

Maryla Bieniek-Majka

Kujawsko-Pomorska Wyższa Szkoła w Bydgoszczy

KIERUNKI PRZEPIYWÓW *INPUT/OUTPUT* PRODUKTÓW GRUP PRODUCENTÓW OWOCÓW I WARZYW

INPUT/OUTPUT FLOWS IN FRUIT AND VEGETABLE PRODUCER GROUPS

Słowa kluczowe: integracja, owoce, warzywa, łańcuch dystrybucji, dostawcy, odbiorcy

Key words: integration, fruits, vegetables, supply chain, suppliers, recipients

JEL codes: Q12, Q18

Abstrakt. Omówiono kwestię kierunków przepływów towarów wprowadzonych na rynek przez grupy producentów owoców i warzyw. Dokonano próby oceny integracji grup producentów owoców i warzyw z dostawcami i odbiorcami. Oszacowany współczynnik związania grup producentów owoców i warzyw z dostawcami (*input*) wskazuje na bardzo silne powiązanie z członkami grupy jako dostawcami surowca (0,9 w przypadku wstępnie uznanych grup producentów i 0,77-0,98 w przypadku organizacji producentów owoców i warzyw). Kierunki dystrybucji produktów (*output*) ewaluowały w badanym okresie. Spadło znaczenie firm przetwórczych jako odbiorców produktów wytwarzanych przez grupy producentów na korzyść sieci handlowych, w przypadku przede wszystkim organizacji producentów i rynków hurtowych, w przypadku przede wszystkim wstępnie uznanych grup producentów owoców i warzyw.

Wstęp

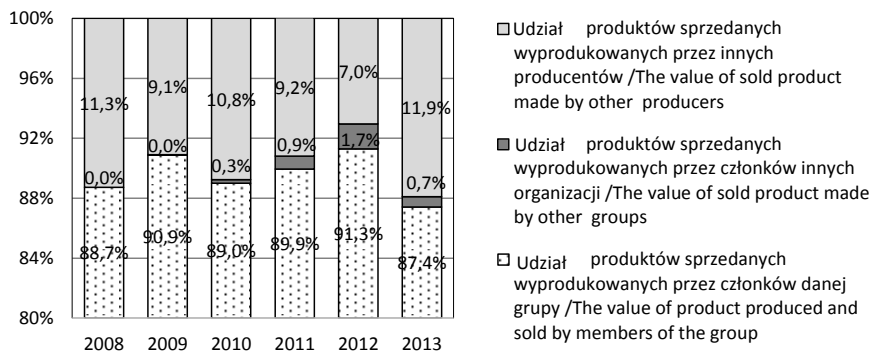
Łańcuch dostaw definiowany jest jako sieć organizacji, które są zaangażowane przez powiązania w górę i w dół łańcucha, w różne procesy i czynności tworzące wartość w postaci produktów i usług przeznaczonych dla klienta ostatecznego. Łańcuch żywnościowy zapewnia podaż od gospodarstwa rolnego do konsumenta. Łańcuch ten obejmuje firmy skupu, przetwórstwa, dystrybucji, usług żywieniowych i handlu detalicznego. Jest on pasmem łączącym rolnictwo, przetwórstwo i dystrybucję i obejmuje wiele innych podmiotów niezbędnych do zapewnienia klientowi ostatecznego produktu z takich dziedzin, jak: przechowywanie, transportowanie i pośrednictwo w kanałach dystrybucji. Taka wydłużona droga produktów rolnych z pola na stół powoduje, że wartość dodana w rolnictwie rozkłada się w taki sposób, że najwięcej zyskują ci, którzy są najbliżej konsumenta [Czyżewski i in. 2006]. Mechanizmem przeciwdziałającym tej deprecjacji może być kapitałowa integracja samych producentów. Ważnym aspektem współpracy w łańcuchu dostaw jest znalezienie odpowiedniej formy współpracy. W środowisku charakteryzującym się ograniczonością zasobów, rosnącą konkurencją, rosnącymi wymaganiami klientów oraz stale rosnącym tempem przemian współpraca oraz integracja w łańcuchu dostaw tworzy możliwości budowania przewagi konkurencyjnej. Mimo znacznych przeobrażeń polski sektor rolno-spożywczy podlegał w ostatniej dekadzie kolejnym wyzwaniom. Akcesja do Unii Europejskiej (UE) umożliwiła z jednej strony dostęp do jednolitego rynku, z drugiej zaś, wyeksponowała producentów i naraziła ich na walkę o konkurencyjność swoich produktów. Wyrównujące się ceny w UE tworzą silną presję na poprawę konkurencyjności i efektywności polskich producentów. Istotnym obszarem poprawy efektywności może okazać się współpraca w łańcuchu dostaw, gdyż w Polsce w dalszym ciągu w tym obszarze panują zachowania konkurencyjne, a nie kooperacyjne, tym bardziej, że w miarę wzrostu liczby zawieranych transakcji przedsiębiorstwa mogą uzyskać w wielu obszarach przewagi organizacyjne i instytucjonalne [Jarzębowski 2013 s. 110-121].

