

**Dariusz Paszko, Joanna Pawlak**

*Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie*

## **RENTOWNOŚĆ OGRODNICZYCH GRUP PRODUCENTÓW ELEMENTEM KSZTAŁTOWANIA PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ**

### *PROFITABILITY OF HORTICULTURAL PRODUCER GROUPS AS AN ELEMENT IN DEVELOPING THEIR COMPETITIVE ADVANTAGE*

**Słowa kluczowe: rentowność, zwrot z kapitału własnego, grupa producencka, konkurencyjność**

*Key words: profitability, return on equity, producer groups, competitiveness*

**Abstrakt.** Celem badań była próba oceny zróżnicowania rentowności wybranych ogrodnich grup producenckich w zależności od różnych czynników go kształtujących. Przedstawiono analizę zróżnicowania rentowności ogrodnich grup producenckich w zależności od poziomu uznania i formy prawnej organizacji. Materiał badawczy stanowiły publikowane sprawozdania finansowe, obejmujące bilans oraz rachunek zysków i strat w latach 2009-2011. Rentowność majątku ogółem i kapitału własnego była bardzo zróżnicowana, wahała się od -3,3 do 10,7%, przeciętnie była jednak bardzo niska i w badanej populacji wynosiła odpowiednio 1,2% i 3,3%. Stwierdzono, że uznane grupy producentów i działające w formie spółek z o.o. odznaczały się wyższą rentownością niż pozostałe.

### **Wstęp**

Zmiany jakie następują w otoczeniu gospodarstw ogrodnich podwyższają koszty samodzielnego budowania przewagi konkurencyjnej oraz ograniczają dostęp do zasobów strategicznych, dlatego gospodarstwa coraz częściej decydują się na wzajemną współpracę [Domagalska-Grędys 2010]. Przemiany te wymuszają na producentach procesy dostosowawcze i mają na celu poprawę ich pozycji na rynku. Dotyczą one nie tylko zmian w technologii produkcji, zwiększenia wydajności i jakości produktów, ale także szeroko rozumianego procesu sprzedaży [Sobczak i in. 2013]. Połączenie wspólnych wysiłków wielu gospodarstw w jeden reprezentujący je podmiot podnosi ich siłę konkurencyjną i zapewnia korzystniejszą pozycję wobec dużych firm handlowych i przetwórców, ponieważ podmioty te dostosowują produkcję do potrzeb rynku m.in. przez wykształcenie efektywnych struktur marketingowych umożliwiających zdobycie atrakcyjnych rynków zbytu produktów. Zapewniają także dostęp do tańszych środków produkcji i niezbędnych usług oraz ograniczają ryzyko i niepewność, przez co obniżają się również koszty produkcji i podnosi się rentowność gospodarstw wchodzących w skład grupy [Grzywińska-Rapca 2003, Kawa 2007, Szelaż-Sikora 2010].

Bardziej trwałe korzyści ze współdziałania wystąpią jednak tylko wtedy, gdy i sama organizacja producencka odznaczać się będzie chociażby minimalną rentownością bądź trwałą tendencją do jej wzrostu [Lemanowicz 2004, Domagalska-Grędys 2010]. Rentowność w ogólnym ujęciu odzwierciedla efektywność gospodarowania w przedsiębiorstwie i warunkuje jego rozwój, a miarą tej rentowności jest relacja osiąganych zysków do zaangażowanych kapitałów lub do efektów zastosowanych czynników produkcji [Kaczmarek 2007, Siudek 2004, Szymańska 2007]. Szczególnie ważnym elementem określającym wyniki ekonomiczno-finansowe jest analiza rentowności przedsiębiorstwa, która umożliwia ocenę efektywności oraz dostarcza informacji dotyczących nie tylko aktualnej sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa, ale także możliwości jego dalszego rozwoju [Sierpińska, Jachna 2007].

Celem pracy była próba oceny zróżnicowania rentowności wybranych ogrodnich grup producenckich, w zależności od różnych czynników je kształtujących.

