

# **Organizacja rynku ogrodniczego w Unii Europejskiej na przykładzie Holandii**

## **Wstęp**

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej pociągnie za sobą konieczność przyjęcia zasad funkcjonowania rynku Unii (zasad konkurencji i współpracy) oraz przyjęcie przepisów prawnych dotyczących całego rynku rolnego, w tym także rynku ogrodniczego.

W Polsce tworzą się na rynku ogrodniczym nowe powiązania pomiędzy poszczególnymi uczestnikami kanału dystrybucji. Powiązania te powstają najczęściej pomiędzy producentami a handlem hurtowym i detalicznym. W Polsce następuje powolna budowa nowych struktur organizacyjnych, powstaje nowa infrastruktura techniczna (powstają zarówno centra handlu hurtowego budowane przy współudziale MRiGŻ, jak i sieci super- i hipermarketów budowane przez zagranicznych inwestorów). Struktura organizacji polskiego rynku ogrodniczego zmienia się stopniowo; nie jest ona do końca uformowana i przybrać może różne kształty. Dlatego warto skorzystać z doświadczeń państw Unii Europejskiej.

Celem artykułu jest przedstawienie ogólnych mechanizmów funkcjonowania rynku ogrodniczego Unii Europejskiej (instrumentów regulacji tego rynku), a także struktury rynku ogrodniczego w Holandii. W artykule tym przedstawione zostały przemiany jakie zachodzą w systemie dystrybucji owoców i warzyw w Holandii.

## **Organizacja rynku ogrodniczego w Unii Europejskiej**

Organizacja rynku owoców i warzyw składa się z dwóch różnych, ale ściśle ze sobą powiązanych sektorów. Sektora świeżych owoców i warzyw oraz sektora przetworzonych produktów owocowo-warzywnych<sup>1</sup>. Rynek owoców i warzyw

---

<sup>1</sup>W rozważaniach pominięty został sektor przetworzonych owoców i warzyw, natomiast skupiono się na owocach i warzywach świeżych.

świeżych zaliczany jest do sektorów o stosunkowo małym zakresie regulacji prawnej. Podstawowym narzędziem prawnym stosowanym na tym rynku jest jakościowa ochrona produktów, po raz pierwszy zastosowana w 1962 roku na mocy rozporządzenia Rady nr 23/62<sup>2</sup>.

W rozporządzeniu tym ustanowiona została wspólna organizacja rynku owoców i warzyw oraz zostały określone wysokie normy jakościowe. Główną przyczyną podwyższania norm jakościowych było uszlachetnianie poszczególnych gatunków owoców i warzyw, ograniczenie ilości produkcji o gorszych parametrach jakościowych i ograniczenie importu na rynek krajów Unii.

Wspólna organizacja rynku owoców i warzyw dotyczy między innymi<sup>3</sup> takich owoców, jak: figi, ananasy, awokado, mango, owoce cytrusowe – świeże lub suszone, winogrona stołowe – świeże, arbuzy, melony – świeże, jabłka, gruszki, pigwy, morele, wiśnie, brzoskwinie i nektarynki, śliwki – świeże, inne owoce – świeże, suszone orzechy, a także warzyw, jak: świeże lub schłodzone pomidory, cebula, czosnek, por i inne cebulowe, kapusta czerwona i biała, kalafior, brukselka, kalarepa i inne kapustne, sałata, cykoria, marchew, rzepa, burak, seler naciowy, rzodkiewka, ogórki i korniszony, warzywa strączkowe łuskane lub nie łuskane i inne warzywa, z wyjątkiem pieprzu dla przemysłu chemicznego, oliwek i kukurydzy cukrowej.

Działania regulacyjne nie obejmują oliwy z oliwek, wina z winogron (o odrębnych uregulowaniach prawnych), grochu przeznaczonego na paszę oraz ziemniaków.

## Jakość jako instrument regulacji rynku owoców i warzyw

Podstawowym przepisem regulującym wymagania jakościowe owoców i warzyw jest rozporządzenie nr 1754/92<sup>4</sup> określające w sposób szczegółowy wymagania jakościowe świeżych owoców i warzyw znajdujących się w obrocie pomiędzy krajami Unii Europejskiej<sup>5</sup> oraz sprzedawanymi na zewnątrz.

<sup>2</sup>Zob. opracowanie A. Jurcewicz, B. Kozłowska, E. Tomkiewicz: *Polityka rolna wspólnoty europejskiej w świetle ustawodawstwa i orzecznictwa*. Wydaw. SCHOLAR, Warszawa 1995, s. 182.

<sup>3</sup>Wymieniam objęte regulacją w Unii Europejskiej i najczęściej występujące w naszych warunkach owoce i warzywa za Jabłońską L., *Zasady wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw w Unii Europejskiej*, Ogrodnictwo 1997 nr 2, s. 3.

<sup>4</sup>Journal Officiel des Communautés Europe'ennes 1992, L 180/23 za A. Jurcewicz, B. Kozłowską, E. Tomkiewicz: *Polityka rolna wspólnoty europejskiej...*, op. cit., s. 182.

<sup>5</sup>Państwa członkowskie ani działające w nich organizacje zgodnie z orzeczeniem Trybunału nr 222/82 oraz 218/85 nie mają uprawnień do tworzenia odrębnych norm jakościowych obowiązujących na rynku owoców i warzyw – za A. Jurcewicz, B. Kozłowską, E. Tomkiewicz: *Polityka rolna wspólnoty europejskiej...* op. cit., s. 183.

W ostatnim rozporządzeniu Rady (EC) nr 2200/96<sup>6</sup> zostały ujednolicone przepisy związane z rynkiem świeżych owoców i warzyw.

W obrocie owocami i warzywami określone zostały standardy jakościowe dla poszczególnych gatunków owoców i warzyw (wyodrębniono cztery klasy jakościowe: klasę ekstra<sup>7</sup>, I, II, III). Normy jakościowe obejmują wymagania minimalne (uwzględniające szczegółowe wymagania dla danej klasy i dopuszczalną tolerancję<sup>8</sup>).

