



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.*

Joanna Malinger

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

WYNIKI EKONOMICZNE UZNANYCH ORGANIZACJI PRODUCENTÓW JABŁEK Z POWIATU GRÓJECKIEGO

THE ECONOMIC RESULTS OF THE RECOGNIZED ORGANIZATIONS APPLE PRODUCERS FROM THE COUNTY GRÓJEC

Słowa kluczowe: grupa producentów rolnych, spółdzielczość rolnicza, konkurencyjność

Key words: group of agricultural producers, agricultural cooperatives, competitiveness

JEL codes: Q13

Abstrakt. Celem badań była ocena konkurencyjności wybranych grup producentów rolnych z powiatu grójeckiego. Badaniu poddano pięć grup producentów rolnych z powiatu grójeckiego, które zajmują się produkcją i sprzedażą jabłek. Badania przeprowadzono na podstawie wyników finansowych z bazy EMIS za lata 2010-2013. Wskazano znaczące różnice między poszczególnymi wskaźnikami rentowności. Stwierdzono, iż grupy na tym samym rynku działają w różny sposób oraz mają zróżnicowane rynki zbytu.

Wstęp

Sektor sadowniczy z uwagi na możliwości wynikające z dostępnej pomocy finansowej w ostatniej dekadzie znacznie się rozwinął. Ogromne znaczenie miało organizowanie się rolników w grupy i organizacje producentów [ARR 2014]. Działania te umożliwiły zwiększenie konkurencyjności handlowej polskich owoców i ich przetworów w skali globalnej. Przedsiębiorstwa produkcyjne starają się być konkurencyjne, aby poprawić swoją pozycję na rynku. Konkurencyjność odnosi się do możliwości, potencjału oraz umiejętności danej jednostki do sprostania konkurencji, czyli rywalizacji ze strony innych podmiotów działających w tej samej branży na rynku. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) definiuje konkurencyjność jako zdolność firm, branż oraz regionów do generowania wysokich dochodów przy wysokim współczynniku zatrudnienia, będąc narażonym na konkurencję międzynarodową. Komisja Europejska przedstawia konkurencyjność, jako trwały wzrost poziomu życia narodu lub regionu przy jak najniższym poziomie przymusowego bezrobocia [Latruffe 2010]. Konkurencyjność działa w dwóch płaszczyznach: ekonomicznej – takiej jak handel, sposoby i kierunki sprzedaży oraz zarządzania strategicznego, które prowadzi do ostatecznych wyników finansowych.

W ujęciu teoretycznym, konkurencyjność determinują miary kosztowe: rentowność, wydajność i efektywność. Rentowność oczywiście wiąże się nie tylko z kosztami produkcji, ale także z przychodami. Rentowność najprościej można określić jako różnicę między przychodami, a kosztami. W przypadku produktywności, Komisja Europejska określa to jako najbardziej wiarygodną miarę w odniesieniu do długiego okresu czasu.

Dzięki wsparciu Wspólnoty Europejskiej, producenci płodów rolnych zaczęli łączyć się w grupy. Celem działalności grup i organizacji producentów jest koncentracja podaży i sprzedaż produktów ich członków, planowanie produkcji i dostosowanie jej do potrzeb rynku [Krzyżanowska, Trajer 2015]. Wysoka dynamika rozwoju tego sektora jest spowodowana dużą pomocą ze strony Wspólnoty Europejskiej. W ostatniej dekadzie odnotowano w Polsce wzrost liczby grup producentów rolnych z 85 do 1256. Powstawanie grup producentów rolnych ma na celu wsparcie rolników, aby stali się jednostką konkurencyjną na rynku produktów rolnych. Osoby zrzeszone w grupie mają większą możliwość dotarcia do poważniejszych kontrahentów, którzy są szansą na zwiększenie obecnych dochodów [Parzonko 2008]. Zakładając działalność wspólnotową można

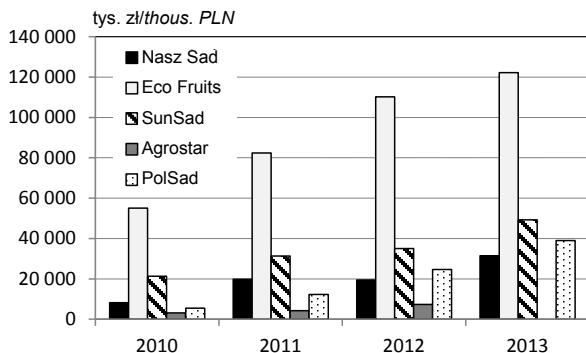
podzielić obowiązki na wszystkich członków grupy, co w rezultacie daje mniejszą odpowiedzialność indywidualną, a przy tym większy zasięg działań marketingowych i sprzedażowych. Co więcej, indywidualny sprzedawca zwykle nie ma takich możliwości, aby dotrzeć do szerszego grona odbiorców. Wspólnota daje nie tylko bezpieczeństwo, swobodę czy wyższe zyski, ale przede wszystkim perspektywę rozwoju. Taką możliwość właśnie otrzymali polscy rolnicy w ostatniej dekadzie, w dużej mierze dzięki Programowi Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004-2006 (PROW 2004-2006) oraz 2007-2013 (PRPW 2007-2013) [Malinger 2014].

