



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

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.*

Bogdan Klepacki*, Jakub Krajewski**

**Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, **GEFCO Polska Sp. z o.o.*

WYKORZYSTANIE ŚRODKÓW POMOCOWYCH UNII EUROPEJSKIEJ W ROZWOJU INFRASTRUKTURY LOGISTYCZNEJ GRUP PRODUCENCKICH W OGRODNICTWIE

*THE EUROPEAN UNION FUNDS FOR LOGISTIC INFRASTRUCTURE
DEVELOPMENT IN THE FRUITS PRODUCERS GROUP USE*

Słowa kluczowe: logistyka, działalność zespołowa, inwestycje, pozycja konkurencyjna

Key words: logistics, joint ventures, investment, competitive position

Abstrakt. Zaprezentowano znaczenie środków finansowych pochodzących z Unii Europejskiej dla rozwoju infrastruktury logistycznej grup producenckich na przykładzie sadownictwa. Omówiono skalę wsparcia finansowego oraz rozwój konkretnej grupy producenckiej w zakresie realizacji inwestycji. Przedstawiono również opinię kierownictwa grupy dotyczącą znaczenia środków pomocowych. Stwierdzono, że ich udostępnienie umożliwia dokonanie wielu inwestycji modernizacyjnych oraz poprawę pozycji konkurencyjnej producentów żywności.

Wstęp

Istotną rolę w działaniu nowoczesnych przedsiębiorstw odgrywa logistyka, zwłaszcza organizacja procesów magazynowych oraz transportowych. Jest to szczególnie ważne w rolnictwie i agrobiznesie, a zwłaszcza w ogrodnictwie, co wynika m.in. z sezonowości produkcji rolnej oraz przestrzennego rozproszenia producentów i konsumentów [Klepacki, Wicki 2014]. Dla Polski, która jest szóstym producentem żywności w Unii Europejskiej (UE), agrobiznes jest szczególnie ważnym elementem gospodarki. Jednym z czynników poprawy jego efektywności oraz konkurencyjności stała się logistyka [Baran 2011]. W przypadku sadownictwa wielką rolę modernizacyjną odgrywają grupy producenckie. Dynamiczny rozwój techniczny w polskim sadownictwie nie byłby możliwy bez środków finansowych uzyskanych z UE.

Materiał i metodyka badań

Celem badań było określenie wielkości tych środków, a także ich wykorzystania na zakup elementów infrastruktury logistycznej, jak też rozpoznanie poglądów kierownictwa grupy producenckiej dotyczących znaczenia środków pomocowych dla rozwoju przedsiębiorstw sadowniczych.

W badaniach wykorzystano dane Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR), dokumentację badanej grupy oraz wywiad z jej kierownictwem. W sposób celowy do badań wybrano jedną z grup producentów, ponieważ korzystała ona ze środków pomocowych, a kierownictwo zgodziło się na udostępnienie danych. Badania objęły okres od 2001 do 2015 roku.

Pojęcie i znaczenie infrastruktury logistycznej

Infrastruktura logistyczna to operacyjna baza techniczna, czyli budynki i budowle magazynowe, wyposażenie, środki transportu, maszyny i urządzenia, a także budowle typu drogi, place, ogrody. Procesy magazynowe i transportowe mają bardzo duże znaczenie w przypadku produktów rolno-spożywczych, co wynika z sezonowości produkcji oraz niskiej podatności transportowej i magazynowej [Klepacki 2011]. Konieczność składowania zapasów wiąże się ze zmniejszeniem ryzyka niekorzystnych zmian cen, jak również z utrzymaniem jakości dóbr.

Tabela 1. Wsparcie finansowe z tytułu wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw w Polsce w latach 2004-2012
 Table 1. Financial support under the common market organization for fruit and vegetables in Poland in the years 2004-2012

