

Jacek Niewiadomski

Zakład Organizacji i Ekonomiki Ogrodnictwa SGGW

Organizacja dystrybucji owoców i warzyw w Europie

Wprowadzenie

Kondycja ekonomiczna sektora ogrodniczego, podobnie jak innych sektorów, w dużym stopniu zależy od sprawności funkcjonowania systemu dystrybucji. Łatwość i szybkość przemieszczania produktów od producenta do konsumenta wpływa m.in. na koszty podmiotów produkcyjnych i handlowych oraz jakość produktów znajdujących się na rynku. W przypadku owoców i warzyw sprawność i elastyczność dystrybucji nabiera szczególnego znaczenia. Wynika to z dużej różnorodności asortymentowej i jakościowej produktów ogrodniczych, sezonowości dostaw na rynek oraz dużej podatności tych produktów na utratę jakości podczas przemieszczania i magazynowania.

W Europie rozwinęło się kilka zorganizowanych form hurtowej dystrybucji owoców i warzyw. W zależności od konkurencyjnej pozycji producentów, hurtowników i detalistów przepływ owoców i warzyw odbywa się mniej lub bardziej rozwiniętymi kanałami dystrybucyjnymi, a w łańcuchu dystrybucyjnym występuje jedno lub kilka ogniw handlu hurtowego. Funkcję agregowania jednorodnych partii towarów i ich dystrybucji pełnią organizacje handlowe producentów lub hurtownicy.

Cel pracy i metodyka

Podstawowym celem przeprowadzonej analizy było poznanie organizacji dystrybucji owoców i warzyw w wybranych krajach UE i Polsce ze szczególnym uwzględnieniem zachodzących tendencji. Ze względu na istnienie zależności między systemem dystrybucji hurtowej a strukturą agrarną i strukturą handlu detalicznego, przedmiotem analizy były formy dystrybucji hurtowej w Holandii, Niemczech, Francji, Wielkiej Brytanii i w Polsce. Kraje te są zróżnicowane pod względem wielkości i poziomu rozwoju produkcji ogrodniczej, stopnia zintegrowania środowisk producenckich, bilansu handlu zagranicznego oraz organizacyjnych form handlu detalicznego.

Wielkość gospodarstw

Formy sprzedaży hurtowej w dużym stopniu są uzależnione od organizacji produkcji, szczególnie zaś od struktury obszarowej gospodarstw. Małe gospodarstwa działające w rozproszeniu oraz dysponujące stosunkowo niewielką ilością produktów, często zróżnicowanych pod względem asortymentu gatunkowego i jakościowego, nie stanowią atrakcyjnego źródła zaopatrzenia dla dużych organizacji handlu detalicznego. W takich warunkach funkcję dystrybucji hurtowej przejmują hurtownicy lub zrzeszenia producentów, a indywidualni producenci pełnią jedynie funkcję uzupełniającą. Znaczenie niezależnie działających producentów jest większe w regionach charakteryzujących się dużym rozproszeniem detalu oraz rozbudowaną siecią gastronomii.

Ze względu na brak informacji dotyczących sektora ogrodniczego, struktura wielkościowa gospodarstw w Europie została opracowana w odniesieniu do całego sektora rolniczego. Przyjęto założenie, że w krajach posiadających duże gospodarstwa rolne wielkość gospodarstw ogrodniczych jest również duża. Analiza powierzchni użytków rolnych i liczby gospodarstw w poszczególnych krajach wskazują, że największe gospodarstwa znajdują się w Wielkiej Brytanii, Danii, Luksemburgu, Szwecji, Francji i Niemczech, natomiast w Grecji, we Włoszech i w Polsce powierzchnia gospodarstw jest najmniejsza (tab. 1).

Aktualna struktura obszarowa w Polsce jest niekorzystna zarówno ze względu na skalę wielkości produkcji, jak możliwości zdobycia silnej pozycji w handlu

Tabela 1.