Produkty znajdujące się w obrocie podlegają kontroli jakościowej przeprowadzanej w trakcie transportu oraz na poszczególnych szczeblach kanału dystrybucji. Specyfika rynku owoców i warzyw oraz jego różnorodność sprawia, że skomplikowane jest regulowanie podaży produktów na rynku. Na terenie państw członkowskich Unii Europejskiej owoce i warzywa objęte są uregulowaniami jakościowymi uwzględniającymi międzynarodowe normy przyjęte przez Komisję Gospodarczą Narodów Zjednoczonych na Europę (UN/ECE), które także obowiązują już w Polsce w obrocie międzynarodowym<sup>9</sup>. Normy jakościowe dla poszczególnych produktów obowiązują na kolejnych szczeblach obrotu (kanału dystrybucji), począwszy od regionu w którym wyprodukowano owoce lub warzywa.

Normy jakościowe (prezentowane dotyczą jabłek) obejmują wymagania minimalne, które uwzględniają szczegółowe wymagania dla danej klasy, dopuszczalną tolerancję (dla klasy ekstra tolerancja dla jabłek wynosi 5% ich liczby lub wagi nie spełniających wymagań klasy ekstra, lecz wymagania klasy I). Owoce i warzywa powinny być całe, czyste, zdrowe, wolne od uszkodzeń przez

---

<sup>6</sup>L. Jabłońska: *Zasady wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw w Unii Europejskiej*, op. cit., s. 3.

<sup>7</sup>Owoce i warzywa tej klasy powinny być najwyższej jakości, to znaczy powinny mieć odpowiedni kształt, wielkość, barwę typową dla danej odmiany i gatunku. Jabłka w tej klasie nie powinny mieć żadnych wad, z wyjątkiem wad powierzchni skórki nie wpływających ujemnie na ogólny ich wygląd, jakość, trwałość oraz wygląd w opakowaniu; patrz szerzej „Atlas standardów jakościowych jabłek według norm OECD z komentarzem”. Praca zbiorowa wykonana w ramach projektu PHARE P-9105-04-03, Centrum Naukowo-Wdrożeniowe SGGW, Warszawa 1996, s. 18–19.

<sup>8</sup>Na przykład dla jabłek, które nie spełniają wymagań pod względem jakości i wielkości ustalonych dla poszczególnych klas, dopuszczalna jest tolerancja dotycząca jakości (dla klasy ekstra obejmuje ona 5% liczbowo lub wagowo jabłek nie spełniających wymagań tej klasy, lecz będących zgodnie z wymaganiami klasy I lub mieszczących się w tolerancji dla tej klasy); patrz szerzej „Atlas standardów jakościowych jabłek według norm OECD z komentarzem”. Praca zbiorowa wykonana w ramach projektu PHARE P-9105-04-03, Centrum Naukowo-Wdrożeniowe SGGW, Warszawa 1996, s. 16–23.

<sup>9</sup>Polska jest od 1994 roku członkiem systemu OECD stosowania norm na owoce i warzywa. Przynależność do OECD gwarantuje uznanie przez kraje będące członkami tej organizacji dokumentów standaryzujących kontrole jakości.

szkodniki, bez obcych zapachów (smaków), delikatnie zrywane; stopień dojrzałości jabłek powinien być taki, by owoce mogły dalej dojrzewać (osiągając w miejscu przeznaczenia dojrzałość konsumpcyjną, wytrzymać transport i dotrzeć do miejsca przeznaczenia przy zachowaniu jakości).

Za przestrzeganie norm jakościowych odpowiedzialny jest producent. Istnieje jednak wiele odstępstw od przyjętych unormowań jakościowych<sup>10</sup>.

Państwa należące do Unii Europejskiej mają obowiązek wyznaczyć instytucje uprawnione do kontroli norm jakościowych towarów znajdujących się na terenie Unii, oraz do handlu z krajami trzecimi. Kontrola odbywa się na wszystkich szczeblach dystrybucji i polega na pobraniu próbek do analizy jakościowej.

## Regulacje cen na rynku owoców i warzyw

Drugim instrumentem organizacji rynku owoców i warzyw jest system cen. W systemie tym wyróżnia się dwie zasadnicze kategorie cen: ceny podstawowe (basic price) oraz ceny skupu (buying in price). Te dwie kategorie cen ustalane są raz w roku w sektorze owoców i warzyw oraz na klasy określonego gatunku (odpowiednio znormalizowane i opakowane). Cena podstawowa, ustalana jest na podstawie średnich cen rynkowych z ostatnich 3 lat na najbardziej reprezentatywnych rynkach krajów Unii, dla danego produktu. Określając cenę podstawową, bierze się pod uwagę zarówno interesy ekonomiczne ogrodników, jak i interesy konsumentów. Działania struktur Unii mają na celu zapewnienie stabilizacji cen na rynku owoców i warzyw, zapobieganie nadmiernemu ich wzrostowi co w konsekwencji prowadzi do minimalizacji nadwyżek produktów. Cena skupu owoców i warzyw jest instrumentem cenowym o charakterze uzupełniającym<sup>11</sup> i stanowi od 30 do 65% ceny podstawowej<sup>12</sup>. Oprócz tego dla

<sup>10</sup>Państwa należące do Unii mają prawo zwolnić od przestrzegania norm jakościowych produkty dostarczane do centrów handlu hurtowego (rynków hurtowych), które położone są w rejonie produkcji, a także transportowanych z centrów handlu hurtowego do miejsc sortowania lub pakowania bądź magazynów na tym samym rejonie produkcji; w rejonie produkcji owoców i warzyw nie przestrzega się norm jakościowych gdy: producent dostarcza produkty do miejsc wstępnego przygotowania towarów (sortowania i pakowania) lub magazynów, producent przewozi produkty z magazynów do miejsc handlowego przygotowania towarów; normy nie muszą być przestrzegane również w sytuacji gdy: produkty przewożone są do zakładów przetwórczych (o ile nie są ustalone jakiegokolwiek kryteria jakościowe dla zakładu przetwórczego), produkty wykorzystywane są na miejscu w gospodarstwie; konsumpcja produktów ma charakter tradycyjny (wolno wówczas produkować i sprzedawać w handlu detalicznym tylko w tym samym regionie); patrz szerzej L. Jabłońska: *Zasady wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw w Unii Europejskiej*, op. cit., s. 3–4

<sup>11</sup>A. Jurcewicz, B. Kozłowska, E. Tomkiewicz: *Polityka rolna wspólnoty europejskiej...*, op. cit., s. 184.