## Material i metodyka badań

Badania przeprowadzono w formalnie działających grupach producenckich w sektorze ogrodniczym z całego kraju w latach 2009-2011. Grupy zostały wybrane w sposób celowy ze względu na dostępność danych oraz w sposób odzwierciedlający ich zróżnicowanie w całej populacji. Materiał badawczy stanowiły sprawozdania finansowe, zawierające bilans majątkowy i rachunek zysków oraz strat, a także literatura przedmiotu. Badaniami objęto 25 grup producenckich, kryterium zaś podziału dla badania rentowności były następujące czynniki różnicujące: poziom uznania (grupy producentów i organizacje producenckie) oraz forma prawno-organizacyjna grupy. Przyjęcie do analizy tych cech różnicujących wiązało się z tym, że stopień uznania odzwierciedla poziom rozwoju danej grupy zarówno pod względem finansowym, jak i organizacyjnym, co mogło mieć wpływ na osiąganie przez organizacje producentów (będące na wyższym etapie rozwoju) wyższej rentowności. Z kolei forma prawno-organizacyjna związana jest dość ściśle ze sposobem zarządzania, które w formach o wielostopniowym zarządzaniu (np. spółdzielnie i zrzeszenia) jest znacznie trudniejsze niż w spółkach, czego wyrazem mogą być słabsze wyniki finansowe [Chlebicka 2011].

Do oceny rentowności wykorzystano podstawowe dane ze sprawozdań finansowych badanych grup producenckich i organizacji producentów, obejmujące wartość aktywów ogółem, aktywów trwałych, kapitału własnego oraz zysku netto. Ukazano też relacje aktywów trwałych i kapitału własnego w sumie bilansowej. Rentowność aktywów została obliczona z wykorzystaniem standardowej formuły, jako relacja zysku do aktywów, przy czym jako miarę efektywności przyjęto poziom zysku netto. Wyliczono rentowność majątku ogółem – aktywów (ROA) oraz rentowność zaangażowanych kapitałów własnych (ROE) [Pomykańska, Pomykański 2007, Sierpińska, Jachna 2006].

## Wyniki badań

W latach 2009-2012 nastąpił znaczący wzrost liczebności ogrodniczych grup i organizacji producenckich w Polsce na początku badanego okresu ich liczba zwiększyła się ze 179 do 307 pod koniec 2012 roku. W strukturze własnościowej dominowały spółki z o.o., które stanowiły przeciętnie około 70-80%, grupy producenckie zaś – średnio 75% ogółu populacji. W ujęciu geograficznym, najwięcej grup działało w województwach: mazowieckim, lubelskim, wielkopolskim, kujawsko-pomorskim i małopolskim [Sobczak i in. 2013]. Powyższe wskaźniki były dość podobne w populacji badanych grup: spółki z o.o. stanowiły 75% ogólnej liczby, udział grup producenckich wynosił 61,0%, łącznie zaś najwięcej grup (21) przebadano z województw mazowieckiego, lubelskiego, mazowieckiego, małopolskiego i wielkopolskiego. W latach 2009-2011 liczba ogrodniczych grup producenckich wahała się od 179 w 2009 roku do 307 w 2012 roku. W analizie badaniami objęto 25 grup, stąd biorąc pod uwagę średnią liczebność grup w Polsce, stanowiły one niemal 10% podmiotów.

Z danych zawartych w tabeli 1 wynika, że badane grupy w latach 2009-2011 odznaczały się znacznym zróżnicowaniem w zakresie podstawowych danych bilansowych. Średnia wartość aktywów wynosiła 18,2 mln zł i wahała się od 1,1 mln zł do 68,7 mln zł. W strukturze aktywów aktywa trwałe stanowiły średnio 78% (15,4 mln zł), ale ich poziom zmieniał się od 0,386 mln zł do 56,4 mln zł. Należy jednak zwrócić uwagę na bardzo niski udział kapitału własnego (13%) w strukturze pasywów, co wskazuje na wysokie zaangażowanie kapitału obcego w finansowanie działalności badanych grup producenckich. Zobowiązania z tytułu odsetek były więc bardzo dużym obciążeniem, na co wskazywała m.in. znaczna różnica między średnim zyskiem operacyjnym a zyskiem netto, wynosząca 132 tys. zł. Przeciętny zysk netto w badanym okresie był bardzo niski, średnio wyniósł 70 tys. zł, ale jego zakres wahań wynosił od -646 tys. do 1,0 mln. zł. Średnia rentowność aktywów ogółem wynosiła jedynie 1,2%, natomiast rentowność kapitału własnego 3,0%. Charakteryzowała się ona jednak znacznym zróżnicowaniem, od -43% (strata) do 31,4%.

