

KRYSTYNA PIENIAŻEK

*Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
w Warszawie*

STAN I PERSPEKTYWY ROZWOJU INFRASTRUKTURY RYNKU ROLNO-ŻYWNOŚCIOWEGO

Część II^(*). Możliwości rozwoju instytucji rynkowych w gospodarce żywnościowej

1. Rola hurtu w warunkach rynkowych

Ważnym elementem dokonujących się przeobrażeń gospodarki żywnościowej w okresie przechodzenia do regulacji rynkowej jest rozwój kanałów dystrybucji. Od strony organizacji istotne jest tworzenie infrastruktury dystrybucji fizycznej tj. miejsc i jednostek gospodarczych zajmujących się handlem oraz obsługą procesów wymiany (informacyjnej, finansowej w tym ubezpieczenia od ryzyka, łączności, transportu i przechowania produktów, promocji, badań rynkowych, standaryzacji i innych usług). Niezbędne są fizyczne miejsca, gdzie istnieją warunki negocjacji między dostawcami a odbiorcami (znane są: wielkość oferty sprzedaży, kupna, standardy handlowe oferowanego towaru, oferty cenowe obu stron itp.)

W przypadku produktów rolniczych i żywności występuje wyraźne zróżnicowanie organizacji kanałów dystrybucji w zależności od cen produktów i spełnianych przez nie funkcji (surowiec, produkt spożywczy). Cechą wspólną jest tylko znaczne rozproszenie podaży (rolnictwo) i popytu (konsumenci produktów finalnych). W dystrybucji produktów rolniczych i żywności efektywne jest zatem stosowanie długich i szerokich kanałów. Nie może się tu obejść bez dużego ich zróżnicowania koncentracji podaży (produkcja rolnicza) i głównych odbiorców (przetwórstwo przemysłowe, handel).

Do funkcji rynków hurtowych należy stabilizowanie cen, które dokonuje się między innymi przez koncentrację, standaryzację, zamianę asortymentu produkcyjnego na handlowy, w tym kompletowanie asortymentowe dostaw; ogólnie: zaspokajanie potrzeb konsumentów (odbiorców). Specjalizacja w tym zakresie pozwala na obniżanie kosztów handlowych, a większość występujących tu podmiotów zapobiega praktykom monopolistycznym.

(*) Część I artykułu pt. „Ocena głównych elementów infrastruktury rynkowej” zamieszczono w nr 1 „Zagadnień Doradztwa Rolniczego”.

Sieć zorganizowanych rynków hurtowych i giełd może być istotna dla sprawnego funkcjonowania handlu zagranicznego (wiarygodny i doskonalszy system informacji, łatwiejsze kompletowanie partii towarowych o jednolitych parametrach jakości, sprawniejsza obsługa celna, kontrola jakości itp.). Tworzenie się sieci rynków hurtowych i giełd wymaga dokonania posunięć organizacyjnych, uregulowań prawnych oraz nakładów inwestycyjnych o różnej skali - zarówno na adaptację jak budowę nowych przestrzeni handlowych (giełdy towarowe, aukcje, targowiska, hurtownie), jak i na ich wyposażenie w środki techniczne magazynowania, infrastruktury informacyjną i łączność z innymi tego typu podmiotami.

Obserwacje i sondaże opinii⁽¹⁾ wskazują, że organizatorami i udziałowcami rynków hurtowych i giełd są lub zamierzają stać się nie tylko osoby fizyczne, lecz głównie producenci (częściej ze sfery przetwórstwa niż rolnictwa) zgrupowani w konsorcja, spółki, związki branżowe (rolników), a także organizacje kupieckie, firmy handlu zagranicznego, banki komercyjne itp. W tym zakresie istnieje wiele inicjatyw lokalnych. Znacznej części z nich patronuje Polska Izba Producentów i Eksporterów Rolnych, inne wspomagane są przez lokalne ODR, uczelnie rolnicze. Stwarza to szansę na wspólne gromadzenie kapitału inwestycyjnego i doświadczenia.

Sieć rynków hurtowych ma szansę powstać na terenie całej Polski, choć ze względu na zróżnicowane potrzeby różna będzie ich skala, przedmiot i formy działania. Istnieje prawdopodobieństwo wykształcenia się ponadregionalnych rynków hurtowych w ośrodkach konsumpcji i ważnych węzłach handlowych (Trójmiasto, Szczecin dla transportu morskiego, a jako lądowa baza handlu ze wschodem m.in. takie miasta jak: Białystok, Biała Podlaska, Krosno, Przemyśl). Rynki hurtowe mogą powstać wokół miast o średnim stopniu zaludnienia (100-250 tys. mieszkańców) jeżeli ośrodki te charakteryzuje regionalna specjalizacja (turystyka, tereny rolniczej produkcji integrowanej itp.).