Wielkość gospodarstw rolnych w krajach UE (1994) i w Polsce (1995)

Kraje	Liczba gospodarstw w tys.	Przeciętna powierzchnia gospodarstwa w ha
Włochy	2488	5,9
Polska	2051	6,7
Hiszpania	1384	17,0
Grecja	819	4,3
Francja	801	35,1
Niemcy	606	28,1
Portugalia	489	8,1
Austria	267	12,9
W. Brytania	244	67,3
Finlandia	192	14,0
Irlandia	159	26,8
Holandia	120	16,8
Szwecja	92	36,7
Belgia	76	17,6
Dania	74	37,1
Luksemburg	3	37,4

Źródło: Obliczenia własne.

hurtowym. Powierzchnia przeciętnego gospodarstwa rolnego wynosi zaledwie 6,7 ha, a blisko 50% gruntów znajduje się w gospodarstwach o powierzchni od 1 do 10 ha. W klasie gospodarstw o powierzchni od 5 do 10 ha znajduje się prawie 30% gruntów, a w klasie od 2 do 5 ha – 16%. Przeciętna powierzchnia np. upraw sadowniczych w regionie grójecko-wareckim, który charakteryzuje się największą koncentracją produkcji owoców w Polsce, wynosi tylko 4,2 ha, a udział gospodarstw według klas wielkości sadu przedstawia się następująco: 2 do 4 ha – 16%, 4 do 8 ha – 43%, 8 do 12 ha – 27% i powyżej 12 ha – 14%.

Struktura sprzedaży detalicznej

Rozwój poszczególnych form obrotu hurtowego zależy także od organizacji sprzedaży detalicznej. Z reguły duże jednostki handlu detalicznego poszukują źródeł zaopatrzenia u dużych dostawców, podczas gdy mniejsi detaliści oraz placówki żywienia zbiorowego akceptują współpracę z mniejszymi dostawcami. Szczególnie wysokimi wymaganiami charakteryzują się sieci supermarketów. Są one zainteresowane współpracą z dostawcami mogącymi zapewnić ciągłość dostaw produktów w odpowiednio dużych ilościach, jednolitych pod względem parametrów jakościowych i w długim okresie. Ponadto, sieci supermarketów dążąc do zmniejszenia długości łańcucha dystrybucyjnego preferują zawieranie kontraktów na dostawy z dużymi producentami bądź zrzeszeniami producentów i zwykle wymagają dostarczenia produktów na miejsce.

W wielu krajach obserwuje się szybki rozwój sieci supermarketów, prowadzący do koncentracji sprzedaży detalicznej artykułów żywnościowych, w tym także owoców i warzyw. Obecnie w Szwecji, Szwajcarii i zachodniej części Niemiec udział supermarketów w sprzedaży detalicznej produktów ogrodnich jest największy i kształtuje się na poziomie 80–90% (tab. 2).

W Polsce sektor handlu detalicznego charakteryzuje się dużym rozproszeniem. Zdecydowana większość to bardzo małe jednostki, z których ponad 90% dysponuje powierzchnią mniejszą niż 50 m². Udział sklepów o powierzchni do 120 m² wynosi aż 96%, a średnio na jeden sklep przypada zaledwie 92,9 mieszkańca.

Tabela 2.
Udział supermarketów w sprzedaży detalicznej owoców i warzyw (1993)

Kraje	Udział (%)
Szwecja, Szwajcaria, Niemcy (regiony zachodnie)	80–90
Niemcy (regiony wschodnie)	60–65
W. Brytania, Francja, Holandia, Belgia	40–60
Włochy, Hiszpania	20–30

Źródło: Centralne Biuro Ogrodnictwa (CBT), Holandia, 1994.

Można przypuszczać, że w Polsce, podobnie jak w krajach Europy Zachodniej, sieci supermarketów będą zwiększać swój udział w strukturze handlu detalicznego pośrednio oddziaływając na formy handlu hurtowego. Tempo i zasięg tego procesu będą jednak uzależnione od czynników natury makroekonomicznej, prowadzonej polityki gospodarczej oraz tradycji i upodobań polskiego społeczeństwa. Istotnymi utrudnieniami rozwoju dużych sieci supermarketów może być niski poziom dochodów konsumentów uzasadniający dokonywanie niewielkich, a częstych zakupów żywności w pobliżu miejsca zamieszkania, konieczność posiadania samochodu w celu dokonywania zakupów w supermarketach, często położonych w dużych odległościach od miejsca zamieszkania, ograniczona możliwość składowania zakupów ze względu na brak odpowiednio pojemnych urządzeń chłodzących w małych mieszkaniach oraz pojawiająca się niechęć części klientów do robienia zakupów w zagranicznych organizacjach handlowych.

