

Streszczenia rozpraw doktorskich

PRZEWAGI KONKURENCYJNE GRUP PRODUCENTÓW OWOCÓW I WARZYW W WOJEWÓDZTWIE KUJAWSKO-POMORSKIM

Praca doktorska mgr Maryli Bieniek-Majki

Promotor: dr hab. Anna Matuszczak, prof. nadzw. UEP

Recenzenci: prof. dr hab. Krystyna Krzyżanowska, SGGW

dr hab. inż. Marta Domagalska-Grędyś, UR w Krakowie

Obrona pracy odbyła się 5 lipca 2017 roku

na Wydziale Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu

Wstęp

Lata 2004-2014 to okres bardzo intensywnego tworzenia i rozwoju grup oraz organizacji producentów owoców i warzyw. W Polsce do 31 marca 2015 roku zarejestrowanych było 310 grup i organizacji producentów owoców i warzyw. W literaturze zauważa się, że zainteresowanie tworzeniem się grup producenckich było podyktowane kilkoma czynnikami: po pierwsze – możliwością oferowania większych partii jednolitego towaru i ewentualnością obsługi dużych partnerów, np. sieci handlowych, po drugie – możliwością ubiegania się o przyznanie pomocy finansowej. Istotne jest także to, że skutki decyzji podejmowanych przez producentów są wypadkową zarówno samej decyzji, jak i wpływu otoczenia. Obecnie funkcjonujemy w czasach, w których nie tylko rynek lokalny czy krajowy, ale też światowy kształtuje sytuację rynkową. Coraz silniejszemu oddziaływaniu praw popytu i podaży oraz zasadom konkurencji poddawane są także sektory związane z rolnictwem.

Konkurencyjność polskich producentów w pierwszej dekadzie XXI wieku wynikała przede wszystkim z przewag o charakterze kosztowo-cenowym. Ceny w Polsce były bowiem niższe niż w wyżej rozwiniętych krajach Unii Europejskiej. Źródłem przewag cenowych były niższe koszty czynników produkcji, w tym zwłaszcza pracy. Po wejściu Polski do Unii Europejskiej wielu badaczy stwierdziło, że można zauważyć stopniowy pro-

ces konwergencji cen. Istniejące przewagi cenowe pozwalały polskim producentom rekompensować brak przewag wynikających ze skali wytwarzania i efektywności gospodarowania. Jednak konkurencyjność polskich przedsiębiorstw po akcesji do Unii Europejskiej wymagała wsparcia instrumentarium polityki rolnej pozwalającej na obniżanie kosztów transakcyjnych. Według wcześniejszych badań w gospodarstwach specjalizujących się w uprawach ogrodniczych korzyści osiągają ci, którzy metodami kapitałochłonnymi intensyfikują produkcję, czyli ich inwestycje mają charakter typowo produkcyjny. Jednym z celów wspólnej polityki rolnej było położenie nacisku oraz wsparcie procesów organizacji, w szczególności na rynku owoców i warzyw. Do sektora skierowano program dający możliwość zniwelowania różnic pomiędzy producentami z krajów nowoprzyjętych do struktur Unii Europejskiej w 2004 roku a producentami z krajów UE-15. Środki finansowe miały na celu zmniejszenie różnicy w wyposażeniu technologicznym producentów i zwiększenie możliwości oferowania dużych, jednolitych partii towaru.

Warunki panujące w sektorze wpływały na uzyskanie przewagi konkurencyjnej, a skorzystanie z możliwości wsparcia w ramach wspólnej polityki rolnej dało możliwość uzyskania lepszej pozycji konkurencyjnej względem pozostałych uczestników rynku. Duże zaangażowanie funduszy publicznych, w myśl paradygmatu racjonalności, skłoniło część producentów do zmiany gospodarowania z indywidualnego na zintegrowane. Przewiduje się, że w najbliższym czasie grupy i organizacje producentów owoców i warzyw, w celu zwiększenia swojej przewagi konkurencyjnej, zaczną łączyć się między sobą, gdyż to one mogą stać jednymi z najważniejszych struktur w rolnictwie. Natomiast te jednostki, które zostały przez producentów zawiązane tylko celem uzyskania renty politycznej zostaną przez rynek zweryfikowane.

