczerpaniu środków programu PHARE, zakończyła swoją działalność na początku lat dwutysięcznych.

Lata 1990–2000 to również okres aktywnego działania na rzecz organizowania się rolników przez Ośrodki Doradztwa Rolniczego, których zadaniem było udzielanie pomocy rolnikom w tym zakresie. Nie sprawdziło się założenie, że rolnicy, którzy odeszli od swoich spółdzielni, zorganizują się gospodarczo w zrzeszeniach i stowarzyszeniach, których doradcy chcieli założyć jak najwięcej. Powstało ich bardzo wiele, wpisanych do Krajowego Rejestru Sądowego na początku 2001 r. było ponad 440. Założonych było wielokrotnie więcej (ponad 2 tys.), ale zdecydowana ich większość nigdy nie rozpoczęła działalności gospodarczej. Działania te w zasadzie jedynie przypominały rolnikom o potrzebie współpracy na rynku po bardzo trudnym okresie dla spółdzielczości rolniczej. Jednak nie akcentowano producentom rolnym,

że z samego powodu utworzenia stowarzyszenia lub zrzeszenia ich sytuacja automatycznie się nie poprawi. Rolnicy nie byli świadomi, że tworzą oni podmiot gospodarczy, w który trzeba się zaangażować, również finansowo, a korzyści przychodzą po pewnym czasie. Jednocześnie, aby grupy mogły otrzymać przewidzianą wówczas pomoc, musiały spełniać pewne wymogi – większość tworzonych w tamtym okresie grup ich nie spełniała. Niepowodzenie tej akcji znacznie osłabiło chęć angażowania się rolników w tworzenie grup producentów rolnych w kolejnych latach.

Uchwalenie ustawy o grupach producentów rolnych w dniu 15 września 2000 roku było szansą na rozpoczęcie systemowego procesu gospodarczego organizowania się rolników. Wejście w życie ustawy oraz stosownych rozporządzeń Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi zapewniło tworzącym się grupom korzystanie z krajowych – dużo jednak niższych niż po wejściu do UE – środków pomocy publicznej.

Okres od uchwalenia ustawy o grupach producentów rolnych do dnia integracji Polski z UE, to okres niekorzystny dla procesu organizowania się producentów, nie tylko z powodu małych zachęt, ale również z powodu braku programów pomocowych, które pozwoliłyby wspierać producentów w zakresie szkoleniowo-doradczym. Projekty PHARE zostały zakończone, a nowe programy nie były jeszcze uruchomione.

Wśród 61 grup utworzonych w tym okresie, najwięcej było grup producentów owoców i warzyw – **20** grup (posiadających 808 członków), a następnie grup ziarna zbóż i nasion roślin oleistych – **14** (567), trzody chlewnej – **9** (1043), tytoniu – **8** (11314).

Według liczby, najwięcej grup było wówczas w województwie małopolskim, lubelskim i wielkopolskim. Łącznie we wszystkich grupach zorganizowanych było **13949** producentów rolnych, w tym 11314 producentów tytoniu. Wybierane przez rolników formy prawne to: zrzeszenia – 27, spółki z o.o. – 18, spółdzielnie – **15** oraz 1 stowarzyszenie.

Producenci owoców i warzyw najszybciej zrozumieli potrzebę gospodarczego organizowania się. Ci, którzy zorganizowali się przed 1 maja 2004 r. zyskali, ponieważ od wejścia Polski do Unii Europejskiej, jako wstępnie uznane grupy producentów owoców i warzyw, mogły ponownie skorzystać ze wsparcia na ułatwienie tworzenia i działalność administracyjną, już na mocy przepisów UE dotyczących wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw.

Utworzone w tym okresie grupy producentów tytoniu zorganizowały ok. 85% tej branży. Tylko nieliczni producenci tytoniu pozostali poza grupami. Zorganizowanie to wynikało z wprowadzanej w czasie wejścia Polski do UE reformy rynku tytoniu na obszarze UE i wprowadzonego wymogu otrzymywania dopłat do produkcji dla producentów tytoniu jedynie za pośrednictwem grup producenckich.

Podsumowując ten okres należy stwierdzić, że nie licząc producentów tytoniu, zorganizowało się w tym okresie jedynie **2635** rolników, co daje średnio ponad 50 osób w jednej grupie. Grupy tworzyli głównie producenci rolni o średnim potencjale produkcji. W kilku przypadkach w organizowaniu pomagały istniejące Gminne Spółdzielnie „Samopomoc Chłopska”, które zajmowały się obsługą administracyjno-finansową tworzonych grup. Grupy wykorzystywały również ich bazy skupu. Były to dobre, ale niestety pojedyncze przypadki.

2. Gospodarcze organizowanie się rolników w okresie od wejścia Polski do UE do końca 2009 r.

Po wejściu Polski do Unii Europejskiej znacznie poprawiły się warunki pomocy dla powstających grup producentów rolnych. **Nowelizacja ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach z dnia 18 czerwca 2004 r.** umożliwiła członkostwo w grupie również jednostkom organizacyjnym nieposiadającym osobowości prawnej oraz osobom prawnym – co spowodowało, że Rolnicze Spółdzielnie Produkcyjne i Spółki z o.o., zaczęły tworzyć grupy. Ponad 30 RSP utworzyło grupy producentów rolnych, poprzez tworzenie grupy, jako spółdzielni osób prawnych, lub grupy z udziałem współpracujących indywidualnych rolników. Rozwiązanie to zostało wprowadzone, aby dostosować nasze ustawodawstwo do legislacji Unii Europejskiej. Większe stawki pomocy finansowej dla grup i mniejszy rygor ich wykorzystywania, to rozwiązanie bardzo ważne dla zakładania GPR.

Kolejna **nowelizacja ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach z dnia 15 grudnia 2006 r.** wprowadziła oczekiwane przez producentów zmiany: tj. **zwolnienie z podatku dochodowego** dotyczącego dochodów grupy, pochodzących ze sprzedaży produktów lub grup produktów, dla których grupa została utworzona, wyprodukowanych w gospodarstwach jej członków (ograniczone przeznaczeniem dochodu na zakup środków do produkcji lub szkolenia), oraz **zwolnienie z podatku od nieruchomości** od budynków i budowli zajętych przez grupę, wykorzystywanych wyłącznie na przygotowanie i sprzedaż produktu, dla którego grupa jest utworzona oraz zaopatrzenie w środki produkcji.

Zmiany te były potrzebne. Już dziś część grup posiadających budynki, wykorzystuje te przepisy. Natomiast zwolnienie z podatku dochodowego grup jest przepisem rzadko wykorzystywanym, gdyż nie zachodzą w większości przypadków warunki do płacenia podatków. **Grupy bowiem, szczególnie w formie spółdzielczej tworzy się głównie dla wspólnych zakupów środków do produkcji, zapewnienia członkom możliwie najwyższej zapłaty za wprowadzone do grupy produkty oraz zorganizowanej ich sprzedaży. Nowelizacja obaliła jednak tezę, że podatki przeszkadzają w tworzeniu grup.**

Zmienione przepisy umożliwiły również spółdzielniom rolniczym, w skład których wchodzi, co najmniej 5 producentów artykułów rolnych – członków spółdzielni, prowadzenie działalności jako grupa. To ostatnie rozwiązanie dałoby znaczący efekt, jeśli zostałoby przyjęte 10 lat wcześniej. Uzyskiwanie przez spółdzielnię statusu grupy producentów rolnych dokonywane jest poprzez zmianę statutu spółdzielni, w taki sposób, aby spełniał warunki określone w Ustawie o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz warunki określone w rozporządzeniach. Jest to szansa na „nowe otwarcie” w prowadzonej działalności dla wielu Gminnych Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” i Spółdzielni Kółek Rolniczych. Zdecydowane wejście w ten proces umożliwiłoby korzystanie ze znaczących środków wsparcia unijnego przez te spółdzielnie, co może być kluczowe w zakresie ich konkurencyjności i szans rozwoju w kolejnych latach.

Tam, gdzie występuje mały udział w rynku zorganizowanych producentów, główną rolę grają na nim pośrednicy, firmy handlowe oraz zakłady przetwórcze prowadzące

tw. skup bezpośredni, jako silniejszy partner niż pojedynczy rolnik. Dziś to się powoli zmienia i często grupy (w tym grupy ściśle współpracujące ze sobą) zaczynają być postrzegane, jako pewny i stabilny partner na rynku rolnym. Trzeba stwierdzić, iż współpracę ze zorganizowanymi producentami ceni sobie zagraniczny kapitał zachodni, który w swoich państwach przywykł do współpracy z grupami. W Polsce obserwuje się znaczny postęp w przełamywaniu strachu przed przedsiębiorcą, który może nie kupić produktów od rolników, jeśli ci zostaną członkami grup. Na szczęście podejście i sposób patrzenia na rolnicze grupy producenckie przez samych przedsiębiorców pozytywnie się zmienia. Zaczynają oni coraz powszechniej, tak jak przedsiębiorcy w krajach Europy Zachodniej, doceniać zalety współpracy z grupami.

Proces tworzenia grup producentów rolnych zdecydowanie przyspieszył od 2006 r. W ciągu ostatnich 4 lat powstało blisko 80% wszystkich działających grup. Zdecydowany wzrost tempa tworzenia grup **był w dużym stopniu wynikiem realizacji przez Krajową Radę Spółdzielczą w okresie listopad 2005–maj 2008 ogólnokrajowych projektów szkoleniowo-doradczych promujących tworzenie GPR.**



Obecnie w Polsce działa ponad **580** grup producentów rolnych oraz blisko **200** grup i organizacji producentów owoców i warzyw. Są liczne przykłady, gdzie proces tworzenia grup przebiega prawidłowo. Należy tu wskazać województwo **wielkopolskie i kujawsko-pomorskie**, w których dominują grupy producentów rolnych w formie spółdzielni, na wzór dobrze zorganizowanych rolników w krajach Europy Zachodniej.

Po 10 latach należy zadać sobie pytanie, czy udało się ten okres dobrze wykorzystać i nasi rolnicy są lepiej zorganizowani niż chociażby przed rozpoczęciem przemian gospodarczych w 1990 r. **Stopień gospodarczego zorganizowania odpowiada bowiem bezpośrednio za możliwości i warunki konkurencyjności na rynku rolnym UE i innych rynkach na świecie.**

Niestety, nie możemy powiedzieć, że proces organizowania się rolników w Polsce jest zaawansowany, jeżeli tylko około 2% producentów rolnych, głównie ci produkujący na większą skalę, jest członkami grup producentów rolnych. W tym procesie nie jest najważniejsza liczba grup, ale **przede wszystkim liczba zorganizowanych rolników-członków grup.** Niezbędne są więc intensywne działania szkoleniowo-doradcze, celem informowania i świadczenia praktycznej pomocy rolnikom w tworzeniu i rozwoju grup oraz zachęcające rolników do masowego tworzenia lub wstępowania do już istniejących grup.

W Polsce udział rolniczych grup producenckich w rynku obrotu produktami rolnymi systematycznie zwiększa się. Na koniec 2009 roku wynosił ok. 5% (w 2005 r. – 1%).

Stan zorganizowania producentów rolnych w GPR w rozbiciu na województwa - na dzień 31.12.2009 r.

