

**Wacław Szymanowski**

Katedra Technologii, Organizacji i Zarządzania w Przemśle Drzewnym SGGW

**Grzegorz Karasiewicz**

Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego

# Ocena sprawności systemu dystrybucji na wybranych rynkach artykułów rolno-spożywczych w Polsce w latach dziewięćdziesiątych

## Wprowadzenie

Punktem wyjścia do wyznaczenia kierunków modernizacji systemu dystrybucji artykułów rolno-spożywczych jest ich diagnoza, a następnie określenie ich sprawności. Jednym z trudniejszych zadań w całej procedurze badawczej jest ocena sprawności działania. Przy czym *sprawność działania* organizacji i tym samym systemu dystrybucji należy rozumieć jako „pozytywnie ocenianą cechę każdego działania zorganizowanego, charakteryzującego się jednym lub wieloma walorami praktycznymi” (Kotarbiński 1969, s. 127). Sprawność działania może być analizowana jako *sprawność dynamiczna*, rozumiana jako zmienność w czasie, oraz jako *sprawność statyczna*, oceniana w określonym momencie czasu.

Podstawowym celem niniejszego opracowania jest przeprowadzenie analizy sprawności systemu dystrybucji na wybranych rynkach artykułów rolno-spożywczych. Pierwszym etapem realizacji podstawowego celu jest identyfikacja kluczowych rynków produktowych dla polskiej gospodarki żywnościowej. W drugiej części referatu zostaną wyznaczone kryteria umożliwiające ocenę sprawności systemu dystrybucji wybranych rynków produktowych. Następnie zostanie dokonana analiza sprawności dynamicznej i statycznej systemu dystrybucji na tych rynkach. Umożliwi ona wyznaczenie rynków artykułów rolno-spożywczych, charakteryzujących się największą i najmniejszą sprawnością dystrybucyjną w latach 90.

Analiza ta zostanie przeprowadzona z punktu widzenia podmiotu mającego najslabszą pozycję przetargową w kanałach dystrybucji, tj. producentów rolnych. Dlatego też poniższe rozważania skoncentrują się przede wszystkim na hurcie pierwotnym (skupie).

## Uzasadnienie wyboru rynków produktowych

Do oceny zostały wybrane cztery rynki produktowe. Dwa z nich są związane z produkcją roślinną: zbóż i owocowo-warzywny, a dwa pozostałe rynki z produkcją zwierzęcą: mięsny i mleka. Pierwszą przyczyną wyboru tych rynków jest ich znaczenie dla całej polskiej gospodarki żywnościowej. Stanowiły one przeciętnie około 70% produkcji globalnej i ponad 80% produkcji towarowej rolnictwa Polsce w latach 90 (tab. 1 i 2).

**Tabela 1**

Udział w produkcji globalnej wybranych rynków produktowych w latach 90.

Lata	Zboża	Owoce i warzywa	Mięso	Mleko	Łącznie
1990	19,2	10,3	34,2	11,1	74,8
1991	14,5	10,3	34,8	13,1	72,7
1992	14,5	10,8	30,3	14,1	69,7
1993	19,0	11,8	26,4	12,3	69,5
1994	15,4	12,8	30,0	11,7	69,9
1995	17,2	10,1	23,6	11,8	62,7
1996	22,9	10,4	24,5	11,7	69,5
1997	20,1	11,0	27,4	13,7	72,3
1998	17,9	14,0	26,2	14,1	72,2
1999	17,2	11,9	25,9	14,9	69,9

Źródło: *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 1998*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 1999, s.219, 221; *Rolnictwo w 1999 r. na tle lat poprzednich*. Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 2000, s. 39, 41.

Drugą przyczyną wyboru tych rynków jest różna ich specyfika produktowa (np. możliwości przetworzenia, trwałość fizykochemiczna), mająca duży wpływ na kształtowanie się systemu dystrybucji. 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 pozostałe rynki dotyczą produktów, które wymagają większego lub mniejszego stopnia przetworzenia (np. zboże), zanim trafią do finalnych nabywców.

**Tabela 2**

Udział w produkcji towarowej wybranych rynków produktowych w latach 90.

