

**Wojciech Ciechomski**

Samodzielna Pracownia Organizacji  
i Ekonomiki Ogrodnictwa SGGW

## **Ocena możliwości poprawy konkurencyjności produktów ogrodniczych**

O znaczeniu gospodarczym polskiego ogrodnictwa od wielu lat stanowią jego udziały w towarowej produkcji roślinnej – 40%, w eksporcie rolno-spożywczym – 25% oraz znaczący i wciąż wzrastający popyt – zarówno krajowy, jak i zagraniczny – na produkty ogrodnicze, głównie żywnościowe ale także w coraz większym stopniu na rośliny ozdobne. Prawdopodobnie sytuacja ta będzie kształtować się podobnie w najbliższych latach, stwarzając ogrodnictwu szczególną szansę rozwoju w porównaniu z pozostałymi sektorami rolniczymi. Na podkreślenie zasługuje wskazanie właśnie produktów owocowo-warzywnych obok mebli i odzieży pośród trzech wybranych polskich wyrobów konsumpcyjnych o wysokich walorach użytkowych i zadowalającej jakości (opracowanie Komitetu Prognoz Polska 2000 PLUS PAN – „Strategia rozwoju Polski do roku 2020”). Ponadto w opracowaniu tym podkreślono konieczność poszukiwania możliwości zagospodarowania nadwyżek siły roboczej obecnie zatrudnionych w rolnictwie. W ciągu najbliższych 15. lat zatrudnienie tych osób w działach pozarolniczych nie ma realnej szansy. Możliwość taką stwarza natomiast pracochłonna produkcja ogrodnicza. Jej dodatkowymi walorami są wspomniany już znaczny udział w eksporcie rolno-spożywczym oraz duże możliwości rozwoju upraw ekologicznych i surowcowych na potrzeby przemysłu kosmetycznego i farmaceutycznego.

Generalnie istnieje opinia, że proces przemian w dostosowywaniu się sektora ogrodniczego do gospodarki rynkowej w ostatnim 10-leciu przebiegał w stopniu niedostatecznym. Dotyczy to zwłaszcza działań organizacyjnych i prawnych, które powinny dostosować sferę produkcyjną i przetwórczą do potrzeb rynku oraz zapewnić odpowiednie dochody producentom. W tej sytuacji istotna staje się ocena konkurencyjności sektora owoców i warzyw w całym procesie przepływu produktów od producenta do konsumenta ze szczególnym uwzględnieniem sfery handlu. Na tej podstawie możliwe staje się wskazanie obszarów, w których konieczne jest przeprowadzenie zmian strukturalnych i organizacyjnych celem osiągnięcia odpowiedniego poziomu konkurencyjności i utrzymania satysfakcjonującej pozycji na rynku.

Konkurencyjność definiuje się jako trwałą zdolność do osiągania dochodów i utrzymania pozycji na rynku. Obejmuje ona następujące kwestie: dyspo-

nowanie zasobami, ich jakość, warunki podaży i popytu, w tym międzynarodowego, oraz czynniki nieprzewidywalne, takie jak klimat czy polityka, a także ramy regulacyjne funkcjonujące w sferze gospodarki (normy, rozporządzenia itp.). Odnosząc to do sfery produkcji i handlu w sektorze owoców i warzyw wyodrębniono 24 czynniki konkurencyjne, z których 11 uznawanych jest jako małe, 7 jako średnie, a tylko 6 odznacza się dużą konkurencyjnością.

**Tabela 1**  
Czynniki konkurencyjności sektora owoców i warzyw

Konkurencyjność		
mała	średnia	duża
1. Struktura wielkościowa gospodarstw	1. Zaawansowanie technologiczne	1. Wielkość potencjału produkcyjnego
2. Produktywność ziemi	2. Koszty materiałów	2. Dostępność siły roboczej i niskie płace
3. Infrastruktura techniczna i inwestycje	3. Koszty produkcji	3. Stopień koncentracji upraw
4. Jakość produktów	4. Pozycja wśród eksporterów	4. Poziom cen produktów ogrodniczych
5. Polityka cenowa	5. Integracja pionowa sektora	5. Potencjał przetwórczy
6. Integracja pozioma sektora	6. Standaryzacja produktów (handel zagraniczny)	6. Lokalizacja względem rynków zbytu
7. Informacja rynkowa	7. Harmonizacja prawa	
8. Standaryzacja produktów (rynek krajowy)		
9. Promocja		
10. Badania i rozwój (R&D)		
11. Wsparcie finansowe dla sektora		