Województwo	Liczba gospodarstw rolnych o pow. 10 i więcej ha	Liczba GPR	Liczba członków GPR*	Średnia liczba członków w grupie	%-wy udział producentów rolnych – członków GPR w stosunku do łącznej liczby producentów rolnych – posiadaczy gosp. o pow. 10 i więcej ha
Wielkopolskie	48 678	90	2 751	31	5,65%
Dolnośląskie	17 264	74	617	8	3,57%
Kujawsko-pomorskie	30 390	68	1 227	18	4,04%
Opolskie	9 949	53	686	13	6,90%
Zachodniopomorskie	16 565	37	333	9	2,00%
Warmińsko-mazur.	23 761	33	330	10	1,39%
Lubuskie	6 763	29	605	21	8,95%
Pomorskie	17 785	28	426	15	2,40%
Mazowieckie	62 151	17	430	25	0,69%
Lubelskie	37 211	17	270	16	0,73%
Podkarpackie	6 224	13	371	19	5,96%
Śląskie	6 742	13	104	8	1,54%
Podlaskie	40 019	12	106	10**	0,26%***
Małopolskie	5 885	10	198	20	3,36%

Łódzkie	30 355	9	83	9	0,27%
Świętokrzyskie	9 909	6	165	28	1,67%
Razem kraj	369 651	509	10 620	17	3,09%

* tabela nie obejmuje wstępnie uznanych grup producentów owoców i warzyw oraz uznanych organizacji producentów owoców i warzyw utworzonych po wejściu Polski do UE, wpisywanych do oddzielnych rejestrów. Do rejestrów tych na koniec 2009 r. wpisanych było odpowiednio 143 grupy (posiadające łącznie 2866 członków) i 21 organizacji (posiadających łącznie 1931 członków) oraz członków 11 grup producentów tytoniu, których jest ponad 11 tys.,

** do wyliczenia średniej nie wliczono wyjątkowo dużej, liczącej 1918 członków, jednej z grup producentów mleka,

*** przy uwzględnieniu wyjątkowo dużej, liczącej 1918 członków grupy producentów mleka BIELMLEK, udział wynosi 5,06%.

O pomyślnym przebiegu organizowania się rolników możemy mówić przede wszystkim w województwie wielkopolskim, w którym w grupach było wówczas 2 751 producentów. Natomiast w województwach, gdzie w grupach producentów jest 100, 300 czy nawet 500 producentów można stwierdzić, że w tych województwach organizowanie się rolników w zasadzie nie rozpoczęło się.

Jeśli chodzi o wybierane przez rolników **formy prawne**, udział grup spółdzielczych w 2009 r. wynosił **27%**. Widać wyraźnie, że producenci rolni odeszli od organizowania się w zrzeszenia (9%) i stowarzyszenia (2%) – formy te najlepiej sprawdzają się przy realizacji zadań społecznych. Pozostałe grupy to w zdecydowanej większości mało liczne spółki prawa handlowego.

Bardzo ważna jest współpraca grup ze sobą i wyznaczanie wspólnych celów gospodarczych. W Polsce do chwili obecnej proces gospodarczego organizowania się producentów rolnych przebiega na I poziomie integracji, tj. pojedynczych producentów rolnych – poprzez tworzenie podstawowych komórek gospodarczych – pojedynczych grup. **Etap integracji na II poziomie – poprzez tworzenie branżowych regionalnych i krajowych związków grup**, w szczególności spółdzielczych, na wzór dobrze zorganizowanego rolnictwa w krajach Europy Zachodniej, niestety jeszcze nie odbywa się. Podstawową przyczyną jest brak środków wsparcia na tworzenie i funkcjonowanie związków.

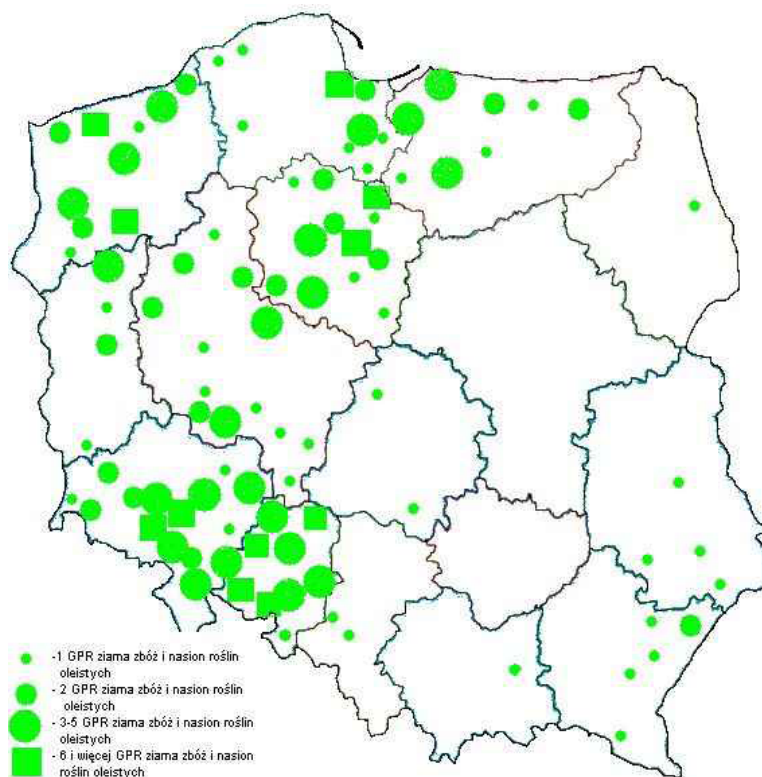
3. Tworzenie grup producentów rolnych dla poszczególnych produktów

Na koniec 2009 r., na 35 produktów i grup produktów, dla których mogą być tworzone GPR, grupy powstały w **22** z nich. Zdecydowana większość to grupy następujących produktów: ziarno zbóż, nasiona roślin oleistych, trzoda chlewna i drób. Producenci kilku następnych produktów: mleka, ziemniaków, bydła i tytoniu utworzyli po kilkanaście grup, natomiast producenci pozostałych produktów utworzyli zaledwie pojedyncze GPR.

W Polsce jest ponad 350 tys. gospodarstw uprawiających zboża i rzepak o powierzchni 10 i więcej ha, w tym ponad 115 tys. gospodarstw o powierzchni 20 ha i większej. Są to potencjalni kandydaci do zakładania GPR. Pomimo tak licznych gospodarstw produkujących zboża, Polska w ostatnich 20 latach była importerem zbóż. Problem wynika ze słabości organizacji tego rynku. Jednolite, większe partie zboża pozwoliłyby dotrzeć do większych odbiorców, również z zagranicy.

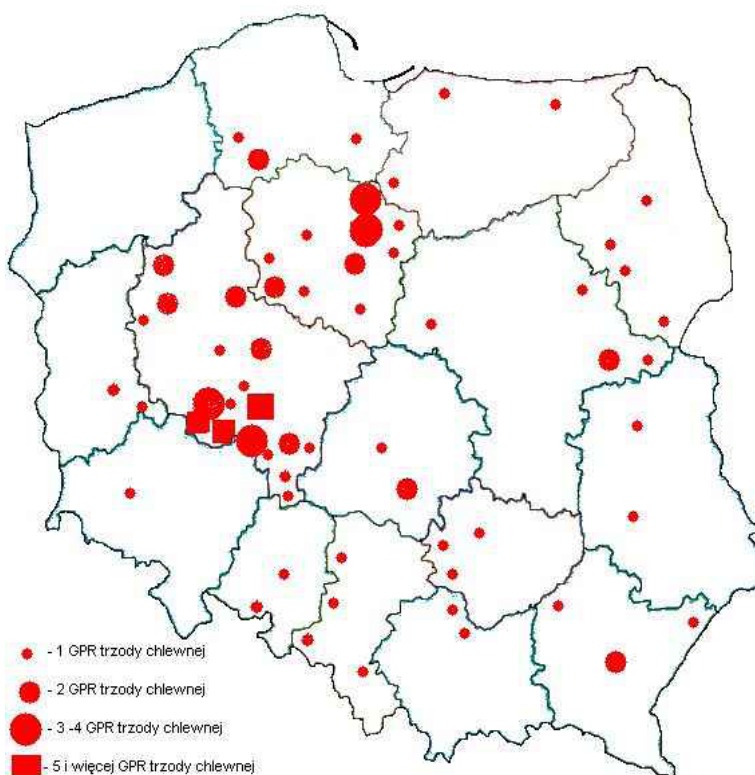
Producenci ziarna zbóż i nasion roślin oleistych mogą tworzyć grupy osobne dla każdego z tych produktów, lub grupy łączone dla obu produktów. Jest to rozwiązanie przyjazne szczególnie dla dużych producentów ziarna zbóż i nasion roślin oleistych. Na koniec ub.r. funkcjonowało w kraju ponad **220 grup producentów ziarna zbóż i nasion roślin oleistych**.

Zdecydowanymi liderami w tworzeniu grup producentów zboża i rzepaku są województwa: dolnośląskie, opolskie, kujawsko-pomorskie i zachodnio-pomorskie, w których osiągnięte ostatnio, tempo tworzenia kilkunastu grup w ciągu roku może się utrzymać przez kilka następnych lat.



W końcu lat 90-tych trzoda chlewna była produkowana w Polsce w blisko milionie gospodarstw rolnych. W roku 2007 było ich około 700 tysięcy. Natomiast gospodarstw, które posiadały ponad 50 sztuk było w tym czasie około 75 tysięcy. Po każdym z występujących cykli świńskich spada pogłowie trzody w Polsce. Związane to jest z członkostwem Polski w UE, otwarciem granic na import mięsa wieprzowego i przegrywaniem z konkurencją z Danii, Holandii i Niemiec. Rolnicy w tych krajach są dobrze zorganizowani, produkują taniej i większe partie. Zdecydowane przyspieszenie wspólnych działań polskich producentów trzody chlewnej jest pilną koniecznością.

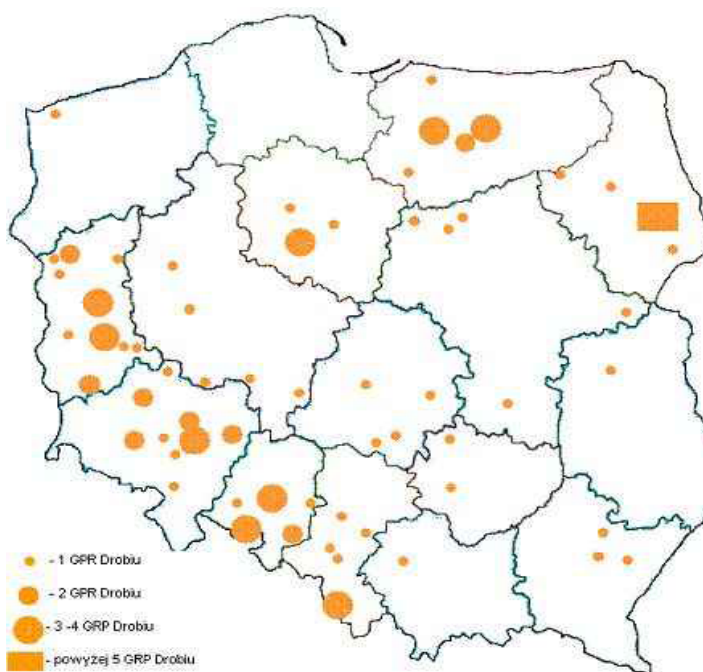
Na koniec 2009 r. działały w kraju **104 grupy producentów trzody chlewnej**, najczęściej w formie spółdzielni. Zorganizowanych było w nich 3800 producentów rolnych, którzy w sposób zorganizowany wprowadzają na rynek 5–6% krajowej produkcji trzody chlewnej. Grupy te są najlepiej organizującą się branżą GPR.