Lata	Zboża	Owoce i warzywa	Mięso	Mleko	Łącznie
1990	8,7	11,1	47,6	13,5	80,9
1991	5,4	11,4	49,3	15,7	81,8
1992	6,1	13,3	45,3	17,2	81,9
1993	8,2	15,1	42,3	16,2	81,8
1994	6,7	15,7	46,2	14,7	83,3
1995	7,8	13,8	41,0	16,1	78,7
1996	10,3	14,4	40,8	15,9	81,4
1997	9,5	13,9	41,9	17,6	83,0
1998	8,1	14,5	40,6	18,4	81,6
1999	9,6	16,5	38,3	18,4	82,8

Źródło: Jak w tab. 1.

Ostatnią przyczyną wyboru takich rynków produktów jest różny stopień ingerencji państwa, który jest związany ze stosowaniem cen minimalnych skupu artykułów rolnych, z udziałem Agencji Rynku Rolnego (ARR) w obrotach handlowych. Opierając się na tym elemencie można zaobserwować trzy różne sytuacje: niski stopień ingerencji państwa (rynek owocowo-warzywny), średni (mleko) i wysoki (zboże i mięso). Tam, gdzie stopień ingerencji państwa jest wysoki, sytuacja na rynku (tym samym i w dystrybucji) jest w dużej mierze uzależniona od decyzji politycznych.

## Kryteria oceny sprawności systemu dystrybucji

Ocena sprawności systemu dystrybucji może być przeprowadzona na podstawie kryteriów mających charakter jakościowy i ilościowy (Bowersox i Cooper 1992, s. 342–361; Głowacki, Kossut i Kramer 1984, s. 117–120; Stern, El-Ansary, i Brown 1989, s. 385–317; Szymanowski i Karasiewicz 2000, s.70–75).

Pierwsza grupa kryteriów jakościowych związana jest ze *sprawnością dynamiczną*, gdyż dotyczy zdolności poszczególnych uczestników kanału dystrybucji do podejmowania działań racjonalizujących cały system dystrybucji. W ramach tych kryteriów można wyróżnić:

- *możliwość wyboru* (liczba alternatywnych kanałów dystrybucji dla producentów rolnych),
- *stopień przejrzystości rynkowej* (łatwość dotarcia do wiarygodnej informacji rynkowej, przed 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* (przede wszystkim wdrożenie i przestrzeganie standardów produktów rolno-spożywczych przez wszystkie podmioty rynkowe),
- *dostosowanie oferty do potrzeb finalnych nabywców* (wdrożenie orientacji marketingowej w działalności gospodarczej we wszystkich podmiotach funkcjonujących w systemie dystrybucji produktów rolno-spożywczych).

Kryteria ilościowe, opisujące *sprawność statyczną*, są mierzone w określonym momencie czasu i wówczas są brane pod uwagę czynniki związane z kosztami, ze sprzedażą, z zyskiem, rentownością i produktywnością czynników produkcji. Ze względu na dostęp do danych statystycznych o rynkach rolno-spożywczych analiza sprawności oceny ilościowej zostanie przeprowadzana za pomocą *wskaźników dynamiki cen (detalicznych i skupu) wybranych produktów rolnych i spożywczych*; 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 analizowanych rynkach produktowych przedstawia się następująco (szerzej zob.: Szymanowski i Karasiewicz 1998, s. 407–447):

- *Rynek zbóż*: producenci rolni mają ograniczone możliwości sprzedaży swoich produktów, gdyż często można zaobserwować układ monopsoniczny na danym rynku regionalnym. Można tutaj wyróżnić następujące kanały dystrybucji: targowiska, bezpośredni skup przez młyny (i inne przedsiębiorstwa przetwórcze) i kupców hurtowych (punkty skupu). Więksi producenci rolni w większym stopniu korzystają z bezpośredniego skupu i usług kupców hurtowych, z kolei mniejsi współpracują głównie z targowiskami.
- *Rynek owocowo-warzywny*: producenci rolni (ogrodnicy) na tym rynku mają większe możliwości sprzedaży, gdyż tutaj funkcjonuje więcej możliwych kanałów skupu produktów rolnych. Do podstawowych można zaliczyć: targowiska (hurt pierwotny), pośredników handlowych, targowiska detaliczne, bezpośredni skup przez przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego, rynki hurtowe (z nich mogą korzystać jedynie duże gospodarstwa rolne) i sieci detaliczne (jest to również alternatywa dla dużych ogrodników).

