

SPRZEDAŻ PRODUKTÓW Z GOSPODARSTW ROLNYCH W WOJEWÓDZTWIE WIELKOPOLSKIM

Magdalena Śmiglak-Krajewska[✉], Hubert Łąkowski

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Abstrakt. Głównym celem badań jest identyfikacja procesu sprzedaży oraz organizacji transportu produktów rolnych z uwzględnieniem podziału na grupy towarowe w gospodarstwach rolnych województwa wielkopolskiego. Na podstawie badań przeprowadzonych w grupie 184 gospodarstw rolnych przedstawiono następujące wnioski: w kategorii produkcji roślinnej najczęściej sprzedawanym przez gospodarstwa rolne produktem była pszenica, ponad 70% badanych podmiotów we własnym zakresie dostarczało swoim odbiorcom roślinne płody rolne, przy realizacji transportu żywcia wieprzowego i wołowego w większości wykorzystywano transport obcy, zróżnicowana była odległość od punktów skupu dla poszczególnych produktów sprzedawanych przez gospodarstwa rolne.

Słowa kluczowe: gospodarstwa rolne, sprzedaż produktów rolnych, agrologistyka, transport

WPROWADZENIE

Produkty wytwarzane w gospodarstwie rolnym są dość nietypowe ze względu na specyfikę rolnictwa jako najważniejszego segmentu całego kompleksu gospodarki żywnościowej. Przejawia się to czasową nierównowagą podaży i popytu na produkty rolne oraz niską ich podatnością transportową i magazynową (Klepacki, 2011). Szczególne znaczenie ma tutaj transport produktów rolno-żywnościowych, który jako ważne ogniwo łańcucha dostaw może być przyczyną wielu zagrożeń, wpływających bezpośrednio na jakość oraz bezpieczeństwo żywności (Baryła-Paśnik i in., 2013). Organizacja transportu w gospodarstwie rolnym jest

również pochodną specyficznego charakteru działalności rolniczej. Jak podkreślają Klepacki i in. (2013), transport na poziomie gospodarstw rolnych cechuje się m.in. jego nasileniem w okresie wykonywania zabiegów agrotechnicznych, niepełnym wykorzystaniem środków transportu pod względem pojemności i ładowności oraz użytkowaniem uniwersalnych środków przewozowych. Autorzy zwracają również uwagę na dużą różnorodność właściwości fizykochemicznych transportowanych ładunków. Odpowiednia organizacja procesów transportowych wewnątrz, jak i na zewnątrz gospodarstwa to czynnik istotnie wpływający na efektywność procesów produkcji (Rokicki i Wicki, 2010). Wiele z tych procesów wymaga także stosowania odpowiednich, dostosowanych do potrzeb zmieniającego się rynku strategii sprzedaży produktów rolnych. W tym zakresie gospodarstwa rolne coraz częściej stosują różnego rodzaju formy integracji poziomej i pionowej, a także wzmacniają swoją pozycję konkurencyjną oraz negocjacyjną w relacjach z sektorem przetwórstwa żywności. Silna orientacja rynkowa, szczególnie uwidaczniająca się na poziomie gospodarstw towarowych, wymaga od uczestników rynku podejmowania wielu działań marketingowych oraz monitorowania sytuacji rynkowej i szybkiego reagowania w obliczu zmieniającej się koniunktury gospodarczej.

Celem badań jest identyfikacja procesu sprzedaży oraz organizacji transportu produktów rolnych z uwzględnieniem podziału na grupy towarowe w gospodarstwach rolnych województwa wielkopolskiego.

[✉]dr inż. Magdalena Śmiglak-Krajewska, Katedra Finansów i Rachunkowości, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań, Poland, e-mail: smiglak-krajewska@up.poznan.pl

MATERIAŁ I METODA

Podstawą analizy były badania ankietowe (przy wykorzystaniu kwestionariusza ankiety) przeprowadzone w 2012 roku na populacji 184 gospodarstw rolnych z województwa wielkopolskiego. Dobór gospodarstw do badań był celowy, co oznacza, że świadomie typowano jednostki do próby. Jako kryteria doboru przyjęto: powierzchnię gospodarstwa – minimum 9 hektarów użytków rolnych oraz prowadzenie produkcji towarowej. Kwestionariusz ankiety został sporządzony z uwzględnieniem pytań otwartych i zamkniętych. Zebrane informacje poddano analizie, a następnie opisano z zastosowaniem metod statystyki opisowej.

