



The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

Zeszyty Naukowe
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

PROBLEMY
ROLNICTWA
ŚWIATOWEGO

Tom 13 (XXVIII)

Zeszyt 1

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2013

Wioleta Sobczak¹
Lilianna Jabłońska²
Dawid Olewnicki³

Samodzielna Pracownia Organizacji i Ekonomiki Ogrodnictwa
SGGW
Warszawa

Stopień zorganizowania producentów owoców i warzyw w Polsce

The degree of fruit and vegetables growers self-organization in Poland

Synopsis. Polski sektor owoców i warzyw cechuje rozdrobnienie produkcji. Dodatkowo ubogie zaplecze techniczne, nieznaczne wykorzystanie nowoczesnych technologii oraz wąskie zastosowanie marketingu powodują, że krajowi producenci są mało konkurencyjni na światowym rynku. Sposobem poprawy sytuacji jest podjęcie współdziałania w grupach i organizacjach producentów. W celu zaktualizowania producentów, decydujący się na współdziałanie otrzymują wsparcie z funduszy krajowych oraz wspólnotowych. Analizowano dane obrazujące rozwój grup i organizacji producentów w Polsce od 2004 roku, m.in. liczbę takich podmiotów, liczbę ich członków, wielkość i wartość ich produkcji. Uzyskane wyniki posłużyły do określenia stopnia zorganizowania tego sektora w Polsce.

Słowa kluczowe: rynek owoców i warzyw, grupy producentów, organizacje producentów.

Abstract. Polish fruit and vegetables producing sector is characterized by production fragmentation. In addition, poor technical facilities, minor use of modern technologies and the narrow application of marketing mean that producers are less competitive in the world market. A way to improve this situation is the cooperation in producer groups and organizations. Since 2004, producers who decide to cooperate receive co-financial support from national and European Community budgets. Data showing the development of producer groups and organizations including the number of operators, number of members, as well as the volume and value of production have been analyzed. The results can be used to determine the degree of self-organization in the horticultural sector in Poland.

Key words: fruit and vegetable market, producer groups, producer organizations.

Wprowadzenie

Przemiany dokonujące się na rynku owoców i warzyw wymuszają na producentach podjęcie decyzji mających na celu poprawę ich pozycji w sektorze ogrodniczym. Zmiany te dotyczą nie tylko technologii produkcji, zwiększenia produktywności i jakości produktów, ale również szeroko rozumianego procesu sprzedaży [Pizło 2011]. Polscy producenci, którzy bardzo często prowadzą gospodarstwa o małym areale i posiadają ubogie zaplecze

¹ Mgr inż., e-mail: wioleta_sobczak@sggw.pl.

² Prof. dr hab., e-mail: lilianna_jablonska@sggw.pl.

³ Dr inż., e-mail: dawid_olewnicki@sggw.pl.

techniczne, nie są w stanie sprostać wymaganiom i oczekiwaniom współczesnego odbiorcy [Czernyszewicz i Adamska 2008]. Ponadto, coraz silniejsi ekonomicznie potencjalni nabywcy produktów ogrodnich wymagają od kontrahentów dostarczenia dużych partii jednolitego produktu w określonych terminach. Znaczne rozdrobnienie polskiej produkcji w sektorze ogrodnim utrudnia sprostanie tym wymaganiom [Stefko 2010]. Umiędzynarodowienie rynku, przyczynia się dodatkowo do wzrostu konkurencyjności w tym sektorze [Camanzi, Malorgio i Garcia Azcárate 2009].

Aby sprostać tym zmianom producenci podejmują inicjatywy mające na celu poprawę ich pozycji. Jedną z nich jest wspólne działanie przez tworzenie grup i organizacji producentów [Pizło 2011]. Podmioty te stają się dla ogrodników szansą na podniesienie efektywności swojej produkcji, zdobycie nowych rynków zbytu, a w konsekwencji osiągnięcie lepszych wyników finansowych [Kawa 2007]. Uzyskanie tego stanu jest możliwe dzięki zoptymalizowaniu działalności ogrodnich, począwszy od procesu produkcyjnego po fazę sprzedaży [Stefko 2010].