Zdecydowanym liderem jest województwo wielkopolskie, w którym funkcjonuje ponad 50% grup trzodowych w kraju. Powstające tam grupy są doskonałym przykładem do naśladowania. W niektórych regionach województwa wielkopolskiego (region Leszna, Jarocina), a także województwa kujawsko-pomorskiego (w którym działało 15 takich grup), grupy producentów trzody chlewnej opanowały już znaczącą część rynku i są coraz mocniejszym partnerem handlowym. Mimo licznie występujących w kraju gospodarstw posiadających ponad 50 sztuk trzody chlewnej, zorganizowanie tej branży jest niewspółmiernie małe w stosunku do możliwości i potrzeb. Świadczy o tym chociażby zdecydowany wzrost importu mięsa wieprzowego do Polski w ostatnich 2–3 latach.

W ogólnej strukturze produkcji żywca rzeźnego w Polsce drób stanowi około 30% i stale rośnie. Sektor produkcji drobiu, jak na razie, pomyślnie opiera się konkurencji europejskiej. Producenci drobiu, których zapewne jest w Polsce kilkanaście razy mniej niż producentów trzody chlewnej wyczuli korzyści, jakie daje ustawa o GPR i po kilku latach wyczekiwania zaczęli się intensywnie organizować począwszy od 2007 r.

Grupy te są jednak mało liczne – około 6 osób na grupę. W **85** funkcjonujących na koniec 2009 roku **grupach drobiowych** było niewielu ponad 500 producentów drobiu.



Szacuje się, że grupy producentów drobiu wprowadzają na rynek krajowy ponad 8% żywca drobiowego i wartość ta systematycznie rośnie. W województwie dolnośląskim grupy dysponują już ponad 22% żywca drobiowego, a w województwie warmińsko-mazurskim około 15%. Można stwierdzić, że producenci drobiu potrafili w największym stopniu wykorzystać ustawę o grupach w celu uzyskania dodatkowych środków finansowych z ustawowego wsparcia dla gpr.

Na koniec 2009 r. wszystkich działających **grup producentów mleka** było łącznie **26**. Większość grup producentów zlokalizowana jest na terenie województw zachodniej Polski. Tworzenie grup producentów mleka wymaga ostrożności. Około 70% producentów mleka jest członkami spółdzielni mleczarskich, których zgodnie z zasadami spółdzielczymi są właścicielami.

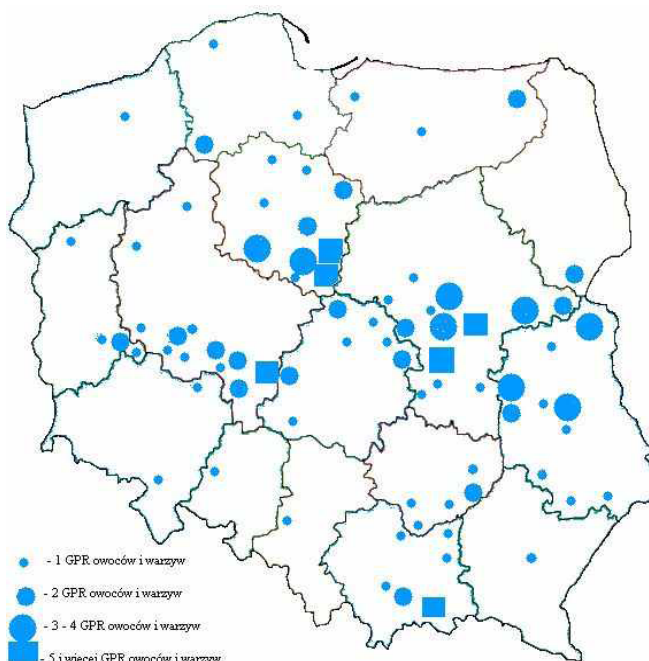
Polska ma duże szanse, aby stać się znaczącym producentem wołowiny w UE, albowiem produkcja mięsa wołowego w krajach UE systematycznie spada. Mamy w Polsce, około 30 tys. gospodarstw, które utrzymują 25 i więcej sztuk bydła. Organizowanie się producentów rolnych tego sektora, jak dotychczas przebiega znacznie poniżej oczekiwań. Krajowa Rada Spółdzielcza przeprowadziła w roku 2008, w ramach jednego z projektów, dużą akcję promowania zakładania grup przy współpracy Polskiego Związku Hodowców i Producentów Bydła Mięsnego. Powstanie w ostatnich 2 latach 9 grup producentów bydła, to zapewne efekt tej pracy. Na koniec 2009 r. funkcjonowało w kraju **12 grup producentów bydła mięsnego**.

Łącznie na koniec 2009 r. działało **14 grup producentów ziemniaków**, niestety mało licznych, zrzeszających niewiele ponad 100 producentów – co stanowi niewielki ułamek liczby polskich producentów ziemniaków. Odbiorcami tych grup są najczęściej zakłady produkujące frytki lub duże sieci handlowe.

W Polsce jest ponad 13 tysięcy producentów liści tytoniu suszonego. Zdecydowana większość z nich, tj. **ponad 90% jest członkami grup**, których jest w kraju **11**. Jest to jedyna branża, którą można uznać za zorganizowaną w Polsce. Branża ta powinna stanowić przykład do organizowania się producentów innych branż, jednak jak do tej pory nikt z tego przykładu nie skorzystał. Grupy producentów tytoniu zorganizowały się w większości w okresie od grudnia 2003 r. do 30 kwietnia 2004 r. Zorganizowanie producentów tytoniu wynikało z potrzeby dostosowania polskiego rynku tytoniu do wymogów Unii Europejskiej. **Powstały one w wyniku dostosowania do ustawy o grupach producentów rolnych Okręgowych lub Regionalnych Zrzeszeń Producentów Tytoniu**. Każda z grup posiada od 300 do około 2,5 tys. członków. Najwięcej grup jest w województwie lubelskim – 4. Większość tych grup otrzymywała wsparcie z budżetu krajowego, które jest znacznie niższe od wsparcia ze środków PROW.

Tempo organizowania się rolników w poszczególnych branżach jest bardzo zróżnicowane. Właściwie można powiedzieć o organizowaniu się 3 branż GPR: zbożowo-rzepakowej, trzody chlewnej i drobiu oraz sektora owoców i warzyw. Pozostałe branże są na początku drogi tworzenia grup lub jeszcze nie zaczęły się organizować.

Poza omówionymi wyżej produktami, jest jeszcze sektor owoców i warzyw – który działa na podstawie odrębnych przepisów. Do czasu akcesji Polski z UE, jak i obecnie proces gospodarczego organizowania się producentów tego sektora przebiega najsprawniej z wszystkich branż. Na koniec 2009 roku funkcjonowały w kraju **143 wstępnie uznane grupy producentów owoców i warzyw** – zrzeszające 2866 producentów, oraz **21 uznanych organizacji producentów owoców i warzyw** – zrzeszających 1931 producentów.



Szczegółowe dane o liczbie funkcjonujących GPR wg produktu lub grup produktów przedstawia tabela.

Funkcjonujące GPR wg produktu lub grup produktów w układzie wojewódzkim – stan na 31.12.2009
(z podaniem liczby grup wg formy prawnej)

Województwo	Liczba grup wg produktu lub grupy produktów															Razem woj.							
	Ziarno zbóż i nasion roślin oleistych	Trzoda	Drób	Mleko	Ziemniaki	Bydło	Liście tytoniu	Jaja pastasie	Produkty rolnictwa ekologicznego	Buraki cukrowe	Owoce i warzywa	Szyski chmielowe	Owce, kozy, zwierz. rzeźne, wełna ...	Króliki	Materiał siewny lub sadzenia		Ozdobne rośliny	Lisy, norki itd., skóry surowe/ suszone	Miód naturalny lub inne prod. pszczelarskie	Kwiaty świeże – cięte, doniczkowe	Konie		
Wielkopolskie	16	54	7	7	7	4								2									90
Dolnośląskie	47	1	15		7		1	1	1							1							74
Kujawsko-pomorskie	32	15	5	4	2	2	1			4					1	1					1	68	
Opolskie	35	2	12	1	1	1		1														53	
Zachodniopomorskie	31		1	2						1					1		1					37	
Warmińsko-mazur.	19	2	11			1																33	
Lubuskie	8	2	15	3				1														29	
Pomorskie	17	4		3	2	1							1									28	
Mazowieckie	1	5	4	4	2						1											17	
Lubelskie	4	2				2	4		2			3										17	
Podkarpackie	5	3	1				1	1									1	1				13	
Śląskie	3	4	5					1														13	
Podlaskie	1	2	4	2		1	1		1													12	
Małopolskie	1	2	1			2	1		1								2					10	
Łódzkie	1	3	4								2		1						1			9	
Świętokrzyskie		3					1		2													6	
Razem kraj	221	104	85	26	14	12	11	6	6	5	3	3	2	2	2	2	2	2	1	1	1	509	
Forma prawna	Liczba grup wg formy prawnej w poszczególnych produktach lub grupach produktów																					Razem	
Spółka z o.o.	175	24	74	6	13	2	1	6	2	4				2	1	2	1	1		1	1	315	
Spółdzielnia	36	46	10	20	1	10			2	1	2	3	2		1		1	1				136	
Zrzeszenie	9	27	1				10				1											48	
Stowarzyszenie	1	7							2													10	

4. Tworzenie grup producentów rolnych w poszczególnych regionach Polski

Polskie rolnictwo jest zróżnicowane pod wieloma względami. Najważniejszy z nich to średnia wielkość gospodarstw rolnych. W województwie zachodniopomorskim wynosi ona 17,57 ha, warmińsko-mazurskim 15,06 ha, pomorskim 12,84 ha, lubuskim 11,42 ha.

Województwa kujawsko-pomorskie, podlaskie, wielkopolskie mieszczą się w przedziale odpowiednio od 11,5 do prawie 9 ha. W pozostałych województwach średnia ta wynosi od blisko 7 do 2,5 ha. Średnia powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwach prowadzących działalność rolniczą w skali kraju wynosi 6,63 ha (*źródło: Opracowanie GUS pt. „Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2007 r., Warszawa 2008”*).

W poszczególnych regionach kraju znacznie zróżnicowana jest także produkcja towarowa rolnictwa, jakość gleby oraz ukształtowanie terenu, kultura i tradycja rolnicza. Biorąc powyższe pod uwagę należy stwierdzić, że potencjał tworzenia i rozwoju GPR w poszczególnych regionach kraju jest bardzo zróżnicowany.

