

EFEKTY WSPÓŁPRACY PRODUCENTÓW OWOCÓW I WARZYW W OBSZARZE KOSZTÓW I UZYSKIWANYCH CEN

Aleksandra Chlebicka

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw SGGW w Warszawie
Kierownik: prof. dr hab. Wojciech Ziętara

Słowa kluczowe: grupy producenckie, owoce i warzywa
Key words: producers' groups, fruit and vegetables

S y n o p s i s. Celem artykułu jest zaprezentowanie wyników badań, co do możliwości obniżki kosztów produkcyjnych i transakcyjnych oraz uzyskiwania wyższych cen przez grupy producentów owoców i warzyw w porównaniu z kosztami i cenami realizowanymi przez producentów niezrzeszonych. Na podstawie badań określono główne obszary redukcji kosztów. Analizie poddano również poziom cen realizowanych przez grupy producenckie i producentów niezrzeszonych.

WSTĘP

W układzie wzajemnych relacji pomiędzy rolnikami, ich dostawcami i odbiorcami, producent rolny jest najsłabszym elementem. Słaba siła przetargowa producentów rolnych przejawia się przede wszystkim niskim udziałem w cenie finalnej produktów [Whitley 2003]. Teoria ekonomii wskazuje integrację poziomą rolników przejawiającą się tworzeniem grup producenckich jako jedną ze skutecznych metod umacniania pozycji rynkowej producentów. Współpraca w grupach umożliwia m.in. koncentrację podaży, wspólne planowanie produkcji, koncentrację popytu na środki produkcji, negocjowanie warunków sprzedaży/zakupu, zdobywanie nowych rynków zbytu, działania na rzecz podnoszenia jakości wytwarzanych produktów, tworzenie i promowanie własnych marek produktowych [Karasiewicz 2001].

Zasadniczym celem integracji poziomej jest uzyskanie korzyści skali. Korzyści skali są główną determinantą rozumianych w sensie neoklasycznym kosztów produkcji [Whitehead 2001]. Chęć osiągnięcia korzyści skali determinujących obniżkę kosztów produkcyjnych nie jest jedyną przesłanką do podejmowania współpracy w grupach producenckich. Oceniając efektywność ekonomiczną podmiotów oprócz ich zdolności do redukcji kosztów produkcji należy również brać pod uwagę zdolność do obniżania kosztów transakcyjnych [Bachev 2004]. Koszty transakcyjne to koszty redukcji niepewności, czyli wszystkie koszty poszukiwania i zbierania informacji, jej przetwarzania, zawierania i monitorowania transakcji, egzekwowania zobowiązań. Są to koszty utrzymania systemu ekonomicznego w ruchu, czyli koszty dostarczenia dóbr i usług przez rynek, nie przez firmę [Dalhman 1979].

Celem artykułu jest zaprezentowanie wyników badań w zakresie możliwości obniżki kosztów produkcyjnych i transakcyjnych oraz uzyskiwania wyższych cen przez grupy producentów owoców i warzyw. Analiza efektów grupowego marketingu owoców i warzyw w tych dwóch najważniejszych z punktu widzenia realizowanego dochodu rolników obszarach jest niezbędna dla oceny korzyści i strat wynikających z przynależności do grupy producenckiej.

METODYKA BADAŃ

Dane wykorzystane w artykule zgromadzono w ramach badań dotyczących ekonomiczno-społecznych uwarunkowań rozwoju grup producentów owoców i warzyw w Polsce. Badaniami objęto 30 grup producentów owoców i warzyw oraz 120 gospodarstw indywidualnych (60 gospodarstw należących do członków grup producenckich i 60 gospodarstw producentów niezrzeszonych). Badania empiryczne prowadzono od czerwca do października 2006 r.

EFEKTY WSPÓLPRACY PRODUCENTÓW W OBSZARZE KOSZTÓW

Obniżkę kosztów w wyniku przystąpienia do grupy producenckiej zadeklarowało łącznie 70% respondentów. Polegała ona na oszczędnościach w kosztach związanych z użytkowaniem specjalistycznych maszyn do sortowania i pakowania owoców i warzyw (53% respondentów), zakupem środków produkcji (60% respondentów), z grupowym wdrażaniem certyfikatów zapewniania jakości (wdrożenie i opłata roczna bez kosztów dostosowywania – 26,7%) oraz wspólnym przechowalnictwem (10% respondentów).