Material i metodyka badań

Na podstawie literatury przedmiotu, aktów prawnych oraz danych udostępnionych przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi omówiono kwestię kierunków przepływów towarów wprowadzonych na rynek przez grupy producentów owoców i warzyw (GPOiW). Korzystając z idei wskaźnika stopnia integracji¹ w łańcuchu dostaw, który uwzględnia kierunek i siłę integracji dokonano próby oceny integracji GPOiW z dostawcami i odbiorcami. Oszacowano współczynnik związania grup producentów owoców i warzyw z dostawcami (*input*) oraz wskazano kierunki dystrybucji produktów (*output*).

Wyniki badań

Na podstawie struktury sprzedaży produktów skierowanych na rynek przez organizacje i grupy producentów owoców i warzyw można określić siłę związania² producentów z dostawcami. Jak wynika z danych przedstawionych na rysunku 1 stopień integracji z dostawcami jest bardzo silny. Z jednej strony, jest to podyktowane obwarowaniami legislacyjnymi wynikającymi z art. 125a ust. 2 rozporządzenia Rady (WE) nr 1234/2007 z 22 października 2007 r. [Dz.Urz. L 299/1], zgodnie z którym ponad połowa przychodów ze sprzedaży produktów należących do grupy produktów, ze względu na które wnioskuje o uznanie, będzie pochodziła ze sprzedaży tych produktów, wytworzonych przez producentów zrzeszonych w tym podmiocie, oraz sprzedaży tych produktów wytworzonych przez producentów będących członkami innej organizacji, w przypadku sprzedaży dokonanej za pośrednictwem danej organizacji producentów. Wynika z tego, że dostawcami grup producentów są przede wszystkim ich członkowie, a wskaźnik związania ze swoimi dostawcami musi zawsze wynosić co najmniej 0,5. Tym bardziej, że przepisy w 2012 roku ograniczyły możliwość wykorzystania maszyn, urządzeń, powierzchni magazynowej i środków transportu zakupionych z dofinansowaniem w celu użycia do surowców od producentów niebędących członkami grupy. Można więc stwierdzić, że wszelkie przesłanki prawne doprowadziły do ściślejszej współpracy pomiędzy GPOiW a ich dostawcami. W badanym okresie GPOiW sprzedawały przede wszystkim produkty zakupione od swoich członków – około 90%, sporadycznie po 2010 roku zaopatrywały się nawzajem (1-2%). Udział zakupu surowców pochodzących od niezrzeszonych producentów wynosił 7-12%.



Rysunek 1. Struktura produkcji sprzedanej przez grupy producentów według pochodzenia surowca w latach 2008-2013

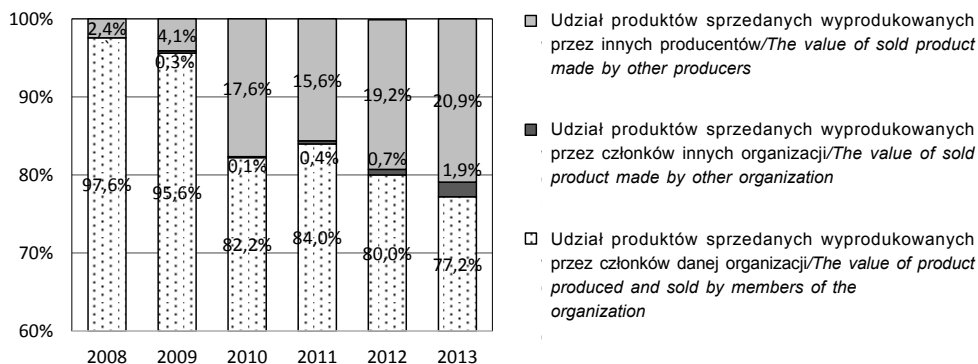
Figure 1. The structure of product sold by producers groups based on the provenance of the stock in 2008 -2013
 Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych z Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi
 Source: own calculations based on unpublished data from the Ministry of Agriculture and Rural Development