Wspólne działania w zakresie sprzedaży w krajach Europy Zachodniej podejmowane są od lat. Pionierami są Holandia i Dania, gdzie aż 80% owoców i warzyw już na początku lat 90. sprzedawane było przez grupy i organizacje producentów [Jabłońska 2002]. Z roku na rok udział ten ulegał systematycznemu wzrostowi. W 2004 roku ponad 90% holenderskiej produkcji owoców i warzyw trafiało na rynek za pośrednictwem organizacji producentów [Klaassen 2007]. W całej UE za pośrednictwem organizacji producentów sprzedawane było w 2004 roku jedynie 34% produkcji owoców i warzyw [Čačić i Kljusić 2009]. Chcąc wzmocnić pozycję rynkową ogrodników UE uznała grupy i organizacje producentów za podstawowy element „Wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw”, a jako narzędzie motywujące producentów do zrzeszania się wprowadziła mechanizmy pomocy materialnej. Pomoc ta kierowana jest zarówno do grup nowo tworzących się, jak również do już funkcjonujących podmiotów [Bieniek-Majka 2012]. Po włączeniu Polski do struktur UE także polscy producenci owoców i warzyw zostali objęci tą pomocą, co powinno znaleźć odzwierciedlenie w coraz większym stopniu ich zorganizowania. Należy jednak podkreślić, iż pomimo korzyści wynikających z poziomej współpracy producentów polscy ogrodnicy niechętnie podejmowali inicjatywy zrzeszania się, uważając działalność indywidualną za znacznie bardziej efektywną. Zdaniem Perepeczko [2000], negatywne postrzeganie współdziałania związane jest z mentalnością rodzimych producentów, widzących siebie jako rywali, a nie potencjalnych partnerów w interesach.

Celem niniejszej pracy była analiza poziomu zorganizowania się polskich ogrodników w grupy i organizacje producentów oraz zmian w tym zakresie od momentu przystąpienia Polski do Unii. Pozwoliło to na ocenę stopnia zorganizowania krajowego rynku owoców i warzyw jako czynnika konkurencyjności, a także ocenę skuteczności wdrażania w Polsce mechanizmów wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw.

Metodyka badań

Niniejsze opracowanie prezentuje wyniki badań dotyczących rozwoju grup i organizacji producentów owoców i warzyw na terenie Polski w latach 2004-2010. Dodatkowo praca wzbogacona została o dane częściowo obrazujące funkcjonowanie grup i

organizacji producentów w pierwszej połowie 2012 roku. Analizą objęte zostały podstawowe dane odnoszące się do omawianych podmiotów, a mianowicie liczba ich członków, a także wielkość sprzedaży. Podstawowe dane poszerzono o informacje dotyczące kierunków dystrybucji. Wielkości te analizowane były w skali krajowej, jak również w odniesieniu do jednego podmiotu oraz jednego członka. Porównując wartość produkcji sprzedanej przez grupy i organizacje do całkowitej produkcji towarowej owoców i warzyw w Polsce określono stopień zorganizowania polskiego rynku. Badania oparte zostały na danych zawartych w rocznych raportach ze sprawozdań, które grupy i organizacje producentów mają obowiązek przekazywać do organów koordynujących ich funkcjonowanie. Przytoczone w opracowaniu dane pochodziły z raportów Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Z racji zmiany formy sprawozdawczości składanej przez te podmioty, analizy poszczególnych czynników odnosiły się do różnych okresów czasu, mianowicie do lat 2004-2010, 2008-2010 oraz 1 czerwca 2012 roku.