Poziom redukcji kosztów przeanalizowano na przykładzie jabłek deserowych i przedstawiono w tabeli 1. Porównano średnie koszty w zakresie przechowywania i przygotowywania jabłek deserowych do sprzedaży w gospodarstwach niezrzeszonych i w grupach producenckich. Dane do porównania pochodziły z 20 gospodarstw niezrzeszonych i z 10 grup producenckich¹. Wyniki przedstawiono w tabeli 1. Przykładowo, przechowywanie jabłek w przechowalni należącej do grupy producenckiej o pojemności 1000 ton oznaczało niższe koszty przechowywania w porównaniu z przechowywaniem w tzw. przechowalni gospodarskiej o pojemności około 100 ton, w kwocie około 20 zł na tonę rocznie. Redukcja kosztów zmechanizowanego sortowania i pakowania jabłek dzięki zastosowaniu nowocze-

Tabela 1. Poziom redukcji wybranych kosztów w gospodarstwach indywidualnych i w grupach na przykładzie jabłek deserowych

Obszar kosztów	Średnie koszty [zł]		
	gospodarstwa niezrzeszone	grupy producenckie	różnica [%]
Przechowywanie na 1 t	280	260	7,14
Sortowanie i pakowanie na 1 t	265	234	11,7
Nawozy i środki ochrony roślin na 1 ha	2680	2550	4,85

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

¹ Dane pochodziły z mniejszej niż próba badawcza liczby grup producenckich i gospodarstw ze względu na brak rzetelnych informacji w tym zakresie w pozostałych obiektach badawczych.

snych maszyn oraz wykorzystaniu pełnej mocy przerobowej wynosiła około 30 zł na tonę. Oszczędności z tytułu zbiorowego zakupu środków produkcji (hurtowe ceny i niższe koszty transportu), można szacować na poziomie około 130 zł rocznie w przeliczeniu na hektar powierzchni uprawy jabłek (4,85%).

Członkowie grup producenckich byli również proszeni o ocenę wysokości kosztów transakcyjnych związanych z marketingiem owoców i warzyw przed przystąpieniem do grupy producenckiej i po przystąpieniu do niej. W tabeli 2 zamieszczono kategorie kosztów transakcyjnych poddanych ocenie oraz liczbę punktów przyznawaną przez producentów, a odpowiadającą ocenie wysokości kosztów. Najniższa ocena na skali 1-4 wskazywała na wysoki poziom kosztów transakcyjnych, natomiast najwyższa ocena wskazywała na niski poziom ponoszonych kosztów. W większości przypadków przystąpienie do grupy producenckiej wiązało się z obniżeniem kosztów transakcyjnych, jakie ponosili producenci. Największa obniżka nastąpiła w przypadku kosztów związanych z negocjacjami (średnia ocena po przystąpieniu 1,3 w porównaniu z 3,7 przed przystąpieniem), kosztów znalezienia nabywcy (1,8 po przystąpieniu do grupy w porównaniu z 3,6 przed podjęciem współpracy) oraz ryzykiem otrzymania bardzo niskich cen (1,5 po przystąpieniu w porównaniu z 2,9 przed przystąpieniem do grupy). Niewielkie różnice w poziomie kosztów transakcyjnych na korzyść współpracy w grupie producenckiej producenci odnotowali w odniesieniu do kosztów informacji związanych z poinformowaniem nabywcy na temat jakości dostarczanych produktów, częstotliwości dostaw oraz opłat związanych ze sprzedażą.

