

ANDRZEJ HOLEWIŃSKI
*Instytut Sadownictwa i Kwiaciarstwa
w Skierniewicach*

KOOPERACJE PRODUCENTÓW OWOCÓW W KANADZIE

W związku z dużym zróżnicowaniem upraw ogrodniczych w Kanadzie organizacje producentów nie obejmują całego kraju, a związane są z Prowincjami. Jednakże istnieje duże podobieństwo w generalnych założeniach i kierunkach działania tych organizacji w różnych rejonach kraju.

W prowincji Ontario, o największej produkcji sadowniczej w Kanadzie w rolnictwie działają 23 organizacje rolników. Działają one w oparciu o akty prawne wydane i nowelizowane przez rząd prowincji Ontario. Zadania tych organizacji obejmują:

1. stabilizację cen sprzedaży produktów rolnych w stosunku do kosztów produkcji,
2. zabezpieczenie ciągłej podaży produktów rolnych,
3. stymulowanie bardziej skutecznego systemu marketingowego.

Sześć poważnych organizacji negocjuje cenę z przedsiębiorstwami przetwórczymi, 10 organizacji ustala cenę po ocenie sytuacji marketingowej w konsultacji z kupcami, a 7 organizacji negocjuje i ustala ceny w oparciu o regulacje produkcji i notowań giełdowych zabezpieczających prawidłowy bilans pomiędzy popytem i podażą. W sadownictwie do pierwszej grupy należy Grape Growers Marketing Boord (Proccesing), a do drugiej Tonder Fruit Producers Marketing Boord (brzoskwinie, grusze, śliwy, wiśnie i czereśnie), Fresh Grape Growers Marketing Boord i Apple Marketing Commision. Każda z wymienionych organizacji działa w oparciu o ustalony przez siebie akt prawny.

Grape Growers Marketing Boord (Proccesing) skupia obecnie obowiązkowo wszystkich plantatorów uprawy winorośli dla przetwórstwa w liczbie 602 osoby. Do zadań organizacji należy:

1. Negocjowanie ceny i ustalanie terminów i warunków sprzedaży winogron do licencjonowanych przetwórci w Ontario,
2. Zawieranie przez kupującego bezpośredniego kontaktu z producentem i przekazanie mu zapłaty czekiem z odpisem do organizacji jako składki,

3. Promocja sprzedaży win i soków winogronowych wyprodukowanych w Ontario.

Tender Fruit Producers' Marketing Boord skupia obowiązkowo wszystkich producentów grusz, brzoskwiń, wiśni, śliw i czereśni w liczbie około 1000 osób. Głównymi zadaniami organizacji są:

1. Ustalanie ceny, terminów i warunków sprzedaży owoców do przetwórci i na świeży rynek,
2. Zawieranie przez przetwórców kontraktów bezpośrednio z indywidualnymi producentami i płacenie im czekiem z odpisem na składkę do organizacji,
3. Promocja konsumpcji świeżych i przetworzonych owoców pestkowych.

Obydwie powyżej przedstawione organizacje mieszczą się we wspólnym budynku i mają wspólne biuro. Do organizacji muszą należeć wszyscy producenci, ponieważ rząd zgodził się na ich powstanie jeżeli będzie do nich należało więcej niż 50% producentów. Producenci w różnych rejonach Ontario wybierają na zebraniach swoich przedstawicieli tworzących 35 osobowy Komitet. Komitet wybiera spośród reprezentacji organizacji owoców pestkowych 9 dyrektorów, prezesa i wiceprezesa. Wybory odbywają się raz na rok. Każdy członek organizacji płaci składkę w wysokości 1,7% wartości sprzedanego produktu lub przychodu. Biuro organizacji obsługuje dwóch dyrektorów, dwóch asystentów dyrektora i pracownicy biurowi. Organizacje wybierają komitet promocyjny, który zajmuje się promocją produktów głównie za pośrednictwem telewizji, radia, broszur, prasy fachowej, gazet, ulotek, pokazów i demonstracji, festiwali. Na promocję przeznaczają się 25-30% składek. Obydwie organizacje bardzo ściśle współpracują z instruktorami i stacjami doświadczalnymi, częściowo finansując badania korzystne dla rozwoju produkcji owoców.

Fresh Grape Growers' Marketing Boord jest niedużą organizacją Ontario skupiającą producentów winogron do spożycia w stanie świeżym. Zadaniami tej organizacji są:

1. Ustalenie ceny, terminów i warunków sprzedaży owoców winogron na spożycie w stanie świeżym,
2. Prowadzenie sprzedaży przez wybranych pośredników,
3. Promocja spożycia świeżych winogron.