- *Rynek mięsa*: na tym rynku jest sytuacja zbliżona do rynku zbożowego, gdyż rolnicy również tutaj natrafiają na wielu rynkach regionalnych (lokalnych) na struktury monopsoniczne. Można wyróżnić na tym rynku następujące kanały skupu: targowiska, kupcy hurtowi (punkty skupu) i bezpośrednie zakupy ubojni i zakładów mięsnych. Z punktu widzenia małych i dużych gospodarstw sytuacja jest taka sama jak na rynku zbóż.
- *Rynek mleka*: tutaj poziom koncentracji w przypadku skupu jest na wyższym poziomie niż na innych analizowanych rynkach produktowych. Producent rolny najczęściej jest pozbawiony prawa wyboru i współpracuje z najbliższą mleczarnią (w której, jeśli jest to spółdzielnia, jest jej formalnym współwłaścicielem). Pozostała część mleka jest sprzedawana niezależnym punktom skupu, kupcom tranzytowym i na targowiskach.

Drugie kryterium jakościowe jest związane z *poziomą przejrzystością informacyjnej*. Na ten poziom mają wpływ trzy istotne czynniki: system informacji rynkowej dotyczący rolnictwa i gospodarki żywnościowej, udział w obrotach rynków formalnych i Agencja Rynku Rolnego.

- *System informacji rynkowej*, zwłaszcza w polskim rolnictwie, charakteryzuje się dużą niewydolnością, gdyż generuje niekompletne, sprzeczne i opóźnione informacje. Stąd też można na wszystkich analizowanych rynkach ocenić negatywnie istniejące rozwiązania w zakresie systemu informacji rynkowej. Przełomem pod tym względem może być stworzenie przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi ogólnodostępnego systemu informacji rynkowej pod nazwą Zintegrowany System Rolniczej Informacji Rynkowej (ZSRIR).
- *Rynki formalne (giełdy towarowe, rynki hurtowe i aukcje)* mają pozytywny wpływ na sytuację w zakresie przejrzystości informacyjnej. W przypadku rynku owoców i warzyw można zaobserwować pozytywną rolę rynków hurtowych w tworzeniu większej przejrzystości rynkowej. Na rynku mięsa i zbóż udział giełd towarowych w obrotach jest tak mały, że ich wpływ na ceny w innych transakcjach jest minimalny. Z kolei mleko ze względu na niski stopień trwałości nie może być przedmiotem handlu na rynkach formalnych.
- *ARR* poprzez działania interwencyjne, ale również przez zaangażowanie kapitałowe w giełdach towarowych, rynkach hurtowych, zakładach przetwórczych i firmach handlowych (Pieniążek 1995) ma duży wpływ na rozwój sytuacji rynkowej na rynku zbóż 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, można stwierdzić, że sytuacja na rynku mleka i owocowo-warzywnym jest korzystniejsza.

**Stopień innowacyjności** w systemie dystrybucji jest związany bezpośrednio z ilością innowacji produktowych i pozaprojektowych kreowanych i wdrażanych przez uczestników rynkowych. W przypadku rolników będzie to związane z wprowadzaniem nowych odmian (rodzajów) nasion (np. żywność transgeniczna), ras zwierząt hodowlanych, technologii produkcji rolnej (np. żywność ekologiczna), środków transportu (zmniejszających stopień uszkodzeń produktów rolnych w trakcie transportu), sposobów magazynowania (zwiększających trwałość produktów rolnych). Kluczowym czynnikiem zwiększającym stopień dyfuzji innowacji rynkowych jest poziom wykształcenia 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. 9,7% ludności miejskiej miało wyższe wykształcenie, a tylko 1,9% ludności wiejskiej). Na rynku owocowo-warzywnym można zauważyć, iż odsetek osób zajmujących się tą działalnością i mających wyższe wykształcenie jest wyższy niż wśród rolników zajmujących się uprawą zbóż lub hodowlą trzody chlewnej i krów.