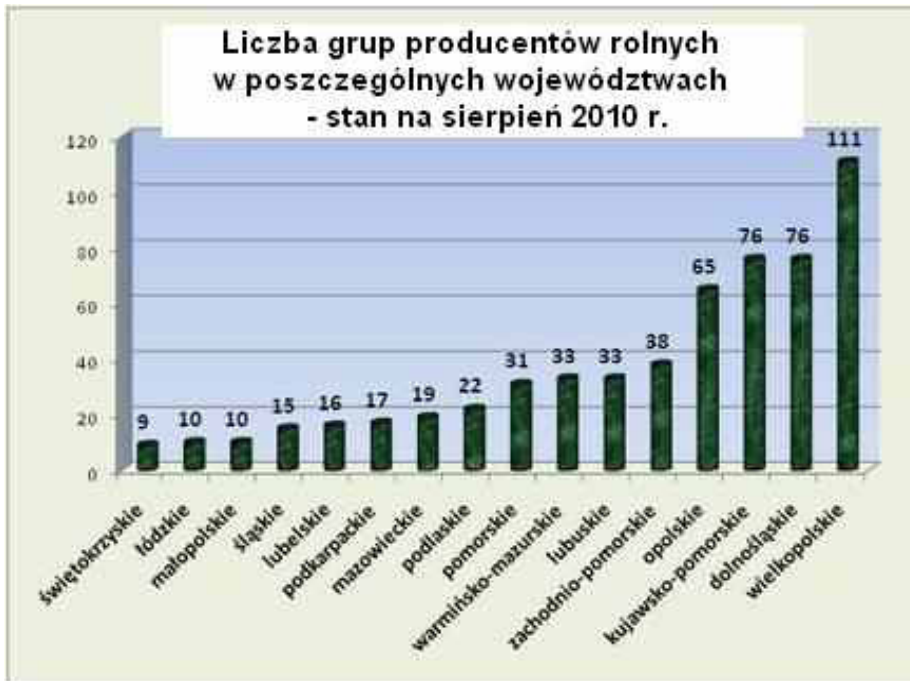
Niemniej jednak, biorąc pod uwagę dane opublikowane przez GUS, liczba gospodarstw rolnych prowadzących działalność rolniczą wynosi w Polsce odpowiednio: o powierzchni 10 i więcej ha **369651** gospodarstw oraz o powierzchni 20 i więcej ha **126484** gospodarstw. **Właściciele tych gospodarstw są w szczególności potencjalnymi założycielami rolniczych grup producenckich. Ci producenci, którzy mają potencjał produkcyjny o wiele mniejszy, również nie są bez szans na tworzenie grup. Muszą jedynie spełnić łącznie wymagane minimum produkcyjne określone w stosownym Rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Producenci ci mogą również przyłączyć się do już istniejących grup.**

Najszybciej organizują się rolnicy województw, w których przeważają gospodarstwa większe i specjalistyczne, tj. zachodniej i północno-zachodniej Polski. Do czołówki krajowej pod względem liczby działających grup należą 4 województwa: **wielkopolskie, dolnośląskie, kujawsko-pomorskie i opolskie**, w których działa ponad 50% wszystkich grup w kraju. W województwach tych proces gospodarczego organizowania się rolników nabrał znaczącego tempa. Tworzenie GPR w Polsce południowo-wschodniej jest 5-cio krotnie wolniejsze.

Uogólniając można stwierdzić, że w województwach wschodniej i południowej Polski **proces organizowania się gospodarczego rolników, jak dotychczas, nie rozwinął się.** Powstanie 99 GPR w ośmiu województwach tego regionu w ciągu 5 lat, jest wynikiem dość słabym, a liczba członków tych grup jest niewielkim ułamkiem funkcjonujących na tym terenie rolników.

Według liczby tworzonych grup producentów rolnych, do czołówki należy województwo wielkopolskie (na koniec sierpnia 2010 r. działało **111 grup**), dolnośląskie (**76 grup**), kujawsko-pomorskie (**76**) i opolskie (**65 grup**). Tabelę zamykają województwa: świętokrzyskie, łódzkie, małopolskie, w których było **9–10** GPR. Natomiast w zakresie sektora owocowo-warzywnego, który od wejścia Polski do UE organizuje się na podstawie odrębnych przepisów, najwięcej tworzonych grup i organizacji

producentów owoców i warzyw jest w województwie mazowieckim (na koniec 2009 r. działało **44GP i 10P**), kujawsko-pomorskim (**20GP i 80P**), wielkopolskim (**20GP i 50P**) oraz lubelskim (**14 GP i 6 OP**).



Źródło: Dane Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich www.ksow.gov.pl

Województwo wielkopolskie jest zdecydowanym liderem nie tylko ze względu na liczbę grup, ale także liczbę ok. 3 tys. członków grup (nie licząc grup producentów tytoniu) oraz działanie na tym terenie ponad 50% łącznej liczby grup producentów trzody chlewnej w Polsce. Wielkopolskie grupy mają średnio 31 członków. To wyjątkowo pomyślny wskaźnik w stosunku do średniej krajowej wynoszącej 21 członków na jedną grupę (nie licząc zrzeszeń producentów tytoniu). Powstające tam grupy trzodowe są doskonałym przykładem do naśladowania. W województwie powstała też, jako jedna z pierwszych w kraju **Spółdzielnia Grup Wielkopolskich**, licząca 21 członków, w większości producentów trzody chlewnej. Spółdzielnia ta prowadzi wspólne zakupy dla swoich członków, negocjuje sprzedaż produktów i przygotowuje się do wspólnych inwestycji.

W niektórych regionach województwa wielkopolskiego (region Leszna, Jarocina), a także województwa kujawsko-pomorskiego, grupy producentów trzody chlewnej opanowały już znaczącą część rynku i są coraz mocniejszym partnerem handlowym. Działają one głównie w formie **spółdzielni (blisko 50% grup)**, stąd wielo-członkowski ich charakter, pozwalający uzyskać najniższe z możliwych koszty jednostkowe produkcji rolnej i maksimum korzyści ze sprzedaży lub przetwórstwa produktów. W województwie kujawsko-pomorskim w grupach jest niespełna 1,5 tys. członków (bez członków grup tytoniowych).

Liderami tworzenia grup producentów ziarna zbóż i nasion roślin oleistych są województwa: dolnośląskie, opolskie, kujawsko-pomorskie i zachodniopomorskie (w tym województwie, mimo 38 funkcjonujących grup, w tym 32 w zakresie ww. produktów, łączna liczba członków grup wynosi niewiele ponad 330), w których osiągnięte ostatnio tempo tworzenia kilkunastu grup w ciągu roku, może się utrzymać przez kilka następnych lat. Natomiast w województwach, gdzie w grupach producentów jest 100, 300 czy nawet 500 producentów można stwierdzić, że na ich obszarze organizowanie się rolników w zasadzie nie rozpoczęło się.

Różnice pomiędzy tworzeniem grup w poszczególnych regionach Polski są coraz większe. Celem ich zmniejszenia i wsparcia procesu w regionach, gdzie producenci się słabo organizują, a tym samym mają słabszą pozycję na rynku (nie otrzymując wsparcia unijnego dla grup), potrzebne są szeroko zakrojone działania szkoleniowe, połączone z praktyczną pomocą w zakładaniu grup.

Jeśli chodzi o wybór formy prawnej grup, spółdzielnie mają **27%** udział w liczbie wszystkich grup – **136 grup spółdzielczych** na koniec 2009 r. Przy uzyskaniu środków unijnych na kontynuowanie działań Krajowej Rady Spółdzielczej w zakresie promocji tworzenia grup producentów rolnych, poprzez realizację opracowanego i złożonego przez KRS do MRiRW kompleksowego, ogólnokrajowego projektu doradczo-szkoleniowego w tym zakresie, udział ten mógłby wzrosnąć. Znacznie natomiast spadł, zwłaszcza w odniesieniu do danych z 2005 r., udział zrzeszeń, z 35% do 9% – obecnie **48** grup, oraz stowarzyszeń z 7% do 2% – **10** grup. Pozostałe grupy to spółki prawa handlowego, posiadające w zdecydowanej większości jedynie 5–6 członków – **315** grup.

Równolegle, ale na podstawie odrębnych przepisów, organizuje się sektor owoców i warzyw, którego tempo gospodarczego organizowania się jest wysokie. Na koniec 2009 roku działały w kraju **143** grupy i **21** organizacje producentów owoców i warzyw.

Łącznie na koniec sierpnia 2010 roku funkcjonowało w kraju ok. 760 grup producentów, w tym blisko 200 grup i organizacji producentów owoców i warzyw. Od 2006 roku powstało ok. 160 grup spółdzielczych, w których jest średnio ponad dwukrotnie więcej członków niż w spółkach prawa handlowego. Docelowo może być to wielokrotność, albowiem spółdzielnie charakteryzują się naturalną otwartością dla wstępowania nowych członków. Tym samym zwiększają zdecydowanie obroty oraz zmniejszają koszty produkcji rolnej swoich członków poprzez wspólne zakupy środków do produkcji – korzystając z efektów skali – umacniają swoją pozycję na rynku. Dobrze zarządzane spółdzielnie są najtrwalszą formą działania gospodarczego.

V. Dobre praktyki działania w grupie – przykłady działających grup

Poniżej zaprezentowane zostały przykłady działających grup, w wybranych produktach lub grupach produktów, dla których można tworzyć grupy producenckie – jako dobre praktyki. Są wśród nich grupy, które tworzą wyłącznie rolnicy indywidualni, osoby prawne lub grupy mieszane, w których występuje wzajemna współpraca pojedynczych rolników z przedsiębiorstwami–osobami prawnymi, albowiem wszystkie te konfiguracje członkostwa – działania grup, są usankcjonowane prawem. Na uwagę zasługuje aktywność rolniczych spółdzielni produkcyjnych w podejmowaniu inicjatyw zakładania grup.

Ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych

Prudnicka Spółdzielnia Producentów Ziarna Zbóż i Nasion Roślin Oleistych „POTOK”

Rudziczka 15, 48-200 Prudnik, woj. opolskie, tel. 77/ 437 66 04;
e-mail: potok@onet.pl

Grupa istnieje od 2006 roku. Zrzesza na zasadzie dobrowolności osoby fizyczne prowadzące gospodarstwo rolne lub prowadzące działalność rolniczą w zakresie działań specjalnych produkcji rolnej. W połowie 2010 r. spółdzielnia zrzeszała 16 członków prowadzących gospodarstwo rolne, oraz zatrudniała księgową. W niedalekiej przyszłości grupa planuje stworzenie kolejnego miejsca pracy na stanowisku magazynier-sprzedawca.

Grupa się rozwija poprzez inwestowanie w maszyny, urządzenia i bazę magazynową. Przyczynia się to do znaczącego obniżenia kosztów produkcji, a co za tym idzie do poprawy warunków ekonomicznych gospodarstw.

Spółdzielnia jest otwarta na przyjęcie nowych członków i nawiązanie kontaktów w celu współpracy. W niedalekiej przyszłości spółdzielnia planuje świadczenie usług czyszczenia i dosuszania zbóż i rzepaku, skup zbóż, sprzedaż opału, nawozów oraz sprzedaż środków ochrony roślin.

Spółdzielnia Producentów Nasion Roślin Oleistych „EKO-OLEJ”

Wyszków Śląski 46, 48-321 Niwnica, woj. opolskie
tel. 77/ 435 65 41, tel./fax 77/ 435 65 42, email: rspwyszkow@wp.pl

Grupa rozpoczęła działalność gospodarczą 17 czerwca 2005 roku. Założycielem grupy jest 10 rolniczych spółdzielni produkcyjnych z terenu powiatu nyskiego. Ogółem członkowie grupy dysponują 6073,50 ha użytków rolnych, z czego 5715 ha stanowią grunty orne. Na ww. areale członkowie grupy uprawiają: rzepak ozimy, pszenicę ozimą, jęczmień jary i ozimy, owies, kukurydzę, buraki cukrowe, ziemniaki.

Członkowie grupy dysponują magazynami o łącznej ładowności 22 840 ton. Znaczna część tych magazynów wyposażona jest w suszarnie (siedem obiektów) oraz urządzenia czyszczalnicze. Pozwala to na sprzedaż całości skupionych przez grupę nasion rzepaku technologicznie przygotowanego do przetwórstwa, co poprawia opłacalność produkcji.

Obrót grupy to około 6500 ton rzepaku, prawie 100% od członków. Skup i zbycie nasion rzepaku, odbywa się w oparciu o zawarte umowy kontraktacyjne. Grupa zamierza podjąć także skup nasion rzepaku od innych producentów, głównie od rolników indywidualnych z terenów, w których znajdują się magazyny grupy. Grupa zamierza rozpocząć zaopatrywanie swoich członków w materiał siewny, nawozy oraz podjąć negocjacje cenowe z firmami zaopatrującymi w środki ochrony roślin. Podejmuje również działania w kierunku wykorzystania i zbytu śruty rzepakowej.

