

RYSZARD GUGAŁA
*Ministerstwo Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
w Warszawie*

ROZWÓJ RYNKÓW HURTOWYCH I GIEŁD TOWAROWYCH DO 2000 ROKU

WSTĘP

Urynkowanie gospodarki żywnościowej spowodowało szereg korzystnych zmian w sferze produkcji i obrotu. Zniesienie wyłączności państwowych zakładów w skupie dało producentom rolnym swobodę wyboru odbiorcy oraz nieskreślowane stosunki umowne z zakładami przetwórczymi, na zasadach prawnej równorzędności partnerów, opartą na normach prawa cywilnego. Wyzwolilo to w rolnictwie i przemyśle przetwórczym procesy dostosowawcze do zmieniającej się sytuacji na rynku artykułów żywnościowych.

Równocześnie jednak wystąpiły zjawiska niekorzystne wynikające, zarówno ze słabej kondycji ekonomicznej tak w przemyśle jak i rolnictwie, jak również w wyniku ubożenia społeczeństwa wpływającego na ograniczenie popytu na artykuły spożywcze.

Dodatkowym elementem, wpływającym na rozregulowanie rynku rolnego, było otwarcie granic na import subwencjonowanych artykułów rolno-spożywczych z państw UE. Spowodowało to w sumie skuteczne zahamowanie procesów dostosowawczych, zarówno w sferze produkcji jak i obrotu na rynku rolnym.

Przedsiębiorstwa przetwórcze, mające trudności finansowe jak i ograniczone możliwości zbytu, z reguły pozrywały więzi umowne z producentami rolnymi. Producenci zaczęli sami poszukiwać rynków zbytu na wytworzone produkty rolne, bądź zbywać je pośrednikom przechwytyjącym dochód z produkcji. W efekcie, w wyniku braku powiązań umownych wystąpiły niekorzystne zjawiska dla producentów rolnych w postaci braku możliwości zbytu, okresowe nadwyżki bądź niedobór produktów, a także spadek opłacalności produkcji, dodatkowo pogłębiony poprzez pogorszenie jakości.

Ze względu na powstałą sytuację, rozpoczęty został w Polsce okres budowania od podstaw instytucji związanych z funkcjonowaniem gospodarki rynkowej. W obecnych warunkach do instytucji rynkowych można zaliczyć:

- agencje rządowe i ich regionalne oddziały,
- instytucje zajmujące się kontrolą,
- banki obsługujące sektor żywnościowy,
- firmy i instytucje zajmujące się marketingiem,
- rządowe i komercyjne firmy doradcze,
- firmy handlu hurtowego, giełdy i aukcje.

Tworzenie instytucji rynkowych ma na celu wykreowanie takiej organizacji rynku, która w sposób znaczący zniweluje niekorzystne zjawiska na rynku.

Do zjawisk tych przede wszystkim zaliczyć należy:

- wysokie rozdrobnienie sieci handlowych,
- brak profesjonalnego hurtu rolno-spożywczego i niedorozwój jego funkcji w zakresie przechowywania produktów rolnych, standaryzacji i kompletowania dostaw,
- słabą infrastrukturę, małą przejrzystość, duże ryzyko operacji handlowych i brak instytucji osłonowych, zwłaszcza autentycznych spółdzielni chroniących rolników,
- słabe zdolności promowania produktów rolno-spożywczych,
- cząstkowe informacje rynkowe.

Sfera organizacji rynku rolnego uznana została za jedno z priorytetowych zadań polityki rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej, na co wskazują przyjęte przez Sejm RP „Założenia polityki społeczno-gospodarczej dla wsi, rolnictwa i gospodarki żywnościowej do 2000 roku”, a także „Strategia dla Polski.”

W 1994 roku, MRiGŻ opracowało „Program budowy sieci rynków hurtowych i giełd - I etap” i przystąpiono do jego realizacji.

W toku realizacji „Programu” w 1995 i 1996 r. napłynęło szereg dalszych wniosków dotyczących jego rozszerzenia. Ostateczny kształt otrzymał on w 1996 r., został zatwierdzony do realizacji w dniu 17 lipca 1996 r. przez Wiceprezesa Rady Ministrów Ministra Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, pod tytułem „Program Organizacji Rynków Hurtowych i Giełd Towarowych do 2000 r.”.

Docelowo zakłada się wykreowanie kanałów dystrybucji towarów rolno-spożywczych, głównie opartych na:

- giełdach towarowych,
- rynkach hurtowych,
- rynkach pierwotnych (producenckich).

I. GIEŁDY TOWAROWE

Jednym z bardzo ważnych elementów związanych z porządkowaniem i organizacją profesjonalnego rynku rolnego w Polsce jest powstanie Giełd Towarowych. W warunkach gospodarki rynkowej zaistniały ponownie możliwości powrotu do tradycji przedwojennych w zakresie funkcjonowania rolniczych giełd towarowych.

Przyjęto, że powstanie ogólnopolska centralna giełda towarowa tj. Warszawska Giełda Towarowa S.A. Giełda ta powstała w 1995 r. i podjęła działalność gospodarczą.

Ponadto przewiduje się, że wspierane będą, współpracujące z WGT regionalne giełdy towarowe w Gdańsku, Katowicach i Poznaniu.

Z doświadczeń w tym zakresie uzyskanych w ostatnich pięciu latach wynika, że budowę systemu obrotu giełdowego w Polsce należy tworzyć od początku. Zatrzymane zostały bowiem zarówno tradycje, zwyczaje jak i istota giełdy towarowej.