Problematyką funkcjonowania i konkurencyjności grup oraz organizacji producentów owoców i warzyw w Polsce zajmuje się relatywnie niewielu badaczy. Reprezentują oni najczęściej ośrodki typowo rolnicze jak na przykład SGGW w Warszawie czy UR w Krakowie. Badania dotyczą przede wszystkim grup i organizacji producentów rolnych, w tym także zintegrowanych producentów owoców i warzyw. Najwięcej szczegółowych badań w grupach i organizacjach przeprowadzono na terenie Mazowsza i Małopolski. Przedstawione rozważania uzupełniają stan wiedzy na temat procesu integracji na rynku owoców i warzyw. Ponadto wskazują kierunki przeznaczenia zaabsorbowanych środków finansowych skierowanych do sektora w ramach wspólnej polityki rolnej oraz ich przełożenie na konkurencyjność zintegrowanych producentów owoców i warzyw w województwie kujawsko-pomorskim.

Cel pracy i hipotezy pracy

Termin pozycji konkurencyjnej jest łączony z pojęciem przewagi konkurencyjnej. Z teorii prezentowanej w literaturze przedmiotu wynika, że zajęcie korzystnej pozycji konkurencyjnej oznacza posiadanie przewagi konkurencyjnej. W związku z tym hipoteza główna pracy została sformułowana następująco: działania grupowe poprawiają pozycję konkurencyjną producentów owoców i warzyw. Wsparciem hipotezy głównej są następujące hipotezy szczegółowe:

- dofinansowanie w ramach wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw stymuluje powstawanie grup producenckich, umożliwiając realizację inwestycji sprzyjających unowocześnianiu technologii;

- udział w grupie producentów owoców i warzyw stabilizuje dostawy dużych, jednorodnych partii towaru o szerokim asortymencie;
- współpraca producentów owoców i warzyw ewoluuje i przyjmuje różne formy (konsorcja, stowarzyszenia, klastry).

Celem głównym rozprawy było zbadanie, czy poprawę pozycji konkurencyjnej na rynku owoców i warzyw można uzyskać poprzez działania grupowe producentów.

By zrealizować cel główny, wskazano cele szczegółowe:

- zidentyfikowanie determinant kształtujących proces integracji producentów owoców i warzyw w badanym okresie;
- określenie wymagań odbiorców i możliwości ich sprostania w świetle ewolucji kanałów dystrybucji;
- zbadanie, czy wsparcie finansowe stymuluje inwestycje sprzyjając unowocześnieniu technologii;
- wskazanie kierunków rozwoju procesów integracyjnych na rynku owoców i warzyw.

Metody badawcze

Badaniem objęto grupy i organizacje producentów owoców i warzyw działające na mocy Ustawy z dnia 19 grudnia 2003 roku o organizacji rynków owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku suszu paszowego oraz rynków lnu i konopi uprawianych na włókno zlokalizowane w województwie kujawsko-pomorskim. Województwo to należy do czołówki regionów, gdzie dynamicznie rozwijał się proces integracji na rynku owoców i warzyw. Dla porównania wyników badanych jednostek przedstawiono ogólne dane krajowe dotyczące funkcjonowania zintegrowanych producentów oraz dokonano zestawienia szczegółowych wyników finansowych dla celowo wybranych grup z przodujących w procesie integracji województw (mazowieckiego, wielkopolskiego i lubelskiego).

Zakres czasowy badań obejmował lata 2004-2014. Początek badanego okresu to moment wejścia w życie Ustawy o organizacji rynków owoców i warzyw. Koniec to niemalże okres 2 lat od wprowadzenia Rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) nr 302/2012 z dnia 4 kwietnia 2012 roku ograniczającego dofinansowanie do 10 mln euro rocznie. Było to istotne wydarzenie z uwagi na fakt, że w międzyczasie, w roku 2007, zostało wprowadzone Rozporządzenie Rady (WE) nr 1234/2007 z dnia 22 października 2007 roku mówiące o dofinansowaniu grup w zależności od statusu, dające możliwość znacznego dofinansowania inwestycji, a w 2011 roku Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 543/2011 z dnia 7 czerwca 2011 roku ustanawiające szczegółowe zasady stosowania Rozporządzenia Rady (WE) nr 1234/2007, które to dofinansowanie wstępnie ograniczyło.

