

Przemiany w handlu świeżymi owocami i warzywami w Unii Europejskiej i Polsce

Wstęp

Handel detaliczny podlega ciągłym zmianom wraz ze zmieniającym się otoczeniem. Na rynku Unii Europejskiej nieustannie zmieniają się wymagania konsumentów, rośnie konkurencja, trwają stare i powstają nowe powiązania między podmiotami rynku.

Handel zmienia swój kształt w wyniku nasilenia konkurencji, otwarcia na nowe rynki (internacjonalizacja i globalizacja gospodarki) oraz podejmowanej współpracy. Na strukturę handlu wpływ mają zmiany w makrootoczeniu o charakterze społecznym, ekonomicznym i technologicznym, z którymi związane są zjawiska demograficzne mające swoje konsekwencje w strukturze wieku, stanie posiadania i wykorzystywanych środkach lokomocji. Do innych czynników mających wpływ na zmiany handlu należą wielkość i struktura konsumpcji, godziny otwarcia sklepów, regulacje prawne, zwyczaje konsumentów oraz zakres ochrony konsumenta.

Ogrodnicy w pierwszym rzędzie zmieniają sposób postępowania na rynku, poszukując nowych miejsc sprzedaży oraz osób, które pomogłyby im w tych działaniach.

Celem artykułu jest przedstawienie przemian zachodzących w handlu świeżymi owocami i warzywami w krajach Unii Europejskiej i Polsce.

Zmiany ilościowe w handlu europejskim

W latach 1986–1990 było w krajach Unii Europejskiej (UE) zarejestrowanych 3,2 mln przedsiębiorstw handlu detalicznego i około 3,7 mln jednostek handlu detalicznego. Większość sklepów skoncentrowana była we Włoszech (26% wszystkich przedsiębiorstw handlu detalicznego), Francji (14,5%), w Niemczech (14,1%), Hiszpanii (13,9%) i Wielkiej Brytanii (12,4%). W krajach

UE dominują prywatni właściciele, posiadający jedną placówkę handlową. W Hiszpanii i we Włoszech stanowili oni około 90% wszystkich przedsiębiorstw detalicznych, w Grecji i Niemczech około 80%¹.

W krajach UE wyróżnić można dwa odmienne typy handlu detalicznego, typ „północny” i „śródziemnomorski”. W krajach Europy północnej nastąpiły procesy dużej koncentracji w branży spożywczej. Silna konkurencja spowodowała procesy koncentracji handlu, wykazującego większą efektywność i otwartość na innowacje (wprowadzenie kart kredytowych, kodów kreskowych, elektronicznej wymiany informacji). W krajach Europy południowej (Hiszpania, Włochy) silne jest rozdrobnienie handlu detalicznego, a procesy konsolidacji handlu przebiegają tam wolniej.

Koncentracja i internacjonalizacja handlu owocami i warzywami

Koncentracja podaży określana jest jako proces ciągły i następujący w sposób dynamiczny. Od lat 50., w miarę wprowadzenia nowych technik sprzedaży następował w krajach EWG silny proces koncentracji handlu hurtowego.

W Holandii w 1957 r. istniało 137 aukcji owoców i warzyw, w 1968 r. było ich 101, a od 1978 do 1991 r. ich liczba zmniejszyła o ponad 60%² – z 57 w 1978 do 19 w 1991 r. Główną przyczynę koncentracji rynków aukcyjnych upatruje się w doskonaleniu technik sprzedaży.

W krajach UE następuje rozwój różnych form współpracy i koncentracji³. Mali i średni detaliści wraz ze wzrastającą konkurencją ze strony dużych sieci dystrybucji podejmują wspólne działania. Współpraca ta ma charakter dobrowolnych łańcuchów, grup zakupu, franchisingu oraz spółdzielni detalistów. W Niemczech zrzeszeni detaliści kontrolują ponad jedną piątą rynku. W branży żywnościowej kontrola zrzeszeń detalistów obejmuje wspólne zakupy, sięgające 80% dostaw⁴. Jednym z przejawów koncentracji handlu w skali całej Unii Europejskiej jest powstawanie grup handlowych. Głównym obszarem koncentracji są

¹Dane dotyczą roku 1988.

²Chmielewska W., Niewiadomski J., Organizacja rynku produktów ogrodniczych w Holandii, Sekcja Analiz Ekonomicznych Polityki Rolnej (SAEPR), materiały powielone, Warszawa 1994, s. 2.

³Te dwie tendencje stanowią trzon przemian zachodzących w strukturze handlu detalicznego w krajach UE już od początków lat siedemdziesiątych. Patrz szerzej Wójcik K., Kierunki rozwoju handlu detalicznego w krajach kapitalistycznych, „Handel na Świecie”, 1980, nr 1, s. 67–68.

⁴Dytman M., Jerczyńska M., Handel detaliczny w krajach Unii Europejskiej, Handel Wewnętrzny, 1996, s. 56–57.

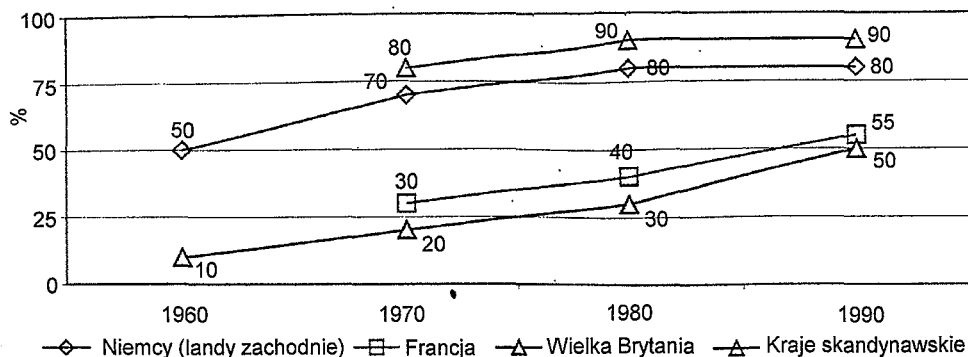
kraje Europy północnej, w których grupy handlowe mają swoje siedziby (Francja, Niemcy i Wielka Brytania).