Rolniczy Zespół Spółdzielczy „NYSA”

Wyszków Śląski 46, 48-321 Niwnica, tel. 77/ 435 65 41, tel./fax 77/ 435 65 42, produkt lub grupa produktów: ziarno zbóż

Spółdzielnia swoją działalność gospodarczą rozpoczęła w 2000 roku, natomiast jako grupa została formalnie zarejestrowana 1 sierpnia 2006 r. Założycielem grupy jest 11 rolniczych spółdzielni produkcyjnych z terenu powiatu nyskiego. Ogółem członkowie grupy gospodarują na areale 6938 ha z czego 6233 ha stanowią grunty orne. Zboża, głównie pszenica, uprawiana jest na areale 2400 ha. Członkowie grupy dysponują magazynami o łącznej ładowności 18 000 ton. Znaczna część tych magazynów wyposażona jest w suszarnie oraz urządzenia do oczyszczania ziarna. Posiadana powierzchnia magazynowa oraz zdolności czyszczalnicze pozwalają na sprzedaż całości skupionych przez grupę nasion pszenicy do dalszego przetwórstwa, czy też skupu interwencyjnego.

Działania gospodarcze są prowadzone na majątku członków w celu pełnego wykorzystania zasobów i mocy produkcyjnych w ich zasobie. W kolejnych latach grupa zamierza podjąć działania mające na celu uruchomienie własnej oceny jakościowej zakupywanych i sprzedawanych przez grupę produktów. Wielkość sprzedaży jest na poziomie ok. 14 000 ton pszenicy rocznie, wyprodukowanej prawie w 100% przez członków grupy. Skup i sprzedaż ziarna odbywa się w oparciu o zawarte umowy kontraktacyjne. Grupa jest otwarta na przyjmowanie nowych członków, szczególnie dla okolicznych rolników.

Trzoda chlewna

Lubawska Spółdzielnia Producentów Trzody „LUB-TUCZ”

ul. Przemysłowa 20, 14-260 Lubawa, woj. warmińsko-mazurskie,
tel./fax 89/ 645 56 03

Grupa powstała z inicjatywy rolników na bazie Lubawskiego Towarzystwa Producentów Trzody, została wpisana do rejestru grup producentów rolnych w styczniu 2005 r.

Obecnie zrzesza 92 członków. Jak wskazali członkowie grupy, wybrali formę spółdzielni – jako najkorzystniejszą do prowadzenia wspólnej działalności. Majątkiem grupy jest działka o powierzchni 0,88 ha z zabudowaniami. Znajduje się na niej pomieszczenie biurowe oraz magazyn wybudowany przez grupę w 2008 r. Grupa sprzedaje rocznie około 55 tys. sztuk tuczników, tj. ok. 15% produkcji z powiatu. Odbiór trzody odbywa się bezpośrednio z gospodarstw członków. Środki do produkcji rolnej dostarczane są bezpośrednio do gospodarstw.

Koszty bieżącej działalności pokrywane są z marży w wysokości 1% wartości sprzedaży żywca wieprzowego i 3% ze sprzedaży środków do produkcji rolnej. Spółdzielnia w miarę potrzeb i możliwości skupuje trzodę od okolicznych rolników i zaopatruje ich w środki do produkcji. W ostatnim czasie grupa zakupiła 5 silosów zbożowych i doposażyła się w wagę elektroniczną. Grupa systematycznie realizuje m.in. program ujednolicenia genetyki trzody. Głównym problemem są opóźnienia zapłat za dostarczone tuczniaki do małych lokalnych ubojni.

Spółdzielcza Grupa Producentów „ATUT” w Babinie zs. w Babinie

Babin 2, 24-200 Bełżyce, woj. lubelskie, tel. 81/ 516 29 67

Powstanie grupy zainicjowało 11 producentów trzody chlewnej a docelowo spółdzielnię założyło w dniu 16 marca 2006 r. 23 członków, dysponujących produkcją 6000 tuczników w skali roku. Po czterech latach działalności grupa liczy 44 członków i dysponuje produkcją rzędu 10 000 tuczników w skali roku. Połowa członków grupy prowadzi cykl otwarty a kolejne 50% cykl zamknięty. Grupa zaopatruje swoich członków oraz innych rolników w środki do produkcji: pasze, nawozy, opryski, materiał siewny, części do maszyn oraz wyposażenie chlewni. Tuczniaki sprzedawane są do zakładów mięsnych. Od początku działalności grupa pozyskała 700 000 zł z tytułu pomocy finansowej na wspieranie grup producentów rolnych oraz 100 000 zł na tworzenie nowych miejsc pracy (z działania „Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw” PROW, zatrudniając pracowników). W tym czasie grupa zakupiła nieruchomość (działka 67 arów i powierzchnie magazynowe 700 m kw.) oraz doposażyła się w wagę bezfundamentową 50t, wagę inwentarzową, kontener socjalno-biurowy, wózek widłak 2 szt., samochód dostawczy, myjka wysokociśnieniowa, rozsiewacz do wapna 4t, beczka asenizacyjna 6000 l. Jednocześnie zakupiła wyposażenie biura, w tym 3 komplety sprzętu komputerowego wraz z oprogramowaniem. Obecnie grupa zatrudnia 4 pracowników. Plany na przyszłość: wykonanie nowego ogrodzenia wokół posesji, zakup ciągnika rolniczego dużej mocy, zwiększenie asortymentu sprzedaży (węgiel, olej napędowy). Jednocześnie grupa zamierza pomagać innym producentom trzody chlewnej w organizowaniu się w grupy producenckie. Problemy: brak doświadczenia w prowadzeniu tego typu działalności i funkcjonowaniu na rynku. Wszystkie przedsięwzięcia udało się zorganizować dzięki ścisłej współpracy i przy pomocy Krajowej Rady Spółdzielczej.

Drób

Podkarpacka Spółdzielnia Drobiarska „DROBIARZ” w Głuchowie

Głuchów 484, 37-100 Łańcut, woj. podkarpackie, tel. 17/ 225 44 28

Grupa inicjatywna powołania grupy zwróciła się do Regionalnego Związku Spółdzielni Produkcji Rolnej w Rzeszowie o pomoc w zorganizowaniu się rolników i rolniczych spółdzielni produkcyjnych. RZSPR w Rzeszowie takiej pomocy udzielił. Spółdzielnia uzyskała wpis do rejestru grup producentów rolnych w dniu 31.05.2010. Utworzyło ją 4 rolników i dwie rolnicze spółdzielnie produkcyjne z terenu powiatu łańcuckiego i przeworskiego, dla drobiu. W gospodarstwach członków rocznie produkowane jest ponad 800 tys. sztuk brojlerów, z czego blisko 95% sprzedawanych jest do różnych przetwórci. W pierwszym etapie zorganizowano biuro grupy, które mieści się w budynku Rolniczej Spółdzielni Wytwórczo-Usługowej w Głuchowie, zatrudniono prezesa Zarządu oraz pracownika administracyjnego na umowę-zlecenie, zakupiono niezbędny sprzęt. Księgowość przekazano do RZSPR w Rzeszowie, który prowadzi księgowość już dla 8 grup producenckich o charakterze spółdzielczym.

Plan działania grupy zakłada powiększenie liczby członków oraz podwojenie produkcji kurczaków. Ponadto spółdzielnia będzie prowadzić skup od innych rolników nie będących jej członkami. Sprzedaż brojlerów zostanie ograniczona do 1-2 zakładów przetwórczych, zaś zaopatrzenie rolników w pasze, pisklęta prowadzić będzie docelowo tylko 1 firma.

W ramach zakupów inwestycyjnych planuje się zakup 20-tonowego paszowozu, sprzętu dezynfekcji kurników oraz innych urządzeń ułatwiających prace rolników.

Mleko

Okręgowa Spółdzielnia Mleczarska w Płońsku z siedzibą w Skarżynie

09-100 Płońsk, Skarżyn, Al. Lipowa 6, tel. 23 661 71 80

Grupa zarejestrowana w rejestrze Grup Producentów Rolnych Mazowieckiego Urzędu Marszałkowskiego w czerwcu 2008 r. Zrzesza obecnie 47 członków. O wspólnym działaniu okoliczni producenci mleka myśleli już o wiele wcześniej. Nieformalnie współpracowali od 5 lat. Grupa nie zatrudniała pracowników etatowych. Wszystkie prace wykonywane są na zlecenie na zewnątrz, w tym obsługa finansowa przez biuro rachunkowe.

Wyprodukowane mleko w ilości około 500 tys. litrów miesięcznie sprzedawane jest do odbiorcy prywatnego po wynegocjowanych przez Zarząd wyższych niż średnia w kraju cenach. Otrzymała dotację ze wsparcia dla grup przeznaczoną na zakup sprzętu (m.in. 2 siewników do buraków, opryskiwacza). Sprzętem opiekuje się jeden z członków spółdzielni, używając go członkom grupy.

Strzelecka Spółdzielnia Producentów Mleka

Strzelce Krajeńskie, ul. Katedralna 5, 66-500 Strzelce Krajeńskie, woj. lubuskie
tel./fax 95 / 76 32 396, email: strzeleckaspm@wp.pl

Grupa powstała 1 grudnia 2005 roku na bazie spółdzielni mleczarskiej, która zaprzestała przetwórstwa mleka. Obecnie zatrudnia 13 osób: 5 w administracji i 8 w transporcie (kierowcy). Grupa liczy 260 członków, a dzienna sprzedaż mleka wynosi 80 tys. litrów. Istnieje możliwość przyjęcia dodatkowych producentów do grupy. Grupa chętnie dzieli się swoim doświadczeniem i jest pomocna przy uruchamianiu kolejnych inicjatyw, szczególnie w zachodniej Polsce.

Ziemniaki

Grupa BIAŁUTY Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Białuty 34, 05-870 Błonie, woj. mazowieckie, tel./fax Sekretariat +48 22 725 44 51,
e-mail: sekretariat@bialuty.com.pl, Dział sprzedaży tel./fax: +48 22 725 26 61
e-mail: zamowienia@bialuty.com.pl

Grupa Białuty została wpisana do rejestru grup producentów rolnych w październiku 2005 r. Zrzesza 7 członków: 5 osób fizycznych – rolników indywidualnych prowadzących gospodarstwa rolne specjalizujące się w produkcji ziemniaków oraz 2 osoby prawne, zajmujące się uprawą ziemniaków. Inicjatorem założenia grupy była Białuty Rolnicza Spółdzielnia, która z niektórymi członkami grupy współpracowała już wcześniej na zasadzie umów kontraktacyjnych. Grupa posiada siedzibę i prowadzi Biuro w pomieszczeniach udostępnianych przez Rolniczą Spółdzielnię. Łącznie majątek wspólników niezbędny do produkcji oraz przygotowywania ziemniaków do sprzedaży przekracza 12 mln złotych.

Razem członkowie uprawiają ziemniaki na ponad 700 ha, posiadają przechowalnię na ok. 15 tys. ton. Podstawowym przedmiotem obrotu grupy są ziemniaki do produkcji chipsów. Planuje ona sprzedać w sezonie 2010/2011 ok. 20 tys. ton ziemniaków. Grupa inwestuje w nowoczesny sprzęt, planuje budowę następnej przechowalni lub unowocześnienie już istniejących.