Material i metodyka badań

Celem badań była ocena konkurencyjności wybranych grup producentów rolnych z powiatu grójeckiego. Z uwagi na największy region sadowniczy istnieje możliwość przedstawienia specyfiki tej gałęzi przemysłu spożywczego. Badaniu poddano pięć grup producentów rolnych, które różnią się od siebie zarówno sposobem zarządzania, liczbą członków grupy, a także rynkami zbytu. Za pomocą wskaźników rentowności, tj. rentowności aktywów, kapitałów własnych oraz sprzedaży, przedstawiono konkurencyjność każdej z grup. Analizy porównawczej wybranych przedsiębiorstw dokonano na podstawie danych finansowych z bazy EMIS i dotyczyła ona ich działalności w czterech latach 2010-2013.

Charakterystyka badanych grup producentów rolnych

Na terenie zagłębia grójecko-wareckiego działa około 40 grup producentów owoców, które specjalizują się głównie w produkcji jabłek. Zrzeszają one ponad 300 sadowników. W badaniu wzięły udział następujące grupy: Nasz Sad, Eco Fruits, Agrostar, PolSad oraz SunSad. Grupa Nasz Sad zrzesza 21 gospodarstw, które dysponują własną bazą przechowalniczą. Export owoców odbywa się na rynki europejskie m.in. do Niemiec, Danii, Anglii, Francji, krajów Afrykańskich i Skandynawskich [<http://www.naszsad.pl/index.php/pl/dziaanie-61>]. Następną badaną grupą było przedsiębiorstwo Eco Fruits. Firma jest jednym z największych dystrybutorów owoców i warzyw w Polsce. Współpraca zagraniczna odbywa się na rynkach Litwy, Łotwy, Estonii, Białorusi, Rosji, Niemiec, Czech, Słowacji, Węgier, Rumunii oraz krajów Skandynawii. Grupą producentów rolnych o najkrótszym stażu jest przedsiębiorstwo Agrostar, która zrzesza 7 sadowników. Atutem grupy jest lokalizacja inwestycji w odległości 40 km od Warszawy [<http://www.grupaagrostar.pl/>]. Najstarszą z badanych grup jest SunSad. W spółce jest obecnie 27 producentów owoców, którzy prowadzą gospodarstwa w rejonie grójecko-wareckim, w okolicach Białej Rawskiej, Łomży i Gębina. Produkują ok. 20 tys. t owoców rocznie. Ostatnią analizowaną grupą jest Sadownicza Spółdzielnia PolSad. Spółdzielnia Sadownicza PolSad w Lewiczynie zrzesza obecnie 19 sadowników, których od wielu lat łączy wspólna pasja i zamiłowanie do produkcji owoców metodą integrowaną [<http://www.spolsad.pl/pl/czytaj/10/0/o-firmie>].



Rysunek 1. Przychody netto ze sprzedaży wybranych przedsiębiorstw

Figure 1. Net revenues from sales of selected enterprises

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych z bazy EMIS

Source: own study based on financial data from the EMIS

Wybrane grupy producentów rolnych różnią się pod wieloma względami. Łączy ich cel i charakter produkcji, ale zdecydowanie mają różne od siebie sposoby zarządzania. W związku z różnym podejściem oraz polityką firmy widoczne są zróżnicowane wartości pojedynczych wskaźników.

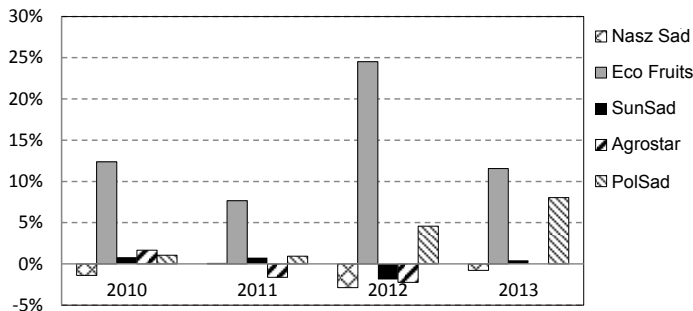
Z danych na rysunku 1 wynika, iż dominującą grupą pod względem przychodów netto ze sprzedaży było przedsiębiorstwo Eco Fruits, które trzykrotnie przewyższało wyniki pozostałych podmiotów. Ponadto te przychody były w większości kreowane przez przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów.