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 przy transakcjach jest cechą charakterystyczną dla wszystkich analizowanych rynków produktów. Przyczynami 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. kontrolę zgodności produktów rolno-spożywczych ze standardami jakościowymi badają Państwowa Inspekcja Sanitarna, Państwowa Inspekcja Handlowa oraz Państwowa Inspekcja Skupu i Przetwórstwa Artykułów Rolnych) (Czerń 1995; Szymanowski i Czubała 2000), duży udział targowisk w obrotach na poziomie hurtu pierwotnego (a tym samym mały ryneków formalnych i kontraktacji), tolerancja wobec tych, którzy łamią przepisy prawne. Na wszystkich rynkach negatywny wpływ na kształtowanie się jakości produktów rolnych i wprowadzenie standardów jakościowych ma niski stopień koncentracji produkcji rolnej. Również brak zachowania łańcucha chłodniczego w obrocie produktami rolno-spożywczymi (szczególnie jest to widoczne na rynku mleka, mięsa i owocowo-warzywnym) ma negatywny wpływ na jakości tych towarów.

Szansą na zmianę sytuacji w zakresie jakości artykułów rolno-spożywczych jest zwiększenie udziału w obrotach rynków formalnych (które jako jeden z podstawowych celów powinny uznać stworzenie wspólnych standardów jakościowych dla owoców i warzyw na terenie całej Polski), bezpo-

średnie zakupy dokonywane przez sieci supermarketów i hipermarketów, zwiększenie stopnia koncentracji produkcji rolniczej i przetwórstwa spożywczego (związane może to być z wprowadzeniem podatku VAT dla rolników oraz zaostreniem przepisów prawnych w odniesieniu do produkcji mleka i mięsa) oraz uporządkowanie przepisów prawnych dotyczących urzędowej kontroli jakości produktów żywnościowych.

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 wśród tych producentów rolnych, którzy reprezentują orientację produkcyjną (o czym świadczy często powtarzany pogląd, że to, co 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 życzenia (Fonfara 1994; Kłosiewicz i Słomińska 1995; Kotarbiński 1998; Pasternak 1995; Pasternak 1997). Pozytywnie na tym polu prezentują się duże przedsiębiorstwa przetwórcze, takie jak: Lubella, Morliny, Mlekovita, Hortex, które pełnią na swoich rynkach produkcyjnych rolę liderów. Podsumowując można stwierdzić, iż sytuacja na analizowanych rynkach z punktu widzenia tego kryterium nie jest dobra oraz że nie występują między tymi rynkami różnice w tej ocenie.

## Ocena ilościowa

Sprawność istniejących rozwiązań dystrybucyjnych można również ocenić analizując dynamikę 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);
- *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 *rynku zbóż* analiza dynamiki zmian cen zostanie ograniczona do cen skupu pszenicy i żyta, cen detalicznych chleba mieszanego zwykłego 0,6 kg, cen mąki pszennej poznańskiej 1 kg, cen makaronu jajecznego 250 g. Dla wskaźnika średnia arytmetyczna można zaobserwować, iż w przypadku chleba

była ona wyższa w porównaniu ze wskaźnikami dotyczącymi cen skupu żyta. W trzech dalszych analizowanych sytuacjach średnie tempo wzrostu cen było większe w odniesieniu do produktów rolnych (oznacza to wzrost udziału rolnika w cenach produktów finalnych). Różnice pomiędzy tymi średnimi arytmetycznymi były dość znaczne, bo kształtowały się w przedziale od 10 do 16%. Zmiany cen skupu i detalicznych na tym rynku miały ten sam kierunek i nie odbiegały od siebie w dużym stopniu, gdyż wartość drugiego wskaźnika tylko w jednym przypadku przekroczyła 10 tys. (pszenica – makarony). Taką sytuację można ocenić pozytywnie z punktu widzenia producentów rolnych (tab. 3).