W krajach Unii liczba wielkopowierzchniowych sklepów wykazuje trwałe tendencje wzrostowe. Sklepy tego typu uzyskują trwałą przewagę konkurencyjną stwarzając konsumentom dogodne warunki zakupu szerokiego asortymentu produktów żywnościowych i nieżywnościowych. Łączny zakup tych produktów wpływa na zmniejszenie się liczby małych, wyspecjalizowanych sklepów spożywczych. Zakup artykułów spożywczych w supermarketach zwiększa się w wyniku poszerzania oferty handlowej oraz przez oferowanie produktów markowych, a także wprowadzanie do sklepu produktów z wytwórni lokalnych, które mają wysoką jakość i są oryginalne.

Sprzedaży owoców i warzyw w państwach UE za pośrednictwem sieci supermarketów systematycznie ulegała wzrostowi. W latach 60. najczęściej owoców i warzyw w krajach UE sprzedano w Niemczech Zachodnich. Sprzedaż owoców i warzyw za pośrednictwem supermarketów sięgała tam 50%. W kolejnych dekadach udział tej sprzedaży wzrastał, osiągając w latach 1980–1990 poziom 80%. W innych krajach UE również wzrastał udział sprzedaży owoców i warzyw w supermarketach, osiągając w latach 90. średni poziom 60% (rys. 1). Sieci dystrybucji zwiększają liczbę swoich punktów sprzedaży, zwiększają konkurencję w stosunku do tradycyjnych sklepów ogólnospożywczych oraz sklepów owocowo-warzywnych. Różna jest intensywność ich wchodzenia na rynki poszczególnych państw UE i uzależniona jest ona przede wszystkim od zachowań konsumentów, stopnia ich zmotoryzowania, wyposażenia gospodarstw domowych w lodówki i zamrażarki, przychylności uregulowań prawnych i od przestrzennego układu aglomeracji miejskich.

Wraz ze wzrostem znaczenia supermarketów i hipermarketów zwiększa się udział sprzedaży w nich owoców i warzyw, przy czym największy jest w krajach „północy” (w Niemczech jest to przeciętnie 70–80%), natomiast w krajach „środiemnomorskich” (Włochy i Hiszpania) wynosi w granicach 20–30%.

W krajach Unii Europejskiej zachodzą również procesy internacjonalizacji gospodarski, które wywołane są m.in. integracją ekonomiczną krajów UE oraz perspektywą wejścia na rynki krajów Europy Środkowowschodniej. Zwiększona konkurencja na rynku krajów Unii Europejskiej doprowadziła do wzmożenia efektywności działania, a w konsekwencji do wyboru strategii działania opartej na zasadach specjalizacji, współpracy, różnorodności oraz internacjonalizacji. Kierunki działań przedsiębiorstw uzależnione są od ich zdolności inwestycyjnych. Duże firmy poszukiwały rynków zagranicznych, małe i średnie przedsiębiorstwa skupiały się na specjalizacji na rynku krajowym, regionalnym lub lokalnym.



Rysunek 1

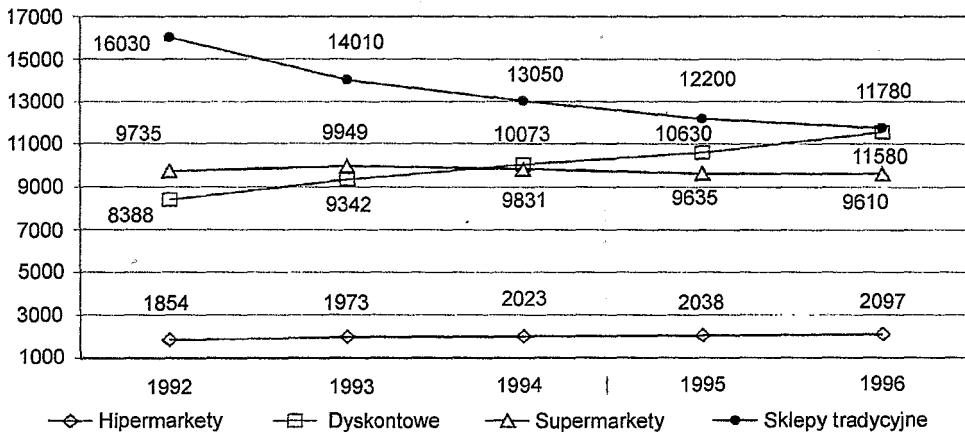
Udział supermarketów w sprzedaży świeżych owoców i warzyw w % ogólnej sprzedaży
 Źródło: Barendse H.F.J., The conditions of successful introduction of the auction system in horticulture, Central Bureau of Fruit and Vegetables Auction in the Netherlands, za Kubiak K., Formy hurtowego handlu produktami ogrodniczymi w krajach zachodnich, COBRO, Warszawa 1995, s. 20.

Najbardziej zaangażowanymi detalistami na rynkach międzynarodowych były firmy: belgijska Delhaize le Lion (72,4%), niemiecka Tengelmann (55,7%) i holenderska Ahold (50,6%).

Głównymi przedsiębiorstwami podejmującymi działania ponadnarodowe są firmy pochodzące z Francji, Niemiec i Wielkiej Brytanii. Na państwa te przypadało łącznie 75% inicjatyw zagranicznych w handlu żywnością, a łącznie z detalistami z Belgii i Holandii udział ten wyniósł około 90%.

Zmiany w handlu detalicznym w Niemczech

W Niemczech handlem detalicznym owocami i warzywami zajmują się przeważnie producenci, sprzedawcy na targowiskach, sprzedawcy uliczni, specjalistyczne sklepy owocowo-warzywne i sklepy ogólnospożywcze. To, jaki podmiot zajmuje się sprzedażą danego produktu, zależy do jego cech specyficznych, mody oraz zachodzących procesów koncentracji. W handlu detalicznym w szybkim tempie zmniejsza się liczba sklepów przy równoczesnym wzroście powierzchni sprzedaży i asortymentu. W latach 1992–1996 w Niemczech zmianie uległy zarówno liczba, jak i powierzchnia jednostek spożywczego handlu detalicznego według różnych typów sprzedaży. Zmniejszeniu uległa liczba supermarketów (z 9,7 tys. w 1992 r. do 9,6 tys. w 1996 r.), „pozostałych sklepów samoobsługowych” (z 48,0 do 40,6 tys.) oraz „sklepów tradycyjnych” (z 16,0 do 11,7 tys.). Wzrosła natomiast liczba hipermarketów i „rynków spożywczych” (z 1854 w 1992 r. do 2097 w 1996 r.). Ogółem zmniejszeniu uległa liczba sklepów spożywczych o 8,3 tys., osiągając w 1996 r. ponad 75,6 tys.



