

Wacław Szymanowski

Katedra Technologii, Organizacji i Zarządzania w Przemśle Drzewnym SGGW

Grzegorz Karasiewicz

Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego

Kierunki modernizacji systemu dystrybucji produktów zbożowych w Polsce

Wprowadzenie

System dystrybucji stanowi newralgiczny element w polskiej gospodarce żywnościowej. Wynika to z trzech zasadniczych powodów. Po pierwsze, na wielu rynkach artykułów rolnych można obserwować liczne trudności w sprzedaży tych produktów, związane jest między innymi z niską sprawnością systemu dystrybucji, zwłaszcza na poziomie hurtu pierwotnego (skupu). Po drugie, szybszymi i tańszymi sposobami można uzyskać poprawę pozycji polskiej gospodarki rolnej i tym samym jej dostosowanie do UE przez zmiany w systemie dystrybucji¹. Po trzecie, zmiany w sferze dystrybucji będą miały wpływ na przekształcenia w sferze produkcji rolnej i przetwórstwa spożywczego poprzez wzajemne zależności komplementarne i kompensacyjne².

Podstawowym celem niniejszego artykułu jest określenie sposobów i kierunków modernizacji systemu dystrybucji produktów rolno-spożywczych w Polsce, co zostanie przedstawione na przykładzie rynku zbóż. Punktem wyjścia do realizacji podstawowego celu jest diagnoza systemu dystrybucji na przykładzie rynku zbóż, którego udział w produkcji globalnej w 1997 roku wyniósł 20,1%, a w produkcji towarowej 9,5%³. Diagnoza ta umożliwi ocenę i

¹Wynika to z faktu, iż szybkie zmiany struktury agrarnej w Polsce nie są możliwe do przeprowadzenia. Zob. J. Rowiński, *Integracja Polski z Unią Europejską – Niezbędne procesy dostosowawcze polskiej gospodarki żywnościowej*, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* 2–3/1997, s. 8–9. i S. Paszkowski, W. Poczta, F. Wysocki, *Sytuacja strukturalno-produkcyjna rolnictwa polskiego na tle rolnictwa UE*. [w:] *Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce*, FAPA, Warszawa 1998, s. 103–106.

²Zob. R. Głowacki, *Przedsiębiorstwo na rynku*, wyd. II, Warszawa 1982, s. 42–45; G. Karasiewicz, W. Szymanowski, *Współzależność rozwoju instytucji hurtu pierwotnego ze zmianami struktury agrarnej w Polsce*. Konferencja „Uwarunkowania przekształceń struktury agrarnej w rolnictwie polskim”, Poznań 1998.

³Zob. *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 1998*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa, 1999, s. 219 i 436–437.

identyfikację najsłabszych ogniw w systemie dystrybucji produktów zbożowych. Na podstawie takich informacji zostanie wypracowane rozwiązanie docelowe w zakresie systemu dystrybucji zbóż. Dzięki temu będzie można zidentyfikować kluczowe priorytety działań modernizacyjnych systemu dystrybucji w Polsce, odnoszących się przede wszystkim do rozwoju nowych instytucji hurtu pierwotnego.

Podstawą przyczyną wyboru rynku zbóż do analizy jest niski stopień rozwoju instytucji rynkowych na tym rynku produktowym, przede wszystkim na poziomie hurtu pierwotnego (skupu), zwłaszcza w porównaniu z rynkiem owocowo-warzywnym.

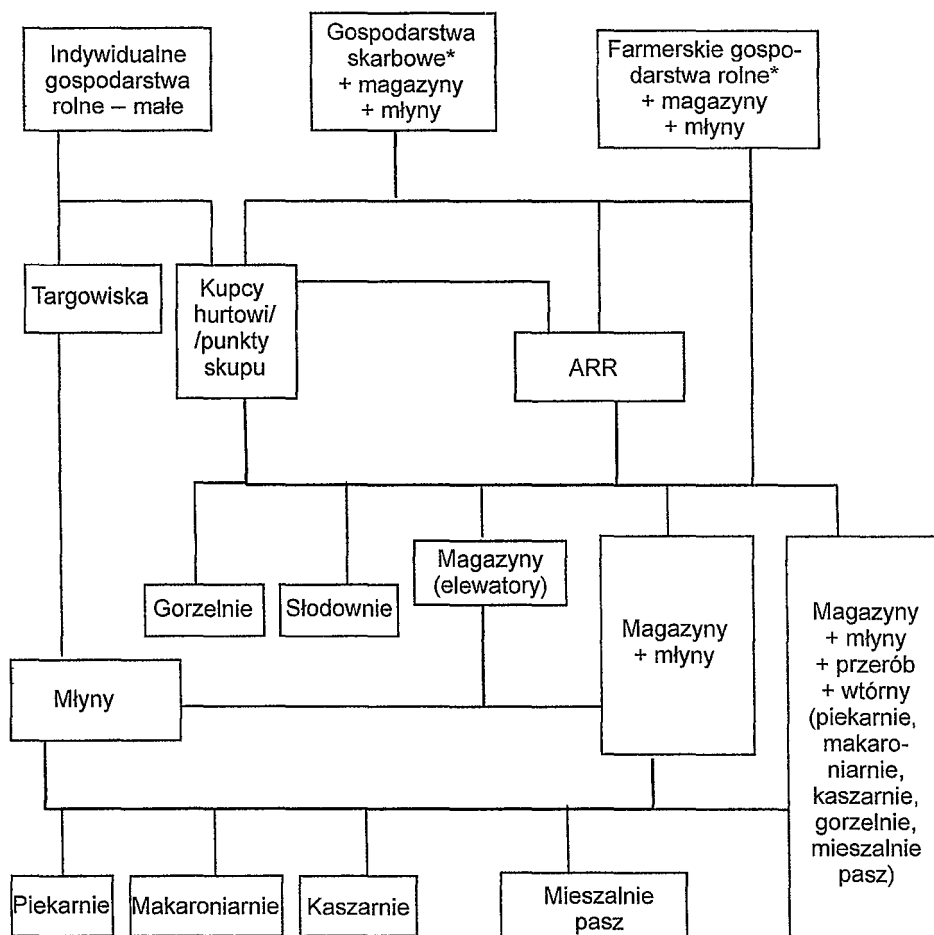
Następną przyczyną wyboru do analizy rynku zbóż jest różna specyfika produktowa (np. możliwości przetworzenia, trwałość fizykochemiczna), mająca duży wpływ na kształtowanie systemu dystrybucji. Przykładowo, na rynku owoców i warzyw znaczna część produkcji może być sprzedawana w postaci nieprzetworzonej (świeże owoce i warzywa), istnieje też wiele alternatywnych możliwości w zakresie przetwórstwa. Z kolei inne rynki (np. zbóż) dotyczą produktów, które wymagają większego stopnia przetworzenia zanim trafią do finalnych nabywców.