Wyszczególnienie/Specification	Wsparcie finansowe [mln zł]/Financial support [mln PLN]											razem/ total
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2100	2011	2012			
Pomoc dla uznanych organizacji/Aid recognized organizations	-	0,35	0,98	1,11	1,27	1,32	1,17	1,00	2,61			9,80
Pomoc dla wstępnie uznanych grup producentów/Aid to the preliminary recognition of producers group	-	1,59	7,51	28,20	76,54	317,10	668,93	1095,39	1731,20			3926,50
Pomoc dla grup i organizacji ogółem/Aid groups and organizations in total	-	1,93	8,48	29,31	77,82	318,42	670,10	1096,38	1733,81			3936,3
Pomoc organizacji producentów dostarczających pomidory do przetwórstwa/Aid to the producers organizations supplying tomatoes for processing	22,24	29,57	23,32	24,66	-	-	-	-	-			99,8
Przejsiowa, oddzielna płatność z tytułu owoców i warzyw/Interim separate payment for fruit and vegetables					22,6	28,3	26,7	9,2	b.d.			86,8
Przejsiowa płatność z tytułu owoców miękkich/Interim payment for soft fruit					42,2	65,4	73,0	0,0	b.d.			180,6
Program „Owoce w szkole”/Program „Fruits in school”					-	-	31,9	40,4	21,0			93,3
Nadzwyczajne wsparcie w kryzysie wywołanym bakterią <i>E. coli</i> /Extraordinary support in a crisis caused by <i>E. coli</i> bacteria								179,4	-			179,4
Razem/Total												4567,0

Źródło/Source: [Krajewski 2015]

Sektor owocowo-warzywny ma kluczowe znaczenie dla rolnictwa oraz dla konsumentów. Rośnie w nim jednak znaczenie działalności zespołowej. W krajach UE średnio 40% owoców i warzyw kierowanych na rynek pochodzi ze współpracujących ze sobą gospodarstw indywidualnych, podczas gdy w przypadku Polski jest to 20% [Jabłońska 2002]. W polskim rolnictwie dominuje produkcja w małej skali, jednak coraz mniej nabywców współpracuje z drobnymi producentami. Jedną z metod zwiększenia konkurencyjności na rynku jest integracja pozioma, zwłaszcza w formie grup producenckich. Są one tworzone m.in. dla koncentracji podaży, wspólnego zakupu środków produkcji, w tym inwestycyjnych, a także handlu wytworzonymi produktami. Kolektywne działanie indywidualnych gospodarstw umożliwia korzystanie z efektu synergii oraz efektu skali [Domagalska-Grędyś 2012], a także wzmocnienie ich pozycji rynkowej, zwiększenie efektywności ekonomicznej gospodarowania oraz dostosowanie produkcji do wymagań rynku przez oferowanie towarów we właściwej ilości i stałej wysokiej jakości [Stolarz, Ślusarek 2010]. Głównym celem grupy jest zazwyczaj dodanie wartości do wytwarzanego produktu, aby osiągnąć lepszą cenę za sprzedawany towar. Składać się na to mogą wspólne przygotowanie towaru do sprzedaży, sortowanie, pakowanie, transport.

Pomoc finansowa dla grup producentów oraz organizacji producentów

Jednym z ważniejszych motywów podjęcia współpracy są środki pieniężne, które mogą pozyskiwać zarejestrowane grupy producentów oraz organizacje producentów. Wysokość finansowego wsparcia z tytułu wspólnej organizacji rynku owocowo-warzywnego w Polsce przedstawiono w tabeli 1.

Pomoc finansowa UE dla producentów owoców i warzyw wykazuje tendencję wzrostową, a łącznie w latach 2004-2012 przekroczyła kwotę 4,5 mld zł. Beneficjentami dotacji były głównie wstępnie uznane organizacje producentów, które wdrażały zatwierdzone programy operacyjne.