Rysunek 2

Liczba jednostek handlu detalicznego w Niemczech

Źródło: Statistisches Jahrbuch über Landwirtschaft, Ernährung und Forsten 1996, s. 291.

W tym samym czasie zmianie uległa wielkość powierzchni handlowej poszczególnych typów jednostek handlu detalicznego. Powierzchnia ta uległa zwiększeniu w hipermarketach i „rynkach spożywczych” z 3,9 mln m² w 1992 do 4,45 mln m² w 1996 r., sklepach dyskontowych odpowiednio z 3,34 mln m² w 1992 do 4,71 mln m² w 1996 r. oraz supermarketach z 6,7 mln m² w 1992 do 6,85 mln m² w 1996 r.

W handlu detalicznym owocami i warzywami w Niemczech dominują duże organizacje zajmujące się handlem żywnością. W 1991 r. na te organizacje przypadło 62% sprzedaży warzyw, na targowiska 13,8%, na specjalistyczne sklepy owocowo-warzywne 0,2%, a na rynki producentów 0,1%. Głównym miejscem sprzedaży warzyw w Niemczech są duże sieci dystrybucji, super- i hipermarkety, których udział w sprzedaży wahał się dla poszczególnych odmian warzyw od 42% dla szparagów i rabarbaru do 82,8% dla warzyw o jadalnych owocach. Drugim co do ważności miejscem sprzedaży według jej wartości są targowiska, na których sprzedawano w 1990 r. 17,6% szparagów i rabarbaru, 15,5% warzyw korzeniowych i 11,4% warzyw liściastych.

Przemiany w handlu świeżymi owocami i warzywami w Polsce

W Polsce przez długie lata system dystrybucji owoców i warzyw składał się z dwóch sektorów: sektora państwowego, w skład którego wchodziły spółdzielczość i przedsiębiorstwa państwowe, oraz sektora prywatnego gospodarstw indywidualnych. Sektor spółdzielczy zajmował się skupem owoców i warzyw na rzecz przemysłu przetwórczego, na eksport i częściowo na rzecz rynku wewnętrznego. Sektor prywatny zdominował rynek krajowy. Po dramatycznym załamaniu spółdzielczości na początku lat 90., nastąpiło zerwanie wcześniej funkcjonujących powiązań. Obecnie powoli budowana jest nowa struktura handlu. Tempo przebudowy systemu dystrybucji owoców i warzyw zależy zarówno od ogólnego stanu gospodarki⁵, jak i od inicjatywy producentów i handlowców.

Zmiany, jakie zaszły w strukturze rynku ogrodnictwa w Polsce, są niekorzystne z racji silnego rozdrobnienia i wykorzystywania prostych form handlu owocami i warzywami⁶. Tendencjom tym sprzyjają niskie dochody części ludności, która zapewnia zbyt produkcji taniej, słabej jakościowo i bezpośrednio dostarczonej przez producenta na rynek. Na drugim biegunie znajduje się grupa konsumentów o wyższych niż przeciętne dochodach, poszukująca nowych odmian, wysokiej jakości produktu i nowoczesnego handlu owocami i warzywami.

Obok wymienionych procesów zachodzących w handlu w latach 90., należy zwrócić uwagę na działalność inwestycyjną krajowych inwestorów, która stopniowo zastępowana jest przez firmy o kapitale zagranicznym i firmy o charakterze ponadnarodowym, wnoszące nowe metody zarządzania, oferujące nabywcom nowe rodzaje usług, a także nawiązujące nowe kontakty pionowe i poziome zasadniczo zmieniając strukturę handlu⁷. Do najłagodniejszych stron przystosowania polskiego rolnictwa do integracji z UE należą słaby rozwój zorganizowanych rynków hurtowych (centrów handlu hurtowego) oraz niski stan techniczny obiektów już istniejących.

Działające na polskim rynku rolno-spożywczym przedsiębiorstwa handlowe w przeważającej części oferowały asortyment produktów o charakterze uniwersalnym. W dużej mierze uniwersalizacja oferty dotyczyła przedsiębiorstw detalicznych i produkcyjno-handlowych, a w mniejszym stopniu przedsiębiorstw

⁵Marzec-Wołczyńska T., System sprzedaży produktów ogrodnictwa w kilku krajach. *Ogrodnictwo*, 1994, nr 1, s. 5.

⁶Kubiak K., Sadownictwo polskie w 2010 r. W: Makosz E., (red.), Strategia rozwoju polskiego ogrodnictwa do 2010 roku, materiały konferencyjne, Lublin 11–12 XII 1997, s. 80–81.

⁷Strużycki M., Stan i funkcjonowanie handlu w Polsce oraz kierunki jego dostosowania do tendencji Unii Europejskiej, *Handel Wewnętrzny*, 1996, nr 2, s. 1–2.

hurtowych⁸. Proces ten polegał na rozszerzaniu oferty asortymentowej w sytuacji, gdy zmniejszają się obroty przedsiębiorstwa oraz na dążeniu do poszerzenia oferty o produkty nieżywnościowe zaspokajające codzienne potrzeby. Działania tego rodzaju dotyczą zarówno małych, jak i dużych przedsiębiorstw.

Handel hurtowy owocami i warzywami

W sektorze ogrodniczym hurtownie odgrywają ważną rolę w sprzedaży produkcji. Z racji odgrywania szczególnej roli i spełnianych funkcji handel hurtowy owocami i warzywami jest ważnym elementem systemu dystrybucji produktów ogrodniczych. Rozwój struktur handlu hurtowego wpływa na zmiany zachodzące zarówno w sferze produkcji, jak i w handlu detalicznym.