**Tabela 3**

Analiza dynamiki cen na rynku zbóż w latach 1991–1999

Relacje cenowe	Średnia arytmetyczna dynamiki cen produktu rolnego	Średnia arytmetyczna dynamiki cen produktu spożywczego	Różnica pomiędzy wskaźnikami dynamiki cen podniesiona do kwadratu
Pszemica – chleb	136,10	126,45	6046,23
Pszemica – mąka	136,10	120,81	6689,89
Pszemica – makaron	136,10	128,11	10922,97
Żyto – chleb	125,70	126,45	9801,16

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Mały Rocznik Statystyczny Polski 2000*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 2000, s.198–199; *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 1998*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 1998, s. 310, 311, 317; *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 1998*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 1999, s.396-397; *Rocznik Statystyczny 1995*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 1995, s. 308, 320–322, 328; *Skup i ceny produktów rolnych w 1999 r.*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 2000, s. 54–55; *Skup i ceny produktów rolnych w 1998 r.*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 1999, s. 72–73; *Skup i ceny produktów rolnych w 1996 r.*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 1995, s. 72–73.

Na *rynku owocowo-warzywnym* analizę dynamiki cen ograniczymy do następujących produktów: kapusta (cena skupu i detaliczna), cebula (cena skupu i detaliczna), marchew (cena skupu i detaliczna), buraki (cena skupu i detaliczna), jabłka (cena skupu i detaliczna), truskawki (cena skupu) i dżem truskawkowy (cena detaliczna 360 g). Na tym rynku produktowym sytuacja w latach 90. z punktu widzenia przyjętych kryteriów ilościowych była najgorsza. Szczególnie odnosi się to do rynku warzyw, na którym (we wszystkich przypadkach) występowała niekorzystna sytuacja dla rolników. Rynek owoców był pod tym względem lepszy, gdyż przeciętne tempo wzrostu cen detalicznych było niższe w analizowanych sytuacjach niż cen skupu. Ponadto, wystąpiły na rynku owocowo-warzywnym duże wahania cenowe, o czym mogą świadczyć wysokie wartości drugiego wskaźnika, z wyjątkiem jednego przypadku poniżej 10 tys. (tab. 4).



**Tabela 4**

Analiza dynamiki cen na rynku owoców i warzyw w latach 1991–1999

Relacje cenowe	Średnia arytmetyczna dynamiki cen produktu rolnego	Średnia arytmetyczna dynamiki cen produktu spożywczego	Różnica pomiędzy wskaźnikami dynamiki cen podniesiona do kwadratu
Kapusta – cena skupu i detaliczna	130,81	142,29	15406,25
Cebula – cena skupu i detaliczna	131,44	139,19	15922,04
Marchew – cena skupu i detaliczna	126,74	137,16	23112,81
Buraki – cena skupu i detaliczna	130,84	139,14	9100,03
Jabłka – cena skupu i detaliczna	144,61	122,69	29499,16
Truskawki – cena skupu i dżem truskawkowy	143,74	127,58	38513,07

Źródło: Jak w tab. 3.

Na *rynku mięsa* analiza dynamiki cen została przeprowadzona na przykładach takich produktów, jak: bydło (cena skupu za 1 kg żywca), trzoda chlewna (cena skupu za 1 kg żywca), kurczaki (cena skupu za 1 kg żywca), mięso wieprzowe z kością – łopatka (cena detaliczna za 1 kg), mięso wieprzowe bez kości – schab (cena detaliczna za 1 kg), mięso wołowe z kością – rostbef (cena detaliczna za 1 kg), mięso wołowe bez kości (cena detaliczna za 1 kg), kurczaki patroszone (cena detaliczna za 1 kg), kiełbasa myśliwska (cena detaliczna za 1 kg), szynka wieprzowa gotowana (cena detaliczna za 1 kg). Na tym rynku produktowym sytuacja z punktu widzenia oceny ilościowej kształtuje się dużo lepiej niż na rynku owocowo-warzywnym. Wskaźnik związany ze średnią arytmetyczną we wszystkich przypadkach przedstawia sytuację korzystną dla rolników, tj. średnie tempo wzrostu cen skupu jest na wyższym poziomie niż cen detalicznych adekwatnych produktów (wahania od 0,2 do 3%). Ponadto, drugi ze wskaźników przedstawia niewielkie zróżnicowanie zmian cen skupu i detalicznych, gdyż w analizowanych przypadkach (poza jednym) nie została przekroczona wartość 3 tys. (tab. 5).