Jeszcze inną przyczyną wyboru rynku zbóż – jest stopień ingerencji państwa, który jest związany ze stosowaniem cen minimalnych skupu artykułów rolnych i znacznym udziałem Agencji Rynku Rolnego (ARR) w obrotach handlowych.

Identyfikacja systemu dystrybucji zbóż w Polsce

Struktura systemu dystrybucji na rynku zbóż (tylko sprzedaż produktów rolnych do dalszego przetwórstwa) składa się z trzech istotnych ogniw (zob. rys. 1):

- ogniwo producentów zbóż (indywidualne gospodarstwa rolne niskotowarowe i farmerskie oraz gospodarstwa skarbowe);
- ogniwo hurtu pierwotnego (targowiska, kupcy hurtowi – punkty skupu, bezpośrednie zakupy przez przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego, giełdy towarowe, ARR);
- ogniwo przetwórstwa zbóż (młyny, kaszarnie, makaroniarnie, słodownie, gorzelnie, piekarnie, producenci mrożonej pizzy itd.).



*Stosunkowo niewielka liczba gospodarstw rolnych realizuje rozbudowane funkcje produkcyjne i marketingowe.

Rysunek 1

Kanały dystrybucji (hurt pierwotny) na rynku zbóż w Polsce w drugiej połowie lat 90.

Źródło: Opracowanie własne.

Ogniwo producentów zbóż

Ogniwo producentów zbóż składa się z gospodarstw skarbowych, spółdzielczych, spółek prywatnych i indywidualnych, przy czym w ramach gospodarstw indywidualnych można mówić o drobnotowarowych (które mają dominujący udział) i farmerskich (specjalizujących się w produkcji zbóż). Produkcją zbóż zajmuje się około 1,931 mln gospodarstw indywidualnych. Jedynie 17,2 tys. gospodarstw indywidualnych (0,9% całkowitej liczby gospodarstw) przeznaczają

pod zasiew zbóż 50 ha i więcej hektarów⁴. Świadczy to o niskim stopniu koncentracji produkcji rolniczej zbóż. W 1997 r. jedynie 24% produkcji globalnej było kupione przez ogniwa hurtu pierwotnego, 4% rozprowadzono przez nieformalne kanały dystrybucji (targowiska), a reszta była przeznaczona na samozaopatrzenie (siew, spaszanie, wymiana sąsiedzka) i związana z ubytkami i ze stratami. W porównaniu z sytuacją sprzed 1989 r. zmniejszył się udział sektora państwowego, co związane jest z likwidacją PGR i przeklasyfikowaniem spółdzielni do sektora prywatnego oraz z powstaniem dużych gospodarstw rolnych w produkcji globalnej, towarowej i w skupie. W 1997 r. gospodarstwa indywidualne miały 88% udziału w powierzchni zasiewów i 85% udziału w zbiorach zbóż⁵. W ramach tego ogniwa systemu dystrybucji można zaobserwować – obok wzrostu udziału sektora prywatnego – jeszcze inne tendencje⁶: (1) wzrost udziału zbóż w globalnej produkcji rolniczej (z 19% w 1990 r. do 20,1% w 1997 r.); (2) wzrost udziału zbóż w towarowej produkcji rolniczej (z 8,7% w 1990 r. do 9,5% w 1997 r.); (3) zwiększenie powierzchni zasiewów (z 8,1 mln ha w 1990 r. do 8,8 mln ha w 1997 r.); (4) wzrost udziału pszenicy w powierzchni zasiewów i produkcji zbóż w latach 90. (odpowiednio o 28 i 40%), (5) niski poziom komercjalizacji produkcji zbóż (udział produkcji towarowej w globalnej wynoszący zaledwie 27%); (6) stabilizację produkcji zbóż na poziomie 25 mln ton. Do podstawowych słabych stron tego ogniwa można zaliczyć przede wszystkim wysoki poziom rozdrobnienia produkcji zbóż i brak stabilnej jakości (jest to związane trudnościami we wdrożeniu standardów jakościowych). Do mocnych stron można jedynie zaliczyć niski stopień wykorzystania nawozów sztucznych, co stwarza możliwość produkcji mającej charakter ekologiczny (zdrowa żywność).

Ogniwo hurtu pierwotnego

Duży udział w hurcie pierwotnym zbóż mają ciągle targowiska (około 4%), są one w dużej mierze związane z obrotem drobnotowarowym, nieformalnym i na własne potrzeby. Formalny skup jest realizowany przez kupców hurtowych, bezpośrednio przez magazyny PZZ i ARR oraz giełdy towarowe (najmniejszy udział). Do 1989 r. PZZ miały monopol regionalny na skup zbóż wraz ze współpracującymi spółdzielniami. Wówczas elewatory PZZ były jedynym podmiotem rynku hurtowego skupiającym: dostawy, czyszczenie, suszenie, uzdat-

⁴Dane z Powszechnego Spisu Rolnego w 1996 r. (zob. *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 1998*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 1999, s. 41).

⁵*Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 1998*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 1998, s. 335–336.