W latach 1989–1990 doszło do dekoncentracji bazy magazynowej, przede wszystkim spółdzielni ogrodniczo-pszczelarskich, spółdzielczości pracy, handlu i usług oraz samodzielnych spółdzielni powstającym na bazie „Społem” i „Samopomocy Chłopskiej”. W wyniku tego procesu nastąpił wzrost liczby przedsiębiorstw hurtowych, przy nie zmienionej powierzchni magazynowej i składowej. Jako efekt rozdrobnienia bazy magazynowej nastąpiło pogorszenie sprawności obrotu hurtowego. Występują również procesy dekoncentracji funkcjonalnej oraz trudności związane z nowo powstałymi spółdzielniami. Rozbicie bazy magazynowej spotęgowało zerwanie więzi z dostawcami oraz obniżyło sprawność zmagazynowania dużych partii towaru, a także utrzymania zapasów sezonowych, co jest szczególnie ważne przy handlu świeżymi owocami i warzywami oraz wymaga ciągłej dostawy jednolitego towaru do handlu detalicznego⁹.

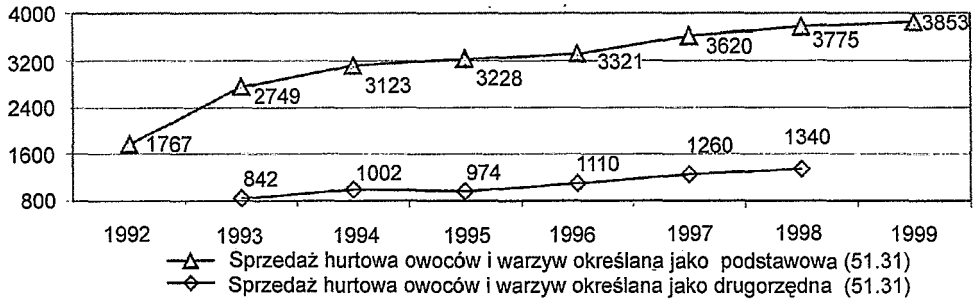
Wraz z procesem dekoncentracji handlu hurtowego następowało masowe podejmowanie działalności hurtowej przez nowe przedsiębiorstwa. Do końca 1990 roku nadano numer REGON ponad 36. tys. podmiotów deklarujących prowadzenie działalności hurtowej i hurtowo-detalicznej. W następnych latach został zahamowany rozpad struktur spółdzielczych, rozpoczął się okres przekształceń własnościowych. Cechą wyjątkową przemian zachodzących w handlu hurtowym w Polsce jest znaczne rozdrobnienie podmiotowe. Wśród przedsiębiorstw hurtowych artykułów żywnościowych dominujący udział miały zakłady osób fizycznych¹⁰.

⁸Kłosiewicz U., Polityka asortymentowa przedsiębiorstw handlu artykułami żywnościowymi, *Handel Wewnętrzny*, 1996, nr 2, s. 9–11; tendencje te potwierdzają również dane GUS (zmniejszenie się liczby sklepów specjalistycznych, wzrost liczby sklepów ogólnospożywczych).

⁹Patrz szerzej Tajer S., Przemiany struktury podmiotowej handlu hurtowego artykułami konsumpcyjnymi w latach 1989–1994, *Handel Wewnętrzny*, 1996, nr 2, s. 35–36.

¹⁰Zakładem osób fizycznych jest przedsiębiorstwo, które jest własnością osoby fizycznej, zatrudniającej ponad 5 osób.

Na podstawie analizy danych zaczerpniętych z GUS, dotyczących przemian zachodzących w strukturze podmiotowej handlu hurtowego owocami i warzywami, można stwierdzić, że na przestrzeni lat 1992–1999 nastąpił znaczny wzrost liczby tych podmiotów, sięgający 118%. Liczba podmiotów gospodarczych należących do osób fizycznych prowadzących hurtownie owoców i warzyw wzrosła z 1767 w 1992 r. do 3853 w 1999 r.



Rysunek 3

Liczba podmiotów gospodarczych prowadzących hurtowy handel owocami i warzywami w Polsce w latach 1992–1999

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS według Europejskiej Klasyfikacji Działalności (EKD) z lat 1993–1998 (wszystkie dane są stanem z 23–25 grudnia danego roku), dane z 1999 roku pochodzą z 15 grudnia.

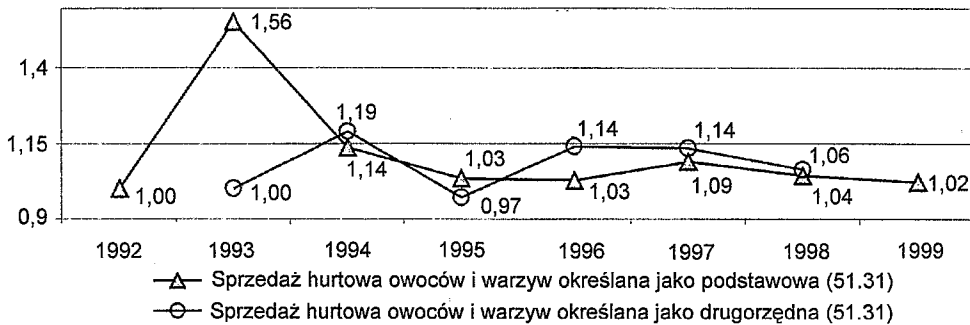
Na podstawie danych z 1993 i 1994 r. można stwierdzić dynamiczny wzrost liczby podmiotów zajmujących się tym handlem. Liczba ta wzrosła w 1993 r. o 56% w porównaniu z rokiem poprzednim i odpowiednio o 14% w roku następnym. Począwszy od 1995 r. wzrost liczby podmiotów gospodarczych zajmujących się w pierwszym rzędzie handlem hurtowym owocami i warzywami był ustabilizowany i wynosił średnio w analizowanym okresie 4% rocznie.

Udział podmiotów gospodarczych należących do osób fizycznych, liczony w stosunku do liczby wszystkich podmiotów działających na rynku, dla których handel hurtowy owocami i warzywami stanowi podstawowe źródło przychodów, wyniósł w 1992 r. ponad 82% i miał tendencje wzrostowe, osiągając w kolejnych latach 86,9%, 87,1%, 86,9%, 91,2%, wahając w latach 1997–1999 w granicach 92,2–92,4%. Również udział podmiotów należących do osób fizycznych, dla których handel hurtowy owocami i warzywami jest działalnością drugorzędną, miał tendencje wzrostowe, osiągając w 1993 roku ponad 83,1%, a w 1999 r. 89,6%.