Wyniki badań

Liczba i liczebność grup i organizacji producentów owoców i warzyw

W latach 2004-2010 nastąpił znaczny wzrost liczby grup producentów owoców i warzyw. W 2010 roku funkcjonowało 181 podmiotów posiadających status wstępnego uznania, czyli prawie 8-krotnie więcej niż w 2004 roku (tab. 1). Co ważne, pomimo że większość podmiotów po upływie czasu wstępnego uznania stała się organizacjami producentów, ich liczba nie ulegała obniżeniu, a jak wykazują analizy, wręcz przeciwnie, sukcesywnie wzrastała. Widać więc, że producenci coraz chętniej podejmowali inicjatywę współdziałania. Tendencja ta utrzymała się w kolejnych dwóch latach, gdyż 1 czerwca 2012 na terenie Polski działały 242 grupy producentów.

Wraz ze wzrostem liczby podmiotów rosła również liczba producentów w nich zrzeszonych. W 2004 roku tylko 199 ogrodników podjęło decyzję o współpracy. Po upływie analizowanego 7-lecia do grup producentów należało prawie 25 razy więcej członków. Jednakże wzrost liczby grup producentów oraz ich członków nie był proporcjonalny. W 2004 roku na 1 podmiot wstępnie uznany przypadało średnio 9 członków, zaś w kolejnym roku liczba ta wzrosła do 79. Od 2006 roku odnotowano odwrotne zjawisko. Na jedną grupę producentów corocznie przypadało coraz mniej członków. W 2010 roku liczebność 1 grupy wynosiła średnio 27 osób, a w pierwszej połowie 2012 roku tylko 13 osób. Nie można jednak na tej podstawie wysuwać wniosku o poprawie lub pogorszeniu się siły ekonomicznej grup. Ta siła zależy od wielkości produkcji jaką dysponują, a pośrednio od powierzchni upraw przypadających na 1 członka.

W latach 2004-2010 odnotowano również wzrost zarówno liczby organizacji producentów, jak i liczby ich członków. Szczególnie widoczne jest to od 2009 roku, w którym po raz pierwszy istniejące grupy producentów uzyskały uznanie, stając się tym samym organizacjami producentów. W tymże roku liczba organizacji wzrosła z 6 do 22, w 2010 roku do 37, a w 2012 do 65. W stosunku do 2004 roku był to wzrost ponad 3,5-krotny. Liczba członków zrzeszonych w organizacjach wzrosła z 615 w 2008 roku do 3 408 w 2012 roku. Pomimo, że liczba podmiotów oraz ich członków sukcesywnie wzrastała, organizacje producentów były coraz mniej liczebne. W 2004 roku na jedną organizację

przypadało 135 producentów, a w 2010 roku jedynie 52 producentów. Stan ten utrzymał się także w 2012 roku.

Tabela 1. Liczba i liczebność grup i organizacji producentów owoców i warzyw oraz ich członków w latach 2004-2012

Table 1. Numbers of fruit and vegetables producer groups and organizations and their members in 2004-2012

Rok	Grupy producentów			Organizacje producentów		
	liczba podmiotów	liczba członków ogółem	na 1 grupę	liczba podmiotów	liczba członków ogółem	na 1 grupę
2004	23	199	9	7	956	135
2005	46	3 630	79	9	1 057	117
2006	64	3 136	49	8	1 004	125
2007	84	3 535	42	7	769	107
2008	116	4 169	35	6	615	103
2009	157	3 140	20	22	1 582	72
2010	181	4 959	27	37	1 938	52
2012	242	3 226	13	65	3 408	52

