



STUDIA OBSZARÓW WIEJSKICH

2018, tom 52, s. 189–197

<https://doi.org/10.7163/SOW.52.14>



KOMISJA OBSZARÓW WIEJSKICH
POLSKIE TOWARZYSTWO GEOGRAFICZNE
www.ptgeo.org.pl



INSTYTUT GEOGRAFII I PRZESTRZENNEGO ZAGOSPODAROWANIA
POLSKA AKADEMIA NAUK
www.igipz.pan.pl



Zastosowanie miernika przewag konkurencyjnych J. Kaya do określania pozycji konkurencyjnej grup i organizacji producentów owoców i warzyw

Application of J. Kay's competitive advantage index to determine the competitive position of fruit and vegetable producer groups and organizations

Anna Matuszczak¹ • Maryla Bieniek-Majka²

¹Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
al. Niepodległości 10, 61-875 Poznań
anna.matuszczak@ue.poznan.pl

²Kujawsko-Pomorska Szkoła Wyższa w Bydgoszczy
Instytut Nauk Ekonomicznych,
ul. Toruńska 55–57, 85-023 Bydgoszcz
maryl.b@wp.pl

Zarys treści: W celu określenia pozycji konkurencyjnej kujawsko-pomorskich grup i organizacji producentów owoców i warzyw względem siebie oraz celowo wybranych przedstawicieli z województw przodujących w procesie integracji w sektorze owocowo-warzywnym wykorzystano zaproponowany przez J. Kaya (1996) analityczny schemat pozwalający na kwantyfikację przewagi konkurencyjnej w ujęciu wynikowym. W artykule przedstawiono wyniki badań, którymi objęto wszystkie grupy i organizacje producentów owoców i warzyw według stanu na koniec 2014 r. z województwa kujawsko-pomorskiego oraz po jednym zintegrowanym przedstawicielu, posiadającym w swojej ofercie jabłka, z województw: mazowieckiego, wielkopolskiego i lubelskiego. Uzyskując dane finansowe umieszczone w KRS za pomocą Info Veriti, obliczono miernik przewagi konkurencyjnej według J. Kaya. Dodatkowo, wykorzystując regresję logistyczną, ułożono równanie na prawdopodobieństwo uzyskania dodatniego wskaźnika przewagi konkurencyjnej. W wyniku przeprowadzonych badań zaobserwowano, iż tylko 38% badanych jednostek uzyskało dodatnią wartość miernika. Stwierdzono więc, że działania grupowe nie są gwarancją osiągnięcia przewagi konkurencyjnej. Za pomocą regresji logistycznej dowiedziono także, iż inwestycje zwiększające aktywa trwałe oraz posiadanie certyfikatów świadczących o jakości i bezpieczeństwie wprowadzanych na rynek produktów ma wpływ na zwiększenie szansy na uzyskanie dodatniego wskaźnika przewag konkurencyjnych. Natomiast zmniejszenie szansy może spowodować zwiększona liczebność członków. Uzyskane wyniki badań mogą posłużyć jako narzędzie do weryfikacji możliwości uzyskania dodatniego wskaźnika przewagi konkurencyjnej w praktycznej działalności producentów owoców i warzyw.

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

Przewagi konkurencyjne a pozycja konkurencyjna

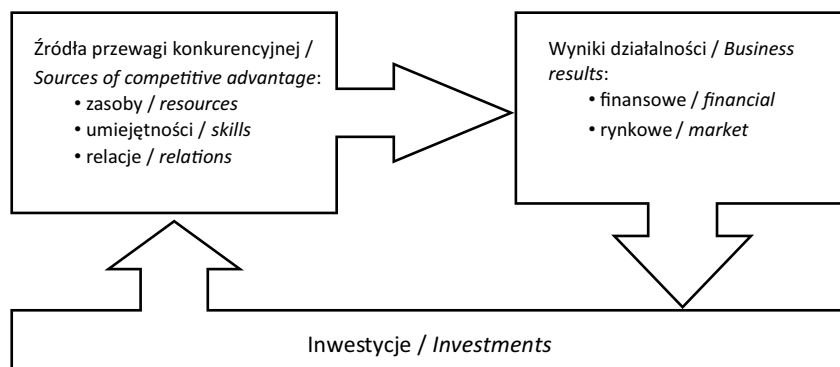
W realiach współczesnej globalnej gospodarki konkurencyjność staje się jednym z najważniejszych wyznaczników i zarazem perspektyw oceny funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku. Jest też postrzegana jako determinanta rozwoju. Konkurowanie między przedsiębiorstwami staje się immamentną cechą gospodarki rynkowej (Walczak 2010). Z konkurencyjnością ściśle wiąże się pojęcie przewag konkurencyjnych (Mroczek 2013). M. Małkowska (2004) przedstawiając różnorodność definicji tego pojęcia, zwraca szczególną uwagę na warunki pozwalające na utrwalenie, odnowę posiadanych i kreację nowych przewag konkurencyjnych. Miedzy innymi są to:

- wysoki wkład w dostarczenie znacznych i wyjątkowych wartości dla klienta,
- zwiększanie posiadanych możliwości poprzez ciągły proces rozwoju lub radykalne rekonfiguracje obecnie wykorzystywanych zasobów, możliwości, procesów itp.,
- inwestycje w poszerzanie posiadanych zasobów w nowe, konkurencyjne aktywa.

Wiedząc, że głównym motywatorem procesów integracyjnych wśród producentów owoców i warzyw była możliwość pozyskania środków finansowych na cele inwestycyjne oraz zakładając, że poczynione inwestycje są budulcem przewag konkurencyjnych, które mają wpływ na osiągnięte przez organizację wyniki, a uzyskane pozytywne efekty umożliwiają kolejne inwestycje to tworzy się wzajemnie zależny układ (ryc.1).

Strategor (2001) określa przewagę konkurencyjną jako zbiór atutów, które umożliwiają przedsiębiorstwu utrzymanie wysokiej efektywności w długim okresie i jego harmonijny rozwój. Osiągnięta przewaga konkurencyjna istotnie określa zdolność do konkurowania, a pozycja konkurencyjna jest wynikiem zastosowania określonych przewag na rynku. Natomiast przywołana przez W. Walczaka (2010) przewaga konkurencyjna według J. Kaya to uprzywilejowana pozycja przedsiębiorstwa na rynku. Dlatego też można pozycję konkurencyjną traktować jako miarę osiągniętej przewagi konkurencyjnej i efektów uzyskanych w wyniku przewagi konkurencyjnej.

Grupy i organizacje producentów owoców i warzyw, wykorzystując uwarunkowania zewnętrzne, tkwiące w otoczeniu, a wynikające z przepisów dotyczących wspólnej orga-



Ryc. 1. Uproszczony model przewagi konkurencyjnej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Małkowska (2004, s. 72).

Simplified competitive advantage model

Source: own elaboration based on: M. Małkowska (2004, p. 72).

nizacji rynku,¹ mogły inwestować, rozwijać się oraz osiągać korzyści umożliwiające budowanie przewag konkurencyjnych, które to wpływały na uzyskaną pozycję konkurencyjną.

Grupy i organizacje producentów owoców i warzyw w województwie kujawsko-pomorskim

W województwie kujawsko-pomorskim według danych na 31.12.2014 r. zarejestrowanych było 40 grup i organizacji producentów owoców i warzyw, z czego 22 miały status uznanej organizacji, co plasowało je na ten czas na pozycji drugiej, co do liczby organizacji producentów owoców i warzyw i na pozycji trzeciej, co do liczby wstępnie uznanych grup producentów owoców i warzyw w Polsce.² Najczęściej wybieraną formą organizacyjno-prawną grupy/organizacji była postać spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (tab. 1).

Analizując rejestr prowadzony przez właściwego marszałka województwa, zauważyć można, że jednostki, które otrzymały status uznanej organizacji we wcześniejszym okresie posiadają postać stowarzyszenia i skupiają ok. 57% wszystkich zrzeszonych osób w województwie kujawsko-pomorskim.

Grupy i organizacje producentów owoców i warzyw w województwie kujawsko-pomorskim zostały założone przez 619 osób fizycznych i 16 osób prawnych (tab. 2). Najczęściej zakładane były przez minimalną, wymaganą prawem, liczbę członków. Grupy założone przez pięciu lub sześciu członków stanowiły 55% wszystkich kujawsko-pomorskich grup i organizacji.