Podział ten należy traktować umownie, ponieważ konkurencyjność jest zagadnieniem wysoce złożonym i zaliczenie danego czynnika do określonego przedziału nie zawsze jest w pełni obiektywne. Przykładem może być wielkość potencjału produkcyjnego, określana jako czynnik wysoce konkurencyjny, ale tylko z punktu widzenia ilościowego, tj. wolumenu produkcji. Jednak podczas oceny tego czynnika od strony jakościowej trudno zachować podobny optymizm. Przykładem może być wielkość eksportu mrożonych truskawek, która plasuje Polskę na 1. miejscu wśród eksporterów europejskich, jednak 90% tego produktu stanowi wybór II. Z wymienionych 11 czynników charakteryzujących się niskim stopniem konkurencyjności znaczącą rolę w zwiększaniu ogólnego poziomu konkurencyjności sektora owoców i warzyw należy przypisać:

- produktywności ziemi,

- infrastrukturze technicznej i inwestycjom,
- jakości i standaryzacji produktów,
- integracji poziomej i pionowej,
- informacji rynkowej.

Czynniki te w różnym stopniu wiążą się z pozostałymi czynnikami o niskim lub średnim poziomie konkurencyjności. Na ogół osiągnięcie odpowiedniego poziomu konkurencyjności wymienionych czynników stymuluje wzrost stopnia konkurencyjności pozostałych, np. wzrost produktywności ziemi ma wpływ na obniżenie jednostkowych kosztów produkcji.

Osiągnięcie odpowiedniego poziomu konkurencyjności polskich produktów ogrodniczych staje się szczególnie istotne w obliczu integracji z UE i wymaga przedsięwzięcia wielu niezbędnych zintegrowanych działań, podejmowanych zarówno przez samych producentów, jak i przez organizacje wspomagające oraz samorządy i agendy rządowe. W odniesieniu do pięciu wyżej podanych czynników działania te omówiono poniżej:

**Produktywność ziemi.** Mimo znacznego krajowego potencjału produktywność warzyw i owoców charakteryzuje się stosunkowo niskim poziomem. W porównaniu z krajami Unii Europejskiej jest ona w przypadku niektórych gatunków nawet kilkakrotnie niższa. Powodami tego stanu są poziom technologii produkcji bardzo odbiegający od standardów europejskich, zróżnicowana struktura odmianowa, a przede wszystkim mała skala produkcji większości gospodarstw ogrodniczych. Na przykład, uprawy warzywne prowadzi ok. 1,6 mln gospodarstw, z czego ponad 60% dysponuje powierzchnią upraw poniżej 1 ha. Jedynie 10 tys. gospodarstw stanowi potencjalny nośnik postępu technologicznego i organizacyjnego. Również w przypadku gospodarstw sadowniczych na ogólną liczbę 330 tys. 90% to gospodarstwa małe o powierzchni sadów poniżej 1 ha. Grupa gospodarstw o powierzchni od 5 do 10 ha powierzchni sadu wynosi zaledwie 4,7 tys., a ponad 10-hektarowych jest tylko 1300. Charakterystyczną cechą produkcji warzyw i owoców w małych gospodarstwach jest produkowanie ekstensywne z niewielkim zużyciem nawozów sztucznych i środków ochrony roślin w porównaniu z krajami UE. Ten aspekt produkcji może stać się istotnym atutem zwłaszcza na rynku europejskim, ale pod warunkiem, że oferowane produkty będą spełniać obowiązujące wymogi sanitarne i jakościowe. Szansą na zwiększenie produktywności ziemi w najmniejszych gospodarstwach może być również produkcja roślin specjalnych, jak zioła i przyprawy oraz rośliny przeznaczone do celów nieżywnościowych, określane jako produkcja alternatywna wykorzystywana w przemyśle farmaceutycznym, kosmetycznym i chemicznym.