Na uwagę zasługuje również liczba podmiotów gospodarczych, dla których handel płodami ogrodnictwa stanowi drugorzędne źródło przychodów. W roku 1993 tego rodzaju podmiotów było w kraju 842 dla osób fizycznych i 171 dla osób prawnych, natomiast w 1999 r. podmiotów tych było odpowiednio 1340

i 155. W latach 1993–1999 nastąpił wzrost o 59,1% liczby podmiotów należących do osób fizycznych, a o 9,4% spadła liczba podmiotów należących do osób prawnych. Wśród hurtowni należących do osób prawnych następowały znaczne wahania. W 1994 roku ich liczba wzrosła o blisko 16%, a w roku następnym doszło do spadku sięgającego 8%. Od 1995 roku liczba tych podmiotów ustabilizowała się, oscylując w granicach 150–160.

Zmiany w liczbie podmiotów prowadzących głównie handel hurtowy owocami i warzywami mają inną dynamikę niż zmiany w liczbie podmiotów, dla których handel hurtowy owocami i warzywami stanowi drugie źródło dochodów.



Rysunek 4

Dynamika zmian liczby podmiotów gospodarczych prowadzących handel hurtowy owocami i warzywami w Polsce w latach 1992–1999 (dla osób fizycznych)

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS według Europejskiej Klasyfikacji Działalności (EKD) z lat 1993–1998 (wszystkie dane są stanem z 23–25 grudnia danego roku), dane z 1999 roku pochodzą z 15 grudnia.

Na początku lat dziewięćdziesiątych liczba podmiotów prowadzących handel hurtowy owocami i warzywami wzrastała, osiągając 56% w 1993 r., a w latach 1994–1999 liczba podmiotów wzrastała średnio o 6%.

Centra handlu hurtowego spełniają rolę lokalnego lub regionalnego regulatora podaży produktów rolnych. Na rynku hurtowym gospodarstwa ogrodnicze mogą sprzedać część bądź całą nadwyżkę, która za pośrednictwem instytucji rynkowych zostanie przesunięta na inne rynki regionalne. Podkreśla się także rolę centrów handlu hurtowego jako miejsca zbytu ograniczającego ryzyko dostaw produktów o niskiej jakości. Jest to szczególnie ważne dla owoców i warzyw, produktów łatwo psujących się.

W Polsce rynki hurtowe (centra handlu hurtowego) powstają pod patronatem MRiRW oraz przy finansowym wsparciu agencji rządowych i pozarządowych¹¹. W ramach programu organizowane są Ogólnopolska Centralna Giełda Towarowa – Warszawska Giełda Towarowa SA – funkcjonująca przy współudziale regionalnych giełd towarowych (w Gdańsku, Katowicach i Poznaniu), oraz centra handlu hurtowego o charakterze ponadregionalnym (w Warszawie, Gdańsku, Wrocławiu, Katowicach, Lublinie, Poznaniu i Szczecinie), regionalnym (w Białymstoku, Bydgoszczy, Łodzi, Radomiu, Rzeszowie i Zielonej Górze) i lokalnym (w Częstochowie, Gorzowie Wielkopolskim, Kaliszu, Kielcach, Koszalinie, Legnicy, Olsztynie, Opolu, Toruniu, Tarnowie, Sandomierzu – Tarnobrzegu i Włocławku)¹². Poza wymienionymi rynkami, powstaną również przygraniczne centra handlu hurtowego (w Białej Podlaskiej, Elblągu, Przemyślu, Medyce, Suwałkach, Wałbrzychu i Zgorzelcu).

Zgodnie z planami budowy centrów handlu hurtowego, propagowanymi przez MRiRW i finansowo wspieranymi są te inicjatywy, których głównymi uczestnikami są producenci lub handlowcy, reprezentowani przez organizacje lub związki branżowe, takie jak spółdzielnie, spółki oraz zrzeszenia. Program budowy rynków hurtowych zakłada zaangażowanie instytucji rządowych, które mają wspomóc inicjatywę regionalną wkładem rzeczowym w postaci gruntów z zasobów Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa, kapitałem w formie kredytu, dofinansowania lub przejęcia akcji z Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Natomiast instytucje pozarządowe finansują techniczną stronę przedsięwzięcia, polegającą na przygotowaniu planów architektonicznych i założeń organizacyjnych (FAPA), udzielają finansowej i organizacyjnej pomocy (FAO, Bank Światowy i PHARE oraz projekty krajów UE).

W Polsce występuje duże zróżnicowanie infrastruktury technicznej terenów wiejskich. Stan ten wpływa pośrednio na możliwości produkcyjne i handlowe, jakimi dysponują gospodarstwa ogrodnicze, uniemożliwia rozwój więzi handlowych w małych i średnich miastach, powiązanych z obszarami wiejskimi. Brak

¹¹ Agencje rządowe i pozarządowe zaangażowały duże środki finansowe na realizację budowy giełd i centrów handlu hurtowego, przeznaczyły bowiem ponad 100 mln zł. Środki te wpłynęły ze strony zagranicznego funduszu PHARE (ok. 1,3 mln ECU) oraz agencji rządowych: ARiMR (Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa) i ARR (Agencji Rynku Rolnego). Poza wymienionymi agencjami, w budowę organizacji rynkowej zaangażowały się rządy Holandii, Japonii, Niemiec i Wielkiej Brytanii; patrz Kubiak K., *Sadownictwo polskie w 2010 r.* W: Makosza E., (red.), *Strategia rozwoju polskiego ogrodnictwa do 2010 roku*, op. cit., s. 78, oraz Pizło W., *Organizacja i funkcjonowanie rynku hurtowego artykułów rolno-spożywczych na przykładzie „Giełdy Elbląskiej”*. W: Adamowicz M., (red.), *Przedsiębiorstwa i instytucje rynku rolnego*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 1997, s. 135–136.

¹² Kubiak K., *Sadownictwo polskie w 2010 r.* W: *Strategia rozwoju polskiego ogrodnictwa do 2010 roku*, op. cit., s. 77.

właściwej infrastruktury technicznej dotyczy również działających rynków handlu hurtowego. Poziom wyposażenia w infrastrukturę na działających rynkach hurtowych określa się jako niski, brakuje dróg dojazdowych do placówek handlu hurtowego, parkingów, zabezpieczenia sanitarnego, magazynów, chłodni i możliwości dokonania operacji finansowych na terenie rynku hurtowego.