<sup>12</sup>*Fruit and Vegetables*. CAP Working Notes 1994. European Commission Directorate-General for Agriculture, s. 5.

rynku owoców i warzyw określa się cenę odniesienia (reference price) ustalaną na podstawie cen produkcji owoców i warzyw w krajach Unii, w przeciągu ostatnich 3 lat, biorąc pod uwagę zmiany w wysokości ponoszonych kosztów produkcji, a w tym kosztów transportu produktów z miejsc produkcji do centrów konsumpcji<sup>13</sup>.

Innym instrumentem służącym do podtrzymywania cen na rynku owoców i warzyw jest system wycofywania produktów z rynku<sup>14</sup>. Przy wycofywaniu produktów wykorzystuje się tak zwaną cenę wycofania (withdrawal price). Cena ta uzależniona jest od wysokości ceny podstawowej oraz ceny skupu. Jest to cena jaką zrzeszeni w branżowych organizacjach rolnych producenci otrzymują – z tytułu wycofania owoców i warzyw z rynku – przez te organizacje z powodu spadku cen poniżej ceny skupu.

Ceny wycofania określane są przez organizacje producentów, jednak ich cena nie może być wyższa niż cena skupu produktów II klasy, zwiększonej o 10% ceny podstawowej. Cena wycofania ma charakter rekompensaty finansowej producentom za wycofanie z rynku części produkcji owoców i warzyw. W stosunku do ogrodników nie zrzeszonych w organizacjach zawodowych oraz w sytuacji kryzysu na rynku owoców i warzyw stosuje się publiczne zakupy interwencyjne (public-buying in price). Warunkiem zastosowania tej formy pomocy jest spadek cen poniżej ceny skupu przez co najmniej trzy kolejne dni. Gdy warunek ten zostanie spełniony na żądanie państwa członkowskiego, komisja rolna zobowiązana jest do ogłoszenia stanu kryzysowego. Wówczas krajowe agencje kupują zaoferowane produkty po cenach nie większych niż ceny skupu owoców i warzyw klasy II, jednak bez dodatku w wysokości 10% ceny podstawowej. W latach osiemdziesiątych tych wycofywano z rynku od 4 do 5% globalnej produkcji owoców i warzyw.

W 1995 roku wskazano, że: Francja, Hiszpania, Włochy i Grecja otrzymały łącznie ponad 90% wydatków przeznaczanych na wspólną politykę rolną na sektor owoców i warzyw, a ze sprzedaży wycofywano ponad połowę produkcji. Taka sytuacja prowadziła z jednej strony do strat ekonomicznych (tylko 2% wycofanych owoców zostało przeznaczonych na cele charytatywne), z drugiej zaś do zanieczyszczenia środowiska<sup>15</sup>. Zaostrzone zostały przepisy dotyczące organizacji producentów, zachęcając równocześnie do tworzenia własnych funduszy operacyjnych, które mogłyby być wykorzystywane do wycofywania pro-

---

<sup>13</sup>Ibidem, s. 5–6.

<sup>14</sup>Po raz pierwszy system ten został wprowadzony w Holandii, później przeniesiony do wszystkich państw Unii Europejskiej.

<sup>15</sup>M. Tracy: *Polityka rolno-żywnościowa w gospodarce rolnej, wprowadzenie do teorii i praktyki*. Wydaw. OLYMPUS, Warszawa 1997, s. 191–192.

dukcji z rynku. Fundusze te zasilane są z podatków nakładanych na producentów. Unia Europejska pokrywa 80% kosztów poniesionych na wycofanie produktów z rynku, natomiast pozostałe 20% jest finansowane przez kraje członkowskie. Ceny wycofania poszczególnych produktów mają być stopniowo redukowane do najniższego notowanego poziomu ceny, a następnie ograniczane o 15% w kolejnych latach.

## Organizacje producentów w krajach Unii

Cechą szczególną rynku owoców i warzyw jest silna pozycja organizacji rolniczych działających w tym sektorze. Podstawowymi zadaniami tych organizacji jest udzielanie zrzeszonym rolnikom wszechstronnej pomocy w zakresie technologii produkcji, a przede wszystkim marketingu. Organizacje producentów podejmują działania mające na celu poprawę jakości produkcji, ułatwienie producentom prezentacji i sprzedaży ich produktów<sup>16</sup>. Państwa Unii, wspierając cele realizowane przez organizacje producentów, są zobowiązane do udzielania nowym organizacjom pomocy finansowej w okresie 5 lat od ich powstania.

Organizacje producentów na rynku owoców i warzyw są podstawowym elementem wspólnej organizacji rynku. Unia Europejska zachęca producentów do tworzenia wspólnych grup branżowych (grup producentów, grup marketingowych itp.). Powstającym organizacjom producentów Unia zapewnia wsparcie finansowe.

Aby grupa producentów została uznana za „organizację producentów”, muszą być spełnione następujące warunki<sup>17</sup>:

- mieć osobowość prawną,
- powstać z inicjatywy producentów,
- obejmować producentów poszczególnych grup produktów (np. owoców i warzyw, jabłek, orzechów),
- jeden producent powinien należeć tylko do jednej z wymienionych grup i jest zobowiązany do sprzedaży całej produkcji za pośrednictwem organizacji, do której należy.

W wyjątkowych sytuacjach organizacja, do której należy producent, może wyrazić zgodę na sprzedaż części lub całości produkcji, ale na podstawie ścisłych

---

<sup>16</sup>A. Jurcewicz, B. Kozłowska, E. Tomkiewicz: *Polityka rolna wspólnoty europejskiej...* op. cit., s. 184.