Źródło: badania własne na podstawie MRiRW

Wzrost liczby grup i organizacji producentów owoców i warzyw w analizowanym okresie nie był równomierny w poszczególnych województwach (tab. 2). W 2004 roku pierwsze grupy powstały w 5 województwach, największa liczba na terenie województwa kujawsko-pomorskiego (8 grup), na Lubelszczyźnie (7 grup) i w Wielkopolsce (6 grup). Na terenie pozostałych 2 województw, tj. lubuskiego i mazowieckiego powstało po 1 podmiocie. Najpóźniej, bo dopiero w 2009 roku do współdziałania przekonali się ogrodnicy z Opolszczyzny, Podkarpacia oraz województwa śląskiego i zachodniopomorskiego. Poszczególne obszary różniły się również intensywnością wzrostu liczby grup producentów. Przez pierwsze 2 lata analizowanego okresu pionierem w tej kwestii było województwo kujawsko-pomorskie, ale z biegiem czasu ustępowało miejsca Mazowszu oraz Wielkopolsce. Ostatecznie w 2010 roku na 1 miejscu pod względem liczby grup znalazło się województwo mazowieckie (62 grupy), kolejne w rankingu było województwo wielkopolskie (24 grupy), zaś na 3-cim miejscu kujawsko-pomorskie i lubelskie (po 18 grup). Również w 2012 roku województwa te nadal dominowały pod względem liczby grup producentów, aczkolwiek województwo lubelskie spadło na 4 pozycję (22 grupy). W województwie mazowieckim liczba grup wzrosła do 76, w wielkopolskim do 33, a kujawsko-pomorskim do 28.

Podobna sytuacja wystąpiła w przypadku organizacji producentów. W pierwszym roku po akcesji Polski do UE organizacje producentów powstały na terenie 5 województw: lubelskiego, łódzkiego, mazowieckiego, warmińsko-mazurskiego oraz wielkopolskiego. Jednak po 4-letnim okresie funkcjonowania podmiot z warmińsko-mazurskiego zakończył swoją działalność i dziś w tym rejonie nie jest zarejestrowana żadna organizacja producentów. Od 2009 roku wyraźny wzrost liczby organizacji odnotowano w województwie kujawsko-pomorskim. W tym to właśnie roku na jego terenie powstało 8 nowych podmiotów. Tendencja ta utrzymała się w kolejnych latach, co przyczyniło się do

tę, że w tym rejonie w 2012 roku działało najwięcej organizacji producentów (16 sztuk). Przyczyną takiego stanu był fakt, iż większość wstępnie uznanych grup producentów, rozpoczynających swoją działalność w 2004 roku, zakończyła okres przejściowy stając się tym samym organizacjami producentów. Na drugim miejscu pod względem liczby organizacji producentów plasuje się województwo mazowieckie (13), a następnie wielkopolskie (11) i lubuskie (11). Pomimo tendencji wzrostowej liczby podmiotów w kraju w 2012 roku w wielu województwach, takich jak opolskie, podkarpackie, podlaskie, śląskie, wspomniane warmińsko-mazurskie oraz zachodniopomorskie nie działała żadna organizacja producentów. Przypuszcza się, że w najbliższych latach sytuacja ta ulegnie zmianie, ponieważ grupy producentów po okresie przejściowym stopniowo będą uznawane za organizacje producentów.

Tabela 2. Zmiany w liczebności grup i organizacji producentów owoców i warzyw w poszczególnych województwach w latach 2004-2010 oraz w 2012, szt.

Table 2. Changes in the number of groups and organizations of fruit and vegetables growers in 2004-2010 and in 2012, by province, piece