Organizacja dystrybucji w Holandii

W Holandii podstawowe znaczenie w dystrybucji owoców i warzyw odgrywa system aukcyjny. Zaczątki tego systemu powstały ponad 100 lat temu, kiedy podaż warzyw i owoców nie nadążała za wzrastającym popytem. Sytuacja ta zachęciła producentów do wprowadzenia zasady sprzedaży produktów w drodze licytacji, która sprzyjała procesom porządkowania rynku i kształtowania cen na możliwie najwyższym poziomie. Rozwój ogrodnictwa i handlu prowadził nieustannie do doskonalenia aukcyjnego systemu hurtowej sprzedaży owoców i warzyw. Rozwój ten polegał m.in. na wprowadzaniu zegara ujawniającego sytuację rynkową w czasie trwania licytacji (wielkość podaży produktów, ceny i wartości zawieranych transakcji itp.) oraz tworzeniu nowych aukcji. W konsekwencji tego procesu w latach 70. w Holandii funkcjonowało około 100 aukcji zegarowych posiadających zdolność sprzedaży dużej ilości owoców i warzyw w krótkim okresie.

Rozwój techniki sprzedaży hurtowej, komunikacji i transportu oraz strukturalne przemiany w detalu sprawiły, że od 20. lat hurtowa sprzedaż owoców i warzyw w Holandii ulega coraz większej koncentracji. Znajduje to odzwierciedlenie w zmniejszającej się liczbie aukcji oraz wzroście obrotów na istniejących aukcjach (tab. 3). W ciągu tego okresu liczba aukcji zmniejszyła się o około 80%. Obecnie w Holandii znajduje się 20 aukcji owoców i warzyw, a prognozy mówią o dalszej ich redukcji w drodze fuzji bądź likwidacji. Jednocześnie ocenia się, że 5 największych aukcji posiada prawie 70% udziału w łącznych obrotach wszystkich aukcji.

Głównym inicjatorem tworzenia aukcji byli holenderscy producenci płodów ogrodniczych. Proces rozwoju tego systemu wymagał jednak przyjęcia wspólnej strategii działania oraz narzucenia surowych rygorów, zwłaszcza w zakresie sposobu przygotowania produktów do sprzedaży według przyjętych standardów jakości-

Tabela 3.

Liczba aukcji warzyw i owoców wg klasy obrotów (w latach 1978–1991)

Obroty	1978	1982	1986	1991
aukcje warzyw				
< 10 mln NLG	36	26	14	6
10–25 mln NLG	8	6	8	1
25–50 mln NLG	4	6	3	2
50–100 mln NLG	3	3	4	4
> 100 mln NLG	6	7	7	7
Razem	57	48	36	20
aukcje owoców				
< 5 mln NLG	40	28	20	3
5–10 mln NLG	5	4	3	3
10–25 mln NLG	9	11	5	5
> 25 mln NLG	3	3	6	8
Razem	57	46	34	19

Źródło: Tuinbouwcijfers 1982–1992.

wych. Dodatkowym elementem wspierającym proces rozwoju systemu aukcyjnego był współdziałanie państwa w finansowaniu przedsięwzięć inwestycyjnych oraz wprowadzenie, w pierwszej połowie obecnego stulecia, regulacji zobowiązujących producentów do sprzedaży produktów za pośrednictwem spółdzielni.

Obecnie przynależność producentów do aukcji jest dobrowolna, lecz członkowie są zobligowani do sprzedaży całej produkcji za ich pośrednictwem. Mimo tego udział aukcji w hurtowej sprzedaży owoców i warzyw jest bardzo duży i kształtuje się na poziomie 90%. Poza funkcją dystrybucji produktów, aukcje aktywnie uczestniczą w kreowaniu polityki jakościowej i gromadzeniu informacji rynkowej, prowadzą gospodarke opakowaniami, świadczą usługi w zakresie przechowywania i przygotowania produktów do sprzedaży (sortowanie, pakowanie), zajmują się promocją oraz doradztwem. Stają się gigantycznymi organizacjami działającymi w oparciu o rozbudowany system norm, zasad i regulacji prawnych, które jednak ograniczają elastyczność całego systemu aukcyjnego. Wobec zachodzących przemian strukturalnych sektora detalicznego i segmentacji rynku, holenderski system aukcyjny nie jest w stanie zadowolić wszystkich indywidualnych nabywców, zwłaszcza konkurujących ze sobą międzynarodowych sieci supermarketów, które realizując różne strategie marketingowe wymagają produktów przygotowanych według specyficznych norm jakościowych, w określonych opakowaniach i w odpowiedni sposób oznakowanych.