⁶Tamże, s. 332, 333, 335, 336, 342.

nianie i magazynowanie zbóż na polskim rynku. Ta sytuacja uległa gwałtownej zmianie po 1989 r. Związane to jest z powstaniem nowych instytucji zajmujących się hurtem pierwotnym: kupców hurtowych, prywatnych magazynów (elewatorów), ARR, giełd towarowych (w tym Giełdy Poznańskiej i Warszawskiej Giełdy Towarowej), z zakupami bezpośrednimi dokonywanymi przez większe zakłady przetwórcze (np. młyny) czy też targowiskami (związanymi z nieformalnym handlem zbożem). Ponadto, 35 regionalnych PZZ podzieliło się na dużą liczbę mniejszych podmiotów (ponad 100), mających w większości przypadków znaczne trudności finansowe. Jednakże podmioty związane z PZZ i ARR mają dominujący udział w hurcie pierwotnym (bez uwzględnienia nieformalnych kanałów dystrybucji). Do innych negatywnych tendencji można zaliczyć dużą rolę targowisk w obrotach oraz słabość infrastruktury technicznej (elewatory i środki transportu). Podstawową pozytywną tendencją w hurcie pierwotnym w latach 90. było stworzenie alternatywnych kanałów dystrybucji dla producentów rolnych (przede wszystkim dla dużych producentów), chociaż ciągle utrzymuje się w dużym stopniu sytuacja monopsoniczna na poszczególnych rynkach geograficznych, wynikająca z niewielkiej liczby podmiotów zajmujących się skupem zbóż w relacji do liczby producentów rolnych i wysokich kosztów transportu zboża na duże odległości. Inną przyczyną takiej sytuacji jest duży wpływ podmiotów skupowych na ustalanie standardów jakościowych (co w pewnych sytuacjach stwarza im możliwość manipulowania tymi standardami).

Ogniwo przetwórstwa zbóż

W tym ogniwie można wyróżnić siedem kluczowych sektorów: młyny (ponad 100 należących do PZZ i ok. 3000 młynów prywatnych, przy czym 60% zdolności produkcyjnych jest związanych z PZZ), mieszalnie pasz, piekarnie (funkcjonowało w 1997 r. ponad 8 tys.), makaroniarnie (większość z nich była ściśle związana z PZZ, z wyjątkiem Małmy), kaszarnie, słodownie i gorzelnie. Można zaobserwować tutaj następujące konfiguracje obrazujące integrację w ogniwie przetwórczym: młyny, makaroniarnie i kaszarnie (najczęściej taki układ można zaobserwować w PZZ), młyny i makaroniarnie, młyny i kaszarnie, słodownie i browary (np. ZP Sierpc i ZP Głubczyce) oraz gorzelnie i wytwórnie wódek (Polmos Toruń) oraz piekarnie powiązane z cukierniami i punktami sprzedaży detalicznej. W porównaniu z sytuacją sprzed 1989 r. można wyróżnić następujące zmiany⁷: (1) znaczny spadek produkcji w przypadku przemiału

⁷Zob. R. Urban, *Przetwórstwo rolno-spożywcze w Polsce*. [w:] Identyfikacja priorytetów w modernizacji rolnictwa i sektora rolno-spożywczego w Polsce, FAPA, Warszawa 1998, s. 325–351; *Rynek zbóż. Stan i perspektywy. Raporty Rynkowe*, MRiGŻ, ARR, IERiGŻ, listopad 1998, s. 13–15.

zbożowego (o 52%) i pasz przemysłowych (o 50%); (2) najpierw spadek, a potem zwiększenie produkcji towarów wysoko przetworzonych: pieczywa (np. w 1988 r. 3614 tys. ton, w 1994 r. 2750 tys. ton, w 1997 r. 3194 tys. ton), makaronów (w 1988 r. 92,4 tys. ton, w 1994 r. 67,6 tys. ton, w 1997 r. 112 tys. ton) i pieczywa cukierniczego (w 1985 r. 141,1 tys. ton, w 1994 r. 150,9 tys. ton, w 1997 r. 140,9 tys. ton); (3) powstanie gęstej sieci prywatnych przetwórci, skoncentrowanych na obsłudze rynków lokalnych (np. piekarni, ciastkarni, młynów i makaroniarni); (4) obniżenie stopnia koncentracji w ogniwie przetwórstwa zbóż w pierwszej połowie lat 90. i odwrócenie tej tendencji w drugiej połowie lat 90.; (5) udział PZZ w programie powszechnej prywatyzacji przez Narodowe Fundusze Inwestycyjne (NFI); (6) pojawienie się silnych podmiotów, mogących w najbliższych latach zająć dominujące pozycje rynkowe (np. Rolimpex, Malma, Lubella); (7) działania modernizacyjne związane z produkcją makaronów; (8) znaczny wzrost nakładów inwestycyjnych w drugiej połowie lat 90. (rocznie około 50 mln USD); (9) obniżenie udziału przedsiębiorstw państwowych w produkcji sprzedanej całej branży (w 1998 r. ten udział obniżył się do 15%).

Ocena sprawności systemów dystrybucji na rynku zbóż

Kryteria oceny sprawności systemu dystrybucji

Ocena sprawności systemu dystrybucji może być przeprowadzona na podstawie kryteriów mających charakter jakościowy i ilościowy⁸. Pierwsza grupa kryteriów związana jest ze sprawnością dynamiczną, gdyż jest prowadzona z punktu widzenia zdolności poszczególnych uczestników kanału dystrybucji do podejmowania działań racjonalizujących cały system dystrybucji. W ramach tych kryteriów można wyróżnić:

⁸L. Stern, A. El-Ansary, J. Brown wyróżnili cztery podstawowe grupy kryteriów sprawności kanałów dystrybucji: efektywności, równości, produktywności i rentowności (Zob. L. Stern, A. El-Ansary, J. Brown, *Management in Marketing Channels*, Prentice Hall International, London 1989, s. 385-317); D. Bowersox i M. Cooper skoncentrowali swoją uwagę na kryteriach sprawności związanych z rentownością i stopniem satysfakcji klientów (Zob. D. Bowersox, M. Cooper, *Strategic Marketing Channels Management*, McGraw-Hill, New York 1992, s. 342-361); L. Stern F. Sturvidivant opracowali zestaw kryteriów oceny kanałów dystrybucji ze względu na oczekiwania nabywców: dostosowanie pojedynczej partii dostaw, czas oczekiwania, dogodność przestrzenną, zróżnicowanie oferty towarowej, wsparcie ze strony usług dodatkowych (Zob. L. Stern, F. Sturvidivant, *Customer-Driven Distribution System*, Harvard Business Review, July-August 1987).