Na potrzeby pracy przewagi konkurencyjne określono na podstawie danych ilościowych i jakościowych. Do ocen jakościowych wykorzystano studia literaturowe, analizę aktów prawnych oraz w celu uzyskania jak najbardziej wiarygodnych wyników przeprowadzono pogłębione wywiady swobodne z osobami ze szczebla właścicielskiego lub menadżerskiego, wykorzystując ich profesjonalizm, doświadczenie i zawodową intuicję. Zebrane opinie oraz doświadczenia miały charakter subiektywny i oceniający. Identyfikacja przewag konkurencyjnych została oparta na starannej obserwacji uczestników rynku, a istotność wag została określona za pomocą metody delfickiej

(eksperckiej), z wykorzystaniem techniki „advokata” z wachlarza technik CERMA. Chcąc określić determinanty konkurencyjności grup producentów owoców i warzyw, wykorzystano następujące metody: określenie makroekonomicznych determinant konkurencyjności przedsiębiorstwa według Goryni, określenie 9 sfer funkcjonalno-zasobowych determinujących potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa według Stankiewicza oraz określenie determinant konkurencyjności według Brinkmana.

Korzystając z metody Warda, dokonano identyfikacji względnie jednorodnych skupień kujawsko-pomorskich zintegrowanych producentów owoców i warzyw. Za pomocą metody Hellwiga ustalono ich hierarchię oraz pozycję wobec tak zwanej grupy wzorcowej. Stosując miernik przewag konkurencyjnych Kaya, zaprezentowano pozycję konkurencyjną kujawsko-pomorskich grup producentów owoców i warzyw oraz liderów z innych województw. Szczególną uwagę zwrócono na niemierzalne wskaźniki konkurencyjności, takie jak na przykład jakość i bezpieczeństwo żywności, które zostały przedstawione w sposób opisowy. Za pomocą regresji logistycznej określono szansę uzyskania dodatniego wskaźnika przewagi konkurencyjnej przez badane grupy. W zakresie metod ilościowych zastosowano: analizę wskaźnikową, metody statystyczne takie jak miary położenia, dyspersji, a także metody opisu statystycznego w formie zestawień tabelarycznych i graficznych, miary tendencji centralnych oraz miary rozproszenia. Współistnienie oceniono za pomocą korelacji liniowej.

W pracy wykorzystano także metodę obserwacji pośredniej (metoda dokumentacyjna) i oparto się na danych wtórnych pochodzących z: Roczników Głównego Urzędu Statystycznego, FAMU/FAPA, Biuletynów Informacyjnych Agencji Rynku Rolnego, baz opublikowanych i nieopublikowanych przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz urzędy marszałkowskie, w szczególności z Kujawsko-Pomorskiego Urzędu Marszałkowskiego, a także Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Analiz Rynkowych Rynek Owoców i Warzyw opracowanych przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, baz opublikowanych przez grupy producentów owoców i warzyw w Krajowym Rejestrze Sądowym, a pozyskanym za pomocą InfoVeriti.

Wyniki badań oraz najważniejsze wnioski

W literaturze przedmiotu znajdujemy potwierdzenie, że działanie grupowe stanowi model organizacyjny sprzyjający ograniczeniu negatywnych skutków rozdrobnienia agrarnego i ujawnieniu pozytywnych skutków w sferze ekonomii, organizacji i zarządzania, będących przesłankami rozwoju gospodarstw. Na podstawie przeprowadzonych badań i rozważań można zauważyć, że grupy producentów owoców i warzyw zostały założone przez minimalną liczbę członków, często powiązanych rodzinie bądź kapitałowo. Skorzystano ze sprzyjających warunków wzmocnienia swojej pozycji konkurencyjnej dzięki środkom finansowym skierowanym do sektora w ramach wspólnej polityki rolnej. Na podstawie analizy wielkości przekazanych środków wspierających organizację rynku owoców i warzyw w ramach WPR, ilości środków wydanych na inwestycje i kierunków ich przeznaczenia dowiedziono, że do grup producentów owoców i warzyw w latach 2004-2014 skierowano 6,81 mld zł, z czego ok. 78% przeznaczono na inwestycje. Kujawsko-pomorskie grupy producentów owoców i warzyw zaabsorbowały 0,94 mld zł, inwestując je w szczególności w zakup aktywów trwałych, których udział w aktywach całkowitych w badanym okresie wzrastał i wynosił średnio w 2014 roku 82%.