Giełda towarowa jest szczególnym rodzajem rynku formalnego, na którym w określonym czasie i miejscu dochodzi do przeciwstawienia podaży i popytu oraz do kupna i sprzedaży towarów masowych, wysoce ujednoliconych pod względem jakości i gdzie kształtuje się cena towaru. Przedmiotem transakcji na giełdzie towarowej są towary masowe, o ściśle określonych w kontrakcie cechach jakościowych i ilościowych.

Stworzenie ustawodawstwa regulującego ustrój giełd towarowych w Polsce i stymulowanie ich rozwoju umożliwi prawidłowe funkcjonowanie obrotu towarowego, wyeliminuje zbędne ogniwa pośredniczące i związane z tym koszty, ustabilizuje politykę cenową, zwiększy bezpieczeństwo obrotu, dokona koncentracji popytu i podaży.

Giełdy towarowe zajmują znaczącą rolę w kształtowaniu i funkcjonowaniu rynku rolnego. Nie są to instytucje, które można powołać w dowolnym miejscu i czasie. Wymagają one pewnych nawyków i zwyczajów handlowych uwarunkowanych historycznie i geograficznie, a rozwój ich następuje w sposób ewolucyjny. Historia rozwoju giełd towarowych na świecie wskazuje, że powstają one tam gdzie są tradycje, towary i kupcy.

Celem podstawowym giełd towarowych jest stworzenie przestrzeni handlowej, aby członkowie mieli udogodnienia w handlu określonymi dobrami.

Giełda towarowa powinna gwarantować:

- ustalenie odpowiednich zasad prowadzenia interesów przez członków,
- stworzenie zorganizowanego miejsca do handlu i ustalenie czasu przeznaczonego na prowadzenie operacji handlowych,
- stworzenie jednolitych zasad i standardów do prowadzenia handlu,

- stworzenie mechanizmu gwarancji dla zawieranych umów i warunków płatności za zobowiązania w związku z handlem pomiędzy członkami,
- gromadzenie i rozpowszechnianie informacji cenowych i rynkowych dla członków giełdy i publiczności,
- wprowadzenie jednolitego systemu:
 - a) rozmiaru kontraktów i opłat handlowych,
 - b) czasu i miejsca dostaw, warunków dostaw i opłat.

Dzisiejsze giełdy towarowe nie do końca odpowiadają klasycznej definicji. W większości giełd towarowych w świecie dokonuje się transakcji za pośrednictwem maklerów, a towar nie jest obecny przy zawieraniu kontraktu. Stosuje się zatem zasadę postępowania ofertowego i uczciwości kupieckiej. Kontrakty zawierane na polskich giełdach w obecnych warunkach różnią się od tych na targowiskach jedynie procedurami formalnymi, co zwiększa wiarygodność, przejrzystość i bezpieczeństwo ich zawierania. Sytuacja ta jest wynikiem początkowego rozwoju struktur rynku rolnego w Polsce, a działalność giełd jest adekwatna do tego poziomu i będzie się rozwijać w miarę rozwoju struktur rynku.

Wpływ na tworzenie rynku rolnego odbywa się przez:

- ułatwienie łączenia kupujących i sprzedających w celu zawarcia transakcji,
- źródło informacji handlowej,
- miejsce kształtowania ceny towarów,
- zwiększenie płynności obrotów towarowych na rynku,
- wymuszenie standaryzacji towarów,
- stymulację rozwoju instytucji rynkowych współdziałających z giełdą,
- koncentrację większych ilości mas towarów.

W obecnych warunkach działalności giełd towarowych najczęściej zawierane są transakcje gotówkowe (spot), gdzie następuje realizacja kontraktów mających na celu fizyczne dostarczenie towaru będącego ich przedmiotem, w terminie 30 dni. Zawierane są również transakcje terminowe (forward), w których termin realizacji obejmuje okres do 1-go roku.

Z dużym zaangażowaniem prowadzone są przygotowania do wprowadzenia kontraktów terminowych przyszłościowych typu future, w których następuje transfer ryzyka związanego ze zmianą ceny produktów. Będzie to możliwe do realizacji poprzez system giełdowy.

Ogólnie rzecz biorąc dotychczasowe tempo rozwoju systemu giełdowego w Polsce jest powolne oraz niezadowalające i wprost proporcjonalne do zmian świadomości producentów i handlowców obracających większymi partiami towarów.

W Polsce, w okresie ostatnich 5-ciu lat, powstało szereg instytucji, które używają w swej nazwie słowo giełda i obracają towarami masowymi. Ze wzglę-

du na systemu działania, różnicowanie zarówno pod względem formy prawnej jak i wewnętrznej struktury organizacyjnej, nastawienie na generowanie zysków, bycie stroną w transakcjach, brak członkostwa na giełdzie, większości z nich do giełd zaliczyć nie można.

Stan taki jest spowodowany brakiem ustawodawstwa, regulującego ustrój giełd towarowych i całego obrotu rolnego. W końcu 1996 r. Rząd skierował do sejmu projekt ustawy o giełdach towarowych i domach składowych. W dokumencie tym zostały uregulowane zagadnienia związane z działalnością giełd towarowych.

II. RYNKI HURTOWE - PONADREGIONALNE I REGIONALNE

Pierwszy etap budowy sieci rynków hurtowych obejmuje:

- rynki ponadregionalne: **Warszawa, Gdańsk, Wrocław, Katowice, Kraków, Lublin, Poznań, Szczecin,**
- rynki regionalne: **Białystok, Bydgoszcz, Łódź, Radom, Rzeszów, Zielona Góra.**

1. Rynki hurtowe są to miejsca, gdzie na odpowiednio określonym i wyposażonym terenie następuje koncentracja różnego rodzaju działań związanych z przechowywaniem, przetwarzaniem, pakowaniem, dystrybucją, handlem, kontrolą jakości oraz racjonalizacją transportu. Doświadczenia innych krajów wskazują, że istnienie rynków hurtowych przyczynia się do wzrostu sprzedaży artykułów rolno-spożywczych, co ma wpływ na wzrost dochodów producentów.