- możliwość wyboru (jest to związane z ilością alternatywnych kanałów dystrybucji dla producentów rolnych),
- stopień przejrzystości rynkowej (jest to łatwość dotarcia do wiarygodnej informacji rynkowej, przede wszystkim przez rolników),
- stopień innowacyjności (sprzyjające warunki do tworzenia i wdrażania innowacji kompleksowej nie tylko dotyczącej produktów, ale również metod wytwarzania, dystrybucji, transportu, magazynowania, promocji itd.),
- poziom jakości oferowanych produktów (jest to związane przede wszystkim z wdrożeniem i przestrzeganiem standardów produktów rolno-spożywczych przez wszystkie podmioty rynkowe),
- dostosowanie oferty do potrzeb finalnych nabywców (jest to związane z wdrożeniem orientacji marketingowej w działalności gospodarczej we wszystkich podmiotach funkcjonujących w systemie dystrybucji produktów rolno-spożywczych).

Kryteria ilościowe związane są ze sprawnością statyczną, mierzoną w określonym momencie czasu, i wówczas są brane pod uwagę czynniki związane z: kosztami, sprzedażą, zyskiem, rentownością i produktywnością czynników produkcji. W przypadku rynków rolno-spożywczych ze względu na dostęp do danych statystycznych analiza sprawności w ramach oceny ilościowej zostanie przeprowadzona za pomocą wskaźników dynamiki cen (detalicznych i skupu) wybranych produktów rolnych i spożywczych i tym samym będzie można ocenić zmiany w udziale producentów rolnych w cenie detalicznej produktów spożywczych.

Ocena jakościowa

Biorąc pod uwagę pierwsze kryterium jakościowe – *tworzenie możliwości wyboru* – sytuacja na rynku zbóż przedstawia się następująco. Producenci rolni mają ograniczone możliwości sprzedaży swoich produktów, gdyż często można zaobserwować układ monoposoniczny na danym rynku regionalnym. Można tutaj wyróżnić następujące kanały dystrybucji: targowiska, bezpośredni skup przez młyny (i inne przedsiębiorstwa przetwórcze), kupcy hurtowi (punkty skupu). Większi producenci rolni w większym stopniu korzystają z bezpośredniego skupu i usług kupców hurtowych, z kolei mniejsi współpracują głównie z targowiskami.

Drugie kryterium jakościowe jest związane z *poziomem przejrzystości informacyjnej*. Na ten poziom mają wpływ trzy istotne czynniki: system informacji

rynkowej dotyczący rolnictwa i gospodarki żywnościowej, udział w obrotach rynków formalnych i działalność Agencji Rynku Rolnego.

- System informacji rynkowej, zwłaszcza w przypadku rolników, w Polsce charakteryzuje się dużą niewydolnością, gdyż generuje niekompletne, sprzeczne i opóźnione informacje⁹. Stąd też można na wszystkich analizowanych rynkach ocenić negatywnie istniejące rozwiązania w zakresie systemu informacji rynkowej.
- Niski udział w obrotach towarowych na rynku zbóż rynków formalnych (tj. giełd towarowych, aukcji, rynków hurtowych) ma negatywny wpływ na przejrzystość informacyjną. Chociaż z tego względu sytuacja na rynku zbóż jest lepsza niż na rynku owocowo-warzywnym, gdzie udział rynków formalnych jest jeszcze mniejszy w obrotach handlowych.
- ARR przez działania interwencyjne, ale również przez zaangażowanie kapitałowe w: giełdach towarowych, rynkach hurtowych, zakładach przetwórczych, firmach handlowych¹⁰, ma duży wpływ na rozwój sytuacji rynkowej na rynku zbóż, a także i mięsa. Często na tych rynkach produktowych ARR jest traktowana jako jedyne panaceum na wszelkiego rodzaju dolegliwości w zakresie sprzedaży płodów rolnych. Biorąc pod uwagę ten aspekt, sytuacja na rynku mleka i owocowo-warzywnym jest korzystniejsza.

Stopień innowacyjności w systemie dystrybucji jest związany bezpośrednio z ilością innowacji produktowych i pozaproduktowych kreowanych i wdrażanych przez uczestników rynkowych. W przypadku rolników będzie to związane z wprowadzaniem nowych odmian (rodzajów) nasion (np. żywność transgeniczna¹¹), ras zwierząt hodowlanych, technologii produkcji rolnej (np. żywność ekologiczna), środków transportu (zmniejszających stopień uszkodzeń produktów rolnych w trakcie transportu¹²), sposobów magazynowania (zwiększających trwałość produktów rolnych). W tym przypadku kluczowym czynnikiem zwiększającym stopień dyfuzji innowacji rynkowych jest poziom wykształcenia

⁹Zob. szerzej na temat systemu informacji rynkowej dla rolnictwa i gospodarki żywnościowej: W. Szymanowski, G. Karasiewicz, *Handel krajowy produktami rolno-spożywczymi*. [w:] Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce, FAPA, Warszawa 1998, s. 451–452.

¹⁰Zob. szerzej na ten temat: K. Pieniążek, *Wpływ instytucji na rynek produktów rolniczych*. [w:] Wpływ instytucji i organizacji na rynku produktów rolnych i żywności w Polsce i niektórych krajach europejskich, Projekt Phare P9105-04-15, IPS, MITAMA 1995.

¹¹Zob. T. Twardowski, *Novel food, czyli żywność otrzymana z organizmów transgenicznych*, Materiały Konferencji PTTŻ Oddział Małopolska, Kraków, 19–20 czerwca 1997, s. 158.