Zakup nowych linii technologicznych, budowa przechowalni, chłodni i innych środków trwałych pozwoliła zintegrowanym producentom na pozyskanie zasobów, które są przyczynkiem wygenerowania przewagi technologicznej. Analizując dynamikę powstawania grup i zmiany legislacyjne, szczególnie te ograniczające wysokość wsparcia, można było potwierdzić pierwszą hipotezę szczegółową, która zakładała, że dofinansowanie w ramach wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw stymuluje powstawanie grup producenckich, umożliwiając realizację inwestycji sprzyjających unowocześnianiu technologii. Ograniczenie środków finansowych skierowanych do nowo powstających grup producentów owoców i warzyw spowodowało zaniechanie procesu integracyjnego nie tylko w województwie kujawsko-pomorskim, ale i w całym kraju. Grupy i organizacje producentów przeznaczają środki finansowe na aktywa trwałe, które owszem podnosiły wartość rynkową przedsiębiorstwa, ale ich wysoki udział uniemożliwiał generowanie odpowiednich przychodów, ze względu na nieposiadanie odpowiedniej ilości surowca i produktów do sprzedaży, w stosunku do możliwości i mocy przerobowych posiadanych linii technologicznych. Analiza finansowa badanych przedsiębiorstw wskazała, że celem działania grupy/organizacji, było przede wszystkim pozyskanie aktywów trwałych, korzystając z zewnętrznych źródeł finansowania, a bieżąca działalność grupy/organizacji nie powinna przynosić strat. Z rentowności przychodów oscylujących wokół zera wynika, że korzyści ze wspólnej sprzedaży członkowie grupy/organizacji uzyskiwali w momencie sprzedaży swoich surowców do grupy/organizacji jako producenci. Wzrost przychodów nie gwarantuje wzrostu rentowności, a brak wygenerowanej nadwyżki ekonomicznej ogranicza możliwości ich rozwoju.

Jednakże trzeba zauważyć, że dzięki inwestycjom i skumulowaniu w jednym przedsiębiorstwie surowców kilku producentów istnieje możliwość zaoferowania większych dostaw jednorodnych partii towaru, w szerokim asortymencie rodzajowym, w różnorodnych opakowaniach. Dodatkowo w celu sprostania oczekiwaniom ewoluujących odbiorców rynkowych, grupy i organizacje certyfikują swoją produkcję. Czynniki te powodują wzrost szansy na uzyskanie dodatniego wskaźnika przewag konkurencyjnych – w przypadku uzyskania certyfikatu jakości o 66%, a zwiększania średniego poziomu aktywów trwałych o 5%.

W województwie kujawsko-pomorskim 30% grup i organizacji posiada co najmniej 2 certyfikaty gwarantujące jakość i bezpieczeństwo oferowanej żywności, co potwierdza ich współpracę z wymagającymi odbiorcami, np. sieciami handlowymi. Współpraca zintegrowanych producentów z sieciami handlowymi potwierdza też możliwość sprostania ich oczekiwaniom w zakresie zapewnienia ciągłości odpowiedniej wielkości dostaw, co pozwoliło przyjąć zasadność drugiej hipotezy szczegółowej zakładającej, że udział w grupie/organizacji producentów owoców i warzyw stabilizuje dostawy dużych, jednorodnych partii towaru o szerokim asortymencie.

Zmieniające się warunki rynkowe i polityczne wymuszają na producentach owoców i warzyw konsolidację sił. Zintegrowanym producentom, nauczonego zasad współpracy, łatwiej jest uczestniczyć w kolejnych formach integracji. Udział grup i organizacji producentów owoców i warzyw w wielu konsorcjach, klastrach, stowarzyszeniach o zasięgu krajowym i lokalnym potwierdza trzecią hipotezę szczegółową mówiącą, że współpraca producentów owoców i warzyw ewoluuje i przyjmuje różne for-

my. Zacieśniająca się współpraca w różnorodnych formach jest jednym z rozwiązań umacniających polskich producentów owoców i warzyw.