Organizacja dystrybucji w Niemczech

Głównymi kanałami dystrybucji hurtowej owoców i warzyw w Niemczech są niezależnie działający hurtownicy oraz rynki hurtowe. Poziom zorganizowania producentów jest mały, a znaczenie spółdzielczych form w procesie dystrybucji produktów niewielkie. Funkcje agregowania i kompletowania partii produktów dla odbiorców, w tym stawiających wysokie wymagania sieci supermarketów przejęli hurtownicy.

Handel hurtowy w sektorze owoców i warzyw w Niemczech jest silnie skoncentrowany. W branży hurtowej funkcjonuje ponad 2700 hurtowników, lecz jedynie 31 firm uzyskuje obroty powyżej 100 mln marek rocznie. Łączne obroty tych firm kształtują się na poziomie 8200–8400 mln marek, co stanowi około 35% wszystkich obrotów hurtowych owocami i warzywami (tab. 4).

Tabela 4.
Charakterystyka firm hurtowych w Niemczech (1994)

Obroty (mln DM/rok)	Liczba firm	Łączne obroty (mln DM)	Udział w obrotach ogółem (%)
< 1	1 116	425,2	1,8
1–2	409	601,9	2,6
2–5	503	1 633,4	6,9
5–10	289	2 077,8	8,8
10–25	255	3 964,1	16,9
25–100	142	6 574,8	28,0
> 100	31	8 238,7	35,0
Ogółem	2 745	23 515,9	100,0

Źródło: Plan Rozwoju Struktur Handlu Hurtowego Produktów Rolniczych, FAPA, 1995.

Istotne znaczenie w handlu hurtowym owocami i warzywami w Niemczech odgrywa 9 ponadregionalnych i około 40 regionalnych rynków hurtowych. Największe znajdują się w Berlinie, Frankfurtu, Hamburgu, Stuttgarcie, Karlsruhe, Kolonii, Düsseldorfie, Monachium i Hannoverze. Jednak od kilku lat ich rola w handlu hurtowym zmniejsza się, natomiast wzrasta znaczenie bezpośredniego zaopatrywania odbiorców przez dużych dystrybutorów. Jest to związane ze wzrostem udziału sieci supermarketów w strukturze sprzedaży detalicznej (koncentracja detalu). Obecnie udział wszystkich rynków hurtowych w obrotach hurtowych owocami i warzywami w Niemczech kształtuje się na poziomie 20%.

Organizacja dystrybucji we Francji

We Francji można wyróżnić 3 podstawowe kanały hurtowej dystrybucji owoców i warzyw. Są to spółdzielnie producentów, aukcje oraz rynki hurtowe. Udział poszczególnych form organizacyjnych jest uzależniony od regionu i produktu.

Ogółem w spółdzielniach zajmujących się dystrybucją produktów jest zrzeszonych około 50% francuskich producentów. W północnych regionach kraju znaczenie spółdzielczych form jest znacznie większe; np. w Bretanii przez spółdzielnie sprzedaje się prawie 100% wyprodukowanych tam pomidorów. Z kolei w regionach południowych współpraca wśród producentów jest mała, a znaczenie spółdzielczych form niewielkie. Ogółem w sektorze ogrodniczym w całej Francji działa około 200–300 spółdzielni producenckich.

W północnej części Francji funkcjonuje też aukcyjny system dystrybucji (9 aukcji warzyw) stworzony na wzór systemu holenderskiego. Produkty są przygotowywane do sprzedaży u producentów lub w stacjach pakowania wg ogólnie przyjętych standardów jakościowych i mogą być sprzedawane na aukcji bez konieczności fizycznego dostarczenia towaru. Przedmiotem obrotu aukcyjnego są głównie kalafiory i cykorja, w mniejszych ilościach inne warzywa.