Województwo	Grupy producentów w roku								Organizacje producentów w roku							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2012	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2012
Dolnośląskie	-	-	1	1	2	2	2	9	-	-	-	-	-	-	-	1
Kujawsko-pomorskie	8	12	14	19	22	25	18	28	-	-	-	-	-	8	12	16
Lubelskie	7	7	12	14	19	20	18	22	2	3	2	2	2	7	7	11
Lubuskie	1	1	1	2	4	5	5	5	-	-	-	-	-	-	1	1
Łódzkie	-	3	3	4	7	10	8	15	1	1	1	1	1	1	4	4
Małopolskie	-	1	2	3	7	9	11	10	-	-	-	-	-	-	-	2
Mazowieckie	1	10	14	20	27	42	62	76	1	1	2	1	1	1	4	13
Opolskie	-	-	-	-	-	1	4	6	-	-	-	-	-	-	-	0
Podkarpackie	-	-	-	-	-	1	4	7	-	-	-	-	-	-	-	0
Podlaskie	-	-	-	-	1	2	2	2	-	-	-	-	-	-	-	0
Pomorskie	-	-	1	1	3	4	5	9	-	-	-	-	-	-	-	1
Śląskie	-	-	-	-	-	1	2	3	-	-	-	-	-	-	-	0
Świętokrzyskie	-	2	4	5	5	6	8	12	-	-	-	-	-	-	1	5
Warmińsko-mazurskie	-	-	-	-	4	4	3	3	1	1	1	1	-	-	-	0
Wielkopolskie	6	10	12	15	16	24	28	33	2	3	2	2	2	5	8	11
Zachodniopomorskie	-	-	-	-	-	1	1	2	-	-	-	-	-	-	-	0

Źródło: badania własne na podstawie danych MRiRW.

Wielkość produkcji w grupach i organizacjach producentów

Przeprowadzone analizy wykazały, że w badanym okresie systematycznie rosła wartość produkcji wprowadzanej na rynek przez grupy producentów (tab. 3). W 2004 roku podmioty te sprzedały produkty o łącznej wartości 23 mln zł, a po 7 latach wartość ta wzrosła ponad 46-krotnie. Częściowo był to wynik większej liczby grup, a częściowo wzrostu obrotów pojedynczych podmiotów. W przeliczeniu na 1 grupę w 2010 roku

wartość sprzedaży była 6-krotnie wyższa niż w 2004 roku. Odnosząc się do wartości produkcji w przeliczeniu na 1 członka grupy producentów w latach 2004-2010 odnotowano także wzrost, ale nie tak wyraźny, przy równoczesnych wahaniami w kolejnych latach. Wynikały one między innymi ze zmiany liczebności tych podmiotów. Pomimo wahań, w analizowanych latach widoczny był wzrost tej wartości. W 2010 roku w przeliczeniu na 1 członka grupy producentów owoców i warzyw wprowadziły na rynek produkty o wartości prawie 2-krotnie wyższej niż w 2004 roku.

W przypadku organizacji producentów, biorąc pod uwagę łączną wartość produkcji sprzedanej, odnotowano podobne zmiany. W 2004 roku podmioty te łącznie wprowadziły na rynek produkty o wartości 54,44 mln zł, a w 2010 roku wartość ta była prawie 3-krotnie wyższa i wyniosła ponad 158,74 mln zł. W latach 2004-2008 wartość ta w przeliczeniu na 1 organizację utrzymywała się na zbliżonym poziomie 6,1-8,3 mln zł, a w 2009 i 2010 roku obniżyła się do 3,6 mln zł i 4,3 mln zł. Ten gwałtowny spadek w 2009 roku oznacza, iż grupy producentów, które uzyskały w tymże roku status uznania, były podmiotami dużo słabszymi od już istniejących organizacji. Ale w ciągu jednego roku umiejętnie podjęły różne działania zwiększające wartość sprzedaży, o czym świadczy wzrost średniej wartości przypadający na organizację o 20%. Wzrosła więc ich pozycja konkurencyjna, choć w porównaniu do 2004 roku wielkość sprzedaży przeciętnej organizacji była w dalszym ciągu o 44,84% niższa. Jednak na 1 członka grupy w 2010 roku była wyższa i stanowiła 143,84% wartości z 2004 roku, przy czym w kolejnych latach wykazywała znaczne wahania ze względu na zmienną liczbę członków organizacji.