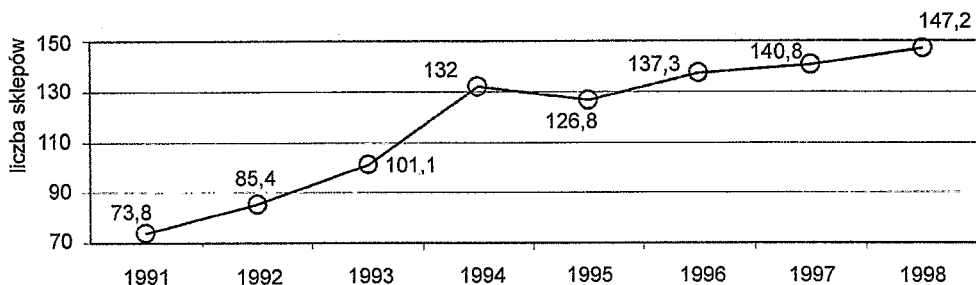
Przemiany w handlu detalicznym

Do podstawowych zmian, jakie dokonują się w łańcuchu żywnościowym zalicza się m.in. postęp w racjonalizacji działania na każdym szczeblu ogniwo dystrybucji i koncentrację handlu detalicznego. W pierwszych latach przekształceń polskiej gospodarki nastąpiły dynamiczne przekształcenia w handlu. Największe zmiany miały miejsce przede wszystkim w handlu detalicznym, nie wymagającym zaangażowania większego kapitału. Wynikiem przekształceń dokonanych w handlu detalicznym było jednak jego znaczne rozdrobnienie. W porównaniu z końcem lat 80. nastąpił kilkakrotny wzrost liczby sklepów.

Konsekwencją rozdrobnienia podmiotowego handlu detalicznego i hurtowego jest mała funkcjonalna sprawność sfery dystrybucji. Na rynku owoców i warzyw przeważają kanały dystrybucji konwencjonalne (bezpośrednie). Na rynku tym działają liczni drobni hurtownicy i detaliści. Duża część hurtowników artykułów żywnościowych to małe lokalne przedsiębiorstwa, które nie dysponują odpowiednią infrastrukturą do właściwego magazynowania i przechowywania towarów. Przedsiębiorstwa te charakteryzują się również niską zdolnością płatniczą, stąd też znaczna część operacji handlowych z przemysłem, jak również z producentami owoców i warzyw obciążona jest znacznym stopniem ryzyka.

Analizując zmiany ilościowe sklepów w Polsce w latach 90. można podzielić te lata na dwa okresy: do 1995 r. i po roku 1996. Do 1995 r. wzrosła liczba sklepów ogółem, w 1996 roku nastąpiło po raz pierwszy zmniejszenie się liczby sklepów o 20 tys.

W branży ogólnospożywczej od 1991 do 1994 roku trwał nieprzerwany wzrost liczby sklepów, sięgając blisko 132 tys. W 1995 roku nastąpił nieznaczny spadek ogólnej liczby sklepów (ogółem) o 4,5% i było ich ponad 126 tys. Po jednorocznym zahamowaniu wzrostu liczby sklepów ogólnospożywczych, w 1996 roku ponownie została osiągnięta maksymalna liczba jednostek handlu detalicznego sięgając ponad 137 tys. Dynamika zmian liczby tych sklepów miała tendencje wzrostowe, osiągając w 1992 roku ponad 15% w porównaniu do roku 1991; liczba ta wzrastała o ponad 18% w 1993 i 30% w 1994 roku. W roku 1995 nastąpił nieznaczny, w porównaniu ze wzrostem z poprzednich lat, spadek dynamiki wzrostu liczby sklepów ogólnospożywczych o blisko 4%. W latach 1996–1999 dynamika zmian była mniejsza i wynosiła odpowiednio 8,4%, 2,5% i 4,5% w 1998 roku.



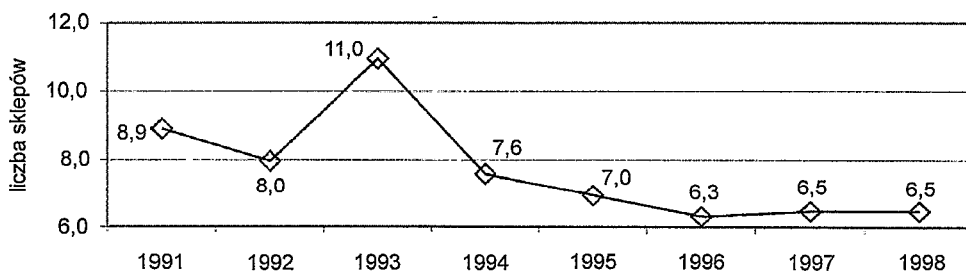
Rysunek 5

Liczba sklepów ogólnospożywczych w Polsce w latach 1991–1998 (w tys. jednostek)
 Źródło: Dane z publikacji GUS „Rynek wewnętrzny” z lat 1993–1999.

Po analizie struktury handlu detalicznego w latach 1991–1998 należy stwierdzić, że sklepy ogólnospożywcze stanowiły od 23,7 do 33,9% całkowitej liczby sklepów. Natomiast sklepy owocowo-warzywne obejmowały od 1,6 do 2,9% liczby sklepów ogółem. W tych latach wystąpił stały wzrost liczby sklepów ogólnospożywczych i stały spadek sklepów specjalistycznych, w tym owocowo-warzywnych.

Przemiany w strukturze handlu detalicznego owocami i warzywami

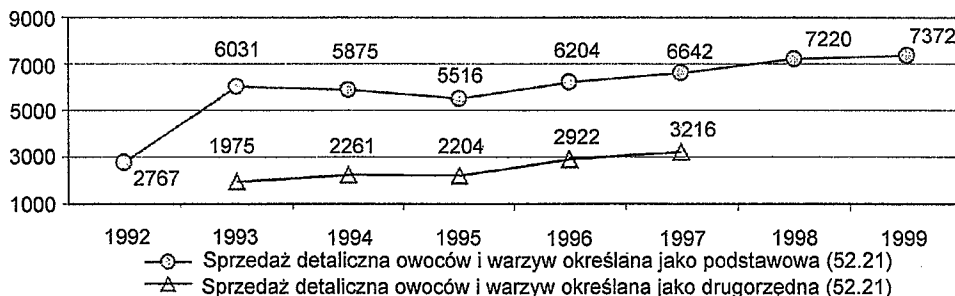
Liczba sklepów owocowo-warzywnych w latach 1991–1998 ulegała stałemu zmniejszeniu, poza rokiem 1993, w którym nastąpił gwałtowny wzrost liczby tego rodzaju sklepów, sięgając blisko 11 tys.