¹ Wskaźnik stopnia integracji SCIDM opracowany przez Sebastiana Jarzębowskiiego uwzględnia kierunek integracji (z dostawcami i z odbiorcami) oraz zakres (obszary) i poziom integracji (niski, średni, wysoki).

² Siła związania jest równa wielkości udziału sprzedaży produktów pochodzących od danej kategorii dostawców.

Większą dywersyfikację dostawców możemy zauważyć w przypadku organizacji producentów, jednostek dłużej funkcjonujących na rynku (najczęściej to grupy producenckie, które uzyskały status organizacji po upływie 5-letniego okresu dochodzenia do uznania). Jak wynika z danych przedstawionych na rysunku 2, związanie ze swoimi członkami jako dostawcami surowca, systematycznie maleje od 0,98 w 2008 roku do 0,77 w 2013 roku. Może to wskazywać na rozwój organizacji i konieczność zakupu surowca do sprzedaży z innych źródeł, w celu wykorzystania możliwości produkcyjnych danej organizacji. Reasumując, związanie z dostawcami zależy od statusu organizacyjnego zintegrowanych producentów owoców i warzyw, jednak jest ono bardzo wysokie – współczynnik kształtuje się na poziomie 0,77-0,98.

Na podstawie struktury odbiorców i ich udziału w wartości sprzedaży produktów wytworzonych przez GPOiW można określić powiązania z odbiorcami. Z danych na rysunku 3 wynika, że pierwsze GPOiW kierowały swoje produkty na rynek za pośrednictwem rynków hurtowych albo kierowały surowiec bezpośrednio do przetwórstwa. Należy nadmienić, że część organizacji zostało zawiązanych przez dostawców dużych firm zajmujących się przetwórstwem (np. duże stowarzyszenia producentów owoców i warzyw w województwie kujawsko-pomorskim mają zarejestrowaną siedzibę pod adresem firmy przetwórczej). Wzrost liczby organizacji producenckich spowodował jednak osłabienie ich roli jako dostawców surowca do przetwórstwa, przekierowując

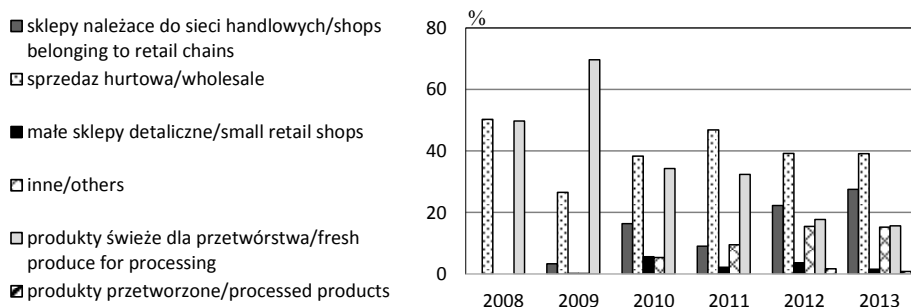


Rysunek 2. Struktura produkcji sprzedanej przez organizacje producentów według pochodzenia surowca w latach 2008-2013

Figure 2. The structure of product sold by recognised organisations based on the provenance of the stock in 2008-2013

Źródło: jak na rys. 1

Source: see fig. 1



Rysunek 3. Struktura kierunków przeznaczenia owoców i warzyw wyprodukowanych przez organizacje producentów w latach 2008-2013