Istotną rolę w dystrybucji produktów ogrodniczych we Francji odgrywają też rynki hurtowe. Ogółem funkcjonuje ich około 50, w tym 18 o zasięgu ponadregionalnym. Koncepcja tworzenia tych rynków została opracowana przez rząd francuski po II wojnie światowej w celu zrationalizowania dystrybucji żywności i poprawienia zaopatrzenia ludności w żywność. Rynki o zasięgu ponadregionalnym zostały zbudowane przy znacznym udziale środków budżetowych, a w strukturze własnościowej ponad 50% udziałów posiadają agendy państwowe.

Największy rynek hurtowy (Rungis) znajdujący się pod Paryżem zajmuje obszar 290 ha. Oprócz sektora owoców i warzyw znajduje się tam sektor produktów mięsnych, mleczarskich, rybnych oraz roślin ozdobnych. Ogółem na rynku ulokowało się około 900 hurtowników (300 w sektorze owoców i warzyw) i 600 producentów. Ocenia się, że w sektorze owoców i warzyw 13 największych rynków hurtowych, w których umiejscowiło się ponad 850 hurtowników, obsługuje około 20% wszystkich obrotów hurtowych (tab. 5).

Tabela 5.

Liczba hurtowników na rynkach hurtowych we Francji (1994)

Rynek hurtowy	Liczba hurtowników
Anger	30
Avignon	34
Bordeaux	38
Grenoble	21
Lille	73
Lyon	52
Marsylia	79
Nantes	69
Nicea	61
Rouen	26
Rungis	295
Strassbourgh	17
Toulouse	59
Ogółem	864

Źródło: Plan Rozwoju Struktur Handlu Hurtowego Produktów Rolniczych, FAPA, 1995.

Organizacja dystrybucji w Wielkiej Brytanii

W Wielkiej Brytanii podstawą dystrybucji hurtowej owoców i warzyw są rynki hurtowe oraz niezależnie działający hurtownicy. Większość spośród 37 istniejących rynków hurtowych została zbudowana w latach 70. lub wcześniej. Działalnością handlową na rynkach hurtowych zajmuje się około 675 wyspecjalizowanych hurtowników (tab. 6).

Łączne obroty wszystkich rynków hurtowych kształtują się na poziomie 2350 mln GBP rocznie, w tym około 200 mln GBP dotyczy transakcji handlowych zawieranych na dostawy produktów z pominięciem rynku hurtowego, 300 mln GBP wynoszą obroty kwiatami i innymi roślinami, a 150 mln GBP obroty pomiędzy rynkami. Wartość netto owoców i warzyw przepływających przez rynki hurtowe kształtuje się na poziomie 1700 mln GBP rocznie. W Wielkiej Brytanii, podobnie

Tabela 6.

Charakterystyka rynków hurtowych w Wielkiej Brytanii (1993)

Rynek hurtowy	Liczba hurtowników	Szacunkowe obroty (mln GBP)
Birmingham	67	188
Bradford	23	40
Bristol	17	115
Cardiff	18	40
Coventry	8	13
Derby	6	6
Doncaster	3	4
Edinburgh	6	15
Gateshead	16	115
Glasgow	35	125
Huddersfield	3	2
Hull	20	50
Leeds	15	70
Leicester	6	35
Liverpool	65	170
Manchester	41	115
New Covent Garden	40	303
Nottingham	13	30
Preston	9	45
Sheffield	30	50
Southampton	8	40
New Spitafields	106	350
Swansea	3	3
Western International	95	230
Wigan	4	10
Pozostałe	b.d.	186
Ogółem		2 350

Źródło: Fresh Produce Journal, November 18, 1994.

jak w wielu innych krajach, handel hurtowy jest silnie skoncentrowany. Udział 9 największych rynków hurtowych w obrotach wszystkich rynków kształtuje się na poziomie 70% (ponad 1700 mln GBP rocznie). Obroty większości hurtowników wynoszą do 5 milionów GBP rocznie, ale są również hurtownicy osiągający obroty znacznie przewyższające 10 milionów GBP. Około 1/4 firm posiada miejsca handlowe na wielu rynkach hurtowych.