**Infrastruktura techniczna i inwestycje.** Niski poziom produktywności ziemi uwarunkowany jest także poziomem infrastruktury. Istotnym czynnikiem plonotwórczym w uprawach ogrodniczych jest wielkość nakładów kapitało-

wych na nawadnianie. W skali całego kraju są one niewspółmiernie niskie w stosunku do potencjału produkcyjnego. Z ostatniego spisu powszechnego wynika, że nawadniane uprawy warzywne stanowiły 2,4%, a nawadniane uprawy sadownicze 3,4% ogółu powierzchni tych upraw. Niewielka w stosunku do potencjału produkcyjnego jest również wielkość nakładów kapitałowych na przechowalnię i chłodnię, a zatem urządzenia, które decydują o jakości oraz równomierności dostaw produktów na rynek. Zdolność przechowalnicza owoców i warzyw wynosi ok. 3,5% ogółu ich produkcji. Stan ten ma szczególnie wpływ na organizację i strukturę rynku ogrodniczego, a ponadto wpływa na znaczne straty i ubytki produktów. Poprawa tego stanu rzeczy może nastąpić tylko w wyniku zwiększenia dochodów gospodarstw ogrodniczych oraz istotnego wsparcia finansowego z zewnątrz (program SAPARD, tanie kredyty bankowe).

**Jakość i standaryzacja produktów.** Rozdrobnienie źródeł podaży oraz handlu detalicznego, a także znaczny udział handlu targowiskowego to przyczyny mało urozmaiconej asortymentowo i cenowo oferty produktów, a przede wszystkim niskiej ich jakości. Jakość handlowa produktów ogrodniczych, zwłaszcza na rynku wewnętrznym, odbiega wyraźnie od minimalnych wymagań obowiązujących w krajach UE. U większości producentów upowszechniła się opinia, że jakość ich produktów jest bardzo dobra lub co najmniej dobra. Głównym tego powodem jest nieodróżnianie jakości handlowej od zdrowotnej oraz niezajomość światowych standardów jakości. Stan obecny charakteryzuje się dużym stopniem dowolności w kreowaniu jakości. Osiągnięcie stanu, kiedy dobra jakość oznacza dostosowanie do oczekiwań odbiorcy, wymaga szerokiego upowszechnienia znajomości zasad przygotowania produktów do sprzedaży, stosowania odpowiednich odmian i technologii. Szczególne znaczenie nabiera znajomość i dostosowanie się do standardów wymaganych przez dużych odbiorców. Dotyczy to sieci hipermarketów, które często stosują standardy wyższe od obowiązujących, a także wymiany międzynarodowej. Nie sprawia trudności kontrakt zagraniczny wielkości 20–100 ton, natomiast skompletowanie jednorodnych pod względem jakościowym produktów rzędu 2–3 tys. ton, a w dodatku okresowa powtarzalność takich dostaw wykracza obecnie poza nasze możliwości produkcyjne i organizacyjne. Najistotniejszym instrumentem poprawy jakości produkcji owoców i warzyw jest konieczność wprowadzenia standaryzacji w obrocie krajowym wg norm obowiązujących w obrocie międzynarodowym. Ponadto należy skończyć z podziałem produktów na eksportowe i przeznaczone na rynek krajowy (tym bardziej że to właśnie na ten rynek kierowana jest większość produktów), ponieważ rynek jest jeden, a przez podział tego rodzaju dyskryminowany jest konsument krajowy. Z wprowadzeniem standaryzacji w obrocie krajowym wiązą się odpowiednie rozwiązania organizacyjne, prawne, a zwłaszcza kontrolne na różnych etapach przejścia

produktów od producenta do konsumenta. Należy uświadomić sobie, że wprowadzenie standaryzacji mogłoby być wykorzystywane jako ważny instrument zarządzania rynkiem, np. skutecznie można będzie ograniczać wprowadzenie na rynek produktów niższych klas (III wybór). Standardy obniżają koszty transakcji handlowych oraz czynią je możliwymi bez fizycznego udziału produktów, co korzystnie wpłynie na jakość tych ostatnich. Przydatnym instrumentem będzie tu praktyczne zastosowanie Internetu. Czynnikiem mobilizującym do przyspieszenia stosowania standardów powinien być także proces integracji z UE, gdzie wymagania dla świeżych owoców i warzyw są stosowane na każdym etapie obrotu tymi produktami zarówno na rynku wewnętrznym, jak w handlu międzynarodowym. Oznacza to, że Polska, stając się członkiem UE, będzie zmuszona bezwzględnie przyjąć i stosować wszystkie wymagania jakościowe obowiązujące wg rozporządzeń UE. Podstawą unijnych wymagań jakościowych są normy EKG/ONZ (EKG – Europejska Komisja Gospodarcza). Polskie Normy dla owoców i warzyw pozostaną dokumentami dobrowolnymi.