Bydło żywe, zwierzęta rzeźne i hodowlane

Spółdzielnia Rolników „Mazurska Łąka”

Świątajno, ul. Dworcowa 8, 12-140 Świątajno, woj. warmińsko-mazurskie,
tel./fax 89/ 622 11 27, e-mail: mazurska.laka@neostrada.pl, produkt lub grupa produktów: bydło żywe, zwierzęta rzeźne lub hodowlane

Grupa została wpisana do rejestru grup producentów rolnych 15 grudnia 2008 roku. Zrzesza 33 członków. Produkcja wynosi ok. 650 szt. rocznie. Zatrudniony jest jeden pracownik do prowadzenia skupu i księgowości. Grupa posiada swoje zaplecze

oraz pomieszczenie biurowe i magazynowe. Z Urzędu Pracy do grupy kierowani są stażyści, którzy nabywają doświadczenia do samodzielnej pracy.

Spółdzielnia zamierza przyjmować nowych członków spełniających wymagania statutu i umowy członkowskiej. Głównymi odbiorcami są: ANIMEX MORLINY (bydło rzeźne), NOWEXIM (cielęta), TROS (bydło rzeźne). Grupa prowadzi również sprzedaż pasz, dodatków paszowych, folii, środków dezynfekujących.

Owce

Spółdzielnia Owczarska „OVIS”

Słupsk, Al. 3 Maja 37b/29, 76-200 Słupsk, woj. pomorskie, tel. 59/ 7279292, fax 59 7279299, e-mail: owce@cwiklinski.pl, produkt lub grupa produktów: mięso jagnięce i owcze oraz żywe jagnięta, maciorki i tryki hodowlane.

Spółdzielnia Owczarska „OVIS” działa od lipca 2007 roku i zrzesza rolników z województwa pomorskiego i zachodniopomorskiego zajmujących się ekologicznym chowem owiec. W stadach członków grupy jest około 5 tys. owiec głównie ras mięsnych i mięsno-wełnistych. Odbiorcy otrzymują wysokiej jakości mięso jagnięce, tzw. *eko-jagnięcinę*, oraz mięso pochodzące od starszych owiec i tryków. Do mięsa dołączany jest HDI (handlowy dokument identyfikacyjny) oraz certyfikat ekologiczny rolnika od którego pochodzą zwierzęta. Grupa dysponuje samochodem przystosowanym do przewozu mięsa, spełniającym wymogi sanepidu, z odpowiednimi certyfikatami.

Rejon sprzedaży produktów grupy to głównie Pomorze, Wielkopolska oraz Warszawa, gdzie ekójagnięcina spółdzielni zyskuje coraz większe uznanie wśród tamtejszych restauratorów. Dodatkowo grupa sprzedaje żywe jagnięta rzeźne, maciorki i tryki zarodowe takich ras jak: „pomorska”, „czarnogłówka”, „świniarka”, jak również wełnę oraz owcze skóry, zarówno surowe zasolone, jak i wygarbowane gotowe do domowego użycia, na przykład jako narzuty na fotele. Ponadto grupa prowadzi przewóz owiec i jagniąt żywych specjalnie do tego celu przystosowaną przyczepą.

Owoce i warzywa

Spółdzielcza Grupa Producentów Owoców „NASZ SAD” w Wólce Turowskiej

Pabierowice 3A, 05-604 Jasieniec, woj. mazowieckie, tel./fax 48/664 14 83
email: biuro@naszsad.pl www.naszsad.pl

Grupa została zawiązana w 2001 r. przez grupę sadowników z rejonu grójeckiego. Producenci postanowili wykorzystać bliskie położenie stolicy – Warszawy i jej rynek zbytu. Założyli własną działalność gospodarczą i nawiązali współpracę z warszawskimi sklepami, zastępując w ten sposób pośredników. Pozwoliło im to na podniesienie konkurencyjności oferty i uzyskanie wyższych cen za swoje produkty.

Kolejnym etapem rozwoju grupy „NASZ SAD” było rozszerzenie działalności handlowej o rynek europejski. W tym celu grupa zwiększyła liczbę członków, dzięki czemu

jej potencjał produkcyjny wzrósł do 10 tys. ton oraz zrealizowała szereg inwestycji mających na celu stworzenie nowoczesnego centrum sortowniczo-magazynowego. Obecnie w grupie jest zrzeszonych 21 gospodarstw, które dysponują własną bazą przechowalniczą (w 70% są to chłodnie ULO i KA). Całkowita powierzchnia gospodarstw zrzeszonych w grupie to ponad 200 ha. W 2009 r. oddano do użytku nową halę i kupiono nowoczesną linię pakującą, co znacznie wpłynęło na wzrost potencjału produkcyjnego.

Grupa „NASZ SAD” to jedno z najnowocześniejszych centrów sortowniczo-magazynowych w Polsce. Posiada certyfikaty GLOBALGAP i BRC, potwierdzające wysoką jakość wytwarzanych produktów. Dodatkowo jabłka sprzedawane przez SGPO „NASZ SAD” zostały wyróżnione ministerialnym znakiem wysokiej jakości „Poznaj Dobrą Żywność”. Swoje owoce grupa sprzedaje na rynku krajowym i europejskim, m.in. do Anglii, Rosji, Francji, Hiszpanii i in. Współpracuje z sieciami marketów, hurtowniami oraz ponad 250 punktami sprzedaży detalicznej.

Grupa skupia się na produkcji i dystrybucji wysokiej jakości owoców krajowych, w tym jabłek, gruszek, śliwek i in. Z całością ofertą można zapoznać się na stronie internetowej grupy, dostępnej w językach: polskim, angielskim, niemieckim i rosyjskim.

Spółdzielnia Producentów Warzyw i Owoców „SIELEC” w Sielcu Kolonii

Sielec Kolonia 46, 28-530 Skalbmierz, woj. świętokrzyskie, tel.: (41) 352- 95-71, e-mail: spsielec.wp.pl

Grupa została wpisana do rejestru wstępnie uznanych grup producentów owoców i warzyw w listopadzie 2005 r. Grupę tworzy 42 członków gospodarujących łącznie na areale 360 ha, położonych w powiecie kazimierskim na terenie gminy Skalbmierz.

W strukturze upraw dominuje marchew, pozostałe warzywa to: pietruszka, buraki ćwikłowe oraz kapusta pekińska, seler, ziemniaki, czarna rzepa oraz owoce: jabłka, śliwy, brzoskwinie.

Grupa przy produkcji stosuje nowe technologie, prowadzi uprawy w systemie produkcji integrowanej, która polega na monitorowaniu procesu wegetacji roślin. Zapewnia to otrzymywanie wysokiej jakości produktu popartego odpowiednim certyfikatem. Gleba oraz warzywa poddawane są cyklicznym badaniom laboratoryjnym. Dzięki bardzo dobrym wynikom produkty grupy są w zainteresowaniu sektora naukowego Uniwersytetu Krakowskiego, w związku z bardzo dużą zawartością magnezu w glebie, przez co i w warzywach. Przekłada się to na właściwości zdrowotne warzyw – to najbogatszy rejon w tym zakresie w kraju. W latach 2008–2010 spółdzielnia wybudowała obiekt magazynowo-biurowy z myjnią i sortownią do warzyw. Jest to miejsce do przygotowywania produktu do sprzedaży przy zastosowaniu najnowocześniejszych technik sortowniczych.

Odpowiednia baza przechowalnicza pozwala na zapewnienie ciągłości dostaw. Na chwilę obecną grupa prowadzi sprzedaż hurtową w kraju i za granicą (bezpośrednio na rynki Mołdawii oraz Rumunii).

Sadownicza Spółdzielnia Handlowa „ŁOSOSINA”

Łososina Dolna 340, 33-314 Łososina Dolna, woj. małopolskie, tel. 18/ 5484055, fax 18/ 444-80-43, e-mail: sshlososina@nrs.pl , www.sshlososina.nrs.pl

Sadownicza Spółdzielnia Handlowa „ŁOSOSINA” powstała w 1995 r. w ramach projektu finansowego przez FAPA – prowadzono wówczas szkolenia dla sadowników z terenu woj. nowosądeckiego. Wobec zaistniałych trudności związanych ze zbytem owoców na rynku, gdzie coraz większą rolę zaczęły odgrywać duże sieci handlowe, stawiające wysokie wymagania jakościowe i ilościowe dostarczanych partii towaru, oraz planowym przystąpieniem Polski do UE, kilkunastu sadowników z terenu gminy Łososina Dolna założyło Sadowniczą Spółdzielnię Handlową „ŁOSOSINA”. Zebranie założycielskie odbyło się w dniu 18.09.1995 roku. Od czerwca 2000 r. SSH „ŁOSOSINA” prowadzi działalność gospodarczą. Od października 2008 r. działa jako grupa producencka.

Oferta SSH „ŁOSOSINA” to wysokiej jakości jabłka pochodzące z podgórszych terenów Nowego Sącza. Jabłka przechowywane są we wspólnej przechowalni ULO o pojemności 3000 ton. Oferujemy wg potrzeby odbiorców wszystkie możliwe asortymenty jabłek sortowanych na nowoczesnym urządzeniu firmy Mafroda.

Spółdzielnia „Grzybek Łosicki”

Nowosielec 34, 08-200 Łosice, tel. 83/ 355 69 44 tel./fax 83 357 00 96, e-mail: grzybek_losicki@wp.pl , produkty: pieczarka biała, brązowa, bocznik

Spółdzielnia „Grzybek Łosicki” powstała w 2004 roku. Firma zrzeszała wówczas 15 producentów, a tygodniowa produkcja wynosiła 80-100 ton grzybów. Pierwszymi klientami spółdzielni byli pośrednicy polscy zajmujący się eksportem towarów na rynki europejskie. Od października 2005 r. grupa dysponuje nowoczesną chłodnią. W styczniu 2006 roku grupa rozpoczęła bezpośrednią współpracę z klientami zagranicznymi.

Obecnie Spółdzielnia „Grzybek Łosicki” to największa grupa producentów grzybów na wschodzie Polski, zrzeszająca 36 członków. Producenci-członkowie grupy mają duże doświadczenie w uprawie i eksporcie pieczarki białej, brązowej oraz bocznika. Tygodniowa produkcja wynosi około 500 ton grzybów.

Dostawy od członków do grupy realizowane są codziennie. Natychmiast po opuszczeniu samochodu-chłodni palety z grzybami trafiają do tzw. szokerów. Zadaniem tych urządzeń jest szybkie schłodzenie pieczarek do temperatury 2 stopni. Tak traktowane grzyby lepiej znoszą przechowywanie w chłodni nawet do 10 dni. Dzięki temu do klienta trafiają tylko grzyby świeże. Zakupione w ostatnim czasie maszyny: do mycia skrzynek oraz do foliowania kubków. Produkty są eksportowane do krajów Europy Wschodniej, Zachodniej i Południowej, m.in. do: Rosji, Bułgarii, Francji, Wielkiej Brytanii, Belgii, Szwecji, Grecji, Cypru, Czech i Słowacji. W naszej ofercie znajdują się: pieczarka biała, pieczarka brązowa oraz bocznik, o różnej kalibracji i sposobach pakowania.