Przedmiotem handlu są zarówno produkty z rodzimej produkcji, jak i importowane. Około 1/3 firm działających na rynkach hurtowych zajmuje się dystrybucją produktów importowanych, podczas gdy przedmiotem działalności 2/3 hurtowników są głównie produkty krajowe. Zdecydowana większość firm handlowych posiada wielu dostawców oraz oferuje do sprzedaży szeroki asortyment produktów. Ponad 60% hurtowników kooperuje z co najmniej 50 dostawcami produktów.

Ogólnie można powiedzieć, że rynki hurtowe są źródłem zaopatrzenia detalu oraz gastronomii. Udział sektora detalicznego w obrotach rynków hurtowych wynosi około 70% (ok. 1200 mln GBP rocznie), a gastronomii – 30%. Zaopatrzenie tych sektorów odbywa się częściowo za pośrednictwem hurtowni znajdujących się poza rynkami hurtowymi. Ocenia się, że 15–20% owoców i warzyw przepływających przez rynki hurtowe jest pierwotnie nabywanych przez „zewnątrznych” hurtowników, a następnie dostarczane do punktów sprzedaży detalicznej i placówek żywienia zbiorowego. Około 50% hurtowników działających na rynkach hurtowych zaopatruje hurtownie znajdujące się poza rynkami hurtowymi.

Rozmieszczenie rynków hurtowych w Wielkiej Brytanii jest nierównomierne. W niektórych częściach kraju zagęszczenie jest zbyt duże i występuje negatywne zjawisko nadmiernej konkurencji. Rozmieszczenie rynków w południowo-zachodniej i północno-wschodniej części kraju, Belfaście i Szkocji jest racjonalne, podczas gdy w hrabstwie Lancashire, Yorkshire, Midlands i na południowym-wschodzie zagęszczenie jest zbyt duże. Prowadzi to do nadmiernego rozproszenia hurtu i spadku obrotów na poszczególnych rynkach.

Ogólne znaczenie rynków hurtowych w handlu hurtowym owocami i warzywami w Wielkiej Brytanii maleje, a główną tego przyczyną są zmiany strukturalne zachodzące w sektorze detalu. Dotyczy to głównie intensywnego rozwoju sieci supermarketów, których udział w sektorze sprzedaży detalicznej zwiększył się z 31% w 1980 roku do 64% w 1994 roku. Według prognoz opracowanych przez University of Strathclyde, w Glasgow obroty rynków hurtowych do 2005 roku zmniejszą się o 25%.

Organizacja dystrybucji w Polsce

Do końca lat 80. hurtowa sprzedaż owoców i warzyw była zdominowana przez spółdzielnie ogrodnicze, które posiadały około 70–80% udziału w obrotach hurtowych. Spółdzielnie ogrodnicze organizowały dostawy owoców i warzyw na rynek,

dla przetwórstwa oraz zaopatrywały firmy eksportowe. Kryzys gospodarczy i rozpad spółdzielczych form dystrybucji sprawił, że podstawowy ciężar handlu hurtowego świeżymi produktami ogrodnictwa przejęły na siebie targowiska hurtowe zlokalizowane w pobliżu dużych miast. Największe targowiska hurtowe znajdują się w Warszawie, Katowicach, Wrocławiu, Gdańsku, Krakowie, Łodzi i Szczecinie. Targowiska znajdujące się w mniejszych skupiskach ludności pełnią funkcje zaopatrzenia lokalnych odbiorców.

Wzrostowi udziału targowisk w handlu hurtowym nie towarzyszyły przemiany jakościowe świadczonych usług. Targowiska w obecnym kształcie można scharakteryzować jako plac, na którym dostawcy i nabywcy produktów zawierają transakcje kupna-sprzedaży. Ich działalność charakteryzuje się dużą przypadkowością zawieranych transakcji oraz anonimowością dostawców i odbiorców. Dostarczane na rynek produkty z reguły nie są standaryzowane i znakowane, niedostępna jest elementarna informacja rynkowa z zakresu wielkości dostaw, wielkości obrotów, liczby zawartych transakcji i cen. Dostawcy (w większości producenci) konkurują między sobą prowadząc do spadku cen, natomiast nabywcy produktów często kwestionują jakość produktów.