W rejonach dużej koncentracji podaży określonych produktów zarówno masowych (zboża, nasiona roślin oleistych), jak i specjalistycznych (ogrodnictwo, chmielarstwo) są szanse na uporządkowanie ich rynków lokalnych. Mają tu pole do działania spółdzielnie, grupy wspólnej sprzedaży, grupy marketingowe rolników, ogrodników.

Możliwości zmian uzależnione są przede wszystkim od tempa i poziomu rozwoju gospodarki narodowej. W dużym stopniu zależą też od usprawnień organizacyjnych i kontynuowania rozpoczętych procesów restrukturyzacji systemu bankowego, prywatyzacji części majątku zwłaszcza w przetwórstwie, handlu zagranicznym także pod kątem partycypacji rolników-dostawców w kolejnych ogniwach dystrybucji. Oczywiście występowanie indywidualne rozproszonych,

(1) Obserwacje i sondaże opinii przytaczane w niniejszej części artykułu pochodzą z badań Autorki prowadzonych w ramach tematu: „Funkcjonowanie i infrastruktura rynku rolnego”. IE iGŻ, Warszawa 1993.

drobnych producentów nie gwarantuje równowagi pomiędzy udziałowcami ewentualnych spółek czy spółdzielni. Ich integracja i występowanie jako podmiotu zbiorowego jest możliwe w przypadku uwiarygodnienia się funkcjonujących nadal branżowych i regionalnych zrzeszeń rolników. Mogłoby to nastąpić tylko w przypadku zaangażowania się tych organizacji w zorganizowanie branżowych systemów informacji rynkowej, organizowanie sieci hurtu i giełd z inicjatywy środowisk lokalnych.

2. Uporządkowanie regulacji prawnych

Dla wsparcia budowy obrotu hurtowego i giełdowego istotne jest uporządkowanie regulacji prawnych, tj. m.in.:

- a) formy przejmowania terenów pod budowę przestrzeni handlowej,
- b) zasad wnoszenia do budowanych nowych firm majątku skarbu państwa,
- c) wyjaśnienia zasad ustalania opłat za korzystanie z rynków hurtowych⁽²⁾,
- d) określenie wymogów licencyjnych dla agentów i biur maklerskich,
- e) uruchomienie działań w zakresie wprowadzania standaryzacji w obrocie,
- f) rozstrzygnięcie czy budżet partycypuje w sfinansowaniu lub współfinansowaniu szkolenia kadry zaprzysiężonych, towaroznawców w obrocie produktami rolniczymi,
- g) stworzenie podstaw prawnych dla powołania sieci laboratoriów i ekspertów upoważnionych do rozstrzygania sporów w zakresie klasyfikacji towarowej.

Obecnie działania te sfinansowane są ze środków budżetowych przez Komitet Badań Naukowych oraz ze środków pomocy zagranicznej na restrukturyzację.

Liczne inicjatywy lokalne w zakresie budowy zorganizowanych miejsc sprzedaży oraz systemu informacji rynkowej roją możliwość łączenia środków materialnych i doświadczenia dla przyspieszenia procesów inwestycyjnych, prowadzenia wspólnych badań rynkowych i budowania jednolitego systemu informacji. Problem ten mógłby być rozwiązany przez stopniowe wspomaganie konkretnych zadań celowych ze środków pomocy zagranicznej na rozwój infrastruktury rynku tu budowa sieci informacji rynkowej (branżowej, lokalnej), budowa sieci handlowej wspólnej (związkowej, spółdzielczej). Innym rozwiązaniem może być stosowanie zasady odpisu od podstawy opodatkowania określonych wy-

(2) Generalnie zakłada się, że źródłem dochodów rynków hurtowych będą opłaty pobierane od zajmowanej powierzchni, a przewidywane zyski przeznaczane na dalszy rozwój i poszerzenie zakresu działalności.

datków na działanie wspólne ponoszącym je podmiotom lub umożliwienie zaliczania niektórych tego typu nakładów do kosztów produkcji, co w konsekwencji niestety w bezpośredni sposób powodowałoby ich finansowanie przez wszystkich obywateli.

Aby poprawił się stan wyposażenia przedsiębiorstw przetwórczych we własny kapitał obrotowy, potrzebne są modyfikacje w podatkach i kredytach, m.in. obniżenie dywidendy od obiektów magazynowych, obniżenie podatku dochodowego, uregulowanie sprawy podwójnego opodatkowania spółdzielców (jako firmy i dochodów członków spółdzielni w postaci dywidend).

Osobną kwestią jest pojawienie się ekonomicznej motywacji do tworzenia się firm o zróżnicowanym profilu działalności. W żadnym z krajów o gospodarce rynkowej „jednobranżowe” podmioty gospodarcze nie są zdolne do ponoszenia skutków sezonowości produkcji rolniczej w zderzeniu z regularnym zapotrzebowaniem na nie przez konsumentów. Praktyką jest integracja pionowa, powiązania z rynkiem kapitałowym, powiązania z innymi działami gospodarki i gałęziami przemysłu. W każdym konkretnym przypadku powiązania te kształtują się ewolucyjnie, w oparciu o przyjętą strategię marketingową.