**Integracja pozioma i pionowa.** Jednym z podstawowych, jeśli nie najważniejszym czynnikiem determinującym konkurencyjność produktów ogrodniczych w sferze produkcji i obrotu jest stan zorganizowania form współpracy pomiędzy samymi producentami oraz między organizacjami producenckimi, tj. zrzeszeniami, grupami producenckimi, spółdzielniami. Powszechnie panuje opinia, że w sferze obsługi handlowej produktów nastąpiło zdecydowane pogorszenie w porównaniu do okresu sprzed urynkwienia gospodarki naszego kraju. Wtedy to poprzez spółdzielczość ogrodniczą posiadającą olbrzymią bazę majątkową w postaci punktów skupu, magazynów, zamrażalni, chłodni, przechowalni, dysponującą środkami transportu, rozwiniętą siecią sklepów detalicznych oraz wyspecjalizowaną jednostką handlu zagranicznego o światowej marce dokonywana była kompleksowa obsługa rynku producenckiego. Obecnie, a jest to już najwyższy czas, należy reanimować różne formy współpracy pomiędzy producentami, inicjując procesy zrzeszania producentów w organizacje gospodarcze i społeczne, powołując jednoimienne związki lub stowarzyszenia regionalne, a następnie krajowe, które z kolei powinny mieć swoje przedstawicielstwa w Unii Europejskiej. Dopiero bowiem zorganizowani producenci, dysponujący pełną informacją produkcyjną i handlową, będą mogli stać się równorzędnymi partnerami w podejmowaniu decyzji dotyczących prawnych uregulowań produkcyjnych i rynkowych w stosunkach z odbiorcami ich produktów – zarówno w strukturach państwowych, jak unijnych.

Organizacje producenckie powinny dążyć do uzyskania możliwie dominującego udziału w dostawach podstawowych gatunków owoców i warzyw na rynek, stając się tym samym głównymi organizatorami dostaw przez cały rok kalendarzowy. Można to uzyskać przez stałą współpracę z najważniejszymi partnerami krajowymi oraz uzupełniając dostawy produktów w okresach ich

naturalnego niedoboru poprzez kooperację z krajami UE lub krajami Europy Środkowej i Wschodniej (Węgry, Bułgaria, Mołdawia).

Każda organizacja producencka powinna mieć opracowane zasady działania odnośnie produkcji (ujednoczenia technologiczne), handlu (normy, charakterystyczne opakowania, marka), ochrony środowiska oraz posiadać aktualne informacje o areale upraw, wielkości zbiorów, sprzedaży, cenach, wielkości przechowywanych zbiorów, ilości produkcji wycofanej z rynku itp. Z czasem organizacje te powinny przejąć również inne funkcje związane z finansowaniem doradztwa, badaniami rynkowymi i promocją produktów. Zorganizowani i posiadający odpowiednią infrastrukturę rynkową możemy stać się ważnym ogniwem pośredniczącym w handlu między krajami UE a krajami Europy Środkowej i Wschodniej.

Niestety, stopień zorganizowania producentów ogrodników jest niemal żaden. Dotychczas liczba zarejestrowanych grup producenckich nie przekroczyła 10. Jednym z podstawowych wymogów działalności grupowej wg ustawy Nr 983 z 15 września 2000 roku o grupach producentów rolnych i ich związkach jest posiadanie osobowości prawnej. Sądzę, że najkorzystniejszą formą prawną jest spółdzielnia, i to zarówno z punktu widzenia gospodarczego, jak również z uwagi na ochronę rodzimej produkcji. Na podkreślenie zasługuje fakt, że także w Unii ta forma zrzeszania jest obecnie dominująca. W różnych krajach UE na początku lat 90. udział spółdzielczości w obsłudze rolnictwa kształtował się w granicach 40–80% w skupie produktów, 50–85% w przetwórstwie a w zaopatrzeniu od 40 do 50%.