**Tabela 5**

Analiza dynamiki cen na rynku mięsa w latach 1991–1999

Relacje cenowe	Średnia arytmetyczna dynamiki cen produktu rolnego	Średnia arytmetyczna dynamiki cen produktu spożywczego	Różnica pomiędzy wskaźnikami dynamiki cen podniesiona do kwadratu
Żywiec wieprzowy – mięso wieprzowe z kością	117,91	117,29	2630,43
Żywiec wieprzowy – mięso wieprzowe bez kości	117,91	117,67	2582,44
Żywiec wieprzowy – kiełbasa myśliwska	117,91	117,74	2800,05
Żywiec wieprzowy – szynka	117,91	115,18	3074,09
Żywiec wołowy – mięso wołowe z kością	123,88	122,81	968,69
Żywiec wołowy – mięso wołowe bez kości	123,88	120,99	816,88
Kurczaki – kurczaki patroszone	119,34	115,03	1761,82

Źródło: Jak w tab. 3.

Na *rynku mleka* analiza dynamiki cen ograniczy się do następujących produktów: mleko krowie (cena skupu za 1 l), mleko spożywcze o zawartości tłuszczu 2–2,5% (cena detaliczna za 1 l), masła o zawartości tłuszczu 82,5% (cena detaliczna za 200 g) i ser dojrzewający gouda (cena detaliczna za 1 kg). Na tym rynku jest porównywalna sytuacja jak na rynku zbóż. W przypadku pierwszego wskaźnika tylko raz (mleko – mleko spożywcze) średnia arytmetyczna była większa dla cen produktu spożywczego od cen produktu rolnego. Również analiza drugiego ze wskaźników wskazuje, że tylko raz (mleko – masło) została przekroczona granica 10 tys., co oznacza niski stopień zgodności zmian cenowych (tab. 6).

**Tabela 6**

Analiza dynamiki cen na rynku mleka w latach 1991–1999

Relacje cenowe	Średnia arytmetyczna dynamiki cen produktu rolnego	Średnia arytmetyczna dynamiki cen produktu spożywczego	Różnica pomiędzy wskaźnikami dynamiki cen podniesiona do kwadratu
Mleko – mleko spożywcze	132,10	137,17	7386,11
Mleko – masło	132,10	124,17	14036,41
Mleko – ser gouda	132,10	124,68	2975,68

Źródło: Jak w tab. 3.

## Podsumowanie

Biorąc pod uwagę kryteria jakościowe i ilościowe można powiedzieć, iż wszystkie analizowane rynki charakteryzują się niskim stopniem sprawności systemu dystrybucji (związanego z hurtem pierwotnym). Najwyższą ocenę uzyskał rynek owocowo-warzywny (18 punktów) i rynek mięsny (17 punktów), a słabsze oceny rynek zbożowy (15 punktów) i rynek mleka (14 punktów). Uzyskane przez analizowane rynki artykułów rolnych oceny oznaczają, iż ich efektywność dystrybucyjna kształtuje się na średnim poziomie (maksymalna ocena wynosi 35 punktów) oraz nieznacznie poniżej niego.

Trzeba jednak podkreślić, że wysoka ocena sprawności rynku owocowo-warzywnego to przede wszystkim zasługa takich kryteriów, jak tworzenie możliwości wyboru, stopień innowacyjności, czyli elementów tworzących sprawność dynamiczną. Z kolei wysoka ocena rynku mięsnego to przede wszystkim zasługa kryteriów ilościowych. Wszystkie analizowane rynki uzyskały niskie oceny w przypadku trzech kryteriów jakościowych, tj. przejrzystości informacyjnej, dostosowania oferty do potrzeb nabywców i stopnia jakości oferowanego produktu. Niska pozycja w rankingu rynku mleka jest efektem w dużym stopniu pierwszego kryterium, czyli tworzenia możliwości wyboru (tab. 7).

**Tabela 7**

Ocena sprawności systemów dystrybucji na wybranych rynkach produktowych w Polsce w latach 90.