<sup>17</sup>L. Jabłońska: *Zasady wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw w Unii Europejskiej*, op. cit., s. 4–5.

warunków, jakie są określone przez Unię. Sprzedaż poza główną organizacją może mieć miejsce w trzech podstawowych przypadkach, gdy:

1. Producent owoców i warzyw sprzedaje do 25% produkcji we własnym gospodarstwie (może być to tak zwana sprzedaż „na podwórzu”) oraz sprzedaje do 20% produkcji owoców lub warzyw dla innych organizacji producentów.
2. Producent ma prawo sprzedawać sam lub za pośrednictwem drugiej organizacji wyznaczonej przez organizację macierzystą niewielkie ilości produktu w stosunku do całego obrotu swojej grupy.
3. Producent sprzedaje część produkcji przez inną organizację wyznaczoną przez własną macierzystą organizację o ile te nie stanowią przedmiotu jej zainteresowania.

Oprócz wymienionych warunków, grupa producentów, aby stać się „organizacją producentów”, musi planować wielkość produkcji, kontrolować jej jakość i ilość, promować produkcję i sprzedaż przez swoich członków, dążyć do zmniejszania kosztów produkcji i stabilizacji cen, a także do propagowania przyjaznych środowisku naturalnemu metod uprawy, techniki i organizacji produkcji oraz właściwego gospodarowania odpadami.

Oprócz tego organizacja producentów musi posiadać statut, w którym umieszcza wymagania w stosunku do członków, określi potrzebną sprawozdawczość w zakresie ilości produkcji, przestrzegania zasad technologicznych, jakości marketingu i ochrony środowiska<sup>18</sup>.

W sytuacji uznania organizacji producentów za reprezentatywną, to znaczy w chwili, gdy członkowie stanowią 66% producentów danego obszaru oraz wytwarzają co najmniej 66% produkcji, państwo członkowskie może na wniosek zainteresowanej organizacji zobowiązać producentów z tego samego regionu do przestrzegania pięciu zasad<sup>19</sup>:

1. Zasady informacji dotyczącej produkcji – polega ona na przekazywaniu informacji co do przewidywanych upraw, a nawet wtedy, gdy będzie to konieczne, do podawania informacji o uprawianych odmianach, terminach siewu, sadzenia, zbiorów, globalnej powierzchni upraw według odmian.
2. Zasady produkcji – obejmuje ona wykorzystywane nasiona (czy są to odmiany na rynek produktów świeżych, czy dla przemysłu), karczowanie sadów.

<sup>18</sup>Patrz szerzej o cechach statutu organizacji producentów L. Jabłońska: *Zasady wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw w Unii Europejskiej*, op. cit., s. 4–5.

<sup>19</sup>Ibidem, s. 6.

3. Zasady zbytu – obejmuje ona oczekiwane terminy rozpoczęcia zbiorów, minimalne wymagania jakościowe, przygotowanie produkcji do celów handlowych (pakowanie, oznaczenia, pochodzenie towaru na pierwszym szczeblu kanału dystrybucji).
4. Zasady ochrony środowiska – polega ona na informowaniu o sposobach stosowania nawozów sztucznych i naturalnych, środków ochrony roślin, na badaniu pozostałości substancji chemicznych na owocach i warzywach, a także na zagospodarowaniu produktów wycofanych z rynku.
5. Zasady dotyczące wycofania produkcji z rynku zgodnie z zasadami obowiązującymi w państwach Unii.

## Struktura organizacji rynku ogrodniczego w Holandii

Ogrodnictwo holenderskie ma najsilniejszą pozycję na rynku międzynarodowym spośród wszystkich państw Unii. Na przełomie XIX i XX wieku Holendrzy wykorzystali wzrastający popyt na owoce i warzywa w krajach uprzemysławiających się i rozwinęli produkcję i eksport produktów ogrodniczych na szeroką skalę. Tendencjom tym sprzyjały takie czynniki, jak<sup>20</sup>: liberalizacja handlu, rozwój środków transportu, postęp w sferze przechowalnictwa i organizacji handlu aukcyjnego.

W Holandii zachodzą, podobnie jak w innych krajach wysoko rozwiniętych, silne procesy koncentracji produkcji, co wyraża się zmniejszeniem liczby gospodarstw, a co za tym idzie wzrostem średniej ich powierzchni (tab. 1). Zachodzące procesy koncentracji produkcji wspierane są przez postęp w technice i organizacji produkcji, a także postęp w organizacji handlu.

Produkcja ogrodnicza w Holandii ma charakter proeksportowy, na rynek krajowy trafia 20% całkowitej produkcji ogrodniczej, a cała produkcja holenderskiego ogrodnictwa stanowi 60% ogólnej wartości produkcji rolnej.

## Aukcyjny system sprzedaży

Aukcyjny system sprzedaży<sup>21</sup> owoców i warzyw w Holandii ma charakter wyjątkowy. Doświadczenia systemu aukcyjnego mają ponad 100 lat. Pierwsza

---

<sup>20</sup>K. Kubiak: *Analiza organizacji handlu ogrodniczego w wybranych krajach europejskich*. Wydaw. COBRO, 1995, nr 4, s. 22.

<sup>21</sup>Patrz szerzej o miejscu aukcji w systemie dystrybucji owoców i warzyw (schemat).

<sup>22</sup>S. Bielenin, M. Kozłowski: *Aukcyjny system sprzedaży produktów ogrodniczych w Holandii*. Ogrodnictwo 1986, nr 6, s. 23–25.



**Tabela 1**

Liczba gospodarstw i powierzchnia upraw warzyw gruntowych w Holandii

Wyszczególnienie	1989	1990	1991	1992	Wskaźnik wzrostu 1992– –1989 [%]
Powierzchnia upraw gruntowych [ha* <sup>1</sup> ]	38 997	38 547	42 303	43 242	110,89
Liczba gospodarstw [szt.]	13 138	12 454	12 443	12 079	91,94
Powierzchnia uprawy na 1 gospodarstwo [ha]	2,97	3,10	3,40	3,58	120,61
Powierzchnia upraw warzyw kontraktowych dla przemysłu [ha]	20 091	19 573	20 641	23 582	117,38
Powierzchnia upraw warzyw ogółem [%]	51,5	50,8	48,8	54,5	105,85

\*<sup>1</sup> – bez cebuli.Źródło: Obliczenia własne na podstawie: K. Kubiak: *Analiza organizacji handlu ogrodniczego w wybranych krajach europejskich*. Wydaw. COBRO, 1995, nr 4, s. 23.