Dzięki funkcjonowaniu rynków hurtowych zmniejszają się sezonowe wahania cen, jak również następuje obiektywne kształtowanie się cen na produkty, wskutek obrotu dużą i jednolitą masą towarową, o wyrównanych parametrach jakościowych.

Rynki hurtowe dla producenta i konsumenta są istotnym źródłem informacji, kierunkujących działania produkcyjne i handlowe w stronę wymagań konsumenta. Ponadto poza uzyskaniem przejrzystości rynku, dobrze zorganizowane rynki hurtowe porządkują i poprawiają zaopatrzenie w artykuły rolno-spożywcze mieszkańców miast jak również dają większe możliwości eksportowe, zwłaszcza regionom o stałych nadwyżkach produkcyjnych. Potrzeba rozwoju rynków hurtowych wynika również z rozwijającej się sieci detalicznej.

Jedną z istotnych cech handlu hurtowego jest to, że ma oddziaływanie lokalne. Dlatego też rozwiązania organizacyjne i prawne w nowych statutach zwracać powinny uwagę na powiązania z lokalnym biznesem, organizacjami branżowymi, izbami gospodarczymi, stowarzyszeniami jak

i z gminami. Wszystkie te jednostki są mocno zainteresowane w dalszej działalności nowego podmiotu, chociażby z tytułu jego wtórnej działalności: dodatkowe miejsca pracy, przedsięwzięcia usługowe, podatki, itp.

Nowe podmioty handlu hurtowego powinny mieć cechy przedsięwzięcia komercyjnego, z tym, że ich struktura powinna zapewnić umiarkowane ceny świadczonych usług, zaś pobierane opłaty powinny w całości pokryć koszty i pozwolić na dalszy ich rozwój.

Jednym z najważniejszych zagadnień prawnych to sprawa statusu struktur handlu hurtowego. Nazywanie i kwalifikowanie ich jako targowiska włącza je obligatoryjnie do podatku lokalnego. Zgodnie z obecnym ustawodawstwem płacenie podatku od nieruchomości zwalnia z opłaty targowiskowej. Handel hurtowy zorganizowany w formie rynku hurtowego nie może być kwalifikowany jako targowisko. Jest on inaczej zorganizowany niż targowisko, a udziałowcami tego rynku są akcjonariusze angażujący własne środki finansowe w tworzenie swoich miejsc pracy.

2. W Polsce jesteśmy na etapie realizacji wstępnego programu budowy rynków hurtowych, którego zadaniem jest stworzenie w perspektywie kilku lat sieci różnorodnych rynków hurtowych w całym kraju. Ich rozwój będzie następował w dostosowaniu do istniejących uwarunkowań i stopnia rozwoju danego regionu czy wielkości aglomeracji miejskiej.

Głównymi organizatorami i udziałowcami rynków hurtowych są producenci reprezentowani przez różnego rodzaju spółdzielnie, spółki, związki branżowe jak również reprezentanci organizacji kupieckich.

Program budowy I-go etapu rynków hurtowych i giełd przewiduje zaangażowanie państwa, wspierające inicjatywy lokalne, poprzez:

- wkład rzeczowy w postaci gruntów z zasobu AWRSP pod budowę rynków hurtowych i giełd,
- wniesienie kapitału, dofinansowania, pożyczki (w ramach ASAL realizuje ARiMR),
- zaangażowanie amerykańskich środków pomocowych (środki kukurydziane - ARR),
- sfinansowanie ze środków pomocowych (FAPA) studium wykonalności dla rynków hurtowych oraz założeń technicznych projektów,
- organizowanie i kierunkowanie środków pomocowych na rzecz organizacji rynków hurtowych i giełd (FAO, Bank Światowy, PHARE, projekty krajów Unii Europejskiej).

Dla sprawnej organizacji budowy wspomnianych rynków hurtowych zakładane są spółki akcyjne. Akcjonariuszami tych spółek są podmioty gospodarcze i organizacje reprezentujące środowisko producentów skupiające rolniczy kapitał

produkcyjny i handlowy, organizacje społeczno-zawodowe rolników, Agencja Rynku Rolnego, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa, organizacje samorządowe, banki obsługujące gospodarkę żywnościową, firmy ubezpieczeniowe. Po uruchomieniu tych przedsięwzięć, akcje należące do Agend Rządowych będą sukcesywnie przekazywane odpłatnie zorganizowanym grupom producentów rolnych według zasad określonych w statutach poszczególnych rynków hurtowych.

Równolegle do budowy ponadregionalnych rynków hurtowych wspierany będzie rozwój rynków lokalnych w rejonach dużej koncentracji jednorodnej produkcji, np. zwierzęcej, zbożowo-paszowej, itp.

O wyborze inicjatyw lokalnych, zakwalifikowania do I-go etapu budowy sieci rynków hurtowych, przemawiały następujące czynniki:

- wielkość aglomeracji,
- możliwości produkcyjne regionu,
- możliwości eksportowe,
- możliwości rozwoju i odbudowy stosunków handlowych z zagranicą,
- stopień zaangażowania środowiska,
- tradycje handlowe,
- istniejące i projektowane szlaki komunikacyjne,
- możliwości kapitałowe.