¹²Zob. J. Bielejec, *Jakość techniki i organizacji procesów transportowych w przemieszczaniu żywności w rolnictwie*, Materiały Konferencji PTTŻ „Jakość w transporcie żywności”, Poznań, 4–6 listopada, Warszawa 1998, s. 56–60.

rolników. W Polsce istnieje duża luka edukacyjna między wsią a miastem. Odsetek ludności miejskiej z wykształceniem wyższym jest pięciokrotnie wyższy niż wśród ludności wiejskiej (w 1995 r. wyższe wykształcenie miało 9,7% ludności miejskiej i 1,9% ludności wiejskiej)¹³.

Czwarte kryterium jakościowe służące do oceny sprawności systemów dystrybucji dotyczy **jakości produktów rolno-spożywczych**. Jest ono w dużej mierze związane ze standaryzacją towarów rolno-spożywczych. Brak standardów lub ich nieuwzględnianie w pełnym stopniu w przypadku transakcji jest cechą charakterystyczną dla wszystkich rynków produktów rolnych, w tym również rynku zbóż. Przyczyną tego zjawiska są: nieprecyzyjne (czasami sprzeczne) przepisy prawne w zakresie kontroli jakości produktów rolnych (powodujące, iż zakres działań instytucji nie jest ściśle rozgraniczony, a kompetencje niektórych z nich nakładają się na siebie, np. zgodność produktów rolno-spożywczych ze standardami jakościowymi badają PIS, PIH i GISiPAR)¹⁴, duży udział targowisk w obrotach na poziomie hurtu pierwotnego (i tym samym mały ryneków formalnych i kontraktacji), tolerancja wobec tych, którzy łamią przepisy prawne.

Ostatnim kryterium jakościowym wykorzystanym do oceny sprawności systemu dystrybucji jest **poziom dostosowania oferty do potrzeb finalnych nabywców**. To kryterium jest ściśle związane z wdrożeniem orientacji marketingowej w podmiotach funkcjonujących w systemie dystrybucji produktów rolno-spożywczych. Najtrudniejsza sytuacja występuje na tym polu w przypadku producentów rolnych, którzy w większości reprezentują orientację produkcyjną (świadczy o tym często powtarzany pogląd, iż to zostało wyprodukowane przez rolników bez względu na jakość i po opłacalnych cenach powinno być kupione przez inne podmioty). Sytuacja w innych ogniwach pod tym względem jest lepsza, chociaż ciągle pozostawia wiele do życzenia¹⁵.

¹³Zob. M. Kłodziński, J. Wilkin, *Rozwój obszarów wiejskich w Polsce*. [w:] Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce, FAPA, Warszawa 1998, s.210–212.

¹⁴Zob. A. Czemi, *Wpływ systemu oraz instytucji kontroli jakości na rynek produktów rolniczych i żywnościowych*. [w:] Wpływ instytucji i organizacji na rynki produktów rolnych i żywności w Polsce i niektórych krajach europejskich. Projekt Phare P9105-04-15. IPS, MITAMA 1995.

¹⁵Zob. K. Fonfara, *Marketingowa orientacja polskich przedsiębiorstw*, Marketing i Rynek 3/94; U. Kłosiewicz, B. Słomińska, *Marketingowa orientacja polskich przedsiębiorstw handlowych*, Marketing i Rynek 6/95; J. Kotarbiński, *Marketing w polskich spółkach giełdowych*, Marketing i Rynek 5/98; K. Pasternak, *Rozwój marketingu w przedsiębiorstwach przemysłu mięsnego*, Marketing i Rynek 3/95.

Ocena ilościowa

Sprawność istniejących rozwiązań dystrybucyjnych na rynku zbóż można również ocenić przez analizę dynamiki cen (skupu i detalicznych) produktów rolno-spożywczych w latach 90. Do oceny ilościowej zostaną wykorzystane następujące wskaźniki:

- średnia arytmetyczna: ilustrująca średnie roczne tempo wzrostu cen (skupu i detalicznych);
- odchylenie standardowe: opisujące zróżnicowanie średniego rocznego wzrostu cen (skupu i detalicznych);
- różnica pomiędzy wskaźnikami dynamiki cen skupu i detalicznych podniesiona do kwadratu: opisująca zróżnicowanie w tempie wzrostu pomiędzy cenami skupu i cenami detalicznymi powiązanych ze sobą produktów rolnych i spożywczych.

Na badanym rynku produktowym analiza dynamiki zmian cen zostanie ograniczona do cen skupu pszenicy i żyta, cen detalicznych chleba mieszanego zwykłego 0,6 kg, cen mąki pszennej Poznańska 1 kg, cen makaronu jajecznego 250 g. W przypadku pierwszego wskaźnika – średnia arytmetyczna – można zaobserwować, że był on wyższy dla cen skupu (zarówno pszenicy i żyta) w relacji do porównywanych cen produktów konsumpcyjnych (chleba, mąki, makaronu). Oznacza to, iż przeciętny wzrost cen na rynku zbóż w ogniwie hurtu pierwotnego był nieznacznie wyższy niż przeciętny wzrost cen w ogniwie detalu. Jest to związane z kształtowaniem korzystniejszej relacji cenowej dla rolników w badanym okresie, aczkolwiek różnice pomiędzy tymi średnimi arytmetycznymi były nieznaczne (od 6 do 2%).

Drugi wskaźnik już jest mniej korzystny dla rolników, gdyż odchylenie standardowe wskaźników dynamiki cen produktów rolnych jest zdecydowanie wyższe niż produktów konsumpcyjnych: w pierwszym przypadku znajduje się on w przedziale 42,19–44,27, w drugim – 9,10–35,25. Stąd też rynek produktów pszenicy i żyta był mniej stabilny, bardziej podatny na wahania cenowe niż rynek przetworzonych produktów rolnych.