Tabela 3. Dynamika wartości sprzedanej przez grupy i organizacje producentów w latach 2004-2010

Table 3. The dynamics of sales by producer groups and organizations in the years 2004-2010

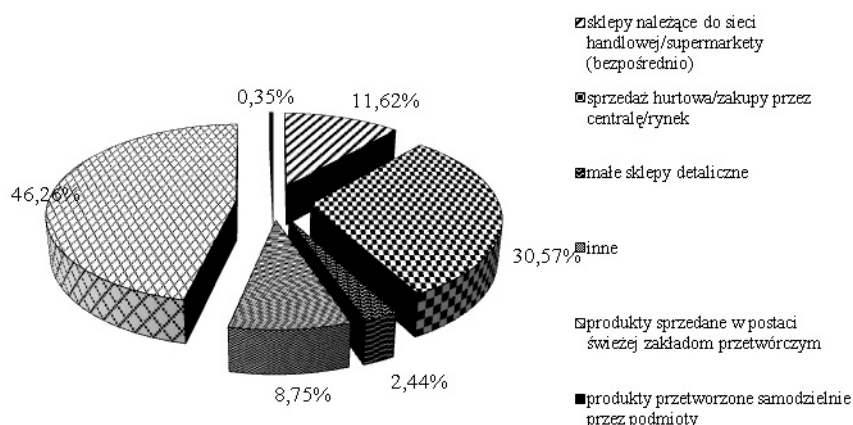
Rok	Grupy producentów				Organizacje producentów			
	indeks: 2004 = 100				indeks: 2004 = 100			
	mln zł/rok	łącznie	na 1 grupę	na 1 członka	mln zł/rok	łącznie	na 1 organizację	na 1 członka
2004	23,86	100,00	100,00	100,00	54,44	100,00	100,00	100,00
2005	69,89	292,85	146,43	16,05	61,05	112,13	87,21	101,42
2006	137,82	577,50	207,54	36,65	48,84	89,72	78,50	85,43
2007	257,58	1 079,24	295,51	60,75	46,86	86,07	86,07	107,00
2008	466,49	1 954,57	387,54	93,30	49,73	91,35	106,57	142,00
2009	764,32	3 202,50	469,16	202,96	78,61	144,40	45,95	87,26
2010	1 104,33	4 627,11	587,97	185,68	158,74	291,59	55,17	143,84

Źródło: badania własne na podstawie danych MRiRW.

Kierunki sprzedaży produkcji przez grupy i organizacje producentów

Grupy i organizacje producentów owoców i warzyw sprzedają produkty wytworzone przez członków różnymi kanałami dystrybucji. Każdy z nich cechuje się odmiennymi wymaganiami co do produktów, co wymusza na producentach przystosowanie upraw w celu uzyskania zbiorów zgodnych z tymi wymaganiami. Ze względu na niewielkie różnice w kanałach zbytu produktów grup i organizacji zagadnienie to analizowano łącznie.

Przedstawiono go wykorzystując wielkości średnie z całego badanego okresu, gdyż wstępna analiza nie wykazała różnic między poszczególnymi latami. Z analizy wynika, że zarówno grupy jak i organizacje w latach 2004-2010 sprzedawały swoje produkty w postaci świeżej, w największej części do zakładów przetwórczych. Tą drogą zbywane było średnio 46,26% ich produkcji (rys. 1). Drugim ważnym kanałem dystrybucji produktów pochodzących od ich członków była sprzedaż hurtowa. W ten sposób dystrybuowano 30,57% produkcji. Grupy i organizacje producentów chętnie podejmowały również, współpracę ze sklepami należącymi do sieci handlowych i supermarketów. Tym kanałem zbywano w badanym okresie średnio 11,62% produkcji. Wśród pozostałych kanałów dystrybucji znalazły się między innymi małe sklepy detaliczne (2,44%) oraz inne bliżej nieokreślone. Jak do tej pory producenci nie wykazywali zainteresowania samodzielnym, wspólnym przetwarzaniem owoców i warzyw, a dopiero później sprzedażą przetworzonych produktów. Jedynie 0,35% produkcji było w ten sposób wprowadzone na rynek. Przyczyn takiego stanu należy szukać między innymi w znacznych kosztach związanych z przygotowaniem odpowiedniego zaplecza technicznego oraz rygorystycznych wymaganiach i regulacjach prawnych związanych z prowadzeniem działalności przetwórczej.