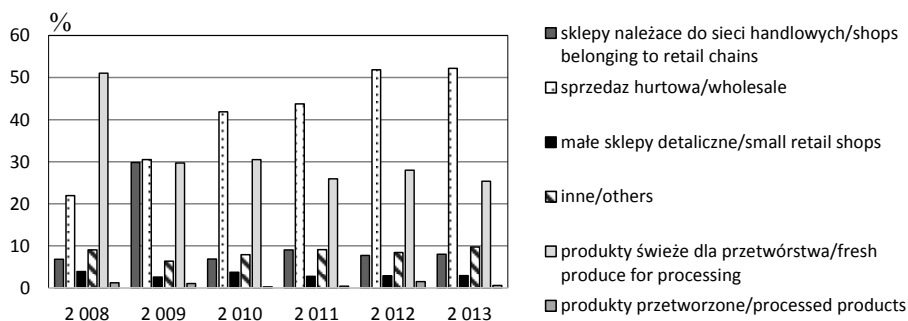
Figure 3. The structure of destination for fruit and vegetables produced by recognised organisations 2008-2013

Źródło: jak na rys. 1

Source: see fig. 1

wytworzone produkty na pozostałe kanały dystrybucji, którymi są rynki hurtowe lub zwiększające swój udział w rynku sieci handlowe.

Inaczej wygląda struktura przeznaczenia wytworzonych produktów przez grupy producenckie. Należy jednak pamiętać, że grupa producentów owoców i warzyw miała maksymalnie 5-letni okres dochodzenia do uznania i przekształcania się w organizacje producentów. W późniejszym okresie pierwsze grupy założone w latach 2006-2008 były już zakwalifikowane jako organizacje producentów. Analogicznie, jak w przypadku organizacji producentów, GPOiW kierowały swoje produkty do przetwórstwa. Na podstawie danych z rysunku 4. Można stwierdzić, że grupy producentów owoców i warzyw w pierwszych latach funkcjonowania na rynku zaczęły współpracować z sieciami handlowymi, odwracając się od rynków hurtowych. W kolejnych latach udział nowoczesnego kanału dystrybucji (sieci handlowe wśród grup), spadł i osiągnął udział w wielkości około 8-9%. Może to wynikać z faktu przekształcania się grup producentów w organizacje producentów i „przeniesienie” za sobą współpracy z sieciami.



Rysunek 4. Struktura kierunków przeznaczenia owoców i warzyw wyprodukowanych przez grupy producentów w latach 2008-2013

Figure 4. The structure of destination for fruit and vegetables produced by producer groups in 2008-2013

Źródło: jak na rys. 1

Source: see fig. 1

Należy pamiętać, że postępowanie przedsiębiorstw zależy od trwałości relacji i zaufania pomiędzy przedsiębiorcą a dostawcą (odbiorcą), a budowanie zaufania między członkami łańcucha może być korzystne dla partnerów wymiany [Bieniek-Majka 2011, s. 13], ponieważ wpływa na zmniejszenie kosztów związanych z wymianą, co jest ważne szczególnie w relacjach długookresowych [Mielczarek-Andrzejewska 2014, s. 119-127]. Wskazuje to także na lepszą pozycję wcześniej zawiązanych grup, które nawiązały współpracę z sieciami handlowymi, a lojalność partnerów tworzy bariery wejścia dla nowopowstałych grup. Dlatego „młodszym grupom” łatwiej jest wejść na rynki hurtowe. Sprzedaż przez te rynki w badanym okresie „odradzała się” i osiągnęła około 50% udział.

Kolejną zmianą kierunku przeznaczania produktów oferowanych przez GPOiW jest odejście od współpracy z przetwórcami. Udział sprzedaży produktów świeżych do przetwórstwa spadł o ponad połowę. Może to świadczyć z jednej strony, o wysokiej jakości oferowanych przez GPOiW i organizacje producenckie produktów, które znajdują swoich odbiorców na rynku konsumpcyjnym, a z drugiej, o wykorzystywaniu swojej roli cenotwórczej przez przetwórców i oferowaniu mniej korzystnych warunków producentom. Można więc stwierdzić, że siła współpracy pomiędzy producentami a przetwórcami jest słabsza niż z odbiorcami sieciowymi i hurtowymi.

Podsumowanie

System dystrybucji ewoluuje. Zmiany w łańcuchu dostaw miały niewątpliwie wpływ na proces integracji producentów. Realia wskazują, że rynek należy do dużych, więc producenci także powinni takimi się stać. Producenci owoców i warzyw, korzystając ze sprzyjających warunków legislacyjnych zintensyfikowali proces integracji [Bieniek-Majka 2012, s 41]. Koncentracja produkcji, nie

tylko przez zakładanie nowych grup producentów owoców i warzyw, ale także przez powiększanie już istniejących, ma stworzyć silniejszą pozycję na rynku i pozwolić zbudować pozytywne relacje pomiędzy dostawcami i przede wszystkim odbiorcami z nowoczesnego kanału dystrybucji.