Rolę koordynacyjną w procesie realizacji Programu budowy rynków hurtowych i giełd pełni powołane w MRiGŻ Biuro Budowy Rynków Hurtowych i Giełd.

Na poziomie lokalnym Wojewodowie powołali pełnomocników, agencje, zespoły, których zadaniem jest przygotowanie projektów i koordynacja działań na obszarze projektowanego rynku. Dla realizacji zadań związanych z udziałem Skarbu Państwa w budowie rynków hurtowych i giełd, w ramach Biura został powołany zespół w skład którego weszli przedstawiciele: ARR, AWRSP, ARiMR, FAPA, Fundacji na rzecz WTGZP. Ponadto dla potrzeb realizacji programu pracuje FAPA - Biuro Rynki Hurtowe i Giełdy w Budowie.

III. RYNKI LOKALNE - PRZYGRANICZNE

Minister Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej zatwierdził, w planie wsparcia resortowego środkami finansowymi z Agencji Rynku Rolnego, Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa i Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, następujące inwestycje: Biała Podlaska - Terespol, Bielsko-Biała, Elbląg, Przemyśl - Medyka, Suwałki, Wałbrzych, Zgorzelec.

Są to rynki umiejscowione w pobliżu przejść granicznych. Działanie ich będzie wielofunkcyjne, wynikające z ułatwień w pokonywaniu przejść granicznych. Pełnić będą rolę rynku umożliwiającego bezpośrednie zaopatrzenie konsumentów terenów przygranicznych jak i rynku hurtowego ukierunkowanego na

eksport towarów rolno-spożywczych. Rynki te, z uwagi na ich położenie wspólpracować będą z dużymi rynkami hurtowymi z innych rejonów naszego kraju, a przede wszystkim będą koncentrować przy granicy duże masy towarów dla importerów z zagranicy.

W miarę rozwoju wymiany towarowej, za ich pośrednictwem powstawać będą duże centra handlowe podejmujące obrót także wyrobami przemysłu. Wymagać to będzie budowy całej infrastruktury technicznej i bytowej oraz znacznych nakładów finansowych. **Jeżeli te przedsięwzięcia będą rozszerzały asortyment ponad artykuły rolno-spożywcze, konieczne będzie zwiększenie finansowania z innych źródeł.**

Nowopowstające podmioty gospodarcze nie będą zdolne do samodzielnego zorganizowania rynków, stąd konieczne będzie ich wsparcie środkami budżetowymi, od roku 1997 i w latach następnych.

Pomoc finansowa udzielana będzie w postaci pożyczek z ARiMR oraz dopłat do oprocentowania kredytów bankowych.

Wymianą towarową za pośrednictwem tych rynków objęte będą wszystkie kraje ościennie, a głównym zadaniem będzie wyjście na przeciw i udogodnienia w eksporcie towarów rolno-spożywczych.

IV. RYNKI LOKALNE

Przewiduje się, że uzupełnieniem sieci rynków hurtowych o znaczeniu ponadregionalnym, regionalnym i przygranicznym będą rynki lokalne. Stanowią one będą stadium pośrednie pomiędzy rynkiem detalicznym, pierwotnym a rynkiem wtórnym (hurtowym), uzupełniane bezpośrednim udziałem na tych rynkach producentów rolnych i konsumentów. Stąd też zakłada się, że rynki takie powinny spełniać inne funkcje niż przypisano targowiskom miejskim oraz posiadać zaplecze handlowe dla sprzedaży także półhurtowej, nie przechodzącej w sprzedaż detaliczną.

Oczywistym jest, że powinny być one wyposażone w niezbędną infrastrukturę techniczną jak: utwardzone i w znacznym zakresie zadaszone place, wodę, energię elektryczną, kanalizację, telefony, parkingi, bazę hotelową dla producentów itd.

Aby zapewnić zwrotność nakładów finansowych, rynki tego typu powinny być organizowane głównie na terenie dużych miast o liczbie ludności (konsumentów) przekraczającej 100 tys., jak również w miastach wojewódzkich.

Rynki te będą w części spełniać rolę przypisaną targowiskom miejskim w wyższej formie. Znaczny udział w ich organizowaniu, a także finansowaniu budowy przypisuje się samorządom tych miast oraz producentom rolnym i zakładom produkującym artykuły rolno-spożywcze.

Dla sprawnego zorganizowania, a w okresie późniejszym zarządzania przewiduje się powoływanie spółdzielni osób prawnych lub spółek pod warunkiem

przewagi kapitałowej producentów i konsumentów. Stworzenie przewagi kapitałowej producentów - grup producenckich i konsumentów będzie warunkiem uzyskania wsparcia finansowego w postaci pożyczek z ARiMR z możliwością zamiany na udziały, bądź dopłat do oprocentowania kredytów bankowych.

Dla obniżenia kosztów inwestycyjnych związanych z budową takich rynków powinny być brane pod uwagę niewykorzystane obiekty po likwidowanych przedsiębiorstwach, a będące własnością komunalną bądź Skarbu Państwa. Uwzględniane powinny być również nie wykorzystywane obiekty podmiotów gospodarczych istniejących na rynku w obrębie miast, o korzystnych warunkach komunikacji samochodowej i możliwościach parkingowych.

Ministerstwo Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej będzie służyć pomocą w zakresie planowania organizacji tych rynków. W miarę organizacji sieci informatycznej, zorganizowane podmioty w drodze wymiany, otrzymywać będą informacje rynkowe dotyczące innych rejonów kraju.