Tabela 1. Formy organizacyjno-prawne grup producentów owoców i warzyw w województwie kujawsko-pomorskim. Stan na 31.12.2014 r.

Wyszczególnienie	Sp. z o.o.	Spółdzielnia	Stowarzyszenie
Wstępnie uznana grupa producentów owoców i warzyw	13	0	0
Uznana organizacja producentów owoców i warzyw	19	2	6
Ogółem	32	2	6

Źródło: opracowanie własne na podstawie rejestrów grup producentów owoców i warzyw prowadzonych przez Kujawsko-pomorski Urząd Marszałkowski, podobnie tabela 2.

Tabela 2. Liczba osób prawnych i osób fizycznych tworzących grupy producentów owoców i warzyw w województwie kujawsko-pomorskim. Stan na 31.12.2014 r.

Wyszczególnienie	Liczba osób tworzących wstępnie uznane grupy producentów owoców i warzyw	Liczba osób tworzących uznane grupy producentów owoców i warzyw	Ogółem
Osoby fizyczne	81	538*	619
Osoby prawne	4	12	16
Ogółem	85	550	635

*w tym 361 zrzeszonych w stowarzyszeniach.

¹ Na mocy Rozporządzenia Rady (WE) nr 1234/2007 z dnia 22 października 2007 r. ustanawiającego wspólną organizację rynków rolnych oraz przepisy szczegółowe dotyczące niektórych produktów rolnych (rozporządzenie o jednolitej wspólnej organizacji rynku) (Dz. U. L 299 z 16.11.2007, str. 1. z późn. zm.).

² Na dzień 02.01.2018 r. w województwie kujawsko-pomorskim zarejestrowanych było 39 grup i organizacji producentów owoców i warzyw.

W chwili obecnej można stwierdzić, że przepisy regulujące organizację rynku owoców i warzyw oraz wielkość finansowego wsparcia wypłaconego zintegrowanym producentom³ stały się motorem rozwoju sektora. Grupy i organizacje producentów to firmy najczęściej rodzinne. Producenci zrzeszali się, aby wykorzystując wsparcie finansowe, poczynić inwestycje i dzięki nim pozyskać przewagi konkurencyjne na rynku.⁴ Wsparcie finansowe z jednej strony było głównym motywatorem podjęcia decyzji o integracji, z drugiej zaś było akceleratorem inwestycji. Środki finansowe w głównej mierze przeznaczone były na zakup i modernizację linii technologicznej, urządzeń do chłodzenia, powierzchni magazynowej, co pozwoliło zintegrowanym producentom pozyskać przewagę technologiczną.

Konsekwencją doinwestowania sektora był wzrost podaży w badanym okresie oraz dodatnie saldo wymiany międzynarodowej, szczególnie w zakresie przetworzonych owoców i warzyw. Grupy i organizacje producentów, mające możliwość przetwarzania lub te ściśle kooperujące z przetwórcami, gwarantowały sobie efektywniejsze wykorzystanie surowca oraz będące tego wynikiem większe dochody. Zmieniała się struktura wybieranych przez producentów kanałów dystrybucyjnych.

W czasach hossy sieci handlowych producenci zostali zmuszeni do spełniania oczekiwań dostawców, szczególnie pod względem jakości (potwierdzonej certyfikatem) oraz logistycznej (dostarczając przez cały rok, na czas i na miejsce). Uzyskanie certyfikatów jakościowych z jednej strony otwierało możliwość współpracy z szerszym gronem odbiorców, z drugiej zaś pozwoliło grupom i organizacjom producentów uzyskać przewagę jakościową. W zamian sieci handlowe gwarantowały terminowe regulowanie zobowiązań oraz wyższe ceny rynkowe, co pozwalało uzyskać przewagę cenową. Znaczenie przetwórstwa jako odbiorcy malało, co mogło świadczyć o wzroście jakości oferowanych produktów, które spełniały wyższe wymagania i za które można było uzyskać wyższą cenę. Położenie geograficzne grup i organizacji producentów owoców i warzyw oraz bliskość infrastruktury logistycznej i drogowej (A1, S5) pozwoliło uzyskać przewagę lokalizacyjną. Miało to znaczenie zarówno przy współpracy z dostawcami surowca, jak i odbiorcami gotowych produktów.