Jednakże optymizmem nie napawają wyniki finansowe uzyskiwane przez zintegrowanych producentów. Tylko ok. 38% grup i organizacji kujawsko-pomorskich producentów owoców i warzyw uzyskało dodatni wskaźnik przewag konkurencyjnych Kaya. Natomiast 15% jednostek uzyskało wskaźnik przewagi konkurencyjnej relatywnie wyższy od wybranych grup z województwa mazowieckiego, lubelskiego i wielkopolskiego. Zmiany legislacyjne oraz wyniki finansowe niesprzyjające generowaniu nadwyżki ekonomicznej w badanych grupach i organizacjach budzą obawy co do utrzymania wypracowanych przewag, ponieważ paradoksalnie lepsze wyniki finansowe uzyskują grupy, które krócej funkcjonują na rynku. Może to wynikać z większej zależności od zewnętrznych instytucji kontrolujących np. banków czy Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, która rozlicza z realizacji planu zdobywania uznania i wydatkowania przeznaczonych środków.

Mimo że 80% wszystkich kujawsko-pomorskich grup i organizacji producentów owoców i warzyw zawiązanych zostało w postaci spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i tworzy je najczęściej minimalna, wymagana prawem, liczba producentów, to wyniki finansowe wskazują, że większe organizacje funkcjonujące jako spółdzielnie osiągają lepsze wyniki. Pozwala to na wysunięcie wniosku, iż minimalna liczba członków winna być ustalona tak, aby zwiększyć możliwości wynikające ze zintegrowania się producentów. Z jednej strony mamy argumenty mówiące o zwiększaniu liczby producentów należących do grupy/organizacji, gdyż spółdzielnie, które zrzeszają większą liczbę członków, osiągają lepsze wyniki wynikające z efektu synergii i skali. Z drugiej strony wyższe wskaźniki rentowności kapitałów własnych zanotowane dla grup i organizacji funkcjonujących w postaci spółek z ograniczoną odpowiedzialnością wskazują na większą dbałość o rentowność zainwestowanego kapitału przez członków tych mniej licznych grup. Nie dziwi więc fakt, że szansa uzyskania dodatniego wskaźnika przewag konkurencyjnych w badanych jednostkach maleje o 10% wraz ze wzrostem liczby członków.

Należy też pamiętać, że tak naprawdę grupa czy organizacja producencka, mimo że powiązana kapitałowo z producentem i obligująca ich do sprzedaży swojej produkcji poprzez jej strukturę, może być dla nich tylko jednym z wielu odbiorców. Producent, działając zgodnie z paradygmatem racjonalności, w sytuacji, gdy grupa/organizacja nie będzie oferowała konkurencyjnych warunków skupu, może zdecydować się na wybór innego odbiorcy.

Podsumowując, należy stwierdzić, że mimo niuansów, które mogą postawić funkcjonowanie grup i organizacji producentów owoców i warzyw w mniej korzystnym świetle, patrząc przez pryzmat uzyskanych wyników badań ujętych w rozprawie, lata 2004-2014 to okres prosperity dla sektora. Niezaprzeczalny jest fakt, że dzięki doinwestowaniu można zauważyć dynamiczny rozwój grup i organizacji producentów owoców i warzyw, a ich inwestycje unowocześniające stosowane technologie, zwiększające ilość, jakość i bezpieczeństwo oferowanych produktów oraz poszerzające możliwości współpracy na rynku pozwoliły uzyskać przewagi konkurencyjne. Upoważnia to do przyjęcia hipotezy głównej mówiącej, że dzięki uzyskanym przewagom konkurencyjnym grupy i organizacje producentów poprawiły swoją pozycję konkurencyjną na ryn-

ku owoców i warzyw. Jednakże, aby nie zaprzepaścić wypracowanych przewag i osiągniętej pozycji konkurencyjnej oraz utrzymać, i tak stosunkowo niski, poziom zorganizowania rynku owoców i warzyw w Polsce, należy położyć nacisk na rozwój istniejących organizacji i promować powiązania integracyjne między nimi.

Na podstawie taksonomicznej miary rozwoju można stwierdzić, że kujawsko-pomorscy zintegrowani producenci owoców i warzyw mają możliwości rozkwitu, gdyż najwyższy syntetyczny wskaźnik rozwoju osiągnął 34% wartości organizacji wzorcowej.

Maryla Bieniek-Majka