W tabeli 2 przedstawiono strukturę kapitału oraz podstawowe miary rentowności badanych GP w zależności od poziomu uznania grupy. Z danych tych wynika, że w całym rozpatrywanym okresie w obu grupach podziału zauważalny był wzrost udziału aktywów trwałych w aktywach ogółem, co wiązało się głównie z procesami inwestycyjnymi, niemniej w grupach producenckich

Tabela 1. Wybrane statystyki opisowe, wskaźniki struktury kapitału i rentowności badanych grup producenckich w latach 2009-2011

*Table 1. Selected descriptive statistics, indicators capital structure and basic measures of profitability of producers groups in 2009-2011*

Wyszczególnienie/Specification	Min.	Max.	Średnia/ Average
Aktywa/Kapitał ogółem [tys. zł]/Total assets/capital [thous. PLN]	1 073	68 656	17 061
Aktywa trwałe [tys. zł]/Assets [thous. PLN]	386	56 358	13440
Kapitał własny [tys. zł]/Own capital [thous. PLN]	83	10 233	2 134
Przychody ze sprzedaży [tys. zł]/Sales [thous. PLN]	1 307	32 301	10 197
Zysk operacyjny [tys. zł]/Operating income [thous. PLN]	-536	1 247	202
Zysk netto [tys. zł]/Net income [thous. PLN]	-646	1 048	70
Udział majątku trwałego w sumie bilansowej/The part of assets in total balance [%]	10,0	95,3	67,8
Udział kapitału własnego w sumie bilansowej/The part of own capital in total balance [%]	2,3	61,0	18,1
Rentowność majątku ogółem (ROA)/Return of assets (ROA) [%]	-3,3	10,7	1,2
Rentowność kapitału własnego (ROE)/Return of equity (ROE) [%]	-43,0	31,4	3,0

Wskaźniki rentowności obliczono według następujących formuł: rentowność kapitału własnego (ROE) = zysk netto/kapitał własny, rentowność aktywów (ROA) = zysk netto/aktywa ogółem/Profitability ratios were calculated according to formats: return on assets (ROA) = net income/total assets, return on equity (ROE) = net income/own capital

Źródło: badania własne

Source: own study

wykazywał on większą dynamikę niż w organizacjach producenckich. Ponadto, oba rodzaje grup odznaczały się bardzo niskim poziomem kapitału własnego, jednak w grupach producenckich był on niższy o około 14% niż w organizacjach producenckich oraz odznaczał się tendencją spadkową, przeciwnie niż w organizacjach producenckich. Prawdopodobnie był to skutek zaciągania kredytów przez te grupy, które realizując program dochodzenia do uznania, finansowały inwestycje kapitałem obcym. Niestety, oznacza to dalsze uzależnianie się grup producentów od kapitału obcego, co może prowadzić do gorszych wyników finansowych w przyszłości. W efekcie,

Tabela 2. Udział majątku trwałego i kapitału własnego oraz rentowność produkcji (ROS), aktywów (ROA) i kapitału własnego (ROE) w wybranych grupach producenckich w Polsce w latach 2009-2011 według poziomu uznania  
*Table 2. The part of own and outside capital and return on sales (ROS), return on assets (ROA), return on equity (ROE) in chosen horticultural producer groups in Poland in 2009-2011 return on equity according to types of producers group*

Wyszczególnienie/Specification	Rok/Year				
	2009	2010	2011	2010/2009	2011/2010
Udział majątku trwałego w sumie bilansowej/The part of assets in total balance [%]:					
Grupa producencka/Producer group	56,3	60,6	63,9	7,5	5,5
Organizacja producencka/Producer organization	68,2	70,2	78,0	2,9	11,1
Udział kapitału własnego w sumie bilansowej/The part of own capital in total balance [%]:					
Grupa producencka/Producer group	19,2	18,4	21,6	-4,0	16,9
Organizacja producencka/Producer organization	20,9	18,3	12,4	-12,6	-32,2
Rentowność majątku ogółem (ROA)/Return of assets (ROA) [%]:					
Grupa producencka/Producer group	2,6	1,3	0,6	-50,9	-54,0
Organizacja producencka/Producer organization	0,7	2,2	0,3	196,6	-84,6
Rentowność kapitału własnego (ROE)/Return of equity (ROE) [%]:					
Grupa producencka/Producer group	5,4	11,1	-0,5	104,7	-104,8
Organizacja producencka/Producer organization	7,0	8,4	-10,4	20,9	-223,4

Źródło: badania własne

Source: own study

słabo też prezentowały się wskaźniki rentowności, które należą do najważniejszych mierników korzyści ekonomicznych każdego rodzaju przedsiębiorstwa działającego w gospodarce rynkowej.