Pozycja konkurencyjna kujawsko-pomorskich grup i organizacji producentów owoców i warzyw

Działalność grup i organizacji producentów owoców i warzyw i ich wyniki stanowią efekt osiągniętej pozycji na rynku i ilustrują rezultaty osiągniętych przewag konkurencyjnych. Wyniki działalności stanowią także podstawę ewaluacji osiągniętych przewag. W celu określenia pozycji konkurencyjnej kujawsko-pomorskich grup i organizacji producentów owoców i warzyw wykorzystano zaproponowany przez J. Kaya (1996) analityczny schemat pozwalający na kwantyfikację przewagi konkurencyjnej w ujęciu wynikowym. Wprowadził on również pojęcie wartości dodanej jako kluczowego miernika sukcesu przedsiębiorstwa.

³ Według danych Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa do dnia 31.07.2017 przyznano pomoc w kwocie 7 874 992,4 tys. zł (w tym 359 598,6 tys. zł na pokrycie kosztów związanych z utworzeniem grupy producentów i prowadzeniem działalności administracyjnej oraz 7 515 393,8 tys. zł na pokrycie części kwalifikowanych kosztów inwestycji ujętych w zatwierdzonym planie dochodzenia do uznania). – www.armir.gov.pl (data pobrania 02. 01. 2018).

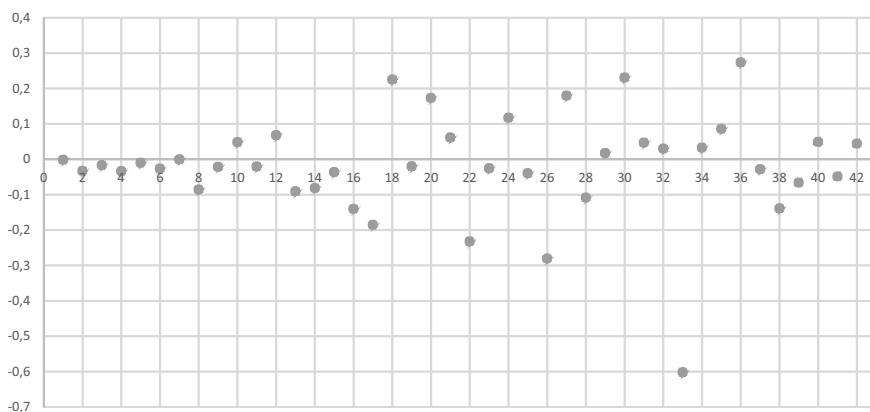
⁴ Na podstawie rozprawy doktorskiej M. Bieniek-Majka: *Przewagi konkurencyjne grup producentów owoców i warzyw w województwie kujawsko-pomorskim* (promotor A. Matuszczak).

Wartość dodana stanowi różnicę między wynikiem, a kosztami działania. Działanie jest korzystne, gdy różnica ta przyjmuje wartości większe od zera, a niekorzystne – mniejsze od zera. Natomiast kiedy wyniki działania są równoważone przez koszty, występuje działanie obojętne pod względem korzyści (Skrzypek 2013). Szczególną rolę temu miernikowi nadał J. Kay (1996), który zauważył, że podstawowym miernikiem powodzenia organizacji jest dodana wartość, która stanowi różnicę między wartością wyników firmy, a kosztem ponoszonych przez nią nakładów. Tak skonstruowany miernik umożliwia porównanie wszystkich przedsiębiorstw znajdujących się w sektorze. Punktem odniesienia dla ocenianych przedsiębiorstw jest najbliższy konkurent (Małkowska 2004).

W celu dokonania oceny kujawsko-pomorskich grup producentów owoców i warzyw zaadaptowano wspomniany miernik. Został on wyznaczony na podstawie danych finansowych uzyskanych przez badane grupy i organizacje w 2014 r. Wyniki zaprezentowano na ryc. 2. Następnie porównano badane jednostki względem siebie oraz liderów z innych, przodujących w procesie integracji producentów owoców i warzyw, województw.