VI. Działalność Krajowej Rady Spółdzielczej na rzecz wsparcia procesu tworzenia i rozwoju rolniczych grup producenckich

Krajowa Rada Spółdzielcza (KRS) prowadzi intensywne działania wspierające organizowanie się rolników w struktury gospodarcze. Są one odpowiedzią na duże potrzeby wsparcia tego procesu. KRS była wykonawcą dwóch ogólnokrajowych projektów dotyczących „**Promocji tworzenia grup producentów rolnych**”, realizowanych w okresie od listopada 2005 r. do maja 2008 r., finansowanych ze środków UE i budżetu państwa. Przeprowadziła ponad **300** szkoleń, w których wzięło udział ponad **10,5 tys.** producentów rolnych oraz **470** warsztatów, celem tworzenia grup, wraz z przygotowaniem dokumentów rejestrowych. Łącznie w szkoleniach i warsztatach wzięło udział blisko **16 tys. rolników**. Wydano dwie edycje ogólnopolskiego poradnika „**Organizacja i funkcjonowanie grup producentów rolnych**” o nakładzie łącznym **16 tys. egzemplarzy**, który otrzymali uczestnicy szkoleń, warsztatów, spotkań powiatowych, urzędy centralne, urzędy marszałkowskie, ośrodki doradztwa rolniczego, izby rolnicze, wiejskie (miejsko-wiejskie) urzędy gminne, szkoły rolnicze i biblioteki. Zorganizowano i przeprowadzono konkurs dla dziennikarzy oraz odbyto cztery zagraniczne wyjazdy studyjne. Ponadto przeszkolonych zostało **50 doradców ds. grup producentów rolnych**.

W maju 2008 r. Krajowa Rada Spółdzielcza zorganizowała **konferencję** z udziałem przedstawicieli Urzędów odpowiedzialnych za rolnictwo w Polsce oraz samych producentów rolnych. Podczas konferencji omówione zostały główne problemy zakładania i funkcjonowania grup oraz ich perspektywy w wybranych branżach oraz województwach, a także możliwości współpracy na szczeblu regionalnym i krajowym. Przedstawiono koncepcję kontynuacji działań poprzez uruchomienie przy KRS '**Centrum Informacji i Doradztwa dla Grup Producentów Rolnych**', celem umożliwienia rolnikom szeroko rozumianej pomocy w organizowaniu się i działaniu GPR. Uczestnicy konferencji wysoko ocenili działania KRS i osiągnięte cele oraz poparli koncepcję powołania wspomnianego Centrum. Dzięki działaniom Krajowej Rady Spółdzielczej m.in. poprzez praktyczną pomoc w tworzeniu GPR, nastąpił wzrost gospodarczego zorganizowania rolników. Utworzonych zostało łącznie ok. **150 nowych podmiotów gospodarczych** producentów rolnych, w tym blisko **100 nowoczesnych spółdzielni branżowych**, w szczególności producentów ziarna zbóż i nasion roślin oleistych, trzody chlewnej oraz drobiu.

W siedzibie KRS został uruchomiony w listopadzie 2007 r., stały '**Punkt Konsultacyjny dla Grup Producentów Rolnych**' (PKGPR), tel. 22/8274174,

e-mail: pkgpr@krs.org.pl, który jest nieprzerwanie prowadzony do chwili obecnej – dla rolników, członków grup producentów oraz wszystkich zainteresowanych tworzeniem grup, który odegrał ważną rolę w zakresie wsparcia tworzenia GPR. Zdecydowanie ułatwiło to rolnikom, liderom wiejskim, a w szczególności inicjatorom tworzenia grup, bezpośredni dostęp do kompleksowej i bezpłatnej informacji.

Krajowa Rada Spółdzielcza na swojej stronie internetowej www.krs.org.pl prowadzi zakładkę **'Grupy Producentów Rolnych'** (która do sierpnia 2010 r. zanotowała ponad 116 tys. odwiedzin), zawierającą m.in. aktualne informacje dotyczące grup i realizowanych projektów w zakresie ich tworzenia i rozwoju, obowiązujące akty prawne, zasady tworzenia grup, wzory formularzy rejestracyjnych, wykazy grup, informacje nt. możliwości korzystania przez grupy z działań/form pomocy, ważniejsze opracowania dotyczące rolniczych grup producenckich i procesu gospodarczego organizowania się rolników.

KRS zdobyła duże doświadczenie w udzielaniu pomocy producentom w organizowaniu się, pozyskała do współpracy najlepszych w kraju ekspertów z tej dziedziny, wypracowała zasady współpracy z wieloma partnerami na terenie całego kraju m. in. agencjami rządowymi, samorządami terytorialnymi (urzędami marszałkowskimi, starostwami, urzędami gminnymi) czy środowiskami akademickimi.

Wychodząc naprzeciw dużym potrzebom rolników, Krajowa Rada Spółdzielcza złożyła w 2009 r. do Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi opracowaną kompletną wersję kilkuletniego ogólnopolskiego projektu szkoleniowo-doradczego, dotyczącego tworzenia i rozwoju GPR. Projekt pn. „**Promocja tworzenia grup producentów rolnych – Centrum Informacji i Doradztwa dla Grup Producentów Rolnych**” obejmuje działania dotyczące kompleksowej obsługi wsparcia procesu gospodarczego organizowania się rolników w Polsce, poprzez tworzenie i rozwój grup producentów rolnych, z terminem realizacji do końca 2013 roku, tj. do końca obecnej perspektywy PROW. Zgodnie z obecnymi przepisami prawa, wsparcie otrzymają grupy zarejestrowane do końca 2013 r. Działaniami projektu będą m.in.: spotkania informacyjne dla producentów rolnych zainteresowanych tworzeniem GPR, warsztaty celem tworzenia grup wraz z przygotowaniem dokumentów rejestrowych, prowadzenie Centrum informacji i doradztwa dla rolników chcących tworzyć i rozwijać grupy, działalność informacyjno-wydawnicza (m.in. biuletyn dot. GPR, artykuły w prasie, audycje radiowe i TV), szkolenia kadry ds. GPR, kontynuowanie i zapewnienie w Internecie na stronie KRS www.krs.org.pl zakładki 'Grupy Producentów Rolnych'.

Krajowa Rada Spółdzielcza jest gotowa do rozpoczęcia realizacji wyżej opisanego projektu, który zapewnia budowanie trwałych struktur gospodarczego organizowania się rolników. KRS posiada możliwości organizacyjne, finansowe, kadre własnych jak i współpracujących ekspertów i wykładowców, oraz wysoko wykwalifikowany personel zarządzający do profesjonalnego zrealizowania złożonego i potrzebnego projektu.

Realizacja projektu szkoleniowego dotyczącego tworzenia rolniczych grup producenckich rozpoczęta

W końcu maju 2010 r. Krajowa Rada Spółdzielcza wygrała jeden z konkursów organizowanych przez Fundację Programów Pomocy dla Rolnictwa FAPA, dotyczący „**Podniesienia konkurencyjności gospodarstw rolnych poprzez zrzeszanie się rolników ze szczególnym uwzględnieniem formy spółdzielczej**”. Czas realizacji projektu obejmuje okres **od 2 sierpnia 2010 r. do 31 marca 2012 r.** Głównymi działaniami projektu jest: 1. przygotowanie materiałów szkoleniowych,

tj. niniejszego Poradnika, Instrukcji zakładania spółdzielni jako grupy producentów rolnych oraz Instrukcji prowadzenia finansów w grupie; 2. Zorganizowanie i przeprowadzenie blisko **200 dwudniowych szkoleń**, na terenie całego kraju. Należy tu podkreślić, że forma spółdzielcza jest najbardziej popularną i naturalną formą gospodarczego działania rolników na rynku. Udział w szkoleniach jest dla rolników **bezpłatny**. Ponadto uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe, wyżywienie oraz zwrot kosztów dojazdu. Szkolenia są realizowane w okresie od października do kwietnia, tj. z pominięciem letnich miesięcy intensywnych prac polowych. Gospodarcze organizowanie się jest drogą sprawdzoną w krajach wysokorozwiniętych i wydaje się niezbędne, aby polscy producenci rolni mogli utrzymać, a w większości zdobyć pozycję partnera na rynku.

VII. Użyteczne informacje i linki

1. Wykaz aktów prawnych związanych z tworzeniem i działaniem grup producentów

Ustawy w oparciu o które, podmioty uzyskują osobowość prawną:

1. Ustawa z dnia 16 września 1982 roku, Prawo Spółdzielcze (Dz.U. z 1982 r., nr 30 poz. 210. z późn. zm.);
2. Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks Spółek Handlowych. (Dz.U. z 2000 r., nr 94, poz. 1037 z późn. zm.);
3. Ustawa z dnia 20 sierpnia 1997 roku o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. z 1997 r., nr 121, poz. 769 z późn. zm.);
4. Ustawa z dnia 20 sierpnia 1997 roku Przepisy wprowadzające ustawę o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. z 1997 roku, nr 121 poz. 770 z późn. zm.).

Grupy producentów rolnych

Prawodawstwo unijne

1. Traktat akcesyjny rozdz. IX a, art. 33d;
2. Rozporządzenie Rady (WE) 1698/2005 z dnia 20 września 2005 roku w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) (Dz.U. UE L z dnia 21 października 2005 r.);
3. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1974/2006 z dnia 15 grudnia 2006 r. ustanawiające szczegółowe zasady stosowania rozporządzenia Rady (WE) nr 1698/2005 w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW).

Prawodawstwo krajowe

1. Ustawa z dnia 15 września 2000 roku o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw. (Dz.U. z 2000r., nr 88, poz. 983 z późn. zm.);
2. Ustawa z dnia 15 grudnia 2006 roku o zmianie ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw (Dz.U. z 2006 r. nr 251, poz. 1847);
3. Ustawa z dnia 28 listopada 2003 roku o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich ze środków pochodzących z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej (Dz.U. z 2003 r., nr 229, poz. 2273 z późn. zm.);
4. Ustawa z dnia 7 marca 2007 roku o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (Dz.U. z 2007 r., nr 64, poz. 427.);

5. Rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 20 kwietnia 2007 roku w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Grupy producentów rolnych” objętej Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013 (Dz.U. z 2007 r., nr 81, poz. 550);
6. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 9 kwietnia 2008 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Grupy producentów rolnych” objętej Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013 (Dz.U. z 2008 r., nr 72, poz. 425);
7. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 9 kwietnia 2008 r. w sprawie wykazu produktów i grup produktów, dla których mogą być tworzone grupy producentów rolnych, minimalnej rocznej wielkości produkcji towarowej oraz minimalnej liczby członków grupy producentów rolnych (Dz.U. z 2008 r., nr 72, poz. 424);
8. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 26 kwietnia 2007 roku w sprawie szczegółowego zakresu i kierunków działań Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz sposobów ich realizacji (Dz.U. z 2007 r., nr 77, poz. 514).

Rynek owoców i warzyw

Prawodawstwo unijne

1. Rozporządzenie Rady (WE) nr 1234/2007 z dnia 22 października 2007 r. ustanawiającego wspólną organizację rynków rolnych oraz przepisy szczegółowe dotyczące niektórych produktów rolnych („rozporządzenie o jednolitej wspólnej organizacji rynku”) (Dz.U. L 299 z 16.11.2007, str. 1, z późn. zm.);
2. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1580/2007 z dnia 21 grudnia 2007 r. ustanawiającego przepisy wykonawcze do rozporządzeń Rady (WE) nr 2200/96, (WE) nr 2201/96 i (WE) nr 1182/2007 w sektorze owoców i warzyw (Dz.U. L 350 z 31.12.2007, z późn. zm.).