Tabela 2. Ocena kosztów transakcyjnych przed i po przystąpieniu do grupy producenckiej wg opinii producentów zrzeszonych w grupach producenckich

Kategorie kosztów transakcyjnych	Średnia ocena w punktach (w skali 1-4)	
	przed przystąpieniem	po przystąpieniu
Koszty informacji:		
– niepewność ceny	2,0	2,7
– informacje otrzymywane przez nabywcę	3,4	3,6
– trudności związane ze znalezieniem nabywcy	1,8	3,6
Koszty transportu	1,7	2,6
Opłaty związane ze sprzedażą	1,4	1,8
Ryzyko bardzo niskich cen	1,5	2,9
Częstotliwość dostaw	2,1	2,3
Koszty negocjacji	1,3	3,7

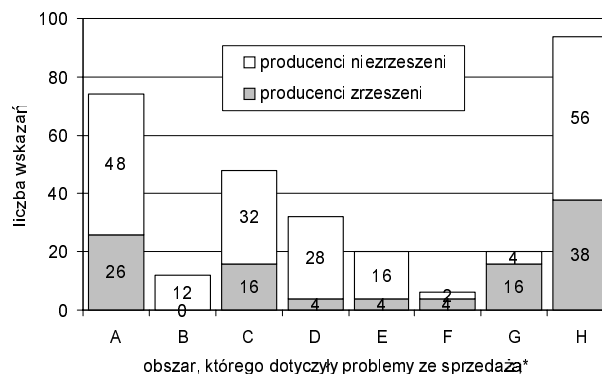
Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

EFEKTY WSPÓLNEJ SPRZEDAŻY OWOCÓW I WARZYW

Trudności producentów przed przystąpieniem do grupy związane z obszarem sprzedaży dotyczyły przede wszystkim niskich cen, wysokich marż pośredników, czasochłonności działań związanych ze sprzedażą oraz problemów ze znalezieniem atrakcyjnego nabywcy. Uzyskane z przystąpienia do grupy producenckiej korzyści pozwoliły na wyeliminowanie większości problemów związanych ze sprzedażą, deklarowanych przez członków z okresu przed przystąpieniem do grupy producenckiej. O korzyściach z przynależności do grup producenckich świadczy również porównanie najważniejszych problemów związanych ze sprzedażą owoców i warzyw doświadczanych przez producentów zrzeszonych i niezrzeszonych. Respondentów poproszono o wskazanie maksymalnie czterech odpowiedzi z obsza-

Rysunek 1. Problemy związane ze sprzedażą owoców i warzyw w gospodarstwach zrzeszonych i niezrzeszonych*: A – niski poziom uzyskiwanych cen, B – nieuczciwi odbiorcy, C – odległe terminy płatności, D – problemy ze znalezieniem atrakcyjnego nabywcy, E – wysokie marże pośredników, F – wysokie koszty transportu, G – organizowanie częstych dostaw, H – duża czasochłonność działań związanych ze sprzedażą.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.



ru sprzedaży, które przysparzały najwięcej problemów. Ogólna liczba wskazań dokonanych przez producentów zrzeszonych i producentów niezrzeszonych pozwala stwierdzić, że ci ostatni mieli więcej problemów ze sprzedażą. Zarówno dla producentów niezrzeszonych, jak i producentów zrzeszonych największe problemy dotyczyły dużej czasochłonności działań związanych ze sprzedażą oraz niskiego poziomu otrzymywanych cen, jednak w jednym i w drugim przypadku liczba wskazań była znacznie większa w przypadku producentów niezrzeszonych. Jedynie organizowanie częstych dostaw było w większym stopniu problemem dla producentów zrzeszonych niż dla producentów niezrzeszonych. Dla tych ostatnich bardziej dotkliwie były problemy związane z odległymi terminami płatności, ze znalezieniem atrakcyjnego nabywcy, wysokimi marżami pośredników oraz nieuczciwością odbiorców. Z rysunku 1 wynika, że dla producentów zrzeszonych nieistotne były problemy z nieuczciwością odbiorców, znalezieniem atrakcyjnego nabywcy i kosztami transportu. Natomiast dla producentów niezrzeszonych najmniej ważne były problemy z kosztami transportu i organizacją częstych dostaw.