Wyższy poziom rozwoju reprezentuje jedynie Giełda Rolno-Ogrodnicza w Poznaniu. Została zbudowana przy dużym wsparciu finansowym Rządu Konfederacji Szwajcarskiej, Ministerstwa Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Agencji Rynku Rolnego oraz miasta Poznania i od chwili otwarcia w listopadzie 1992 roku rozwija się dynamicznie. W pierwszej fazie realizacji giełdy dysponowała 3 halami targowymi, a dalsze 3 obiekty handlowe zostały zbudowane w ciągu następnych 3 lat. Obecnie łączna powierzchnia hal targowych wynosi 2,5 ha.

Istniejące targowiska hurtowe w Polsce, z wyjątkiem Giełdy Rolno-Ogrodniczej w Poznaniu, charakteryzują się bardzo niskim stopniem zorganizowania. Są słabo wyposażone w infrastrukturę techniczną i instytucjonalną. Z reguły nie ma tam żadnych pomieszczeń magazynowych ani podmiotów zajmujących się obsługą klienta. Uczestnicy targowisk wnoszą opłaty za korzystanie z placu oraz podstawowej, skromnej infrastruktury technicznej (utwardzony plac, oświetlenie placu, miejsce na gromadzenie śmieci itp.). Zarówno po stronie sprzedających, jak i kupujących istnieje duże rozproszenie podmiotów. Sprzedającymi na targowiskach hurtowych są z reguły producenci, a kupującymi detaliści.

Podsumowanie

Obecnie można wyróżnić w Europie trzy rodzaje zorganizowanych form dystrybucji hurtowej owoców i warzyw. Są to:

- spółdzielnie producentów,

- aukcje,
- rynki hurtowe.

Organizatorami form spółdzielczych (spółdzielni i aukcji) są producenci, natomiast rynki hurtowe są tworzone przy dużym udziale hurtowników. W niektórych regionach Europy dystrybucją hurtową owoców i warzyw zajmują się niezależnie działający hurtownicy-dystrybutorzy.

Funkcjonujące formy hurtowej dystrybucji owoców i warzyw ulegają istotnym przemianom strukturalnym. Tempo i kierunki tych przemian wiążą się ze zmianami zachodzącymi w sektorze produkcji i detalu oraz polityką gospodarczą rządów poszczególnych państw. Szczególnie duży wpływ na formę organizacji sprzedaży hurtowej wywiera rozwój dużych sklepów detalicznych (głównie supermarketów), które w istotny sposób wpływają na koncentrację sprzedaży detalicznej, zmieniają strukturę całego sektora detalicznego oraz pośrednio strukturę handlu hurtowego. Wyniki przeprowadzonej analizy sposobów dystrybucji świeżych owoców i warzyw w Niemczech, Francji, Holandii i Wielkiej Brytanii pozwalają na wyciągnięcie następujących wniosków:

1. Spółdzielcze formy dystrybucji hurtowej (aukcje, spółdzielnie producentów) rozwinęły się w regionach o dużej koncentracji produkcji. Na przykład udział aukcji w sektorze hurtowej sprzedaży świeżych produktów ogrodniczych w Holandii wynosi około 90%. Spółdzielnie producentów owoców i warzyw mają duże znaczenie w północnej części Francji oraz w niektórych regionach Wielkiej Brytanii i Niemiec.

2. Aukcyjny system sprzedaży hurtowej funkcjonujący w Holandii jest sprawny, lecz mało elastyczny i nie jest w stanie przygotować atrakcyjnej oferty handlowej dla wszystkich potencjalnych nabywców. Dotyczy to głównie konkurujących ze sobą międzynarodowych sieci supermarketów, które realizując różne strategie marketingowe potrzebują produktów przygotowanych według specyficznych norm jakościowych, w określonych opakowaniach i oznakowanych w odpowiedni sposób.

3. W regionach o rozwiniętej produkcji ogrodniczej oraz dużej koncentracji produkcji zrzeszenia producentów często podejmują się organizacji dystrybucji produktów. Hurtowa dystrybucja owoców i warzyw jest zdominowana przez producentów m.in. w Holandii i północnej części Francji.

4. W regionach o słabo rozwiniętej produkcji ogrodniczej oraz dużym jej rozproszeniu zrzeszanie się producentów w spółdzielnie bądź inne producenckie formy organizacyjne jest utrudnione, a funkcje handlu hurtowego są przejmowane przez hurtowników. Hurtowa dystrybucja owoców i warzyw jest zdominowana przez hurtowników m.in. w Niemczech i Wielkiej Brytanii.