Kryteria oceny sprawności	Rynek zbóż	Rynek owocowo-warzywny	Rynek mięsa	Rynek mleka
Tworzenie możliwości wyboru	xx	xxxx	xx	x
Stopień przejrzystości rynkowej	x	xx	x	x
Stopień innowacyjności	xx	xxxx	xx	xx
Stopień jakości oferowanych produktów	xx	xx	xx	xx
Dostosowanie oferty do potrzeb nabywców	xx	xx	xx	xx
Średnia arytmetyczna dynamiki zmian cen	xxx	xx	xxxx	xxx
Różnica pomiędzy wskaźnikami dynamiki cen skupu i detalicznych podniesiona do kwadratu	xxx	xx	xxxx	xxx
Łącznie	15	18	17	14

Skala: x – bardzo niski stopień, xx – niski stopień, xxx – przeciętny stopień, xxxx – wysoki stopień, xxxxx – bardzo wysoki stopień.

Źródło: Opracowanie własne.

## Literatura

- 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., 1994: *Marketingowa orientacja polskich przedsiębiorstw*. „Marketing i Rynek”, nr 3.
- GŁOWACKI R., KOSSUT Z., KRAMER T., 1984: *Marketing*. PWN. Warszawa.
- KOTARBIŃSKI J., 1998: *Marketing w polskich spółkach giełdowych*. „Marketing i Rynek”, nr 5.
- KOTARBIŃSKI T., 1969: *Traktat o dobrej robocie*, wyd. IV. Ossolineum. Wrocław-Warszawa-Kraków.

- KŁOSIEWICZ U., SŁOMIŃSKA B., 1995: *Marketingowa orientacja polskich przedsiębiorstw handlowych*. „Marketing i Rynek”, nr 6.
- PASTERNAK K., 1995: *Rozwój marketingu w przedsiębiorstwach przemysłu mięsnego*. „Marketing i Rynek”, nr 3.
- PASTERNAK K., 1997: *Stan zarządzania marketingiem w przedsiębiorstwach przemysłu mięsnego. Wyniki badań*. [w:] Zarządzanie marketingiem w przemyśle mięsnym. Konferencja Naukowa IPMiT i IRWiK. Warszawa.
- PIENIAŻEK P., 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.
- STERN L., EL-ANSARY A., BROWN J., 1989: *Management in Marketing Channels*. Prentice Hall International. London.
- SZYMANOWSKI W., CZUBAŁA A., 2000: *System kontroli urzędowej bezpieczeństwa jakości produktów żywnościowych w Polsce. Stan obecny i dostosowanie do systemu obowiązującego w krajach Unii Europejskiej*. [w:] Wyjść naprzeciw logistycznym wyzwaniom XXI wieku. Polski Kongres Logistyczny. Poznań.
- SZYMANOWSKI W., KARASIEWICZ G., 1998: *Handel krajowy produktami rolno-spożywczymi*. [w:] Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce. FAPA. Warszawa.
- SZYMANOWSKI W., KARASIEWICZ G., 2000: *Kierunki modernizacji systemu dystrybucji produktów zbożowych w Polsce*. „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, nr 38, Wydawnictwo SGGW. Warszawa.

## **Evaluation of Effectiveness of Distribution System in Selected Markets for Agri-food Products in Poland in the Nineties**

### **Abstract**

A major objective of the study was to evaluate the effectiveness of distribution systems within the markets for selected agricultural products (i.e. cereals, fruit and vegetable, meat, milk). Both dynamic and static approaches have been maintained in assessing this effectiveness.

In the case of dynamic efficiency, the following criteria (of qualitative na-

ture) were considered: the possible choices, information clarity, innovative solutions, influence on product quality and the level of the offer compatibility with the needs of final purchasers. Still, in respect to static efficiency, due to statistic data availability, the following criteria (of quantitative nature) were applied: arithmetic average of indices of procurement prices (for agricultural products) and retail prices (for foodstuff) and the difference between procurement prices indices and retail prices indices one raised to the square.

They were the distribution systems ruling the fruit and vegetable markets that were the best rated. Slightly lower rank was given to the meat distribution system. Adversely, both cereal and milk markets were assessed as somewhat inferior.

The study findings suggest that as far as markets for agro-food products are concerned, the distribution system effectiveness seems to be roughly under this related to markets for other products in Poland and in respect to the agricultural markets condition in the European Union countries.