Rys. 1. Kierunki dystrybucji produkcji prze grupy i organizacje producentów w latach 2004-2010

Fig. 1. Product distribution chains producer groups and organizations in 2004-2010

Źródło: badania własne na podstawie danych MRiRW.

W Polsce, podobnie jak we Francji, Włoszech i Hiszpanii, głównymi kanałami dystrybucji owoców i warzyw sprzedawanych przez organizacje producentów owoców i warzyw są rynki produktów świeżych. Jak podają Camanzi, Malorgio, García Azcárate [2009] w krajach tych organizacje producentów zbywają swoje produkty głównie na rynkach hurtowych lub odsprzedają rynkom centralnym. We Francji 54% wartości produkcji zbywane jest w ten sposób, nieco mniej, bo 52%, we Włoszech oraz 35% w Hiszpanii. Odmienne niż w Polsce w krajach tych organizacje znacznie rzadziej sprzedają owoce i warzywa do przetwórstwa, udział ten wynosi odpowiednio we Francji-

14%, we Włoszech 15%, a w Hiszpanii 27%. Jednocześnie częściej podejmują inicjatywę samodzielnego przetwarzania owoców i warzyw. Udział tych produktów jest największy w Hiszpanii (16%), znacznie mniejszy we Włoszech (6%), zaś we Francji jest to jedynie 1%.

Udział grup i organizacji w zagospodarowaniu krajowej produkcji owoców i warzyw

Jednym z celów tworzenia grup i organizacji producentów owoców i warzyw jest zorganizowanie polskiego rynku w tym sektorze. Wraz ze wzrostem liczby tych podmiotów wzrastał również ich udział w krajowej produkcji towarowej oraz w powierzchni produkcji. W 2004 roku wartość produkcji wprowadzonej na rynek przez grupy producentów stanowiła jedynie 0,3% krajowej towarowej produkcji owoców i warzyw, zaś w 2010 roku udział ten był wyraźnie wyższy i wynosił 14% (tab. 4). Udział organizacji producentów w zagospodarowaniu całej produkcji towarowej w 2004 roku był wyższy niż w przypadku grup producentów, gdyż wynosił 0,89%. Przez cały analizowany okres zwiększył się nieznacznie, tylko do 2%. Pomimo tendencji wzrostowej udział produkcji wprowadzonej przez grupy i organizacje producentów owoców i warzyw w wartości produkcji towarowej na terenie Polski był niewielki, znacznie niższy niż w krajach europejskich. Średni stopień zorganizowania rynku owoców i warzyw w UE w 2007 roku wyniósł 33,2%, czyli był ponad 57 razy większy niż w Polsce. Dla porównania w tym samym roku organizacje producentów we Francji zagospodarowały 46% krajowej produkcji, we Włoszech 35,4%, a w Hiszpanii 36,3%. Jeszcze gorzej przedstawia się sytuacja w porównaniu ze wspomnianą Holandią i Danią [Camanzi, Malorgio i García Azcárate 2009].

Tabela 4. Udział grup i organizacji producentów w zagospodarowaniu krajowej produkcji owoców i warzyw w Polsce

Table 4. Share of producer groups and organisations in the fruit and vegetables market in Poland

Rok	Wartość produkcji towarowej owoców i warzyw w Polsce, mln zł	Udział w wartości produkcji sprzedanej przez grupy i organizacje w całkowitej produkcji towarowej, %	
		grupy producentów	organizacje producentów
		% krajowej produkcji	% krajowej produkcji
2004	6 099,06	0,39	0,89
2005	5 192,00	1,35	1,17
2006	6 093,00	2,65	0,81
2007	8 040,90	3,20	0,58
2008	8 418,30	5,54	0,60
2009	7 240,00	10,55	1,09
2010	7 941,70	13,9	2,00