Rentowność badanych grup producentów rolnych w latach 2010-2013

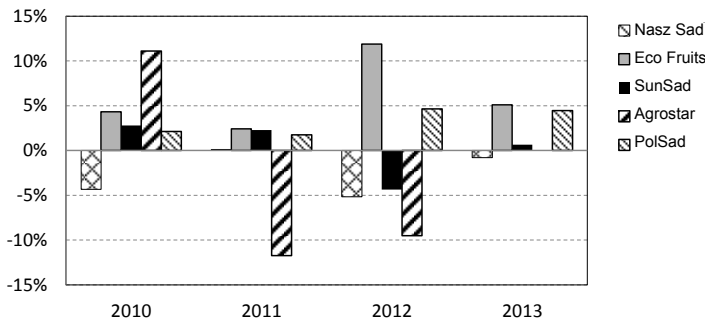
Analiza i ocena rentowności może być rozpatrywana z różnych punktów widzenia oraz może obejmować różne kategorie zysku i podstaw, do których ten zysk jest odnoszony [Boguta 2008]. Rentowność sprzedaży (ROS) określa, ile zysku przypada na jedną złotówkę sprzedaży. Duża wartość tego wskaźnika oznacza, że przedsiębiorstwo realizuje wysoką marżę na sprzedaży swoich produktów. Dodatkowo, dzięki wysokiej marży przedsiębiorstwo jest odporne na wahania kosztów produkcji [<http://www.findict.pl/sloownik/rentownosc>].

W przypadku analizy wybranych grup producentów rolnych największy poziom rentowności sprzedaży miał Eco Fruits (rys 2). Rentowność sprzedaży tej grupy wynosiła od 2 do 12%. Grupa Pol Sad również nie zanotowała ujemnych wartości, ale poziom rentowności sprzedaży wynosił między 2 a 4%. Z przeprowadzonych analiz wynika, że najslabiej wypada grupa Agrostar, której poziom rentowności sprzedaży jest ujemny i wynosił około -10%.

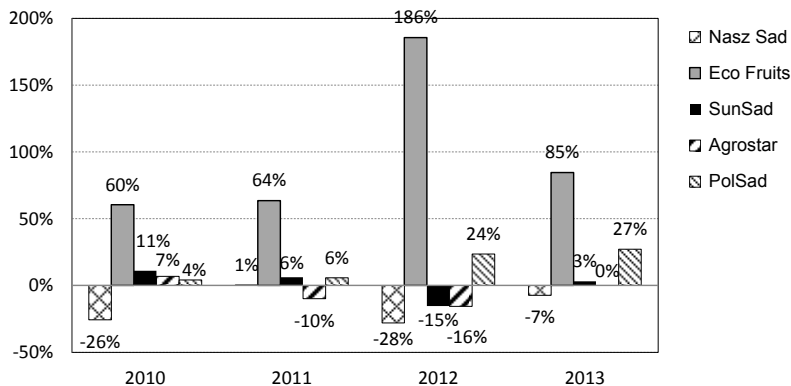
Analizując poziom rentowności aktywów po raz kolejny pierwsze miejsce zajmuje grupa producentów rolnych Eco Fruits. Poziom rentowności aktywów w przypadku tego przedsiębiorstwa wahał się między 8 a 25%. Oznacza to, że firma efektywnie zarządza swoim majątkiem i nie stoi w miejscu. Na drugim miejscu znalazła się grupa PolSad, która również miała dodatnie wyniki. Pozostałe trzy grupy w większości badanych okresów zanotowały ujemne wskaźniki ROA.



Rysunek 2. Rentowność sprzedaży (ROS) wybranych przedsiębiorstw
 Figure 2. Return on sales (ROS) selected companies
 Źródło: jak na rys. 1
 Source: see fig. 1



Rysunek 3. Rentowność aktywów ROA
 Figure 3. Return on Assets ROA
 Źródło: jak na rys. 1
 Source: see fig. 1



Rysunek 4. Rentowność kapitałów własnych ROE

Figure 4. Return on equity ROE

Źródło: jak na rys. 1

Source: see fig. 1

Rentowność kapitałów własnych wskazuje na zdolność do wypracowania zysku z każdej zaangażowanej przez przedsiębiorstwo złotówki. W przypadku badanych pięciu grup liderem był Eco Fruits, którego ROE w 2012 roku wyniósł 186% (rys. 4). Pozostałe lata dla tego przedsiębiorstwa również były korzystne pod tym względem. Najslabiej wypadła grupa Agrostar oraz Nasz Sad, których wskaźniki były ujemne. Grupa PolSad wykazała tendencję rosnącą z poziomu 4% w 2010 roku do 27% w 2013 roku.