Powstanie i kierunki rozwoju badanej spółki

Grupa producentów (powiat grójecki, województwo mazowieckie) powstała w 2001 roku, gdy utworzyło ją 9 sadowników. Początkowo była ona pasywna, a przełom nastąpił w 2003 roku, gdy zakupiono czterościeżkową linię sortującą owoce z możliwością wodnego rozładunku owoców. Grupa podpisała też kontrakt z siecią supermarketów. Po wejściu Polski do UE stała się ona eksporterem i wówczas okazało się, że dysponuje zbyt małą ilością towaru i możliwością przygotowywania produktów do sprzedaży. W roku 2005 rozszerzono grupę do 22 członków, z arealem 210 ha (w tym 174 ha jabłoni i 10 ha grusz). Grupa mogła liczyć na refundację nawet 75% zainwestowanych kosztów kwalifikowanych, co zachęciło do rozbudowy bazy. Powstała więc przechowalnia na 1500 ton z sortownią jabłek (ponad 2000 m²). Wzrósł potencjał udziałowców w zakresie produkcji śliwek, czereśni oraz borówek wysokich. W 2010 roku ukończono też magazyn do długotrwałego składowania. Na koniec 2014 roku grupa liczyła 51 członków, a areal wzrósł do 477 ha, w tym 410 ha jabłoni, 15 ha grusz, 9 ha śliw, 10 ha czereśni, 11 ha wiśni i 22 ha innych owoców. W strukturze zbiorów dominowały jabłka (93,4%). W 2014 roku baza magazynowa miała pojemność 5300 ton.

Inwestycje grupy dotyczyły infrastruktury logistycznej i jej wyposażenia. Wymieniono drewniane opakowania jednostkowe na plastikowe (zakupiono 31 tys. szt.). Magazyny wyposażono w wózki widłowe z elektrycznym napędem oraz ręczne, nowoczesne urządzenia sortujące owoce i chłodnie magazynowe do przechowywania produktów w warunkach kontrolowanej atmosfery. Grupa wdraża również niezbędne oprogramowanie informatyczne, wprowadza specjalistyczne rozwiązania w dziedzinie produkcji, pakowania, logistyki i handlu.

Pierwszym nowoczesnym urządzeniem pozyskanym przez grupę spółkę była zakupiona w 2003 roku sortownia elektroniczna, która pozwalała na optyczne sortowanie jabłek oraz ich elektroniczne przeważanie z wydajnością od 2 do 3 ton na godzinę. W 2008 roku zainstalowano wydajniejszą sortownicę wyposażoną w kanały z wodnym rozładunkiem owoców o wydajności 10-15 ton na godzinę. Pozwalała ona na podział jabłek ze względu na ich kaliber oraz poziom wybarwienia. Możliwe stało się odrzucanie owoców wadliwych. Otwarta w 2009 roku część obiektu wyposażona została w komory chłodnicze do magazynowania jabłek o łącznej pojemności ponad 3000 ton. Do użytku oddano także specjalistyczne komory przeznaczone do przechowywania w nich gruszek (400 ton). Pozyskano także maszynę sortującą czereśnie, rozdzielającą owoce ze względu na ich średnicę i kolor. Inwestycja ta pozwoliła na uzyskanie wyższych o 50% cen i rozszerzenie rynku zbytu na wiele krajów Europy Zachodniej.

W pierwszych latach funkcjonowania badana grupa producentów nie miała własnej bazy przechowalniczo-magazynowej oraz innych elementów infrastruktury logistycznej. Na przełomie lat 2006 i 2007 do użytku oddano obiekty przechowalnicze o łącznej pojemności 1500 ton. Rok później wybudowano obiekt przeznaczony do sortowania owoców o powierzchni 2000 m². Dwa lata później oddano do użytku kolejne obiekty przechowalnicze. W jego skład weszły komory ULO (*ultra low oxygen* — bardzo niskie stężenie tlenu) o pojemności 3000 i 400 ton, utworzono obiekt magazynowy wysokiego składowania, w którym zmieścić można do 12 jednostek paletowych w pionie. Towarzystwo temu powstawanie frontów przeładunkowych (w pierwszym obiekcie 4, w nowej części kolejne 4 fronty). Powiększała się liczba wózków widłowych z 6 do 18 pojazdów. Zakupiono sprzęt do wysokiego i bardziej precyzyjnego składowania (o udźwigu do 5 ton). Łączna liczba sprzętu umożliwiającego podnoszenie jednostek ładunkowych wyniosła 10 urządzeń. Od lat drewniane opakowania zastępowane są plastikowymi, a łączna ich liczba przekroczyła 31 tysięcy.

Środki transportu zewnętrznego to samochody ciężarowe oraz ciągniki siodłowe. Pierwszy zakup dokonany został w 2006 roku. Flotę samochodową powiększono o kolejny samochód ciężarowy oraz ciągnik siodłowy w 2009 roku. Od 2012 roku łączna liczba pojazdów wynosiła 3 samochody ciężarowe oraz 2 ciągniki siodłowe wraz z naczepami. Jeden z samochodów ciężarowych został zakupiony wyłącznie ze środków grupy, pozostałe były współfinansowane przez UE.