3. Rola zrzeszeń branżowych producentów (rolników, przetwórców)

W Polsce wszelkie formy współdziałania zostały zdeprecjonowane w poprzednim systemie. Obecnie są traktowane jako grupy nacisku politycznego. Dotychczasowe problemy współdziałania to:

- istnienie silnej bariery świadomościowej, co potwierdzają prowadzone w IERiGŻ (Zakład Badań Rynkowych) sondaże i badania,
- poważne trudności w finansowaniu działalności wspólnej, gdy skuteczniejsze są koneksje niż ponoszenie nakładów (np. na badanie rynku, powoływanie wspólnych przedsięwzięć, przedsiębiorstw itp.),
- ograniczenia formalno-prawne w korzystaniu z informacji źródłowych,
- niezauważanie i niejednoznaczność roli organizacji producentów i handlowców w opinii i świadomości administracji rządowej i terenowej,
- upadek zaś lub zła kondycja finansowa wielu spółdzielni ogranicza ich możliwości ponoszenia jakichkolwiek kosztów dodatkowych (choćby na rozwój badań rynku, budowanie systemu informacji na potrzeby spółdzielni jako przedsiębiorstwa itp.).

W warunkach rynkowych rola zrzeszeń branżowych rolników powinna ulec przeobrażeniu. Funkcja obrony ex post ich interesów wobec administracji ma ostatnio na ogół charakter roszczeniowy i nie może spotkać się z powszechną akceptacją. Potrzebna jest zatem obrona interesów grupowych przez wykorzysta-

nie efektu synergicznego, zaspokajanie tych potrzeb zrzeszonych podmiotów, które prowadzą do obniżania kosztów produkcji i zmniejszania ryzyka produkcji i zbytu. Do tych działań należy organizowanie systemów informacji rynkowej, gromadzenie wspólnie kapitału na budowę miejsc sprzedaży rynkowej; pokonanie - przez działanie przykładu - dotychczasowych oporów przed gospodarczym współdziałaniem w ramach grup interesów.

Przykładem działania grup interesów w rolnictwie mogą być grupy marketingowe powoływane dla wspólnego prowadzenia sprzedaży produktów rolniczych. Z badań przeprowadzonych w 1993 r. wynika, że idea grup marketingowych jest akceptowana przez rolników prowadzących gospodarstwa o uproszczonej strukturze, jednak nie najwyższej towarowości. Gospodarstwa wysokotowarowe dążą do bezpośrednich więzi z odbiorcą. We wschodniej części Polski trwałym i silnym nadal elementem kulturowym jest sprzedaż targowiskowa. Gospodarstwa tego regionu nie są wysokotowarowe (poza specjalizującymi się) i w większości ich właściciele wyrażają skłonność do sprzedaży targowiskowej niektórych produktów, innych zaś w bezpośrednich kontaktach z ostatecznym odbiorcą. Wydaje się słuszne wychodzenie naprzeciw tym tendencjom, stwarzanie warunków cywilizowanej sprzedaży targowiskowej przez współdziałanie samorządów lokalnych i zainteresowanych podmiotów gospodarczych. Mogą być różne rozwiązania, w tym też poprzez pomoc Skarbu Państwa (np. przez aport terenów, budynków i budowli będących w ich dyspozycji na danym terenie).

Przewijające się propozycje reaktywowania spółdzielni zbytu nie mają podstaw ekonomicznych, przynajmniej do momentu wprowadzenia w obrotie standardów handlowych. Obecnie hurt pierwotny jest najmniej rentowną i najbardziej ryzykowną działalnością.

4. Podsumowanie

Brak zrozumienia potrzeby elastyczności w produkcji rolniczej i jej doskonalenia może u nas wydłużyć okres nadprodukcji, co przy ograniczeniach eksportowych zwiększyć może ryzyko zbytu. Sytuacja może się zmienić, ale raczej nie powinno to się odbywać z inspiracji odgórnej. Wprowadzenie większego zakresu regulacji rynkowej jest najskuteczniejszym sposobem na pojawienie się tendencji integracyjnych, czego mamy przykłady zarówno w produkcji jak i w handlu, rzadziej wśród konsumentów dóbr finansalnych (zwykłych obywateli).

Dokonujące się przemiany mają charakter ewolucyjny i niekoniecznie ich obecny kształt jest formą ostateczną. Należałoby tu przestrzec przed tendencjami konstruktywistycznymi prowadzącymi do prób administracyjnego wdrażania jakiegoś jednego „optymalnego” modelu. Sytuacja poszczególnych rejonów Polski jest tak zróżnicowana, że przewidywać należy raczej wspieranie różnorodnych rozwiązań lokalnych i sektorowych (branżowych) niż ustalanie jednego wzorcowego modelu.