Jak wynika z przeprowadzonych badań rozwiązania prawne spowodowały, że związenie GPOiW z dostawcami jest bardzo silne, gdyż są nimi przede wszystkim członkowie grupy. Organizacje produkcyjne, które są bardziej dojrzałymi organizacjami, dywersyfikują swoich dostawców, jednak w dalszym ciągu związane z głównymi dostawcami – członkami, mimo malejącego udziału jest bardzo silne. Nawiązane relacje przez GPOiW z odbiorcami sieciowymi są trwałe, gdyż widzimy „przeniesienie” tej współpracy po zmianie statusu organizacyjnego przez producentów. Nowopowstałym grupom trudniej jest nawiązać współpracę z odbiorcą sieciowym (organizacje producentów owoców i warzyw sprzedają około 20-30% do sieci handlowych, a grupy producentów około 8-9%). Sprzedaż za pośrednictwem rynków hurtowych jest bardzo istotna i w obu formach organizacyjnych sięga około 40-50%, z większą siłą współpracy dla nowopowstałych grup. Natomiast współpraca zintegrowanych producentów owoców i warzyw z firmami przetwórczymi uległa osłabieniu. Co z jednej strony świadczy to o nietrwałości relacji, która może wynikać z niekorzystnych warunków, które są producentom oferowane przez przetwórców. Z drugiej strony, dzięki współpracy i doinwestowaniu³ producentów owoców i warzyw jakość oferowanych przez nich produktów jest na tyle wysoka, że spełnia wymagające kryteria stawiane przez konsumentów za pomocą sieci handlowych i rynków hurtowych.

Literatura

- Bieniek-Majka Maryla. 2011. „Korzyści i bariery tworzenia grup producentów owoców i warzyw”. *Roczniki Ekonomiczne KPSW w Bydgoszczy* 4: 11-19.
- Bieniek-Majka Maryla. 2012. „Proces integracji grup producentów owoców i warzyw w Polsce w latach 2004-2012”. *Więś Jutra* 11/12 (172/173): 40-41.
- Czyżewski Andrzej, Agnieszka Poczta, Łukasz Wawrzyniak. 2006. „Interesy europejskiego rolnictwa w świetle globalnych uwarunkowań polityki gospodarczej”. *Ekonomista* 3/2006: 347-369.
- Jarzębowski Sebastian. 2013. *Integracja łańcucha dostaw jako element kształtowania efektywności sektora przetwórstwa rolno-spożywczego*. Warszawa: Wydawnictwo SGGW, 206. ISBN 8375834513.
- Mielczarek-Andrzejewska Dominika. 2014. *Zagadnienie siły w ekonomii – na przykładzie sektora rolno-spożywczego w Polsce*. Warszawa: IRWiR PAN, 168. ISBN 978-83-89900-55-5.
- Rozporządzenie 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.Urz. L 299/1.
- www.armir.gov.pl.

Summary

This article is about input/output of products which were introduced into fruit and vegetable market by producer groups. The integration between fruit and vegetable producer groups, suppliers and recipients was evaluated. Estimated integration between suppliers and producer groups is quite tight as group members are suppliers (0,90 in the case of preliminary recognition of producer groups and 0,77-0,98 recognised organisation of fruit and vegetable producers). Distribution directions evaluated during the research. The importance of processing companies as recipients of goods produced by fruit and vegetable producers has declined. Nowadays chain stores are mainly recipients not recognised organisations, and wholesale trade is a preliminary recognition of producer groups.

Adres do korespondencji
mgr Maryla Bieniek-Majka, doktorantka UEP
Kujawsko-Pomorska Wyższa Szkoła w Bydgoszczy
ul. Toruńska 55-57, 85-023 Bydgoszcz
e-mail: maryl.b@wp.pl

³ Jak wynika z danych ARiMR do 30 września 2015 roku wydano 7 067 595 tys. zł na pokrycie części kwalifikowanych kosztów inwestycji ujętych w zatwierdzonym planie dochodzenia do uznania [www.armir.gov.pl].