Rysunek 6

Liczba sklepów owocowo-warzywnych w Polsce w latach 1991–1998
 Źródło: Dane z publikacji GUS „Rynek wewnętrzny” z lat 1993–1999.

Zmiany liczby podmiotów gospodarczych zajmujących się handlem detalicznym owocami i warzywami (podstawowe źródło przychodów) wykazuje w latach 1992–1997 znaczny wzrost liczby podmiotów należących do osób fizycznych. Liczba tych podmiotów wzrosła z 2767 w 1992 roku do 7372 w 1999 roku (przy spadku w latach 1994–1995).



Rysunek 7

Liczba podmiotów gospodarczych prowadzących handel detaliczny owocami i warzywami w Polsce w latach 1992–1999 (dla osób fizycznych)

Źródło: Dane GUS według Europejskiej Klasyfikacji Działalności (EKD) z lat 1993–1998 (wszystkie dane są stanem z 23–25 grudnia danego roku), dane z 1999 roku pochodzą z 15 grudnia.

Udział liczby osób prawnych, które prowadziły handel detaliczny owocami i warzywami, był marginalny i stanowił mniej niż 1% liczby sklepów owocowo-warzywnych ogółem, dlatego można uznać, że nie odgrywały one większej roli w handlu detalicznym owocami i warzywami.

W latach 1992–1999 nastąpił znaczny wzrost liczby sklepów owocowo-warzywnych należących do osób fizycznych i określających swoją działalność jako podstawową, sięgający w 1993 r. 118%. Po okresie wzrostu nastąpiły kolejne lata spadkowe (o 3 i 6%). Od 1996 r. miał miejsce mniej dynamiczny wzrost liczby tych podmiotów, sięgający 12% w 1996 r., 7% w 1997 r., 9% w 1998 r. i 2% w 1999 r.

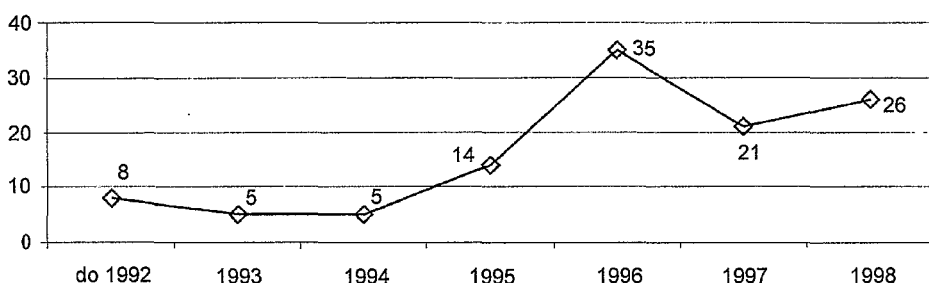
W grupie podmiotów należących do osób fizycznych, których drugą działalnością gospodarczą była sprzedaż detaliczna owoców i warzyw, zmiany miały podobny charakter. W 1993 r. podmiotów tych było 1975, a w 1997 r. ten rodzaj działalności prowadziło ponad 60% podmiotów więcej, osiągając liczbę 3216. Dynamika zmian struktury podmiotowej wykazała przeważnie tendencje wzrostowe osiągając wzrost o 14% w 1993 r. (poza rokiem 1995, w którym liczba podmiotów zmniejszyła się o 3%), następował stały wzrost ich liczby, sięgający

33% w 1996 i 10% w 1997 r. Podmioty należące do osób prawnych, prowadzące handel detaliczny owocami i warzywami, stanowiły niski udział w ogólnej ich liczbie, osiągając w 1994 roku 3,6 % i w kolejnych latach 32,3%, 2,6% i 2,3% w 1997 r.

Organizacje wpływające na dystrybucję owoców i warzyw

Od początku lat 90. trwa proces organizowania się nowych grup producentów. Miejscami tworzenia się nowych zrzeszeń, związków czy też spółdzielni są w przeważającej mierze rejony koncentracji produkcji danego produktu lub grupy produktów.

Od początku 1993 roku do połowy 1998 roku zostało w Polsce zarejestrowanych ok. 120 organizacji producentów rolnych, które przybierały trzy formy organizacyjne: zrzeszenia, spółdzielni i stowarzyszenia. Działające organizacje producentów przyjmowały następujące formy organizacyjne: zrzeszenia (42%), stowarzyszenia (25%), spółdzielni (20%), inne firmy organizacyjne, m.in. sp. z o.o., spółki akcyjne (12%). Od 1992 roku wzrasta liczba zarejestrowanych organizacji producentów. Spośród istniejących grup producentów największą liczbę organizacji zawiązali producenci owoców i warzyw, trzody chlewnej, ziemniaków, jak również właściciele gospodarstw prowadzących działalność agroturystyczną.



Rysunek 8

Liczba zarejestrowanych organizacji producentów produktów rolnych w Polsce w latach 1992–1998

Źródło: Dane uzyskane z FAPA.

Spółdzielczość

W latach 90. największy wpływ na zmiany w dystrybucji produktów żywnościowych, w tym owoców i warzyw, w Polsce miały procesy dekoncentracji w spółdzielczości ogrodniczej, rozdrobnienie sieci handlu hurtowego oraz wzrost liczby sklepów ogólnospożywczych w strukturze handlu. Integracja gospodarcza z krajami należącymi do UE wymusza na polskiej spółdzielczości odzyskanie zaufania wśród producentów i utożsamienie się członków spółdzielni z ich organizacją, a także usprawnienie zarządzania, poprawę efektywności ekonomicznej oraz rozwój powiązań kooperacyjnych umożliwiających wspólne działania silnych, wyspecjalizowanych organizacji gospodarczych¹³.

Pierwsze lata reformy systemowej wprowadziły spółdzielczość w stan wielkiego kryzysu zarówno ekonomicznego, jak i moralnego. Wysokie zaangażowanie inwestycyjne spółdzielczości ogrodniczej sprawiło, że i ona popadła w kłopoty finansowe. W pierwszych latach przeobrażeń nastąpiło dramatyczne załamanie się ruchu spółdzielczego.