Grupy i organizacje zostały ponumerowane od 1 do 40, nr 21 przypisano grupie reprezentującej województwo kujawsko-pomorskie, nr 41 mazowieckiej, 42 lubelskiej i 43 wielkopolskiej. Wartość miernika wahała się od -0,602 do +0,274, a dla grup i organizacji zlokalizowanych w województwie kujawsko-pomorskim wynosiła średnio -0,017 i różniła się od przeciętnej średnio o 0,149 charakteryzując się skrajnie dużą zmiennością. Należy zauważyć, że grupy 1–7, 9 i 11 (stowarzyszenia i spółdzielnie) uzyskały zbliżoną pozycję konkurencyjną. Pozostałe spółki osiągnęły bardziej zróżnicowaną wartość wskaźnika. Należy zauważyć, że tylko 38% kujawsko-pomorskich grup i organizacji producentów owoców i warzyw uzyskało dodatni wskaźnik świadczący o uzyskaniu przewagi konkurencyjnej.

Porównując wybrane grupy producentów reprezentujących przodujące w zakresie integracji województw, możemy zauważyć, że grupa z województwa wielkopolskiego charakteryzowała się brakiem konkurencyjności wobec większości kujawsko-pomorskich



Ryc. 2. Miernik przewagi konkurencyjnej wg J. Kaya dla kujawsko-pomorskich grup i organizacji producentów owoców i warzyw oraz wybranych grup reprezentujących województwo mazowieckie, lubelskie i wielkopolskie
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z KRS uzyskanych za pomocą Info Veriti.

Kay's competitive advantage index for the Kujawsko-pomorskie Voivodship groups and organizations of fruit and vegetable producers and selected groups representing the Mazowieckie, Lubelskie and Wielkopolskie Voivodships.

Source: own elaboration based on the KRS data obtained with the use of Info Veriti.

grup i organizacji. Jedynie grupa nr 33 osiągnęła niższy od niej poziom miernika konkurencyjności. Główną przyczyną takiej sytuacji w tym przedsiębiorstwie możemy upatrywać w gwałtownym wzroście zadłużenia (z około 22% do ponad 80% w porównaniu z roku na rok). Kapitał obcy w dużej mierze przeznaczony był na zakup aktywów trwałych. Bardzo niski poziom aktywów obrotowych (poniżej 10%) nie pozwolił na uzyskanie zadowalającego poziomu wartości sprzedaży, co ukształtowało tak niską wartość miernika w badanym roku. Pozostałe badane grupy spoza województwa kujawsko-pomorskiego uzyskały zbliżoną pozycję konkurencyjną jak kujawsko-pomorskie jednostki. W województwie kujawsko-pomorskim 15% jednostek charakteryzuje się relatywnie wyższą konkurencyjnością, nie tylko w stosunku do lokalnych grup i organizacji, ale także tych badanych spoza województwa.

Biorąc pod uwagę fakt, że tylko 38% kujawsko-pomorskich grup i organizacji producentów owoców i warzyw uzyskało dodatni wskaźnik przewagi konkurencyjnej pojawia się pytanie – jakie czynniki wpływają na szanse uzyskania pozytywnego wyniku? W literaturze przedmiotu można znaleźć badania A. Chlebickiej (2011), która określała czynniki wpływające na sukces grup producentów⁵ za pomocą modelu logitowego. Dlatego też, chcąc odpowiedzieć na powyższe pytanie, skorzystano właśnie z regresji logistycznej, która pozwala na obliczenie prawdopodobieństwa (szansy) wystąpienia danego zdarzenia występującego w skali dychotomicznej (przyjmującego tylko dwie wartości). Badane grupy sklasyfikowano według wartości wskaźnika przewagi konkurencyjnej (dodatni: 1, ujemny: 0) i określono przy pomocy programu Statistica 12 istotne statystycznie ilorazy szans wystąpienia pożądanego, dodatniego wskaźnika. Wyniki zaprezentowano w tabeli 3.