Omawiane przedsiębiorstwo jest jedną z 42 grup producentów owoców i warzyw w powiecie grójeckim. Ma ugruntowaną, bardzo silną pozycję na rynku krajowym i zagranicznym (ponad

połowa sprzedaży). Dzięki posiadaniu certyfikatów HACCP, Tesco Nature Choice, IP, BRC oraz GlobalGap obsługuje wielu odbiorców, w tym krajowe sieci supermarketów i hurtownie, a za granicą jest to głównie rynek skandynawski (Finlandia oraz Szwecja).

Źródła finansowania grupy producenckiej

W pierwszym roku po rozpoczęciu działalności spółka finansowała inwestycje wyłącznie ze środków własnych, z bieżącej działalności oraz zysku. W kolejnym roku również dominowały środki własne, ale dodatkowo grupa zaciągnęła kredyt komercyjny. W trzech ostatnich latach dochodzenia do uznania grupy za organizację producentów owoców i warzyw korzystano ze wszystkich źródeł finansowania (tab. 2). Zgodnie z obowiązującymi zasadami, 75% kosztów podlegało refundacji wraz z dopłatą do działalności administracyjnej spółki. Wysokość subsydiów na prowadzenie działalności administracyjnej w ciągu pięciu lat realizacji planu dochodzenia do uznania wynosiła ponad 200 tys. zł rocznie.

Tabela 2. Źródła środków finansowych przeznaczonych na inwestycje w okresie dochodzenia do uznania

Table 2. Sources of funding for investments in the period leading up to recognition

Rok działalności/ Year of activity	Źródło finansowania/Source of financing			
	środki własne/ own funds	kredyt komercyjny/ commercial credit	środki unijne/ UE funds	pożyczki od udziałowców/ loans from shareholders
I	x	-	-	-
II	x	x	-	-
III	x	x	x	x
IV	x	x	x	x
V	x	x	x	x

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentacji spółki
Source: own study based on company's records

Znaczenie środków pomocowych w opinii kierownictwa

Według kierownictwa grupy wszystkie realizowane inwestycje, mimo że kosztowne, były konieczne, aby skutecznie rywalizować na rynku krajowym i zagranicznym oraz podolać rosnącym wymaganiom konsumentów. W tym celu grupa zdobyła certyfikaty jakościowe HACCP, Tesco Nature Choice, BRC, IP oraz Global Gap dla wytwarzanych produktów. Wejście Polski do UE umożliwiło nie tylko ekspansję na rynki zachodnie, ale także dało możliwość rozwoju związanego z inwestycjami w środki trwałe i infrastrukturę. Zwrot nawet 3/4 kosztów z przeprowadzanych inwestycji i możliwość zaciągania kredytów preferencyjnych na korzystnych warunkach dały większe pole do manewru dla kierownictwa. Możliwa stała się rozbudowa transportu wewnętrznego. Nowoczesny sprzęt służący do wysokiego składowania w magazynie zastąpił wysłużone maszyny, a jego liczba uległa znacznemu zwiększeniu. Wraz z rozbudową bazy oraz zwiększającymi się obrotami konieczne były zakupy wózków widłowych oraz paletowych, co byłoby niemożliwe bez zewnętrznego wsparcia. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku samochodów ciężarowych. Cztery z pięciu zakupionych pojazdów były współfinansowane przez UE. Zdaniem członków grupy bazowanie jedynie na własnych środkach, bez refundacji rządowej i unijnej nie daje możliwości rywalizacji z konkurentami. Dofinansowanie budowy nowoczesnych chłodni, linii technologicznych oraz pełnego wyposażenia ich w środki transportu wewnętrznego i zewnętrznego pozwoliło na osiągnięcie wysokiego standardu w zakresie kalibrowania, pakowania, magazynowania oraz transportu produkowanych towarów. Nowe budynki przekształcono w funkcjonalne obiekty z wydzielonymi strefami dla poszczególnych obszarów działalności. Możliwe stało się ustawianie opakowań na większą wysokość, wiele czynności zostało zmechanizowane. Coraz nowocześniejsze i bardziej wydajne urządzenia sortujące i paletyzatory dały możliwość zwiększenia mocy przerobowych i rozszerzenie produkcji (pierwsze urządzenia dotyczyły tylko jabłek).