Apple Marketing Commision jest organizacją producentów jabłek na spożycie w stanie świeżym i przetworzonym. Do podstawowych zadań organizacji należy:

1. Ustalenie ceny dla hurtowych i detalicznych kupców,

2. Wyszukiwanie najlepszych kupców krajowych i zagranicznych,
3. Gromadzenie licencyjnych składek od producentów na podstawie powierzchni ich sadu,
4. Rozwiązywanie generalnych problemów związanych z wyposażeniem gospodarstw w maszyny, urządzenia chłodnicze i opakowania.

Organizacją kieruje komitet składający się wyłącznie z producentów. Kieruje nim prezes i dyrektor techniczny. Obrady generalne Komitetu odbywają się dwa razy w roku, w lecie i zimą. Na letnim posiedzeniu przez zbiorom jabłek dyskutuje się problemy doboru kupców, możliwości uzyskania dobrych cen na owoce, organizację sprzedaży i promocję produktów (opakowania, etykiety, plakaty, audycje telewizyjne i radiowe). Ponadto członkowie komitetu wysłuchują referatów o najnowszych wynikach badań, odwiedzają gospodarstwa stacji doświadczalnych i przodujących producentów, dyskutując nad możliwościami wprowadzenia innowacji do praktyki.

Innym typem organizacji producentów jest **Norfolk Fruit Growers Association**, która została powołana w 1906 r. Stanowi ona dobry przykład organizacji rejonowej producentów skupionej wokół dużej chłodni na owoce. W organizacji jest obecnie 36 aktywnych członków (producentów - udziałowców), którzy odstawiają swoje jabłka i gruszki do chłodni. Członkiem można zostać po 3 latach po odpowiedniej wpłacie i sprawdzeniu przez Zarząd jakości i nowoczesności produkcji.

Zarząd prowadzący organizację składa się z dyrektora, wicedyrektora, głównego menadżera i głównego kontrolera jakości, oraz stałego personelu biurowego, laboratoryjnego i przechowalniczego.

Ponadto skup jabłek i gruszek obejmuje około 1000 sadowników mających sady ponad 1500 ha, zlokalizowane do około 25 km od chłodni. W gospodarstwach tych dzięki pomocy producentów-udziałowców wprowadzane są nowoczesne metody produkcji (np. 95% drzew jest uprawianych na karłowatych podkładkach).

Budynki organizacji zajmują 1,5 ha, w których można równocześnie przechowywać 20.000 ton jabłek, w tym 2.400 w zwykłej przechowalni, 5.200 w chłodni i 13.200 w chłodni z kontrolowaną atmosferą. Chłodnia jest wyposażona w skomputeryzowaną linię do sortowania i pakowania jabłek o wydajności 12 ton na godzinę.

Wszyscy członkowie muszą dostarczyć owoce do laboratorium w celu przeprowadzenia próby ich dojrzałości. Przeprowadzona jest kontrola pozostałości i występowania chorób i szkodników. Po przywiezieniu jabłek na każde 12 skrzyniopalet, w dwóch sprawdzana jest próba 4 kg. Kontrola umożliwia

dokładne ustalenie jakości przywiezionych owoców, od której uzależniona jest cena jaką otrzyma producent. Wszystkie owoce są przyjmowane, ponieważ część idzie na własny przerób. Na każdej skrzyni znajduje się etykieta z nazwiskiem, datą zbioru, adresem gospodarstwa i numerem bloku w sadzie.

Owoce sprzedawane są w Kanadzie, USA, Anglii i innych krajach EWG. Część owoców, obejmująca około 20% produkcji sprzedawana jest na przetwórstwo, a część jest sprzedawana we własnym promocyjnym sklepie zlokalizowanym przy chłodni.

Członkowie organizacji odbywają spotkania informacyjne, wycieczki i znajdują się pod całodzienną opieką instruktora, a w miarę potrzeb pracownika naukowego i rządowej stacji doświadczalnej.

W Polsce odczuwa się obecnie ogromną potrzebę powstawania organizacji producentów. Inicjatywa musi należeć do producentów i nikt ich w tym nie zastąpi. Placówki naukowe, akademie rolnicze, organizacje społeczne mogą być tylko pomocne we wskazaniu najważniejszych założeń organizacyjnych związanych z powstaniem kooperacji producentów. Spośród omówionych organizacji producentów w Kanadzie z pewnością można czerpać wzory z wszystkich, ale za najbardziej przydatne dla naszych warunków należy uznać Apple Marketing Commission i Norfolk Fruit Growers Association. Zdaniem ekspertów kanadyjskich - odwiedzających główne rejony sadownicze w grójeckim, tarnobrzeskim, nowosądeckim i rzeszowskim - istnieje duża potencjalna możliwość powstania lokalnych organizacji producentów skupionych przy dużych chłodniach i pakowniach według wzorów kanadyjskich.