Tabela 3. Wyniki estymacji parametrów analizy logistycznej dla zmiennych opisujących wskaźnik przewagi konkurencyjnej

N=40	Model: Regr. Logistyczna (logit) N zer: 25 jedynek: 15 (dane do logitu) Zmn. zal. Miernik przewag Strata: Największe prawd. Bł. średn. kw. skal. Całkowita strata: 20,160866433 Chi2 (3)=12,603 p=,00558 Modelowane p że liczba certyfikatów=0,			
	Stała B0	Liczba członków	Liczba certyfikatów	Średni poziom aktywów trwałych
Ocena	-3,512765	-0,09740017	0,5058748	0,04906648
Błąd Standard.	2,37396	0,08792514	0,3522394	0,02985919
t (36)	-1,479707	-1,107762	1,436167	1,643262
p	0,1476501	0,2753111	0,1595882	0,1090358
95%CL	-8,327378	-0,2757206	-0,2084999	-0,01149076
95%CL	1,301849	0,08092028	1,220249	0,1096237
Chi –kwadrat Walda	2,189532	1,227138	2,062577	2,700311
p	0,1389614	0,2679727	0,1509645	0,1003385
iloraz szans z jedn.	0,02981438	0,9071929	1,658436	1,05029
95%CL	0,0002418051	0,759025	0,8118011	0,988575
95%CL	3,676089	1,084284	3,388032	1,115858
Iloraz szans zakr.		0,0004552731	7,564747	97,18282
95%CL		0,0000000003469197	0,4343088	0,342398
95%CL		597,4686	131,762	27583,4

Źródło: obliczenia własne za pomocą Statistica 12.

⁵ Badanie było przeprowadzane wśród respondentów reprezentujących zarówno grupy producentów rolnych, jak i grupy producentów owoców i warzyw.

Na podstawie tych danych zauważyć należy, iż na osiągnięcie dodatniego wskaźnika o 66% większe szanse mają grupy posiadające certyfikat gwarantujący jakość i bezpieczeństwo żywności oraz o 5% grupy pozyskujące aktywa trwałe. Zwiększanie liczby członków paradoksalnie obniża o 10% szanse na znalezienie się wśród grup z pozytywnym, dodatnim wskaźnikiem przewagi konkurencyjnej. Zmienne są istotne statystycznie (p dla całego modelu wynosi 0,0058), można zatem ułożyć następujące równanie na prawdopodobieństwo uzyskania dodatniego wskaźnika przewagi konkurencyjnej:

$$\text{Logit}Y = -3,512 - 0,0974 * \text{liczba członków} + 0,05058748 * \text{liczba certyfikatów} + 0,04906648 * \text{średni poziom aktywów trwałych}$$

Równanie to potwierdza, że spadek liczby członków oraz wzrost średniego poziomu aktywów i zwiększenie liczby posiadanych certyfikatów powoduje przesunięcie się tendencji klasyfikacyjnej w stronę uzyskania przez grupę dodatniego wskaźnika przewagi konkurencyjnej.

Podsumowanie i wnioski

Podsumowując wyniki badań należy zauważyć, że:

- 38% kujawsko-pomorskich grup i organizacji producentów owoców i warzyw uzyskało dodatni wskaźnik wskazujący na uzyskanie przewagi konkurencyjnej. W województwie kujawsko-pomorskim 15% grup charakteryzuje się relatywnie wyższą pozycją konkurencyjną nie tylko w stosunku do lokalnych jednostek, ale także do tych badanych spoza województwa.
- Szanse uzyskania dodatniego wskaźnika przewag konkurencyjnych o 66% zwiększa uzyskanie certyfikatu potwierdzającego jakość i bezpieczeństwo oferowanych produktów, co zarazem daje możliwość współpracy z sieciami handlowymi.
- Zbyt duża liczba członków może pozbawić elastyczności zarządzania i uzyskiwania przewag konkurencyjnych przez grupę bądź organizację – zwiększanie liczby członków obniża o 10% szansę uzyskania dodatniego wskaźnika przewagi konkurencyjnej.
- W celu dalszego rozwoju i uzyskania przewag konkurencyjnych grupy producentów powinny zadbać o możliwość inwestycji w aktywa trwałe pozwalające na utrzymanie nowoczesności parku maszynowego oraz dające możliwość oferowania produktów o wysokiej jakości (potwierdzonej certyfikatami). Zwiększanie liczebności grupy nie zwiększa szansy na uzyskanie dodatniego wskaźnika przewagi konkurencyjnej. Dlatego też, w celu zdobycia większej możliwości oddziaływania na rynek, grupy i organizacje powinny uzyskać przewagę kooperacyjną wynikającą z integracji pionowej i poziomej.
- Niepokojący jest fakt bezpośredniego wpływu polityki interwencyjnej skierowanej do zintegrowanych producentów owoców i warzyw na ich konkurencyjność. Zmniejszenie wsparcia instytucjonalnego przy małej efektywności ekonomicznej grup i organizacji może spowodować utratę uzyskanych przewag, a co za tym idzie pozycji konkurencyjnej (Bieniek-Majka, 2012).