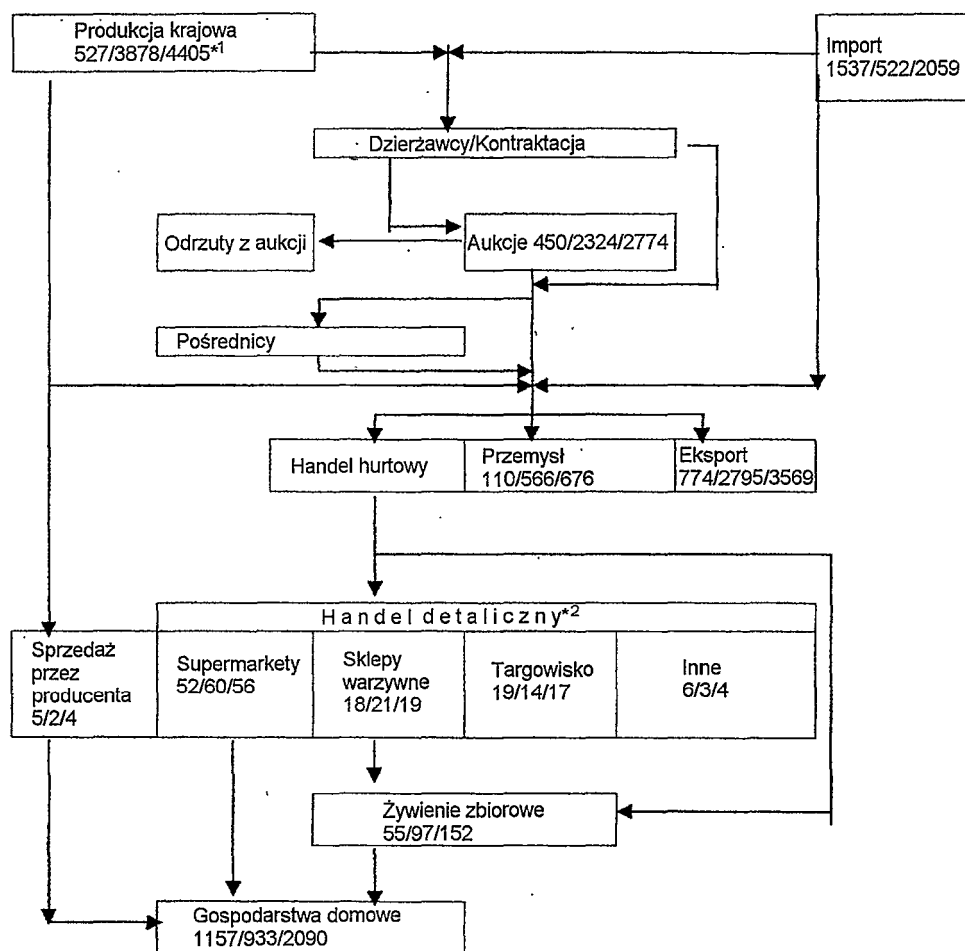
sprzedaż o charakterze aukcyjnym miała miejsce w 1887 roku<sup>22</sup>. Przyczyną powstania aukcji była potrzeba zorganizowanej obrony producentów przed wzrastającą rolą pośredników działających na rynku rolnym. Aukcje miały za zadania z jednej strony zmniejszenie ryzyka handlowego, z drugiej – uzyskanie maksymalnych cen. Podstawowym zadaniem, jakie spełniały aukcje, było przygotowanie miejsca sprzedaży, sprawne jej przeprowadzenie i dokonanie rozliczeń finansowych. Z czasem doszło również zadanie oceny jakości sprzedawanych produktów ogrodniczych oraz grupowanie towaru w jednolite większe partie.

W latach 1890–1914<sup>23</sup> powstało w Holandii dwanaście samodzielnie działających aukcji. W 1917 roku niezależne aukcje ogrodnicze zawiązały wspólną organizację – Centralne Biuro Aukcji Ogrodniczych (CBT)<sup>24</sup>. Prowadzi ono koordynację działań zrzeszonych aukcji. Podstawowymi celami biura są<sup>25</sup>: ustalenie jednolitych norm jakościowych zgodnych z dyrektywami Unii Europejskiej, prowadzenie polityki handlowej zapewniającej dobrą opinię o jakości holenderskich produktów owoców i warzyw, ustalenie minimalnych cen (cen

<sup>23</sup>L. Jabłońska: *100 lat istnienia aukcji warzyw i owoców w Holandii*. Ogrodnictwo 1989, nr 1, s. 21–22.

<sup>24</sup>S. Bielenin, M. Kozłowski: *Aukcyjny system sprzedaży...* op. cit., s. 25.

<sup>25</sup>Ibidem, s. 25.



### Schemat

Kanały dystrybucji świeżych owoców i warzyw w Holandii 1 1992 roku [tys.ton]: \*<sup>1</sup> – owoce (warzywa) ogółem; \*<sup>2</sup> – dla handlu detalicznego określony jest udział poszczególnych kanałów dystrybucji w procentach sprzedaży ilościowej

Źródło: Ken Cijfers, Holandia, październik 1993 za K. Kubiak: *Analiza organizacji handlu ogrodniczego w wybranych krajach europejskich*. Wydaw. COBRO, nr 4 z 1995, s. 26.

poniżej kosztów produkcji bez rozróżnienia na poszczególne klasy jakościowe) na owoce i warzywa, organizowanie pełnej informacji handlowej, prowadzenie działań promocyjnych produktów ogrodniczych na rynku krajowym i zagranicznym, a także poradnictwo produkcyjne i handlowe.