Prawodawstwo krajowe (najważniejsze akty prawne)

1. Ustawa z dnia 19 grudnia 2003 r. o organizacji rynków owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku tytoniu oraz rynku suszu paszowego (Dz.U. z 2008 r. nr 11, poz. 70 z późn. zm.);
2. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 16 grudnia 2008 r. w sprawie warunków wstępnego uznawania 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 2009 r. nr. 5, poz. 27);
3. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 7 czerwca 2004 r. w sprawie warunków przystąpienia osób prawnych i osób fizycznych niebędących producentami owoców i warzyw do organizacji producentów (Dz.U. nr 144, poz. 1522);

4. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 8 stycznia 2009 r. w sprawie warunków wypowiedzenia członkostwa w organizacji producentów owoców i warzyw oraz okresu, w którym występujący z organizacji producentów owoców i warzyw nie będzie mógł przystąpić do wstępnie uznanej grupy producentów owoców i warzyw (Dz.U. nr 17, poz. 92);
5. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 28 czerwca 2004 r. w sprawie warunków i trybu zwrotu składników majątkowych inwestycji lub jej wartości zrealizowanej w ramach programu operacyjnego (Dz.U. nr 160, poz. 1671);
6. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 17 czerwca 2009 r. w sprawie szczegółowych warunków przyznawania pomocy finansowej wstępnie uznanej grupie producentów owoców i warzyw oraz wykazu kwalifikowanych kosztów inwestycji ujętych w zatwierdzonym planie dochodzenia do uznania (Dz.U. nr 98, poz. 822);
7. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 5 stycznia 2006r. w sprawie wysokości krajowych środków finansowych przeznaczonych na pokrycie części kwalifikowanych kosztów inwestycji ujętych w zatwierdzonym planie dochodzenia do uznania (Dz.U. nr 16, poz. 122);
8. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 19 grudnia 2008 r. w sprawie określenia sposobu zagospodarowania owoców i warzyw nieprzeznaczonych do sprzedaży (Dz.U. z 2009 r. nr 5, poz. 29);
9. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 27 stycznia 2009 r. w sprawie określenia przypadków, w których spadek wartości produkcji sprzedanej wystąpił z przyczyn niezależnych od wstępnie uznanej grupy producentów owoców i warzyw lub organizacji producentów owoców i warzyw (Dz.U. nr 27, poz. 166);
10. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 4 lutego 2009 r. w sprawie maksymalnej wysokości rekompensat z tytułu nieprzeznaczania do sprzedaży niektórych gatunków owoców i warzyw, dla których rekompensaty te nie zostały określone przepisami Unii Europejskiej (Dz.U. nr 28, poz. 182);
11. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 16 lutego 2009 r. w sprawie sposobu oraz terminów spłaty przez odbiorców produktów nieprzeznaczonych do sprzedaży wartości tych produktów oraz związanych z tym kosztów sortowania, pakowania oraz transportu (Dz.U. nr 31, poz. 213);
12. Strategia krajowa dla zrównoważonych programów operacyjnych organizacji producentów owoców i warzyw w Polsce na lata 2010–2013, ogłoszona w Dzienniku Urzędowym Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi nr 37, poz. 87 z dnia 15 grudnia 2009 r. (obecnie zmieniana);
13. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 8 grudnia 2009 roku w sprawie zakresu i sposobu wdrażania strategii krajowej w programach operacyjnych realizowanych na rynku owoców i warzyw (Dz.U. nr 211, poz. 1635) 9 (obecnie zmieniane);

14. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 8 grudnia 2009 roku w sprawie działań w zakresie technologii bezpiecznych dla środowiska stosowanych w produkcji owoców i warzyw oraz zagospodarowaniu odpadów (Dz.U. nr 211, poz. 1636).

Treść większości ww. aktów prawnych można pobrać ze strony internetowej Krajowej Rady Spółdzielczej pod adresem **www.krs.org.pl**, zakładka 'Grupy Producentów Rolnych', podzakładka 'Prawodawstwo'.

2. Informacja o dostępności wzorów dokumentów niezbędnych do założenia grupy

Przykładowe wzory dokumentów potrzebnych do założenia przedsiębiorstwa, które ma stać się grupą producentów rolnych, na przykładzie spółdzielni, dostępne są na stronie internetowej Krajowej Rady Spółdzielczej pod adresem **www.krs.org.pl** w zakładce 'Grupy Producentów Rolnych' m.in.:

1. Zaproszenie do wzięcia udziału w zebraniu założycieli spółdzielni (nie obowiązkowo)
2. Projekt statutu spółdzielni
3. Protokół z zebrania założycielskiego
4. Uchwała w sprawie utworzenia spółdzielni i przyjęcia jej statutu
5. Protokół Komisji Skrutacyjnej z wyboru Rady Nadzorczej (jeśli dotyczy)
6. Protokół Komisji Skrutacyjnej z wyboru prezesa Zarządu
7. Protokół Komisji Skrutacyjnej z wyboru wiceprezesów (członków) Zarządu
8. Lista Członków-Założycieli spółdzielni
9. Protokół z zebrania założycieli – zmiana statutu na wezwanie sądu

oraz

1. Regulamin obrad Walnego Zgromadzenia Spółdzielni
2. Regulamin Pracy Rady Nadzorczej Spółdzielni (jeśli dotyczy)
3. Regulamin Pracy Zarządu Spółdzielni
4. Deklaracja przystąpienia do spółdzielni
5. Uchwała wskazanego w statucie organu o przyjęciu nowego członka
6. Deklaracja wniesienia dodatkowych udziałów
7. Zmiana statutu – uchwała

a także składany celem uzyskania statutu grupy producentów rolnych

1. Wzór wniosku o wydanie decyzji administracyjnej w sprawie dokonania wpisu grupy do rejestru grup producentów rolnych.

Formularze wniosków wykorzystywanych w Krajowym Rejestrze Sądowym dostępne są na stronie internetowej Ministerstwa Sprawiedliwości pod adresem: http://bip.ms.gov.pl/krs/krs_formularze.php lub na stronie internetowej Krajowego Rejestru Sądowego pod adresem www.krs-online.com.pl w zakładce „formularze”.

Poniżej wskazane wnioski i instrukcje ich wypełniania dostępne są na stronie internetowej Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa pod adresem: www.arimr.gov.pl w zakładce „Pobierz wnioski”.

1. Wniosek o wpis do ewidencji producentów i instrukcja jego wypełniania oraz załącznik do wniosku o wpis do ewidencji producentów
2. Wniosek o przyznanie pomocy i instrukcja jego wypełnienia
3. Wniosek o płatność i instrukcja jego wypełniania
4. Wnioski i instrukcje dotyczące pomocy dla wstępnie uznanych grup i uznanych organizacji producentów owoców i warzyw.

Powyższe wnioski dostępne są w formacie pdf (możliwość jedynie wydrukowania) oraz excel (umożliwiającym ich elektroniczne wypełnianie).

Wzór wniosku o wpis związku do rejestru związków grup producentów rolnych (w wersji pdf) dostępny jest na stronie internetowej Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi pod adresem www.minrol.gov.pl, w zakładce ‘PROW 2007–2013’ w podzakładce ‘Grupy Producentów Rolnych PROW 2007–2013’.

Wzory ww. formularzy wniosków dostępne są również stacjonarnie w wyżej wymienionych Instytucjach lub Podmiotach przez nie wskazanych.

Bezpośrednio do ww. wzorów dokumentów można przejść ze strony internetowej Krajowej Rady Spółdzielczej www.krs.org.pl poprzez zakładkę ‘Grupy Producentów Rolnych’, podzakładka ‘Użyteczne linki – wnioski – instrukcje wypełniania’.

3. Informacja o dostępności aktualnych wykazów funkcjonujących grup

Aktualny ‘Wykaz Grup Producentów Rolnych’ dostępny jest na stronie internetowej Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi pod adresem www.minrol.gov.pl oraz Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich pod adresem www.ksow.gov.pl.

Natomiast na głównej stronie internetowej Krajowej Rady Spółdzielczej pod adresem www.krs.org.pl w zakładce ‘Grupy Producentów Rolnych’, w podzakładce ‘Wykazy grup, dane statystyczne’, dostępne są następujące aktualne wykazy:

- Wykaz Grup Producentów Rolnych
- Wykaz Spółdzielczych Grup Producentów Rolnych
- Wykaz Uznanych Organizacji Producentów Owoców i Warzyw
- Wykaz Wstępnie Uznanych Grup Producentów Owoców i Warzyw

- Wykaz Spółdzielczych Uznanych Organizacji Producentów Owoców i Warzyw
- Wykaz Spółdzielczych Wstępnie Uznanych Grup Producentów Owoców i Warzyw.

W zakładce tej, w podzakładce 'GPR w statystyce' zamieszczane są dane statystyczne dotyczące grup.

Wykazy rolniczych grup producenckich dostępne są również **na stronach internetowych** Urzędów Marszałkowskich poszczególnych województw.

Informacje dotyczące grup producentów rolnych, w tym prawodawstwo, informacje o wsparciu finansowym itd., dostępne są również na portalu internetowym Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich pod adresem **www.ksow.gov.pl**

KRAJOWA RADA SPÓŁDZIELCZA NACZELNY ORGAN SAMORZĄDU SPÓŁDZIELCZEGO

Krajowa Rada Spółdzielcza (KRS) działa na podstawie ustawy Prawo spółdzielcze. Jako naczelny organ samorządu spółdzielczego została powołana na mocy ustawy z 1920 r. pod nazwą Naczelna Rada Spółdzielcza. W 1994 r. zmieniono jej nazwę na obecną. Spółdzielczość polska posiada najstarszą – 194-letnią tradycję działalności gospodarczej i społecznej w naszym kraju, zapoczątkowanej założeniem w 1816 roku przez ks. Stanisława Staszica „Hrubieszowskiego Towarzystwa Rolniczego dla Ratowania się Wspólnie w Nieszczęściach”. Aktualnie KRS reprezentuje 15 branż spółdzielczych.

Najwyższym organem polskiej spółdzielczości jest zwoływany co 4 lata Kongres. Między Kongresami najwyższym organem jest 100-osobowe Zgromadzenie Ogólne Krajowej Rady Spółdzielczej, będące reprezentacją wszystkich branż spółdzielczych, które zwoływane jest raz na kwartał. Funkcje wykonawcze Zgromadzenia pełni Zarząd wybierany przez Zgromadzenie Ogólne. Aktualnie Prezesem Zarządu Krajowej Rady Spółdzielczej jest Alfred Domagalski.

Do zadań KRS należy m.in.:

- reprezentowanie polskiego ruchu spółdzielczego w kraju i za granicą,
- współdziałanie z naczelnymi organami państwowymi w sprawach dotyczących ruchu spółdzielczego,
- inicjowanie i opiniowanie aktów prawnych dotyczących spółdzielczości i mających dla niej istotne znaczenie,
- badanie i ocena form, warunków, kierunków oraz wyników działalności ruchu spółdzielczego i przedstawianie informacji oraz wniosków naczelnym organom państwowym,
- organizowanie działalności naukowo-badawczej, szkoleniowej i informacyjnej, propagowanie działalności kulturalno-oświatowej członków, podejmowanie inicjatyw związanych z rozwojem ruchu spółdzielczego w Rzeczypospolitej Polskiej, w tym rozwoju spółdzielczości uczniowskiej, oraz kształtowanie sprzyjających warunków dla rozwoju ruchu spółdzielczego,
- inicjowanie i rozwijanie współpracy międzyspółdzielczej oraz szerzenie idei spółdzielczego współdziałania, organizowanie postępowania rozjemczego w sporach między organizacjami spółdzielczymi.

Krajowa Rada Spółdzielcza wykonuje przewidziane w ustawie funkcje związku rewizyjnego w stosunku do spółdzielni niezrzeszonych w takim związku. Krajowa Rada Spółdzielcza posiada osobowość prawną oraz działa na podstawie statutu, który określa szczegółowe zasady i tryb jej działania.

Institucja Zarządzająca Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013
Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Institucja Wdrażająca działanie
Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa FAPA

Opracowanie i publikacja poradnika
Krajowa Rada Spółdzielcza



KRAJOWA RADA SPÓŁDZIELCZA