Trzeci wskaźnik, czyli różnica pomiędzy wskaźnikami dynamiki cen podniesiona do kwadratu, informuje o tym, że najniższy stopień dostosowania zmian cen na rynku zbóż wystąpił w przypadku pszenicy i makaronu, a najmniejszy dotyczył pszenicy i mąki. Pomimo iż analizowane produkty rolne i spożywcze są silnie powiązane w układzie technologicznym, to te wskaźniki osiągają stosunkowo wysokie wartości, oznacza to brak silnych relacji pomiędzy ogniwem skupu i pozostałymi ogniwami w systemie dystrybucji na rynku zbóż (zob. tab. 1).

Tabela 1

Analiza dynamiki cen na rynku zbóż w latach 1991–1997

Wskaźniki	Pszenvica – chleb	Pszenvica – mąka	Pszenvica – makaron	Żyto – chleb
Średnia arytmetyczna wskaźników dynamiki cen produktu rolnego	135,50	135,50	135,50	135,80
Średnia arytmetyczna wskaźników dynamiki cen produktu spożywczego	133,14	129,06	130,50	133,14
Odchylenie standardowe wskaźników dynamiki cen produktu rolnego	42,19	42,19	42,19	44,27
Odchylenie standardowe wskaźników dynamiki cen produktu spożywczego	25,41	35,25	9,10	25,41
Różnica pomiędzy wskaźnikami dynamiki cen podniesiona do kwadratu	3 538,62	2 306,61	10 192,62	9 418,02

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 1998*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 1998, s. 310, 317; *Rocznik Statystyczny 1995*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 1995, s. 308, 320.

Docelowy system dystrybucji produktów zbożowych

Biorąc pod uwagę kryteria jakościowe i ilościowe, można powiedzieć, iż rynek zbóż charakteryzuje się niskim stopniem sprawności systemu dystrybucji na poziomie hurtu pierwotnego. Ocena jakościowa i ilościowa w przypadku tego rynku kształtuje się na niskim poziomie, dlatego też konieczne są zmiany w systemie dystrybucji. Docelowe rozwiązania dystrybucyjne dla rynku zbóż zostały zaprojektowane w taki sposób, aby osiągnąć wyższy poziom sprawności rynkowej. Ponadto te propozycje uwzględniają nie tylko aktualną sytuację dystrybucyjną na tych rynkach (która została przedstawiona wcześniej), ale i rozwiązania dystrybucyjne stosowane w krajach UE¹⁶.

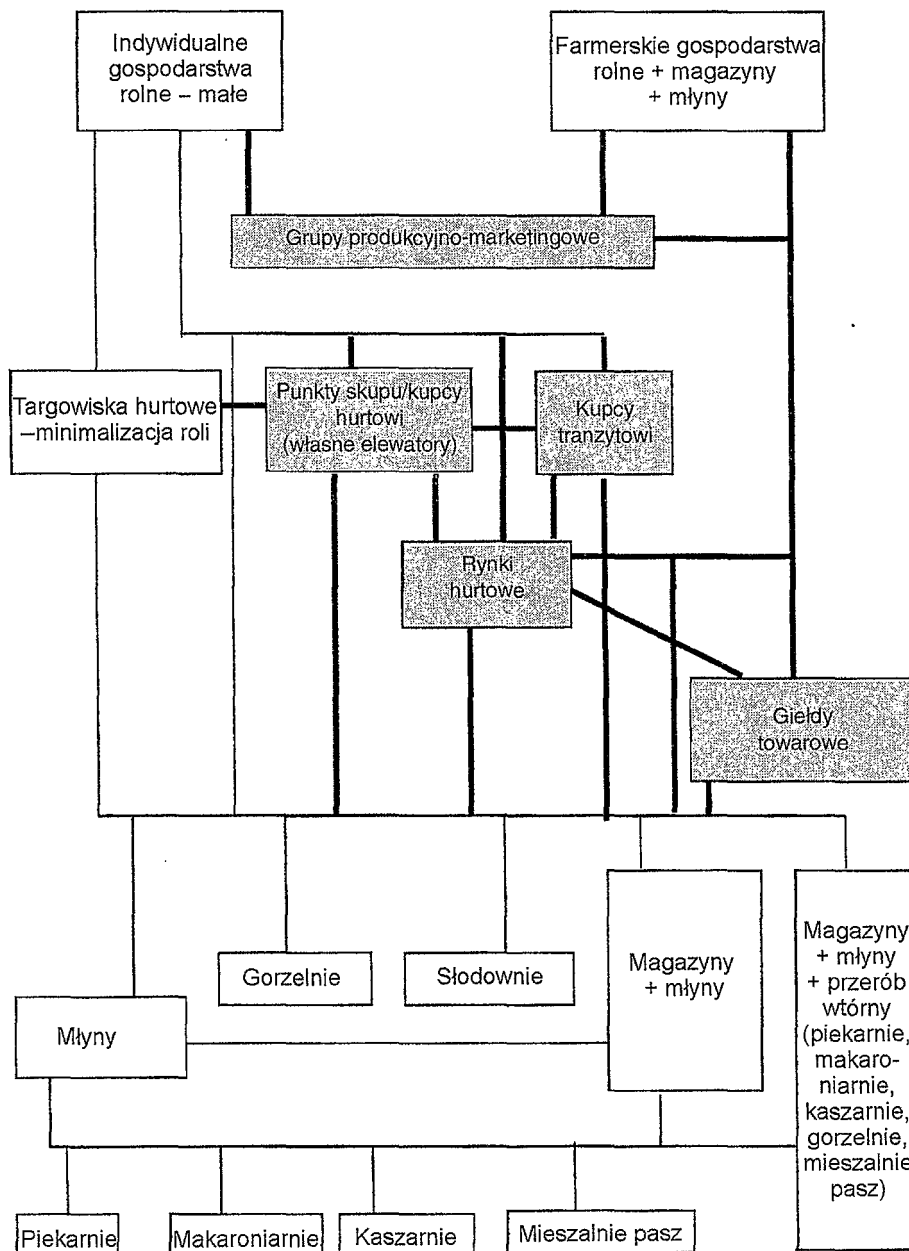
Proponowany system dystrybucji jest związany z rozwojem nowych instytucji rynkowych (*rynki hurtowe, kupcy hurtowi*) i zwiększeniem stopnia inte-