Centralne Biuro Aukcji Ogrodniczych nadzoruje wiele działalności, między innymi:

1. Wydawanie tygodnika specjalistycznego, w którym zamieszczone są informacje praktyczne związane z technologią produkcji oraz informacje handlowe.
2. Działalność banku ubezpieczeń ogrodniczych.
3. Działalność przedsiębiorstwa produkcji, obrotu opakowaniami i materiałami opakowaniowymi przedsiębiorstwa eksportu owoców, prowadzenie systematycznych<sup>26</sup> i dokładnych badań rynków importerów (Niemiec, Wielkiej Brytanii, Francji, Szwecji i Szwajcarii) oraz informuje producentów o wynikach, co umożliwia zmianę oferowanego asortymentu.

Aukcje holenderskie są spółdzielczymi zrzeszeniami producentów działającymi na zasadzie „non profit”. Podstawowym zadaniem tych aukcji jest zorganizowanie miejsca sprzedaży dla zrzeszonych producentów będących równocześnie właścicielami gospodarstw w rejonie działania aukcji. Obowiązki i przywileje producenta należącego do spółdzielni zarządzającej aukcją są określone i dotyczą zarówno członków aukcji, jak i członków organizacji producentów<sup>27</sup>. Aukcją kieruje wybierany zarząd (liczba głosów przypadająca poszczególnym producentom uzależniona jest od wartości sprzedanego w ciągu roku za pośrednictwem aukcji towaru)<sup>28</sup>. Zarządy aukcji poświęcają wiele czasu na poprawienie procesu dystrybucyjnego<sup>29</sup> tak, aby droga dostawy od producenta na aukcje i odbioru towaru przez kupca była jak najkrótsza i nie wymagała zatrudnienia dużej liczby osób oraz nie była uciążliwa dla uczestników aukcji, a także zapewniała zmniejszenie kosztów dystrybucji.

W stałych odstępach czasu organizowane są zebrania członków aukcji, na których dyskutuje się sprawy związane ze sprzedażą produktów, ich ceną, opakowaniami, dostępnością informacji rynkowej itp. W czasie zimy aukcja organizuje specjalistyczne kluby producentów poszczególnych upraw, których zadaniem jest poszerzenie wiedzy rynkowej i wiedzy z zakresu produkcji (doświadczeń praktyki i teorii).

Do podstawowych zadań aukcji należą<sup>30</sup>:

- Przygotowanie owoców i warzyw do obrotu handlowego przez wyrównanie wielkości (kalibrowanie), jakości i zdrowotności produktów, ich opakowanie i ekspedycja.

<sup>26</sup>L. Jabłońska: *100 lat istnienia aukcji...* op. cit., s. 22.

<sup>27</sup>Przywileje i obowiązki członków organizacji producentów określone zostały w części „Organizacje producentów w krajach Unii”.

<sup>28</sup>S. Bielenin, M. Kozłowski: *Aukcyjny system sprzedaży...* op. cit., s. 24.

<sup>29</sup>L. Jabłońska: *Czy wprowadzić holenderski model sprzedaży produktów ogrodniczych?* Ogrodnictwo 1992, nr 1, s. 6–7.

<sup>30</sup>S. Bielenin, M. Kozłowski: *Aukcyjny system sprzedaży...* op. cit., s. 24.

- Wzmacnianie konkurencji pomiędzy pośrednikami handlowymi (kupcami, w wyniku czego producenci osiągają optymalne ceny za swoje produkty.
- Dbłość o image holenderskich produktów ogrodniczych, polegającą na rygorystycznej i stałej kontroli jakości produktów trafiających na aukcje.
- Prowadzenie odpłatnej działalności usługowej polegającej na umożliwieniu członkom aukcji zarówno przechowania produktów w chłodniach z kontrolowaną atmosferą, czyszczenia, kalibrowania i sortowania owoców i warzyw, pakowania, jak i korzystania z usług biur handlowych i biur informacyjnych.

## Organizacja aukcji owoców i warzyw

Producent dostarcza na aukcję produkty, które są już posortowane, pokalibrowane i z określoną przez niego klasą jakościową oraz z propozycją wysłania produkcji na eksport (a nie na rynek krajowy). Dostarczony towar zostaje oznakowany, a każde opakowanie zostaje opatrzone numerem producenta, imieniem i nazwiskiem, klasą jakości, numerem partii oraz nazwą odmiany i znakiem firmowym aukcji. Gdy towar zostaje przyjęty na aukcję, zostaje przeprowadzona kontrola kwalifikacyjna, zrealizowana przez przedstawicieli kontroli jakości ze strony aukcji oraz odpowiednich służb państwa. Komisja ma prawo obniżyć przyjętą przez producenta klasę jakości, zmienić specyfikację z partii eksportowej na krajową (wówczas producent zobowiązany jest do zmiany opakowań eksportowych na opakowania krajowe). Komisja jakościowa może oprócz tego polecić ponowne kalibrowanie lub sortowanie towaru dostarczonego na aukcję oraz zbadanie pozostałości środków ochrony roślin w owocach i warzywach<sup>31</sup>. Po sprawdzeniu jakości dostarczonego towaru, produkty grupowane są w jednorodne partie<sup>32</sup> lub bloki<sup>33</sup>, w zależności od bieżącej sytuacji rynkowej. Następnie towar zostaje zaoferowany do oceny przez zainteresowanych handlowców. Przeprowadzona zostaje ściśle określona procedura sprzedaży<sup>34</sup>:

- Po pierwsze – kupujący przed rozpoczęciem aukcji dostaje wykaz wszystkich partii określonego gatunku w kolejności, w jakiej będzie on przedstawiony do sprzedaży.

<sup>31</sup>S. Bielenin, M. Kozłowski: *Organizacja aukcji warzyw i owoców*. Ogrodnictwo 1986, nr 7, s. 28.

<sup>32</sup>Partia towaru zawiera produkty jednego gatunku, podobnej klasy i dostarczone przez tego samego producenta; patrz szerzej ibidem, s. 25.

<sup>33</sup>Blok obejmuje towar pochodzący od różnych producentów, pogrupowany według jednolitej jakości i wielkości za S. Bieleninem, M. Kozłowskim: *Organizacja aukcji...* op. cit., s. 28.

<sup>34</sup>Patrz szerzej ibidem, s. 29.