W celu sprawdzenia efektów grup producenckich w zakresie negocjowania wyższych cen sprzedaży produktów dostarczonych przez członków grup producenckich przeanalizowano poziom cen jabłek deserowych z dwóch miesięcy – marca i września 2006 r. Wybór tych miesięcy był celowy – we wrześniu sprzedaje się jabłka tuż po zbiorze, natomiast w marcu z przechowalni. W analizie wzięto pod uwagę średnie ceny tygodnia, ceny minimalne i maksymalne z ośmiu tygodni (tab. 3). Poziom cen sprzedaży jabłek deserowych ustalono na podstawie danych z 80 gospodarstw – 40 gospodarstw członkowskich (ceny płacone przez grupę producencką) oraz z 40 gospodarstw niezrzeszonych². Należy wziąć pod uwagę, że na kategorię jabłka deserowe składało się kilka odmian jabłek, różniących się poziomem cen. Ze względu na brak dokładnych danych porównywano ceny jabłek deserowych, pomimo możliwego wpływu różnic cen poszczególnych odmian na różnice w poziomie cen otrzymywanych przez producentów zrzeszonych i niezrzeszonych.

Średnie ceny tygodnia zanotowane w gospodarstwach zrzeszonych i niezrzeszonych różniły się średnio o 13,2% (11,7% w marcu i 13,5% we wrześniu). Ceny maksymalne różniły się średnio o 9,65% (16% w marcu i 3,3% we wrześniu). Największe różnice zanotowano w przypadku cen minimalnych, które różniły się średnio o 18,45% (13,5% w marcu i 23,4% we

² w pozostałych gospodarstwach wchodzących w skład próby badawczej nie prowadzono sprzedaży jabłek.

Tabela 3. Średnie ceny jabłek deserowych [zł/1 kg] otrzymywane w gospodarstwach zrzeszonych i niezrzeszonych (marzec i wrzesień 2006 r.)

Wyszczególnienie	Ceny jabłek							
	1 tydz. marca	2 tydz. marca	3 tydz. marca	4 tydz. marca	1 tydz. września	2 tydz. września	3 tydz. września	4 tydz. września
Średnie ceny w gospodarstwach zrzeszonych								
Średnia	1,37	1,35	1,46	1,49	1,33	1,36	1,39	1,25
Min.	1,25	1,25	1,3	1,35	1,2	1,25	1,2	1,1
Maks.	1,65	1,45	1,65	1,63	1,55	1,55	1,55	1,35
Średnie ceny w gospodarstwach niezrzeszonych								
Średnia	1,25	1,23	1,26	1,26	1,19	0,93	1,19	1,28
Min.	1,15	0,9	1,15	1,2	1	0,65	0,7	1,1
Maks.	1,34	1,3	1,36	1,35	1,3	1,75	1,4	1,45
Różnice w średnich cenach pomiędzy gospodarstwami zrzeszonymi a niezrzeszonymi [%]								
Średnia	8,76	8,9	13,7	15,4	10,5	31,6	14,4	(2,3)
Min.	8	23,3	11,5	11,1	16,7	35,3	41,7	0
Maks.	18,8	10,3	17,6	17,2	16,1	(11,4)	9,7	(1,1)
Udział cen w gospodarstwach zrzeszonych w cenach w gospodarstwach niezrzeszonych [%]								
Średnia	108,8	108,9	113,7	115,4	110,5	131,6	114,4	97,7
Min.	108,8	123,3	111,5	111,1	116,7	135,3	141,7	100
Maks.	118,8	110,3	117,6	117,2	116,1	88,6	119,7	98,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