**Informacja rynkowa.** Istotnym elementem integrującym środowisko producentów owoców i warzyw może stać się zorganizowanie profesjonalnego systemu informacji rynkowej dotyczącej podaży i popytu zarówno w ujęciu regionalnym, krajowym, jak i międzynarodowym. Należy szczególnie podkreślić znaczenie i rolę dysponowania rzetelną i bieżącą informacją jako podstawą do podejmowania decyzji na różnych poziomach zarządzania. W Unii Europejskiej pozyskiwanie informacji w sektorze ogrodniczym jest silnie sformalizowane. Obowiązuje tam 50 aktów prawnych, które regulują ogólne i szczegółowe zasady pozyskiwania informacji, cel ich pozyskiwania oraz warunki i terminy gromadzenia poszczególnych kategorii informacji. Gromadzone w Komisji Europejskiej w Brukseli informacje charakteryzują stan sektora, zmiany i tendencje zachodzące w krótkim oraz w długim czasie i są podstawą prowadzenia wspólnej polityki i rozwoju sektora.

Szczególnie ważną funkcję w systemie informacyjnym pełnią organizacje producenckie, które są źródłem pozyskiwania informacji lub ogniwem je gromadzącym od producentów. Jest to szczególnie ważne w sytuacji, kiedy około 50% wydatków UE na wsparcie sektora owoców i warzyw rozdysponowane jest przez organizacje producenckie. Opracowanie w Polsce jednolitego

i sprawnego systemu informacji staje się obecnie pierwszoplanowym zadaniem ponieważ jego brak sprawia, że prowadzenie racjonalnej polityki sektorowej jest utrudnione i uniemożliwia efektywne włączenie do mechanizmów i struktur unijnych. Rolę tę mógłby spełniać opracowany już system informacji (Agrokontakt), umożliwiający każdemu użytkownikowi dostęp do potrzebnych informacji z poziomu przeglądarki www. Ponadto umożliwia on wprowadzenie danych o własnym gospodarstwie lub przedsiębiorstwie. Użytkownicy tego systemu mają możliwość składania tą drogą ofert sprzedaży lub zakupu produktów i usług oraz przeglądania ofert innych użytkowników. W przyszłości przewiduje się wykorzystanie systemu jako mechanizmu transmisyjnego dla doradztwa rolniczego łącznie z doradztwem typu „on line” jak i wykorzystanie systemu do wzajemnej wymiany wiedzy i doświadczeń między poszczególnymi grupami branżowymi.

Reasumując należy stwierdzić, że w obliczu tej analizy proces dostosowania się sektora owoców i warzyw znajduje się obecnie na poziomie nie gwarantującym, niestety, równorzędnego partnerstwa wobec krajów UE. Potrzebne są różnorodne działania ukierunkowane na modernizację sfery produkcyjnej, a przede wszystkim stworzenie instrumentów i mechanizmów funkcjonowania infrastruktury rynkowej. Powinno to wzmocnić poziom konkurencyjności polskich produktów ogrodniczych i zapewnić taki rozwój sektora, do jakiego on aspiruje.

## Literatura

1. CIECHOMSKI W., WOŁCZYŃSKA-MARZEC T., NIEWIADOMSKI J., 2000: Rynek warzyw i owoców. Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych. Centrum Naukowo-Wdrożeniowe SGGW.
2. JUSZCZAK K., 2002: Jakość jabłek na polskim rynku w świetle badań ankietowych. *Ogrodnictwo* 1/2000.
3. PORTER M.E., 1992: *Strategia konkurencji*. PWN.
4. Strategia rozwoju Polski do roku 2020. Komitet Prognoz Polska 2000 PLUS przy Prezydium PAN. Warszawa 2000.

## **An Evaluation of the Opportunities to Improve the Competitiveness of Horticultural Products**

### **Abstract**

From the 24 identified competitiveness' factors of the fruit and vegetable sector 5 of them, characterized by a low degree of competitiveness, were thoroughly assessed. These factors are as follows: land productivity, technical infrastructure and investments, product quality and standardization, horizontal and vertical integration and market infrastructure. An increasing degree of competitiveness in terms of the above key factors will have a large impact on the other factors and thereby on the whole sector under study. Insufficient progression in organization of the co-operation between producers themselves as well as between producers' organizations, is one of the main factors determining the low competitiveness of the horticultural sector. The improvement in co-operation has become the priority action as only well organized producers are able to become an equal partners in their dealings with customers – both at a national and European Union levels.