- Po drugie – na zegarze aukcyjnym ukazuje się numer wystawionej na sprzedaż partii lub bloku produktów.
- Po trzecie – sprzedający uruchamia zegar, którego wskazówki poruszają się od wartości 100 do 0.
- Po czwarte – w czasie gdy wskazówka osiągnie cenę akceptowaną przez kupca, zatrzymuje on zegar za pomocą przycisku, co oznacza zawarcie umowy kupna-sprzedaży.
- Po piąte – kupiec informuje stanowisko sprzedaży, jaką część partii lub bloku postanowił kupić po danej cenie. Gdy kupił część wystawionego na sprzedaż towaru, ponawia się procedurę sprzedaży nie sprzedanej części.
- Po szóste – w sytuacji gdy żaden kupiec nie zatrzyma zegara aukcyjnego przed osiągnięciem wartości minimalnej, wycofuje się całą partię ze sprzedaży, a towar niszczy się, wypłacając producentowi rekompensatę w wysokości według ceny wycofania.

Zdarza się również, że producenci oferują próbki owoców i warzyw na aukcji. Kupcy, znając producentów i mając zaufanie do jakości oferowanych przez nich owoców i warzyw, odbierają produkty bezpośrednio z pola lub magazynu producenta. Aukcja, jako organizacja producentów, pobiera wówczas najniższy procent wartości towaru.

W Holandii każdy gatunek owoców i warzyw sprzedawany jest na aukcjach o tej samej godzinie<sup>35</sup>, co z jednej strony zmniejsza do minimum konkurencję pomiędzy aukcjami, z drugiej powoduje podniesienie cen na dane gatunki owoców i warzyw.

System aukcyjny pozwala na dokonanie w jednym miejscu, przy dużej liczbie sprzedających i kupujących, dokonać szybkiej i sprawnej transakcji na wiele partii towaru oraz pozwala skompletować jednolity towar dla jednego odbiorcy z różnych owoców i warzyw<sup>36</sup>. Organizacja całego systemu aukcji owoców i warzyw zapewnia sprzedaż dużej partii towarów w ciągu 30–40 minut i ekspedycję na rynki zagraniczne.

Na aukcjach kupują w pierwszym rzędzie kupcy zaopatrujący rynek krajowy i zagraniczny świeżych owoców i warzyw, w mniejszym stopniu kupują zakłady przetwórcze zainteresowane produktami niższej jakości. Zakłady przetwórcze traktują owoce i warzywa dostępne na aukcji jedynie jako dodatkowe źródło zaopatrzenia<sup>37</sup>.

<sup>35</sup>S. Bielenin, M. Kozłowski: *Organizacja aukcji...* op. cit., s. 28.

<sup>36</sup>Ibidem, s. 23.

<sup>37</sup>S. Bielenin, M. Kozłowski: *Aukcyjny system sprzedaży...* op. cit., s. 25.

System aukcyjny, według opinii producentów<sup>38</sup>, broni przed porozumieniem się kupców i pośredników w sprawie cen oraz doprowadza do mobilizacji producentów owoców i warzyw do podnoszenia jakości produkowanych owoców i warzyw. Sprzedaż za pośrednictwem aukcji prowadzi do skrócenia czasu potrzebnego producentowi do sprzedaży produktów z własnego gospodarstwa. Najtrudniejszym elementem zapewniającym powodzenie systemu aukcyjnego jest świadomość producentów i przekonanie, że wspólne działanie może przeciwdziałać niekorzystnym dla producentów działaniom kupców i pośredników handlowych.

Powstanie w Polsce systemu aukcyjnego typu holenderskiego, określane jest jako niemożliwe z uwagi na potrzebę dużych środków finansowych na budowę aukcji, niemożność zapewnienia podaży produktów wysokiej i wyrównanej jakości. Duże znaczenie dla producentów i handlowców ma kontakt osobisty<sup>39</sup>.

## Koncentracja handlu owocami i warzywami

Koncentracja podaży w Holandii określana jest jako proces ciągły, następujący w sposób dynamiczny w miarę wprowadzania nowej techniki i organizacji sprzedaży<sup>40</sup>. W 1957 roku istniało w Holandii 137 aukcji owoców i warzyw, w 1968 roku było ich 101<sup>41</sup>, w 1978 roku – 57, a w 1991 roku – 19.

Koncentracja handlu aukcyjnego polega na łączeniu kilku niezależnych mniejszych aukcji w jedną, co wiąże się z koniecznością budowy odpowiedniego zaplecza handlowego przystosowanego do handlu międzynarodowego. Nowe aukcje są wyposażone w chłodnie, przechowalnie, magazyny, sortownie i pakowalnie oraz posiadają elektroniczny system sprzedaży i informacji rynkowej. Samą przyczynę koncentracji aukcji upatruje się w doskonaleniu techniki sprzedaży<sup>42</sup>.

Na przestrzeni lat 1978–1991 zmniejszeniu uległa o ponad 60% liczba działających w Holandii aukcji. Największy spadek liczby aukcji miał miejsce w grupie do 1 mln NLG (guldenów holenderskich). Liczba tych aukcji zmniejszyła się z 23 w 1978 roku do 3 w 1991 roku. W tych latach następowała silna konsolidacja aukcji (wykres), które łącząc się, miały większe możliwości inwestycyjne.

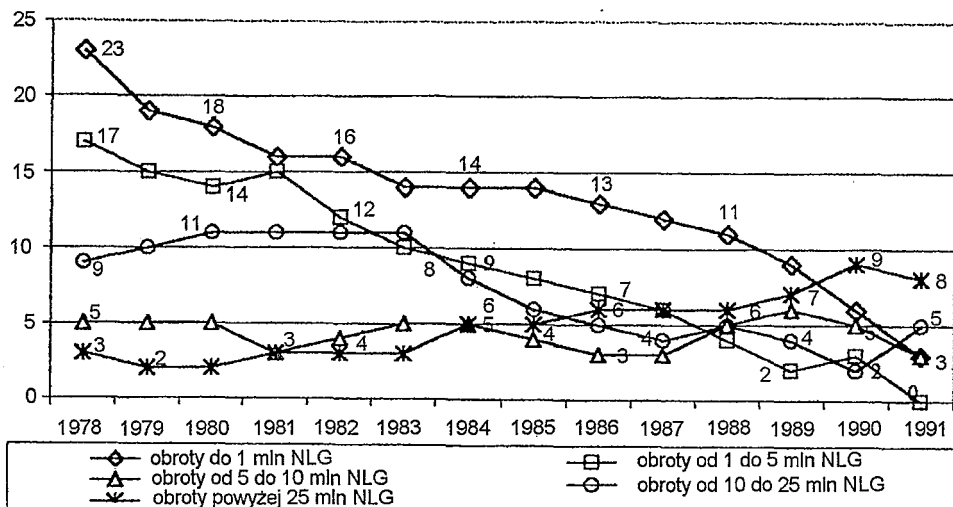
<sup>38</sup>S. Bielenin, M. Kozłowski: *Organizacja aukcji...* op. cit., s. 29.