Bibliografia

- Bieniek-Majka M.**, 2012, *Grupy producentów owoców i warzyw w nowej perspektywie finansowej*, Roczniki Naukowe SERiA, 11, 2, s. 7–10.
- Chlebicka A.**, 2011, *Czynniki wpływające na sukces grup producentów rolnych*, Journal of Agribusiness and Rural Development, 4, 22, s. 31–39.
- Kay J.**, 1996, *Podstawy sukcesu firmy*, PWE, Warszawa.
- Małkowska M.**, 2004, *Metody kwantyfikacji przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa*, [w:] E. Urbanowska-Sojkin, P. Banaszyk (red.), *Współczesne metody zarządzania strategicznego przedsiębiorstwem*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, 43, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań, s. 61–84.
- Mroczek R.**, 2013, *Wzrost produktywności i efektywności głównym wyzwaniem przedsiębiorstw przemysłu spożywczego*, Materiały z referatu wygłoszonego w Jachrance 09–11.12.2013, IERiGŻ–PIB, Warszawa.
- Skrzypek E.**, 2013, *Uwarunkowania efektywności organizacyjnej w nowej ekonomii*, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin – Polonia, 47, 1 H, s. 167–178.
- Startegor, 2001, *Zarządzanie firmą. Strategie, struktury, decyzje, tożsamość*, PWE, Warszawa.
- Walczak W.**, 2010, *Analiza czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstw*, e-mentor nr 5/37, s. 5–12.
www.arimr.gov.pl

Akty prawne

- Rozporządzenia Rady (WE) nr 1234/2007 z dnia 22 października 2007 r. ustanawiające wspólną organizację rynków rolnych oraz przepisy szczegółowe dotyczące niektórych produktów rolnych (rozporządzenie o jednolitej wspólnej organizacji rynku) (Dz. U. L 299 z 16.11.2007, str. 1. z późn. zm.)
- Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 543/2011 z dnia 7 czerwca 2011 r. ustanawiające szczegółowe zasady stosowania rozporządzenia Rady (WE) nr 1234/2007 w odniesieniu do sektora owoców i warzyw oraz sektora przetworzonych owoców i warzyw (Dz. Urz. UE L 157 z 15.06.2011, str. 1, z późn. zm.)
- Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 302/2012 z dnia 4 kwietnia 2012 r. zmieniające rozporządzenie wykonawcze (UE) nr 543/2011 ustanawiające szczegółowe zasady stosowania rozporządzenia Rady (WE) nr 1234/2007 w odniesieniu do sektora owoców i warzyw oraz sektora przetworzonych owoców i warzyw (Dz. Urz. UE L 99 z 05.04.2012, str. 21)

Summary

In order to identify the competitive position of the Kujawsko-pomorskie fruit and vegetable producer groups and organizations in relation to each other and deliberately selected representatives from voivodeships leading in the process of integrating this sector, an analytical scheme proposed by J. Kay was used, allowing for quantification of the competitive advantage in terms of results. The article presents the outcome of the research, which covered all groups and producer organizations as of the end of 2014 from the Kujawsko-pomorskie Voivodeship and one integrated representative with apples in his offer,

from the Mazowieckie, Wielkopolskie and Lubelskie Voivodeships. In order to obtain the financial data published in the National Court Register, Info Veriti calculated a competitive advantage meter according to J. Kay. Additionally, by means of logistic regression, the equation for the probability of obtaining a positive competitive advantage index was established. The results of the research indicate that only 38% of the surveyed organizations achieved a positive value of the measure, which proves that group activities do not guarantee achieving a competitive advantage. Logistic regression evidenced that increasing the accomplishing a positive competitive advantage index results in obtaining certificates confirming the quality and safety of products introduced to the market as well as investments increasing fixed assets. On the other hand, a decrease in the chance may result in the growing number of members.

Key words: competitiveness, groups and organizations of fruit and vegetable producers.