Niemniej, w organizacjach producenckich były one bardziej korzystne (tab. 2) niż w grupach producenckich, co może uzasadniać postawioną tezę o lepszej kondycji tych pierwszych. Poziom wskaźników rentowności był jednak dość niski i zmienny, chociaż w latach 2009 i 2010 we wszystkich grupach osiągnięto dodatnią rentowność, mierzoną wskaźnikami ROA i ROE. Stwierdzono też, że w całym okresie organizacjach producenckich odznaczały się wyższą rentownością majątku ogółem o 32% oraz kapitału własnego (dwukrotnie). Natomiast za niezbyt korzystne należy uznać to, że w 2011 roku zarówno w grupach producenckich, jak i w organizacjach producenckich rentowność kapitału własnego była ujemna, chociaż w organizacjach producenckich dość niska (-0,5%) w stosunku do grup producenckich (-1,4%). Ponadto, oba badane rodzaje grup charakteryzowały się dużą zmiennością wskaźników rentowności, co uzasadniać można niskim poziomem rozwoju naszych organizacji producenckich, tym bardziej że większość z nich w tym okresie (2009-2011) była jeszcze na etapach realizowania programów dochodzenia do uznania.

Z danych zawartych w tabeli 3 wynika, że grupy producenckie działające jako sp. z o.o. wyróżniały się przeciętnie niższym udziałem aktywów trwałych (o 9%) i kapitału własnego (o 11%) w sumie bilansowej niż grupy funkcjonujące jako spółdzielnie. Różnice te były nieznaczne, niemniej mogły wynikać z odmiennego stylu zarządzania w spółkach, którego cechą odróżniającą jest szybsze podejmowanie decyzji, np. w zakresie dokonywania zakupów towarów obcych (np. owoców) uzupełniających ofertę członków grupy, podczas gdy statut spółdzielni może ograniczać zbyt wyłącznie do produktów grupy, zmiana zaś tego wymaga długotrwałej procedury podejmowania decyzji. Zależność tę oddają w pewnym sensie wskaźniki rentowności majątku i kapitału własnego, które w trzyletnim okresie analizy były zawsze dodatnie w spółkach i w zasadzie poza 2009 rokiem wyższe niż w spółdzielniach.

Tabela 3. Udział majątku trwałego i kapitału własnego oraz rentowność produkcji (ROS), aktywów (ROA) i kapitału własnego (ROE) w wybranych grupach producenckich w Polsce w latach 2009-2011 według formy prawno-organizacyjnej

Table 3. The part of own and outside capital and return on sales (ROS), return on assets (ROA), return on equity (ROE) in chosen horticultural producer groups in Poland in 2009-2011 according to legal and organizational structure

Wyszczególnienie/Specification	Rok/Year				
	2009	2010	2011	2010/2009	2011/2010
Udział majątku trwałego w sumie bilansowej/The part of assets in total balance [%]					
Sp. z o.o./Company	64,1	64,1	70,9	0,0	10,6
Spółdzielnia/Cooperatives	61,0	75,2	80,4	23,3	6,9
Udział kapitału własnego w sumie bilansowej/The part of own capital in total balance [%]					
Sp. z o.o./Company	19,6	18,2	15,8	-7,2	-13,0
Spółdzielnia/Cooperatives	26,4	19,2	14,6	-27,3	-24,0
Rentowność majątku ogółem (ROA)/Return of assets (ROA) [%]					
Sp. z o.o./Company	0,6	1,57	1,2	166,1	-25,8
Spółdzielnia/Cooperatives	4,8	0,3	-2,6	-93,4	-925,0
Rentowność kapitału własnego (ROE)/Return of equity (ROE) [%]					
Sp. z o.o./Company	5,7	6,9	0,7	20,5	-89,8
Spółdzielnia/Cooperatives	16,5	1,6	-38,8	-90,4	-2555,7

Źródło: badania własne

Source: own study

## Podsumowanie i wnioski

Można stwierdzić, że w analizowanych latach przeciętna rentowność majątku ogółem i kapitału własnego wybranych grup była bardzo zróżnicowana i mieściła się w granicach od -3,3 do 10,7%, przeciętnie była jednak bardzo niska – odpowiednio 1,2 i 3,3%. Oznacza to, że zdolności do generowania nadwyżki ekonomicznej w postaci zysku netto były silnie ograniczone i niewystarczające do dalszego inwestowania i budowania przewagi konkurencyjnej z uwagi na coraz bardziej ograniczone możliwości pozyskania kapitału. Wskazuje na to już i tak niski poziom kapitału własnego (średnio 18,1%) oraz słabo uwidocznione tendencje do jego wzrostu. Biorąc pod uwagę czynniki różnicujące badane grupy, można stwierdzić, że uzyskane wyniki wskazują na znaczne zróżnicowanie struktury majątku i kapitału oraz rentowności badanych grup producenckich, chociaż w zakresie przyjętych cech różnicujących (stopień uznania i forma prawna działalności) wyniki były niejednoznaczne.