<sup>39</sup>L. Jabłońska: *Czy wprowadzić holenderski model sprzedaży...* op. cit., s. 8.

<sup>40</sup>W. Chmielewska, J. Niewiadomski: *Organizacja rynku produktów ogrodnictwa w Holandii*. Sekcja analiz ekonomicznych polityki rolnej (SAEPR), materiały powielone, Warszawa 1994, s. 2.

<sup>41</sup>S. Bielenin, M. Kozłowski: *Aukcyjny system sprzedaży...* op. cit., s. 23.

<sup>42</sup>Ibidem, s. 23–25.



### Wykres

Liczba aukcji w Holandii w zależności od wielkości obrotu w latach 1978–1991

Źródło: W. Chmielewska, J. Niewiadomski: *Organizacja rynku produktów ogrodniczych w Holandii*. Sekcja analiz ekonomicznych polityki rolnej (SAEPR), materiały powielone, Warszawa 1994, s. 21

### Tabela 2

Punkty sprzedaży hurtowej owoców<sup>\*1</sup> i warzyw świeżych w Holandii według obrotów w wybranych latach 1980–1991

Grupy wielkości sprzedaży	Liczba punktów sprzedaży hurtowej			Procentowy udział według wielkości obrotu		
	1980	1985	1991	1980	1985	1991
Obroty w mln NLG						
Od 0,01–1	400	350	269	6	5	3
1–2	110	112	114	6	6	4
2–3,5	111	100	94	12	9	6
3,5–5	63	55	52	10	8	6
5–10	79	81	74	22	19	13
10–20	40	47	52	22	23	19
20–30	–	19	21	–	17	13
30–50	–	–	20	22	–	19
Powyżej 50	–	9	9	–	13	17
Ogółem	819	773	705	100	100	100

\*1 – łącznie ze sprzedażą owoców cytrusowych i bananów.

Źródło: K. Kubiak: *Analiza organizacji handlu ogrodniczego w wybranych krajach europejskich*. Wydaw. COBRO, Warszawa 1993, s. 30.

tycyjne oraz oferowały szerszą gamę produktów. Równocześnie wraz ze spadkiem liczby aukcji „małych” nastąpił znaczny wzrost liczby aukcji „dużych” powyżej 25 mln NLG, których liczba wzrosła z 3 w 1978 do 8 w 1991 roku.

W Holandii z uwagi na wysoki stopień integracji producentów owoców i warzyw w spółdzielczych organizacjach producentów (będących właścicielami aukcji), wysoki jest udział produkcji towarowej w produkcji sprzedanej na aukcjach. Ogółem 85,3% produkcji towarowej było sprzedanych w 1992 roku na aukcjach w Holandii<sup>43</sup>. Aukcje w ten sposób zapewniają swoim członkom zbyt wyprodukowanych towarów (tab. 2).

## Literatura

- Atlas standardów jakościowych jabłek według norm OECD z komentarzem.* 1996: Praca zbiorowa wykonana w ramach projektu PHARE P-9105-04-03, Centrum Naukowo-Wdrożeniowe SGGW, Warszawa.
- BIELENIN S., KOZŁOWSKI M., 1986: *Aukcyjny system sprzedaży produktów ogrodnich w Holandii.* Ogrodnictwo nr 6.
- BIELENIN S., KOZŁOWSKI M., 1986: *Organizacja aukcji warzyw i owoców.* Ogrodnictwo nr 7.
- CHMIELEWSKA W., NIEWIADOMSKI J., 1994: *Organizacja rynku produktów ogrodnich w Holandii.* Sekcja analiz ekonomicznych polityki rolnej (SAEPR), materiały powielone, Warszawa.
- Fruit and Vegetables. CAP Working Notes 1994, European Commission Directorate-General for Agriculture.
- JABŁOŃSKA L., 1997: *Zasady wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw w Unii Europejskiej.* Ogrodnictwo nr 2.
- JABŁOŃSKA L., 1989: *100 lat istnienia aukcji warzyw i owoców w Holandii.* Ogrodnictwo nr 1.
- JABŁOŃSKA L., 1992: *Czy wprowadzić holenderski model sprzedaży produktów ogrodnich?* Ogrodnictwo nr 1.
- JURCEWICZ A., KOZŁOWSKA B., TOMKIEWICZ E., 1995: *Polityka rolna wspólnoty europejskiej w świetle ustawodawstwa i orzecznictwa.* Wydaw. SCHOLAR, Warszawa.
- KUBIAK K., 1995: *Analiza organizacji handlu ogrodniczego w wybranych krajach europejskich.* Wydaw. COBRO, nr 4.
- TRACY M., 1997: *Polityka rolno-żywnościowa w gospodarce rolnej, wprowadzenie do teorii i praktyki.* Wydaw. OLYMPUS, Warszawa.

---

<sup>43</sup>Dla jabłek, gruszek, śliwek stanowi on ponad 80% produkcji.



## **Fruit and Vegetable Market Organisation in the European Union – the Case of Holland**

### **Abstract**

This paper presents main instruments regulating fruit and vegetable market in the European Union (these relating to quality requirements, price regulations, producer organisations role played on the market).

Organisational structure of fruit and vegetable market in the Netherlands was characterised. First, the specific auction sale system in this country was discussed, and next changes in the number of the auctions, in dependence on changes in size of their turnover, were illustrated.