¹⁶Na temat rozwiązań dystrybucyjnych stosowanych w krajach UE zob.: *Plan rozwoju struktur handlu hurtowego produktów rolniczych – raport finalny*, Projekt FAPA/ASAP P9205-05-20, IPS, Warszawa 1995.

gracji (np. *grupy produkcyjno-marketingowe*) oraz nowych *powiązań kooperacyjnych (wzrost roli kontraktacji)*. Ponadto, w rozwiązaniu docelowym istotną rolę będą pełnił *giełdy towarowe*, przez określanie standardów jakościowych i tworzenie większej przejrzystości rynkowej. Takie rozwiązanie umożliwi osiągnięcie wyższej sprawności rynku (większy stopień przejrzystości i wyboru oraz niższe koszty transakcyjne) oraz będzie w większym stopniu dostosowany do rozwiązań występujących w krajach UE.

Taki system dystrybucji na polskim rynku zbóż powinien składać się z następujących kanałów dystrybucji na poziomie hurtu pierwotnego (zob. rys. 2):

- indywidualne gospodarstwa rolne (małe i średnie) → kupcy hurtowi lub punkty skupu → przetwórstwo /rynk hurtowe/ giełdy towarowe (funkcjonowanie takich punktów skupu powinno być związane z odpowiednią bazą magazynową – elewatory);
- indywidualne gospodarstwa rolne (małe i średnie) → kupcy tranzytowi → przetwórstwo /rynk hurtowe/ giełdy towarowe (kupcy tranzytowi są to firmy realizujące funkcje transportu, umożliwią one likwidację monopsonów regionalnych oraz ze względu na nowocześniejszy tabor transportowy poprawią efektywność w realizacji tej funkcji dystrybucyjnej);
- indywidualne gospodarstwa rolne (małe i średnie) → targowiska hurtowe (konieczność minimalizacji ich roli, jedynie małe i drobnotowarowe gospodarstwa rolne mogą traktować ten kanał dystrybucji jako istotny);
- farmerskie gospodarstwa rolne /rynk hurtowe (na takich rynkach mających charakter podażyowy powinien być wyodrębniony sektor do handlu zbożem, gdzie stoiska handlowe mogliby wykupić więksi producenci rolni);
- farmerskie gospodarstwa rolne → przetwórstwo spożywcze (ten kanał dystrybucji powinien być oparty na kontraktacji długookresowej);
- farmerskie gospodarstwa rolne + przetwórstwo (np. młyn) → piekarnie, makaroniarnie (takie rozwiązanie dystrybucyjne umożliwi współpracę dużym producentom rolnym z przetwórstwem wtórnym);
- farmerskie gospodarstwa rolne → giełdy towarowe (jedynie bardzo duże gospodarstwa rolne mogą wykorzystać ten kanał dystrybucji);
- gospodarstwa rolne → grupy produkcyjno-marketingowe → rynki hurtowe (producenci rolni mogą zaistnieć bezpośrednio na rynkach hurtowych tworząc grupy, których jedną z funkcji będzie sprzedaż zboża na wykupionych lub wdzierżawionych stoiskach handlowych);
- producenci rolni → grupy produkcyjno-marketingowe → giełdy towarowe (takie rozwiązanie mogą zastosować farmerskie gospodarstwa rolne tworząc grupę ukierunkowaną na handel giełdowy);
- producenci rolni → grupy produkcyjno-marketingowe → przetwórstwo (grupy ułatwią bezpośrednie kontakty producentom rolnym z przemysłem zbożowym i zwiększą ich siłę przetargową, zwłaszcza małych gospodarstw).



*kolorem ciemnym oznaczono nowe podmioty docelowego systemu dystrybucji produktów zbożowych

Rysunek 2

Docelowy system dystrybucji – rynek zbóż (sprzedaż produktu rolnego do dalszego przetwórstwa)*

Źródło: Opracowanie własne.

Działania prowadzące do uzyskania docelowego systemu dystrybucji na rynku zbóż¹⁷ można przedstawić w następującej kolejności:

1. Przygotowanie programu wspierającego i zachęcającego do tworzenia grup (spółdzielni) produkcyjno-marketingowych producentów rolnych.
2. Zachęcanie do tworzenia organizacji (stowarzyszeń) producentów rolnych i innych uczestników rynku.
3. Przyspieszenie realizacji programu budowy rynków hurtowych w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem roli Warszawskiej Giełdy Towarowej.
4. Przygotowanie programu związanego z budową i częściowym finansowaniem firm handlowych (funkcjonujących głównie w detalu) organizowanych przez producentów rolnych (lub ich związki) oraz przedsiębiorstwa przetwórcze.
5. Wykorzystanie preferencyjnych kredytów skupowych do rozwoju kontraktacji.
6. Zmniejszenie stopnia interwencjonizmu agencji rządowych na rynku zbóż.
7. Ograniczanie działalności ARR tylko do funkcji regulacyjnych.
8. Przyspieszenie prywatyzacji PZZ i Bacutilu.
9. Przygotowanie programu związanego z opracowaniem i wdrożeniem krajowego systemu informacji rynkowej.
10. Opracowanie i wdrożenie norm i standardów jakościowych.
11. Pomaganie w restrukturalizacji technicznej przetwórstwa i przemiału.
12. Opracowanie programu pomocy we wdrażaniu ISO do zakładów przetwórczych (przede wszystkim makaroniarnie).
13. Przygotowanie programu edukacyjnego dla producentów rolnych z zakresu wiedzy ekonomicznej i innych problemów.

Podsumowanie

Punktem wyjścia do określenia priorytetów związanych z modernizacją systemu dystrybucji produktów rolno-spożywczych w Polsce była analiza rozwiązań dystrybucyjnych (odnoszących się przede wszystkim do hurtu pierwotnego) na rynku zbóż. Ten rynek produktowy odgrywa dużą rolę w polskiej gospodarce żywnościowej, stanowi on bowiem około 20% produkcji globalnej rolnictwa, ponad 9,6% jego produkcji towarowej.