W latach 1990–1996 prawie czterokrotnie zmniejszyła się¹⁴ liczba członków spółdzielni oraz liczba zatrudnionych w spółdzielniach, która spadła z około 2,3 mln w 1989 r. do 0,6 mln w 1996. Zmniejszył się również majątek w wyniku procesu likwidacji centralnych i wojewódzkich związków spółdzielczych (szacuje się, że majątek spółdzielczy zmniejszył się o 35–55%). Nastąpiły procesy dekoncentracji polskiej spółdzielczości. Doszło do wzrostu liczby wszystkich spółdzielni w latach 1989–1993 o 17,7% – do 2968 jednostek¹⁵. Proces ten nastąpił przede wszystkim w wyniku podziału większych spółdzielni, działających na zasadach federacyjnych, na spółdzielnie mniejsze. Badania przeprowadzone przez Fundację Spółdzielczości Wiejskiej na grupie 25 spółdzielni ogrodniczo-pszczelarskich wykazały znaczny ich regres¹⁶. W badanych spółdzielniach stwierdzono sięgający 63% spadek liczby członków spółdzielni (pracowników

¹³Stolińska-Janic J., Polska spółdzielczość wobec problemów integracji z Unią Europejską. W: Adamowicz M., (red.), Rolnictwo w procesie integrowania Polski z Unią Europejską, tom III. Spółdzielczość rolnicza w procesie przekształceń rynkowych, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 1995, s. 40–41.

¹⁴Brodziński M.G., Procesy transformacji i ich wpływ na przeobrażenia w spółdzielczości. W: Spółdzielczość wiejska w perspektywie integracji z Unią Europejską, op. cit., s. 19–21.

¹⁵Patrz szerzej Strużek B., Transformacja spółdzielczości do warunków gospodarki rynkowej. W: Adamowicz M., (red.), Rolnictwo w procesie integrowania Polski z Unią Europejską, tom II. Instytucje rolnicze w procesie przeobrażeń rynkowych, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 1994, s. 27–37.

¹⁶Patrz szerzej Kowalak T., Spółdzielczość wiejska w Polsce 1993. Biuletyn informacyjny. Wyd. specjalne. ROUS, Kielce 1994.

o 39,5%, rolników o 60%). Zmniejszeniu o 43,6% uległa liczba działających punktów skupu (z 304 w 1989 do 199 w 1992 roku), a także ilość skupionych owoców (z 82,2 tys. ton w 1989 do 39,9 tys. ton w 1992 roku) oraz warzyw (z 64,4 tys. w 1989 do 17,5 tys. w 1992 roku w badanych spółdzielniach).

Podsumowanie i wnioski

W strukturze handlu (hurtowego i detalicznego) krajów Unii Europejskiej następują procesy koncentracji (aukcji holenderskich) i internacjonalizacji. Zachodzące zmiany są wynikiem pogłębiającej się współpracy politycznej i gospodarczej. W krajach Unii Europejskiej w ciągu ostatnich trzydziestu lat znacznie wzrósł udział sprzedaży świeżych owoców i warzyw w sklepach wielkopowierzchniowych (super- i hipermarketach), sięgający w Szwecji 90%, a w Wielkiej Brytanii 55%. Wraz ze zwiększeniem znaczenia dużych sieci dystrybucji przekształceniu uległy powiązania pomiędzy producentem a siecią dystrybucji.

W Polsce w ostatnich latach główne kierunki przemian zachodzących na rynku owoców i warzyw dotyczyły zarówno struktury organizacyjnej (m.in. powstających organizacji i samorządu producentów), jak i infrastruktury (m.in. instytucji rządowych wspomagających funkcjonowanie rynku rolnego oraz centrów handlu hurtowego).

Zmiany na rynku owoców i warzyw w latach 90. miały burzliwy charakter. Na ich dynamikę wpływ miały przekształcenie zachodzące w strukturze handlu hurtowego i detalicznego. Działające na polskim rynku przedsiębiorstwa handlowe, z uwagi na brak trwałych powiązań pomiędzy producentem a poszczególnymi ogniwami handlu i przemysłem oraz rozdrobnienie handlu hurtowego i detalicznego, w łatwy sposób wchodziły na rynek regionalny i ogólnopolski, nawiązując od podstaw kontakty z producentami. Na przestrzeni lat 90. o 118% wzrosła liczba podmiotów gospodarczych prowadzących handel hurtowy oraz o 166% handel detaliczny owocami i warzywami. Zmiany zachodzące na rynku owoców i warzyw dokonujące się pod wpływem działań nowych inwestorów oraz nowe zachowania konsumentów przyspieszyły zmiany zachodzące w funkcjonowaniu rynku świeżych owoców i warzyw. Pod wpływem tych działań wzrosła liczba sklepów ogólnospożywczych (kosztem wszelkiego rodzaju sklepów specjalistycznych, w tym sklepów owocowo-warzywnych) oraz zwiększył się udział sklepów wielkopowierzchniowych w strukturze przedsiębiorstw handlu detalicznego.

Zachodzące zmiany na rynku owoców i warzyw nie miałyby takiego wymiaru, gdyby nie zachodzące procesy w świadomości producentów i ich przekonaniu o konieczności wspólnego działania dla lepszego dopasowania produkcji do wymogów odbiorców (handlu i konsumentów).

Changes in Fresh Fruit and Vegetable Trade of the European Union and Poland

Abstract

The paper reviews the main tendencies in trade of Poland and of the European Union countries in fresh fruit and vegetables.

The general transformations in European trade including among others processes of trade concentration and internationalisation were presented. Increasing role of large shopping-area stores (hyper- and supermarkets) in reference to retail trade developments was shown on the basis of relevant statistical data used in analysis.

Then, the paper examines the transition in trade in fresh fruit and vegetables at the beginning of economic transformation in Poland. This namely covers processes of warehouses' decentralisation and strengthening large distribution networks by considerable injections of capital. The dynamics according to economic agents which perform in fruit and vegetables wholesale was additionally demonstrated.

Next, the development of organisations of fruit and vegetable producers as well as changes in co-operatives which took place in the nineties were discussed.