Przewiduje się, że w najbliższych latach może powstać 17-20 rynków lokalnych, z tym, że do końca 1997 r. powstaną rynki w niżej wymienionych miastach:

- **Częstochowie, Dąbrowie Górniczej, Gliwicach, Gorzowie Wlkp., Kaliszu, Kielcach, Koszalinie, Legnicy, Olsztynie, Opolu, Toruniu, Tarnowie, Sandomierzu-Tarnobrzegu i Włocławku.**

Zakłada się, że wsparcie finansowe otrzyma jeden rynek w województwie.

Ministerstwo Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej będzie pozytywnie opiniować wnioski o pomoc finansową ze środków ARiMR, jednakże po spełnieniu poniższych warunków:

- zapewnienie bezpośredniej sprzedaży towarów konsumentom tylko przez producentów,
- zapewnienie większościowego udziału w strukturze kapitałowej tych rynków przez samorządy gmin reprezentujące producentów oraz organizacje konsumentów, gdzie samorządy (zarządy, rady) gmin zobowiążą się do reprezentowania, koordynowania i zabezpieczenia możliwości sprzedaży dla rolników, producentów tej gminy,
- wykorzystanie istniejącej infrastruktury (niewykorzystane obiekty) w miastach lokalizacji, wnoszone jako aport przez samorząd miasta,
- przedsięwzięcie ujęte zostanie w programie rozwoju regionalnego zatwierdzonego przez Wojewodę,
- przekazane zostaną publiczne zaproszenia dla producentów rolnych i przetwórców artykułów rolno-spożywczych z województwa i ościennych za pośrednictwem zarządów gmin i związków producenckich.

V. RYNKI PIERWOTNE - PRODUCENCKIE

Przez rynek pierwotny należy rozumieć organizację czy też podmiot gospodarczy, który jest w pełni kontrolowany przez producentów. Głównym celem działalności takiego podmiotu jest doprowadzenie do koncentracji produkcji, sortowania, uszlachetniania, pakowania i wspólnego promowania produktów. Bardzo istotnym elementem rynku pierwotnego jest sprzedaż produktów po jak najlepszej cenie.

Jednym z głównych elementów rynków hurtowych jest istnienie pierwotnych rynków hurtowych, które poprzez grupy producentów są w stanie zbywać swoją produkcję i gdzie możliwa jest realizacja następujących funkcji lub cech:

- koncentracja podaży,
- obniżone koszty dystrybucji,
- zbieranie informacji rynkowej, ujednolicona klasyfikacja i standardy jakościowe,
- pakowanie i przechowywanie towaru bez utraty jakości,
- gwarancje płatności dla dostawców,
- udzielanie nabywcom gwarancji jakościowych,
- emisja znaków handlowych,
- promocja towarów,
- zapewnienie pomocniczej infrastruktury i usług.

Zagadnienie integracji producentów jest jednym z nieodzownych warunków przyszłościowego poprawnego działania handlu hurtowego produktami rolnymi i ogrodnictwami. Doświadczenia krajów UE wskazują jednoznacznie, że zorganizowanie producentów pozwoliło na spełnienie kilku podstawowych warunków niezbędnych do poprawnego obrotu hurtowego. Dotyczy to w szczególności koncentracji towaru i związanej z tym możliwości sortowania czy wyceny partii, a następnie podjęcia działań nakierowanych na podnoszenie tzw. wartości dodanej poprzez wstępne uszlachetnienie, zapakowanie czy nawet częściowe przetworzenie.

Integracja producentów następuje poprzez powoływanie grup marketingowych, które są dobrowolnymi zrzeszeniami rolników, działającymi najczęściej na zasadach: spółdzielczej, sekcji branżowych związków producenckich, zrzeszenia kapitałowego - spółki prawa handlowego. Celem integracji jest zdobycie, utrzymanie i rozwinięcie wybranego rynku lub rynków krajowych i zagranicznych.

Wspólne działania wielu grup powinny stanowić podstawę do tworzenia struktur rynku pierwotnego. Podmioty tego rynku powinny być w całości własnością rolników i poprzez odpowiednie organy pozwalać im na nadzór i kontrolę co do sprawności organizacyjnej i ekonomicznej oraz zgodności działania z określonymi kierunkami rozwoju.

Tworzenie rynku pierwotnego wspierane będzie pożyczkami ze środków Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa bądź dopłatami do oprocentowania kredytów bankowych. Preferencjami objęte zostaną zorganizowane i zarejestrowane podmioty grupujące określoną ilość członków, a także związki celowe utworzone dla organizacji zbytu produktów rolnych.

Organizowanie się rolników w celu wspólnej sprzedaży własnych produktów rolnych, z uwzględnieniem wcześniejszego ich przygotowania do sprzedaży jak: sortowanie, mycie, standaryzowanie, pakowanie itp., zakupu urządzeń do wykonania powyższych czynności, organizowania usług maszynowych, zakupu środków do produkcji przejawia się w powstawaniu zrzeszeń, stowarzyszeń, spółdzielni bądź spółek prawa handlowego. Wszystkie te podmioty prawne mogą prowadzić działalność gospodarczą na własny rachunek. Każdy z nich z chwilą wpisania do rejestru sądowego otrzymuje osobowość prawną. Forma organizacyjna zależy od wyboru członków grupy założycielskiej.

Koniecznym wydaje się przypomnienie przepisów prawnych, na podstawie których tworzone są grupy producentów.

Spółdzielnia - działalność oparta jest na ustawie Prawo Spółdzielcze z dnia 16 września 1982 r. (Dz. U. nr 30, poz. 210 z 1982 r.) z późniejszymi zmianami oraz na statucie spółdzielni.