Refundowane przez UE wydatki na urządzenia sortujące inne owoce niż jabłka umożliwiły wejście na nowe rynki oraz włączenie do grupy producentów dostarczających inne owoce. Także

magazyny z kontrolowaną atmosferą dostosowano do różnych owoców (jabłka, czereśnie, gruszki, porzeczki). Środki z UE pozwoliły grupie na uniezależnienie od firm dostarczających opakowania jednostkowe (dzięki zakupowi automatów sklejących), a także zakup środków transportu wewnętrznego i zewnętrznego oraz poprawę obrazu grupy wśród potencjalnych kontrahentów, którzy w związku z tym chętniej rozpoczynali współpracę.

Wnioski

1. Grupy producentów większość środków finansowych pozyskiwanych z zewnątrz przeznaczyły na rozwój infrastruktury logistycznej, głównie budowli magazynowych oraz ich nowoczesnego wyposażenia technicznego.
2. Wraz z wprowadzeniem korzystnych zmian legislacyjnych oraz wielkości środków udostępnionych przez UE zwiększyła się liczba grup producentów. Ich aktywność skupiona została przede wszystkim na budowie nowoczesnych magazynów oraz wyposażeniu ich w podstawowe urządzenia i środki transportowe. Środki te umożliwiły rozwój infrastruktury logistycznej oraz budowę jej przewagi konkurencyjnej. Najważniejsze z działań dotyczyły dostosowania produkcji do potrzeb rynku, pozyskania nowych kanałów dystrybucji oraz rynków zbytu, inwestycji umożliwiających przechowywanie i przygotowywanie produktów oraz towarów do sprzedaży.
3. Wspólne nabywanie środków trwałych umożliwiło obniżenie kosztów przechowywania oraz dystrybucji produktów. Zakładanie grup producentów oraz pozyskiwanie przez nie środków zewnętrznych pochodzących z budżetu UE pozwoliło przełamać wiele barier hamujących rozwój przedsiębiorstw i ich logistyki. Dzięki zrzeszaniu się, producenci mogą obniżyć koszty, m.in. przez wspólne używanie maszyn, magazynowanie produktów oraz ich sprzedaż po wyższej cenie. Dzięki dofinansowaniu inwestycji w nowoczesne magazyny i ich wyposażenie, grupy producenckie mogą osiągnąć najwyższe standardy w zakresie magazynowania, transportu, kalibrowania oraz pakowania gotowych już towarów.

Literatura

- Baran J. 2011: *Logistyka w przedsiębiorstwach agrobiznesu*, Logistyka, nr 3, 17-22.
- Domagalska-Grędyś M. 2012: *Rozwój gospodarstw rolnych poprzez działania grupowe producentów*, Zesz. Nauk. Uniwersytetu Rolniczego im. Hugona Kołłątaja w Krakowie, Kraków.
- Jabłońska L. 2002: *Rynek owoców i warzyw*, FAPA, Warszawa.
- Klepacki B. 2011: *Agrologistyka – nowe wyzwania dla nauki i praktyki*, Logistyka, nr 3, 12-13.
- Klepacki B., Wicki L. 2014: *Systemy logistyczne w funkcjonowaniu przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Krajewski J. 2015: *Znaczenie środków z Unii Europejskiej w rozwoju infrastruktury logistycznej w grupach producentów (na przykładzie spółki Rajpol)*, Praca magisterska wykonana w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw SGGW w Warszawie.
- Stolarz M., Ślusarek K. 2010: *Informator o grupach producentów rolnych oraz producentów owoców i warzyw*, KSOW, Szczecin.

Summary

The paper the importance of European Union financial funds for logistic infrastructure in fruit production group has been presented. There are showed the level of help and particular group development. The managers this group opinion connected with role financing means was presented. There stated that it make possible to make many modernizing investment and receive high level of competition position.

Adres do korespondencji
prof. dr hab. Bogdan Klepacki
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
ul. Nowoursynowska 166, 02-778 Warszawa
e-mail: bogdan_klepacki@sggw.pl