wrześniu). Prawie we wszystkich przypadkach (za wyjątkiem trzech podanych w tabeli w nawiasach) ceny w gospodarstwach zrzeszonych były wyższe od cen w gospodarstwach niezrzeszonych. Ceny średnie otrzymywane przez gospodarstwa zrzeszone stanowiły średnio 112,6% cen uzyskiwanych w gospodarstwach niezrzeszonych, ceny maksymalne 110,9%, a ceny minimalne – 118,5%. Oznacza to, że średnie ceny tygodnia, ceny maksymalne i ceny minimalne w gospodarstwach zrzeszonych były wyższe od średnich cen z tygodnia uzyskiwanych przez gospodarstwa niezrzeszone średnio odpowiednio o: 12,6, 10,9 i 18,5%. Największa różnica dotyczyła średnich cen minimalnych, a najniższe ceny, jakie otrzymywali producenci niezrzeszeni były niższe od cen płaconych przez grupy producenckie swoim członkom nawet o 18,5%. W przypadku cen maksymalnych różnice nie były aż tak spektakularne, niemniej ceny jakie otrzymywali członkowie grup producenckich były wyższe od cen producentów niezrzeszonych o 12,6%. Ceny płacone przez grupy producenckie były też mniej zróżnicowane – odchylenie standardowe cen płaconych przez grupy producenckie w porównaniu z cenami realizowanymi przez producentów nieczłonków wynosiło odpowiednio 0,08 i 0,12. Może to wskazywać na większą stabilność cen uzyskiwanych przez producentów zrzeszonych w grupach producenckich.

WNIOSKI

1. W wyniku przystąpienia do grupy producenckiej producenci zrzeszeni deklarowali obniżkę kosztów związanych z użytkowaniem specjalistycznych maszyn do sortowania i pakowania owoców i warzyw, zakupem środków produkcji, z grupowym wdrażaniem certyfikatów zapewniania jakości oraz wspólnym przechowywaniem. Istotna

była również redukcja kosztów transakcyjnych, dotycząca w szczególności kosztów związanych z czasem poświęconym na negocjowanie warunków sprzedaży, ryzykiem otrzymania bardzo niskich cen, kosztów znalezienia nabywcy.

2. Analiza cen jabłek deserowych wykazała, że producenci zrzeszeni w grupach producenckich, sprzedając wytworzone produkty w ramach grupy, otrzymywali wyższe ceny niż producenci niezrzeszeni. Poziom różnic między cenami minimalnymi i maksymalnymi może wskazywać na to, że członkostwo w grupie producenckiej pozwalało w większym stopniu uniknąć ryzyka uzyskania bardzo niskich cen niż uzyskiwać ceny najwyższe.

LITERATURA

- Bachev H. 2004: Efficiency of Agrarian Organizations. [W:] Farm Management and Rural Planning No 5, Kyushu University, Fukuoka, s. 135.
- Dalman C. 1979: The Problem of Externality. [W:] Journal of Law and Economics, nr 11, s. 141.
- Karasiewicz G. 2001: Systemy dystrybucji artykułów rolno-spożywczych na rynku polskim. Diagnoza i koncepcja zmian. Wydawnictwa Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa, s. 41.
- Whitehead G. 2001: Ekonomia. Wydawnictwo Zysk i S-ka, Warszawa, s. 86-90.
- Whitley J. 2003: The Gains and Losses from Agricultural Concentration: A Critical Survey of the Literature. Journal of Agricultural and Food Industrial Organization, Vol.1, s. 2-5, artykuł dostępny na stronie internetowej [<http://www.bepress.com/jafio/vol1/iss1/art 6>].

Aleksandra Chlebicka

THE EFFECTS OF COOPERATION BETWEEN FRUITS AND VEGETABLE PRODUCERS IN THE AREA OF COSTS AND OBTAINED PRICES

Summary

The aim of the paper was to analyze producers' groups capabilities in terms of production and transaction costs reduction and receiving higher prices comparing to individual farmers. Using data from empirical researches main areas of costs reduction were identified. Level of prices received by producer groups and individual farmers was analyzed. Analysis of fruit and vegetable group marketing in terms of performed costs and prices is crucial to assess costs and benefits of producer group's membership. Producers groups performed lower costs of using sorting and packing equipment, buying production materials, implementing quality systems and cooperative storing than individual farmers. Reduction of transaction costs was also substantial, especially in terms of time spent on negotiations sale conditions, risk of getting the lowest prices, costs of finding buyers. Selling produce via producers' groups also enabled producers-members to receive higher prices.

Adres do korespondencji:
mgr Aleksandra Chlebicka
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Wydział Nauk Ekonomicznych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa
e-mail: ola.chle@gmail.com