Zrzeszenie - podstawę działania stanowi ustawa z dnia 8 października 1982 r. o społeczno-zawodowych organizacjach rolników (Dz. U. nr 32, poz. 217 z 1982 r.). Zrzeszenia mogą prowadzić działalność gospodarczą, w rozumieniu ustawy z dnia 23 grudnia 1998 r. o działalności gospodarczej.

Stowarzyszenie - podstawą działania jest ustawa z dnia 7 kwietnia 1989 r. - Prawo o stowarzyszeniach (Dz. U. nr 20, poz. 104 z 1989 r., Dz. U. nr 14, poz. 86 z 1990 r.).

Spółki - podstawą prawną powołania i działania spółek jest Kodeks Handlowy, np. dla spółki z o.o. - art. 158-306 Kodeksu, a dla spółki akcyjnej - art. 307-404 Kodeksu.

Wymienione wyżej przepisy określają także minimalną ilość osób, która może powołać podmiot, sposób rejestracji, władze podmiotów itp.

Niezależnie od powyższego w działalności podmiotów prowadzących działalność gospodarczą powinny być uwzględnione inne przepisy regulujące tę działalność.

Rejestracja sądowa podmiotów pociąga za sobą opłaty, które są różne w odniesieniu do poszczególnych form organizacyjnych.

VI. FINANSOWANIE RYNKÓW HURTOWYCH

Podkreślenia wymaga fakt, że w początkowym okresie realizacji przedsięwzięcia, zwłaszcza na rynkach budowanych od podstaw (Warszawa, Gdańsk, Lublin, Łódź, Kraków, Katowice, Wrocław) udział kapitału akcyjnego, zwłaszcza producentów, handlowców i ich związków jest niski i znacznie odbiega od potrzeb. Dlatego też przedsięwzięcia te będą zmuszone do ubiegania się o kredyty, szczególnie gdy uwzględni się koszt budowy I-szego etapu.

Planuje się, że w 1997 roku Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa udzielać będzie dopłat do kredytów preferencyjnych udzielanych dla Rynków na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych.

Rozmowy zarządów spółek prowadzone z potencjalnymi udziałowcami i uczestnikami rynków wskazują, że dopływ kapitału akcyjnego będzie się zwiększał w miarę postępu w realizacji poszczególnych przedsięwzięć.

W 1996 roku głównym, wspierającym źródłem finansowania rynków hurtowych były środki finansowe znajdujące się w dyspozycji ARiMR. Na posiedzeniu Kolegium Ministerstwa Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej w dniu 12 kwietnia 1996 r. ustalono następujący poziom finansowania przez Agencję poszczególnych rynków:

- a) rynek hurtowy ponadregionalny do 5 mln PLN,
- b) rynek hurtowy regionalny, przygraniczny i lokalny do 3 mln PLN.

Przewiduje się, że w miarę potrzeb i możliwości AWRSP wносить będzie aportem działki pod budowę rynków hurtowych. Zarówno w roku bieżącym jak i latach przyszłych, kontynuowane będzie korzystanie ze środków pomocowych na opracowania wstępne, bądź projektowe rynków oraz na organizację rynku pierwotnego. Środki te uzyskiwane będą za pośrednictwem FAPA oraz z umów dwustronnych np. z Niemcami, Holandią oraz Bankiem Światowym (Grant Japoński).

Z szacunków przedstawionych przez związane podmioty gospodarcze wynika, że w 1997 roku zaangażowanie środków w rozwój infrastruktury rynkowej osiągnie poziom 250-300 mln PLN. Głównym źródłem tych środków będzie kapitał wniesiony przez firmy przetwórstwa rolno-spożywczego, banki, producentów i ich związki, kupców, firmy ubezpieczeniowe. Oczekiwany udział budżetu państwa kształtuje się na poziomie ok. 81 mln PLN. Taki poziom udziału Skarbu Państwa w decydujący sposób będzie przyczyniał się do terminowej realizacji poszczególnych projektów, zwłaszcza ich pierwszej fazy.

Wydzielone środki budżetowe przekazane będą do dyspozycji ARiMR, która będzie mogła obejmować akcje w poszczególnych przedsięwzięciach, udzielać pożyczek, dofinansowywać, lub udzielać dopłat do kredytów preferencyjnych kierowanych na realizację celów inwestycyjnych przez Rynki.

Zaznacza się, że w przypadku niespełnienia warunków, określonych w rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 30 stycznia 1996 r. w sprawie szczegółowych kierunków działań ARiMR oraz sposobów ich realizacji, środki finansowe zostaną skierowane do innych podmiotów niż planowano spełniających te warunki.

Podkreśla się, że z chwilą uruchomienia rynków, akcje ARiMR będą odsprzedawane producentom i ich związkom oraz handlowcom, a wniesione środki finansowe wracać będą do budżetu.

Niektóre podmioty gospodarcze są zainteresowane korzystaniem z kredytów zaciąganych w bankach zagranicznych, jednakże podkreślić należy, że w każdym takim przypadku konieczne będą gwarancje Skarbu Państwa i podmioty te będą musiały indywidualnie występować z wnioskami o udzielenie gwarancji.

Istotnym elementem infrastruktury rynkowej są rynki pierwotne. Konieczne jest ich odtworzenie, a głównie tworzenie nowych. Wymagać to będzie znacznego zaangażowania finansowego ze strony producentów, ale również przejściowego wsparcia pożyczkami z ARiMR i dopłatami do kredytów bankowych przeznaczonych głównie na stworzenie możliwości koncentracji masy towarowej produktów, ich uszlachetniania (np. sortowanie, mycie, pakowanie itp.), a następnie kierowanie odpowiednio dużych partii na rynki hurtowe bądź też eksport.