W przypadku wszystkich wskaźników, najbardziej efektywną grupą była Eco Fruits. Zadowalające wyniki osiągała również grupa PolSad. Wszystkie wskaźniki tych grup utrzymywały się zawsze na wysokim poziomie.

Wnioski

Analiza konkurencyjności pięciu wybranych do badań grup producentów rolnych pokazała znaczące różnice między nimi. Najmocniejszą grupą była Eco Fruits, która prawie w każdym badanym wskaźniku osiągnęła najwyższe wyniki. Nie było to jednak spowodowane liczbą pracowników, gdyż te wartości w każdej z grup, z wyjątkiem grupy Agrostar, były porównywalne. Jednak liczba pracowników miała wpływ na wyniki poszczególnych wskaźników. Grupy w zestawieniu finansowym nie podały wszystkich osób zaangażowanych w pracę przedsiębiorstwa, a jedynie stanowiska administracyjno-biurowe. To była przyczyna niskich wartości w grupie Agrosad oraz Nasz Sad. W analizie rentowności, grupa Eco Fruits zdominowała pozostałe badane grupy. Grupa prowadzi zdecydowanie bardziej efektywne zarządzanie przedsiębiorstwem niż pozostali oraz zatrudnia dużą liczbę pracowników. W szczególności uwidoczniło się to w przypadku wskaźnika ROE, który jest odzwierciedleniem zysku z każdej zainwestowanej złotówki. Kolejną grupą, po wiodącej Eco Fruits, była PolSad, która pomimo że najkrócej działa na rynku, zanotowała dodatnie wskaźniki w każdej kategorii.

Ukazano wyniki ekonomiczne wybranych przedsiębiorstw, co odnosi się do ich konkurencyjności na rynku owoców i warzyw. Z każdym rokiem widać coraz większy rozwój tego typu zrzeszeń, zatem pojęcie marketingu grupowego na stałe zadomowiło się na polskim rynku produktów ogrodnich.

Literatura

- ARR (Agencja Rynku Rolnego). 2014. *Rynek owoców w Polsce 2014*. Warszawa: Biuro Analiz i Programowania Agencji Rynku Rolnego, 1-26. ISBN 978-83-640002-51-9.
- Boguta Witold (red.). 2008. *Organizacja i funkcjonowanie grup producentów rolnych*. Warszawa: Krajowa Rada Spółdzielcza, 1-208.
- Krzyżanowska Krystyna, Trajer Marzena. 2015. Regionalne zróżnicowanie integracji producentów w sektorze owoców i warzyw. *Roczniki Naukowe SERiA XVII* (3): 217-224.
- Malinger Joanna. 2014. Tendencje zmian i dynamika rozwoju grup producentów rolnych po wejściu Polski do Unii Europejskiej. [W] *Rolnictwo, gospodarka żywnościowa, obszary wiejskie – 10 lat w Unii Europejskiej*, red. Nina Drejerska, 51-54. Warszawa: Wydawnictwo SGGW.
- Parzonko Anna. 2008. Problematyka doradztwa rolniczego i grup producentów rolnych w literaturze. [W] *Sposoby współpracy z rolnikami zorganizowanymi w grupy producentów rolnych*. Warszawa: Wydawnictwo SGGW, 1-119.
- Latruffe Laure. 2010. "Competitiveness, Productivity and Efficiency in the Agricultural and Agri-Food Sectors." *OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers* no 30:1-62. OECD Publishing.
<http://www.findict.pl/slownik/rentownosc>, dostęp na 24.06.2015 r.
<http://www.naszsad.pl/index.php/pl/dziaanie-61>
<http://www.spolsad.pl/pl/czytaj/10/0/o-firmie>
<http://www.grupaagrostar.pl/>

Summary

The study involved five groups of agricultural producers in the county Grójec, which engaged in producing and selling apples. Assesses the competitiveness of these companies indicated significant differences between the rates of profitability. It was found that the group on the same market work in different ways and have different markets. The study was conducted on the basis of financial results of the EMIS base for 2010-2013.

Adres do korespondencji
mgr Joanna Malinger
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Wydział Nauk Ekonomicznych
Katedra Polityki Europejskiej, Finansów Publicznych i Marketingu
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
email: joanna_malinger@sggw.pl