Źródło: badania własne na podstawie MRiRW

Podsumowanie i wnioski

W analizowanym okresie znacznie wrosła liczba grup i organizacji producentów owoców i warzyw. W przeciągu 7 lat liczba grup producentów wzrosła prawie 8-krotnie,

zaś organizacji producentów 5-krotnie. Równolegle rosła liczba członków tych podmiotów. W grupach producentów w 2010 roku współdziałało 25 razy więcej producentów niż w 2004 roku, zaś w organizacjach 2 razy więcej. Tendencja ta utrzymała się w kolejnych latach. Wzrosła również wartość produkcji wytworzonej przez członków grup i organizacji producentów. W przypadku tych pierwszych ponad 46-krotnie, zaś w przypadku drugich niespełna 3-krotnie. Pomimo tej tendencji wzrostowej polski sektor ogrodniczy charakteryzuje się niskim stopniem zorganizowania, przy czym w procesie tym na terenie Polski większą rolę odgrywają grupy producentów niż organizacje. Te pierwsze sprzedają 13,9% krajowej produkcji, a te drugie jedynie 2%. Wzrost liczby grup i organizacji producentów przyczynił się do poprawy tego wskaźnika, aczkolwiek jest to znikomy udział. Jednocześnie dotychczasowy rozwój pozwala wyciągnąć wniosek, że w kolejnych latach liczba grup i organizacji producentów owoców i warzyw, a także stopień zorganizowania polskiego sektora ogrodniczego wzrośnie.

Literatura

- Bieniek-Majka M. [2012]: Grupy producentów owoców i warzyw w nowej perspektywie finansowej. *Roczniki Naukowe SERiA* t. XIV, z. 2, ss. 7-10.
- Čačić J., Čačić D., Klijsurić J.G. [2009]: Reform of the EU common market organization for fruit and vegetables. *Pomologia Croatica* t. 15, nr1-2, ss. 55-66.
- Camanzi L., Malorgio G., García Azcárate T. [2009]: The role of producer organizations in supply concentration and marketing: a comparison between European countries in the fruit and vegetables sector. [W:] A resilient European food industry and food chain in a challenging world. Materiały konferencyjne. Chania, Kreta, Grecja, 3-6 września, ss. 1-16.
- Czernuszewicz E., Adamska A. [2008]: Wsparcie finansowe wybranych gospodarstw sadowniczych na Lubelszczyźnie z funduszy Unii Europejskiej. *Zeszyty Naukowe SGGW seria Problemy Rolnictwa Światowego* t. 4 (XIX), ss. 105-114.
- Jabłońska L. [2002]: Rynek owoców i warzyw. FAPA, Warszawa.
- Kawa M. [2007]: Rola informacji w tworzeniu i funkcjonowaniu grup producentów w agrobiznesie. [W:] Transfer wiedzy i działań innowacyjnych w obszarze agrobiznesu. S. Makarski, P. Cyrek, S. Dybka, A. Kasprzyk (red.). Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów, ss. 89-103.
- Klaassen A. [2007]: Implementation of GMO regulations in the Netherlands. [W:] Management theory and studies for rural business and infrastructure development. Proceedings of international scientific conference, nr 2 (9), ss. 136-142.
- Perepeczko B. [2000]: Trudności zespołowej przedsiębiorczości polskich rolników - między wspólnotą a zrzeszeniem. [W:] Rola doradztwa rolniczego w rozwoju przedsiębiorczości zespołowej rolników. I. Sikorska-Wolak i K. Krzyżanowska (red.). Wyd. SGGW, Warszawa, ss. 42-50.
- Pizło W. [2011]: Status and development trends of Polish pomology during 1999-2009. *Roczniki Naukowe SERiA* t. XIII, z. 6, ss. 183-187.
- Stefko O. [2010]: Uwarunkowania rozwoju polskiego ogrodnictwa. *Zeszyty Naukowe SGGW seria Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* nr 84, ss. 87-97.