Wsparcia finansowego wymagać będzie szkolenie i doradztwo oraz tworzenie grup marketingowych. Zakłada się, że między innymi źródła finansowania na ten cel pochodzić będą z budżetu MRiGŻ jak również ARiMR, Fundacji FAPA, Fundacji na Rzecz Giełdy Zbożowo-Paszowej oraz innych instytucji związanych z tą problematyką.

Reasumując, należy podkreślić, że tworzenie infrastruktury rynkowej, spełniającej warunki zbliżone do istniejących w krajach UE, wymaga znacznych nakładów finansowych w początkowym okresie. Zrezygnowanie jednak z tego kierunku działań przekreśliłoby możliwości przystosowania rolnictwa do wymaganych standardów, doprowadziłoby do jego dalszej degradacji, a w następstwie zastąpienie produktów polskich produktami pochodzącymi z importu.

O wadze zagadnienia, rozwoju infrastruktury rynkowej dla rozwoju partnerstwa handlowego z krajami UE, świadczy również zapis w dokumencie jakim jest „Narodowa Strategia Integracji”, przyjęta przez Radę Ministrów w dniu 28 stycznia 1997 r.

Zapis ten przytoczony dosłownie brzmi:

„Warunkiem partnerstwa handlowego jest rozwój nowoczesnej infrastruktury rynku rolnego - giełd, rynków hurtowych, systemów informacji rynkowej, promocji eksportu”.

Przyspieszenie rozwoju infrastruktury rynkowej wymaga większego zaangażowania środków budżetowych, aby jeszcze przed integracją nastąpiło uruchomienie podstawowych rynków hurtowych i giełd. Proces ten wymaga też znacz-

nego stopnia zorganizowania producentów (organizacje branżowe i grupy marketingowe).

Skutkiem pozytywnym przyjęcia powyższego zapisu jest przyśpieszenie prac nad ustaleniem szczegółowych zasad wspomagania finansowego grup producentów. Podobnie bowiem jak to ma miejsce w odniesieniu do rynków hurtowych, w początkowym okresie powstawania tych grup, konieczne będzie uruchomienie preferencyjnych kredytów.

Kredyty te przeznaczone byłyby w pierwszej kolejności na zakup:

- maszyn i urządzeń związanych z przygotowaniem masy towarowej do sprzedaży,
- maszyn i urządzeń do produkcji rolnej,
- kwalifikowanego materiału siewnego,
- środków transportu, wyspecjalizowanego do przewozu owoców, warzyw i kwiatów,
- budowy przechowalni spełniających warunki nowoczesnych technologii przechowywania produktów (owoce, warzywa).

Chodzi tu o linie kredytowe obejmujące wspólne wykorzystywanie sprzętu i przechowalni przez zorganizowane grupy.

Następnym, istotnym zagadnieniem w procesie tworzenia grup producentów jest finansowanie doradztwa i szkoleń w zakresie tworzenia grup producentów (grup marketingowych).

W 1997 r. kontynuowane będą następujące działania:

- kontynuacja Programu Niemieckiego „Doradztwo w zakresie budowy rolniczych rynków hurtowych z uwzględnieniem grup producentów” w Elblągu, Radomiu i Zielonej Górze,
- kontynuacja Programu Polsko-Holenderskiego „Rozwój systemów marketingowych dla produktów ogrodnich” w regionie lubelskim,
- szkolenia dla producentów rolnych prowadzone przez Fundację Spółdzielczości Wiejskiej, Fundację na Rzecz Giełdy Zbożowo-Pasowej oraz Ośrodki Doradztwa Rolniczego,
- rozpoczęty zostanie projekt FAPA pod nazwą: „Pomoc w procesie organizacji i funkcjonowania grup marketingowych i spółdzielni w kontekście rynków hurtowych i przemysłu przetwórczego”, dla regionów: Warszawa, Poznań, Radom, Białystok, Rzeszów, Zielona Góra, Biała Podlaska, Częstochowa i Siedlce.

Środki na ten cel znajdują się w posiadaniu realizatorów działań. Chodzi jednak o ich efektywne wykorzystanie, a wszystkie szkolenia powinny dopomóc w wyłonieniu liderów przyszłych grup producentów. W wielu przypadkach efektem szkoleń powinno być powołanie i zarejestrowanie określonych grup.

W załączeniu przedstawiona zostaje lista adresowa zorganizowanych i zarejestrowanych rynków hurtowych. Należy podkreślić, że rynki w Elblągu, Koszalinie, Poznaniu, Zielonej Górze, Rzeszowie, Kaliszu i Radomiu podjęły już działalność handlową, prowadząc równocześnie dalszą rozbudowę.

Podjęły również działalność giełdy w Poznaniu i Warszawie. Pozostałe podmioty, obok zdobywania kapitału, prowadzą działania przygotowawcze począwszy od projektowania. Wiele z nich już w okresie wiosny br. podejmie działalność inwestycyjną.