Można dostrzec nieco wyższą rentowność organizacji producenckich oraz spółek z o.o., chociaż nie dotyczy to wszystkich badanych lat, dodatkowo tendencje wzrostowe nie były trwałe i z roku na rok ulegały znacznym wahaniom. Reasumując, wstępne wyniki analiz sugerują kontynuowanie wstępnych badań w szerszym zakresie przedmiotowym i czasowym, które potwierdziłyby niezasygnalizowane w badaniach zależności pomiędzy wymienionymi cechami a rentownością grup producentów i były wskazówkami dla zarządzających organizacjami producenckimi.

## Literatura

- Chlebicka A. 2011: *Czynniki wpływające na sukces grup producentów rolnych*, J. Agribus. Rural Dev., 4(22), 31-39.
- Domagalska-Grędyś M. 2010: *Aspekt społeczny i organizacyjny współdziałania w retoryce ekonomicznego uzasadnienia współpracy rolników*, Roczn. Nauk Rol., seria G, t. 97. z. 2, 133-143.
- Grzywińska-Rąpca M. 2003: *Poprawa efektywności gospodarowania w wyniku przystąpienia do grupy producenckiej*, Prace Naukowe AE we Wrocławiu, nr 983, 226.
- Kaczmarek T. 2007: *Zarządzanie płynnością finansów małych i średnich przedsiębiorstw – ujęcie praktyczne*, Difin, Warszawa, 112.
- Kawa M. 2007: *Rola informacji w tworzeniu i funkcjonowaniu grup producentów w agrobiznesie*, [w:] S. Makarski, P. Cyrek, S. Dybka, A. Kasprzyk (red.), *Transfer wiedzy i działań innowacyjnych w obszarze agrobiznesu*, Wyd. URz, Rzeszów, 89-103.
- Lemanowicz M. 2004: *Pozycja konkurencyjna producentów rolnych zorganizowanych w grupy marketingowe*, Prace Naukowe AE we Wrocławiu, nr 1015, t. 1, 505-510.
- Pizło W. 2011: *Status and development trends of Polish pomology during 1999-2009*, Roczn. Nauk. SERiA, t. XIII, z. 6, 183-187.
- Pomykańska B., Pomykański P. 2007: *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa, 94.
- Sierpińska M., Jachna T. 2006: *Ocena przedsiębiorstw według standardów światowych*, PWN, Warszawa, 195.
- Sierpińska M., Jachna T. 2007: *Metody podejmowania decyzji finansowych*. PWN, Warszawa, 102.
- Siudek T. 2004: *Analiza finansowa podmiotów gospodarczych*, Wyd. SGGW, Warszawa, 184.
- Sobczak W., Jabłońska L., Olewnicki D. 2013: *Stopień zorganizowania producentów owoców i warzyw w Polsce*, Zesz. Nauk. SGGW, „Problemy Rolnictwa Światowego”, t. 13(28), nr 1, 119-127.
- Szeląg-Sikora A. 2010: *Efektywność produkcji gospodarstw indywidualnych zrzeszonych w sadowniczej grupie producenckiej*, Inż. Rol., 5(123), Kraków, 267-273.
- Szymańska E. 2007: *Analiza przedsiębiorstw agrobiznesu, techniczno-ekonomiczna, finansowa i strategiczna*, Wyd. Wieś Jutra, Warszawa, 83.

## Summary

*The aim of this study was to analysis of profitability differential in selected horticultural producer groups, depending on various determinants. The article presents the cross-dynamic analysis of differentiation of profitability level of horticultural producer groups in the years 2009-2011 according to types of producers group and legal and organizational structure. Return on total assets and equity capital was very diverse, ranged from -3.3 to 10.7%, on average was very low at 1.2% and 3.3% in the study population. The analysis show generally the higher profitability of assets and own capital in recognized producers groups than in the preliminary recognition groups.*

Adres do korespondencji  
dr Dariusz Paszko

Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie, Zakład Ekonomiki Ogrodnictwa  
ul. Leszczyńskiego 58, 20-068 Lublin, e-mail: [dariusz.paszko@up.lublin.pl](mailto:dariusz.paszko@up.lublin.pl)