¹⁷Opracowanie własne na podstawie: *Plan rozwoju struktur handlu hurtowego produktów rolniczych – raport finalny*, Projekt FAPA/ASAP P9205-05-20, IPS, Warszawa 1995.

Do podstawowych wniosków wynikających z analizy systemów dystrybucyjnych można zaliczyć:

- dominację kanałów dystrybucyjnych opartych na: targowiskach, bezpośrednim skupie produktów rolnych przez przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego, pośrednikach handlowych (najczęściej punkty skupu);
- duże znaczenie w systemie dystrybucji ARR;
- niewielkie znaczenie grup produkcyjno-marketingowych;
- niewielkie znaczenie w systemie dystrybucyjnym takich instytucji, jak giełdy towarowe i rynki hurtowe;
- niewielkie znaczenie w bezpośrednim skupie kontraktacji (długookresowych umów z rolnikami);
- niską sprawność analizowanych rynków produktowych (wyższą ocenę od rynku zbóż uzyskał rynek owocowo-warzywny, a niższą rynek mleka).

Kluczowym rozwiązaniem mogącym się przyczynić do podniesienia sprawności systemów dystrybucji na rynkach rolno-spożywczych jest rozwój grup produkcyjno-marketingowych. Umożliwiają one nie tylko poprawę układu sił przetargowych w kanałach dystrybucji na korzyść rolników, ale również stanowią podstawę do rozwoju pozostałych instytucji w systemie dystrybucji. Bez grup produkcyjno-marketingowych (lub radykalnych zmian w strukturze agrarnej) trudności w rozwoju napotkają takie instytucje, jak: rynki hurtowe, giełdy towarowe, kontraktacja przemysłu spożywczego i sieci detaliczne.

Literatura

- BIELEJEC J., 1998: *Jakość techniki i organizacji procesów transportowych w przemieszczaniu żywności w rolnictwie*, Materiały konferencji PTTŻ – Jakość w transporcie żywności, Poznań 4–6 listopada, Warszawa.
- BOWERSOX D., COOPER M., 1992: *Strategic Marketing Channels Management*, McGraw-Hill, New York.
- CZERNI A., 1995: *Wpływ systemu oraz instytucji kontroli jakości na rynek produktów rolniczych i żywnościowych*. [w:] Wpływ instytucji i organizacji na rynki produktów rolnych i żywności w Polsce i niektórych krajach europejskich. Projekt Phare P9105-04-15. IPS, MITAMA.
- FONFARA K., Marketingowa orientacja polskich przedsiębiorstw, *Marketing i Rynek* 3/94.
- GŁOWACKI R., 1982: *Przedsiębiorstwo na rynku*, wyd. II. Warszawa.
- KARASIEWICZ G., SZYMANOWSKI W., 1998: *Współzależność rozwoju instytucji hurtu pierwotnego ze zmianami struktury agrarnej w Polsce*. Konferencja „Uwarunkowania przekształceń struktury agrarnej w rolnictwie polskim”, Poznań.
- KŁODZIŃSKI M., WILKIN J., 1998: *Rozwój obszarów wiejskich w Polsce*, [w:] *Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce*, FAPA, Warszawa.
- KŁOSIEWICZ U., SŁOMIŃSKA B., Marketingowa orientacja polskich przedsiębiorstw handlowych. *Marketing i Rynek* 6/95.

- KOTARBIŃSKI J., Marketing w polskich spółkach giełdowych. *Marketing i Rynek* 5/98.
- PASTERNAK K., Rozwój marketingu w przedsiębiorstwach przemysłu mięsnego. *Marketing i Rynek* 3/95.
- PASZKOWSKI S., POCZTA W., WYSOCKI F., 1998: Sytuacja strukturalno-produkcyjna rolnictwa polskiego na tle rolnictwa UE. [w:] *Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce*. FAPA, Warszawa .
- PIENIAŻEK K., 1995: Wpływ instytucji na rynek produktów rolniczych. [w:] *Wpływ instytucji i organizacji na rynku produktów rolnych i żywności w Polsce i niektórych krajach europejskich*, Projekt Phare P9105-04-15, IPS, MITAMA .
- Plan rozwoju struktur handlu hurtowego produktów rolniczych – raport finalny, Projekt FA-PA/ASAP P9205-05-20, IPS, Warszawa 1995.
- ROWIŃSKI J., Integracja Polski z Unią Europejską – Niezbędne procesy dostosowawcze polskiej gospodarki żywnościowej. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* 2–3/1997.
- Rynek zbóż. Stan i perspektywy. Raporty Rynkowe*. MRiGŻ, ARR, IERiGŻ, listopad 1998.
- STERN L., EL-ANSARY A., BROWN J., 1989: *Management in Marketing Channels*, Prentice Hall International, London.
- STERN L., STURVIDIVANT F., 1987: *Customer-Driven Distribution System*, Harvard Business Review, July-August.
- SZYMANOWSKI W., KARASIEWICZ G., 1998: Handel krajowy produktami rolno-spożywczymi [w:] *Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce*, FAPA, Warszawa.
- TWARDOWSKI T., *Novel food, czyli żywność otrzymywana z organizmów transgenicznych*, Materiały konferencji PTTŻ, Oddział Małopolska, Kraków 19–20 czerwca 1997.
- URBAN R., 1998: Przetwórstwo rolno-spożywczego w Polsce. [w:] *Identyfikacja priorytetów w modernizacji rolnictwa i sektora rolno-spożywczego w Polsce*, FAPA, Warszawa.

Directions of Modernisation of Cereal Products Distribution System in Poland

Abstract

The paper presents the main methods and directions of modernisation of agri-food products distribution system in Poland on the sample of the cereal market.

First part of the study identifies the system of cereal distribution in Poland. Then, the effectiveness of this system was assessed according to qualitative and quantitative criteria.

On the basis of conducted analysis the author proposes definitive model of cereal products distribution system. The author's suggestions in regards to system transformation ways will enable an implementation of final structure of cereal distribution system in Poland.