LISTA ADRESOWA RYNKÓW HURTOWYCH I WGT

BIAŁA PODLASKA Andrzej Sokołowski Prezes Podlaskiej Giełdy Rolno-Eksportowej Wschodnie Centrum Agroeksportu S.A. 21-500 Biała Podlaska ul. Pułku Piechoty 2 tel. 0-57/342-22-79, 343-38-84	KOSZALIN Romuald Kiełczewski Prezes Środkowo-Pomorskiego Hurtowego Centrum Rolno-Spożywczego S.A. 75-137 Koszalin ul. Szczecińska 52 tel. 0-94/426-607, 423-787	SZCZECIN Leszek Szydłowski Prezes zachodniopomorskiego Rolno-Spożywczego Centrum Hurtowego S.A. 70-952 Szczecin Wały Chrobrego 4 pok. 252 tel. 0-91/303-775 fax 303-776
BIALYSTOK Bolesław Zalewski Prezes Giełdy Rolno-Towarowej S.A. 15-113 Białystok ul. Szosa Północno-Obwodowa 40 tel. 0-85/750-005 fax 538-787	KRAKÓW Władysław Włodarczyk Prezes Małopolskiej Giełdy Rolno-Ogrodnicznej MAGRO S.A. 31-156 Kraków ul. Dobrego Pasterza 121 tel. 0-12/139-195	WAŁBRZYCH Andrzej Węgrzyn Prezes Wałbrzyskiej Giełdy Rolno-Spożywczej S.A. 58-300 Wałbrzych ul. Sienkiewicza 2 tel/fax 0-74/434-714
BIELSKO-BIAŁA Marian Ormaniec Prezes Beskidzkiej Giełdy Hurtowej Sp. z o.o. 43-300 Bielsko-Biała ul. Piastowska 40 tel. 0-33/184-461	LEGNICA Zdzisław Rojowski Prezes Rolno-Przemysłowego Rynku Hurtowego Giełda Hurtowa S.A. 59-220 Legnica ul. Bydgoska 18 tel/fax 0-76/522-212	WARSZAWA Jacek Kaliński Prezes Warszawskiego Rolno-Spożywczego Rynku Hurtowego S.A. 05-850 Ożarów ul. Poznańska 127 tel/fax 0-22/722-42-23
BYDGOSZCZ Marek Imbierowski Prezes Bydgoskiej Giełdy Rolnej i Produktów Rolnych S.A. 89-210 Nowe Dąbie gm. Łabiszyn, woj. bydgoskie tel. 0-52/810-285, 844-131	LUBLIN Wojciech Włodarczyk Prezes Lubelskiej Giełdy Rolno-Ogrodnicznej S.A. 20-027 Lublin ul. Chopina 14 p. 51 tel. 0-81/240-69	WŁOCŁAWEK Władysław Dolecki Prezes Włocławskiego Rynku Hurtowego Giełda Kujawska S.A. 87-731 Wąganiec tel. 0-54/83-49-28
ELBLĄG Kazimierz Szpajcher Prezes Rolno-Spożywczego Rynku Hurtowego Giełda Elbląska S.A. 82-300 Elbląg ul. Grunwaldzka 2 tel. 0-55/339-203, fax 339-361	ŁÓDŹ Kazimierz Orzechowski Prezes Łódzkiego Rolno-Spożywczego Rynku Hurtowego S.A. 95-054 Ksawerów ul. Szkolna 14 tel. 0-42/138-487	WROCŁAW Tadeusz Herezo Prezes Dolnośląskiego Centrum Hurtu Rolno-Spożywczego S.A. 52-437 Wrocław ul. Karmelkowa 29/41 tel. 0-71/635-484, fax 635-010

GDAŃSK Jacek Austen Prezes Pomorskiego Centrum Rolno-Spożywczego S.A. 80-890 Gdańsk ul. Heweliusza 11 13 piętro tel. 0-58/462-822	OLSZTYN Witold Doboszyński Prezes Warmińsko-Mazurskiego Rynku Hurtowego Sp. z o.o. 10-542 Olsztyn ul. Dąbrowszczaków 39 tel. 0-89/535-02-41	ZIELONA GÓRA Władysław Pawełczak Prezes Zielonogórskiej Giełdy Rolno-Towarowej S.A. 65-021 Zielona Góra ul. Aleje Zjednoczenia 102 tel/fax 0-68/203-999
KALISZ Karol Matuszak Prezes Giełdy Kaliskiej Sp. z o.o. 62-800 Kalisz ul. Braci Gillerów 2-16 tel. 0-62/64-53-81, 64-20-50	POZNAŃ Jan Ciesielski Prezes Wielkopolskiej Giełdy Rolno-Ogrodnicznej S.A. 61-302 Poznań ul. Franowo 1 tel. 0-61/769-431	WARSZAWA Jan Traczyk Prezes Warszawskiej Giełdy Towarowej 03-733 Warszawa ul. Targowa 34 tel. 0-22/619-91-79 fax 0-22/619-81-13
KATOWICE Andrzej Baksik Prezes Górnośląskiego Parku Rolno-Przemysłowego Targowisko Rolno-Handlowe Sp. z o.o. 40-042 Katowice ul. Wita Stwosza 31 tel./fax 0-32/157-95-77	RADOM Andrzej Rzońca Prezes Rolno-Spożywczego Rynku Hurtowego Radomska Giełda Rolna S.A. 26-600 Radom ul. Lubelska 65 tel. 0-48/521-95, tel./fax 514-61	ELK Paweł Cezary Waleryś Rolno-Spożywczy Rynek Hurtowy - Giełda Mazurska S.A. 19-300 Elk ul. Suwalska 86 tel. 10-96-22
KIELCE Józef Fedorcak Prezes Kieleckiej Giełdy Rolnej S.A. 25-538 Kielce ul. Magazynowa 4 tel. 0-14/331-60-21	RZESZÓW Zdzisław Kryński Prezes małopolskiej Giełdy Rolno-Towarowej S.A. 35-959 Rzeszów ul. Lubelska 46 tel. 0-17/37-941	KONIN Jacek Grabarczyk Giełda Konin Sp. z o.o. 62-500 Konin Pl. Wolności 14 tel. 0-60/1715052