5. Udział rynków hurtowych w obrotach hurtowych świeżymi owocami i warzywami wykazuje tendencję spadkową i obecnie kształtuje się na poziomie 20–30%. Spadek znaczenia rynków wiąże się przede wszystkim z intensywnym

rozwojem sieci supermarketów. Są one zaopatrywane głównie przez producentów (zrzeszenia producentów) lub hurtowników z pominięciem rynków hurtowych.

6. Handel hurtowy owocami i warzywami ulega koncentracji we wszystkich analizowanych krajach. Na przykład w Holandii udział 5 największych aukcji w obrotach hurtowych kształtuje się na poziomie 70%, a w Niemczech 31 największych hurtowników posiada około 35% udziału w obrotach hurtowych.

7. Istniejące rynki hurtowe w Niemczech, Wielkiej Brytanii i Francji pełnią funkcję zaopatrzenia mniejszych sklepów detalicznych oraz placówek żywienia zbiorowego.

Obecnie poziom zorganizowania dystrybucji owoców i warzyw w Polsce jest bardzo słaby, a sprzedaż hurtową zajmują się głównie producenci działający w sposób niezorganizowany. Handel hurtowy odbywa się w słabych warunkach higienicznych i technicznych prowadząc do spadku jakości produktów. Jednak od kilku lat podejmowane są inicjatywy zmierzające do uporządkowania hurtowej sprzedaży owoców i warzyw, zwiększenia ekonomicznej efektywności obrotu oraz poprawy kultury handlu hurtowego.

Uwzględniając historyczne doświadczenia Polski i innych krajów oraz zachodzące tendencje można przypuszczać, że w przyszłości wykształcą się w naszym kraju dwa podstawowe kanały dystrybucji owoców i warzyw: zrzeszenia producentów i rynki hurtowe o zasięgu ponadregionalnym. Podstawowym zadaniem spółdzielczych form dystrybucji będzie obsługa eksportu oraz dużych sklepów (supermarketów), natomiast rynki hurtowe będą zaopatrywać mniejsze sklepy i kioski detaliczne oraz placówki żywienia zbiorowego. Obie formy dystrybucji będą się wzajemnie uzupełniać, a część zrzeszeń producentów prawdopodobnie będzie zainteresowana posiadaniem miejsc handlowych na nowych rynkach hurtowych.

Literatura

- CHMIELEWSKA W., NIEWIADOMSKI J.: Organizacja Rynku Produktów Ogrodniczych w Holandii, SAEPR, 1994.
- Fesibility Study for Gdańsk Wholesale Markets, KHF, 1995.
- Fesibility Study for Wrocław Wholesale Markets, KHF, 1996.
- Plan Rozwoju Struktur Handlu Hurtowego, FAPA, 1995.
- The Strathclyde Wholesale Markets Study, University of Strathclyde, Glasgow, 1994.
- Wholesale Market Set to Lose £500M, Grower, November 17, 1994.
- Wholesale Markets Struggle to Survive, Grower, November 24, 1994.

Organization of Fruit and Vegetable Distribution in Europe

Abstract

Producers' cooperatives, auctions and wholesale markets are of vital importance for the distribution of fruit and vegetables in Europe. The competitive position of producers, wholesalers and retailers determines whether fruit and vegetables flow through more or less developed distribution channels. The distribution chain consists of one or a couple of links of wholesale trade. The function of aggregating homogeneous batches of goods is performed either by trade organizations of producers or by wholesalers. A comparison of organizational forms of wholesale distribution has been made in countries differentiated according to the volume and level of their horticultural production, the degree of integration of producers' milieu as well as organization of retail trade.

Findings of the analysis indicate that the forms of fruit and vegetable wholesale distribution in the European countries have undergone essential structural changes. Their rate and directions were affected by the changes in production and retail sectors as well as by the economic policy of the governments of particular countries. The form of organization of wholesale trade has been strongly affected by the development of big retail stores /mainly supermarkets/ which had a considerable impact on concentration of retail sales, and which changed the structure of retail trade and indirectly the structure of wholesale trade.