CHARAKTERYSTYKA BADANYCH GOSPODARSTW ROLNYCH

Gospodarstwa rolne pogrupowano według łącznej powierzchni gospodarstwa, obejmującej użytki rolne własne oraz użytki rolne dzierżawione (tab. 1).

W poszczególnych grupach gospodarstw wyodrębniono produkcję roślinną, zwierzęcą oraz mieszaną. Dominowały jednostki o mieszanym kierunku produkcji. W roślinnej dominowała uprawa zbóż, tj. w 134 gospodarstwach uprawiano pszenicę, w 102 żyto, w 132 jęczmień, w 41 owies i w 122 pszenżyto. Uprawą roślin strączkowych zajmowało się niewielu rolników. W 47 gospodarstwach uprawiano łubin żółty, w 22 łubin wąskolistny, w 21 groch pastewny, w 10 groch jadalny i tylko w 1 bobik. W produkcji zwierzęcej dominował chów bydła (78 gospodarstw) oraz trzody chlewnej (72 gospodarstwa).

SPRZEDAŻ I ORGANIZACJA TRANSPORTU PRODUKTÓW ROLNYCH

Analizę procesu sprzedaży produktów rolnych z gospodarstw przeprowadzono z uwzględnieniem podziału na produkcję roślinną i zwierzęcą. Badaniami objęto najbardziej masowe produkty rolne dostarczane na rynek, stanowiące tym samym zrealizowaną produkcję towarową gospodarstw. W kategorii produkcji roślinnej przedstawiono odpowiedzi respondentów dotyczące zbóż, tj. pszenicy oraz kukurydzy, a także rzepaku jako rośliny oleistej, natomiast produkcja zwierzęca obejmowała żywiec wieprzowy oraz wołowy (tab. 2). Pszenica ze wszystkich gatunków zbóż posiada największy udział w towarowej produkcji rolniczej w Polsce – 7,4% wg danych GUS z 2013 r. (GUS, 2014). Wśród badanych podmiotów 68 gospodarstw dokonywało transakcji sprzedaży tego właśnie zboża, co stanowiło 37% całkowitej liczby badanych gospodarstw. Średnia sprzedaż pszenicy wynosiła 71,4 tony w skali roku, a jej skala zależała od wielkości gospodarstwa oraz zużycia wewnętrznego na cele paszowe. Dla porównania przedstawiono dane sprzedaży rzepaku jako rośliny przemysłowej, będącej podstawowym surowcem do produkcji oleju roślinnego oraz biokomponentów i biopaliw. W 42 gospodarstwach uprawiano rzepak, z czego 34 (18,5% próby) dostarczały ten produkt na rynek, czyli o połowę mniej niż gospodarstw sprzedających pszenicę, a średni roczny wolumen sprzedaży wynosił 34,3 tony i był również znacząco mniejszy od średniej ilości sprzedawanej pszenicy. Kukurydza była przedmiotem transakcji sprzedaży dla 15 gospodarstw, czyli 8,2% badanej

Tabela 1. Charakterystyka badanych gospodarstw

Powierzchnia (ha)	Liczba gospodarstw	Liczba gospodarstw zajmujących się produkcją:		
		roślinną	zwierzęcą	mieszaną
9–20	40	7	6	26
20–50	63	6	8	49
50–100	49	15	2	33
100 i więcej	32	12	6	14
Razem	184	40	22	122

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Tabela 2. Sprzedaż i organizacja transportu produktów rolnych w badanych gospodarstwach rolnych województwa wielkopolskiego

Produkt	Pszenica	Rzepak	Kukurydza	Żywiec wieprzowy	Żywiec wołowy
Liczba gospodarstw zawierających transakcje sprzedaży	68	34	15	63	46
Średnia ilość sprzedawanego produktu (t/rok)	71,4	34,3	196	44,3	19,7
Odległość od punktu skupu (km)					
Minimalna	1	2	9	2	2
Średnia	21,3	34,03	41,8	29,5	21,9
Maksymalna	150	150	200	270	55
Rodzaj wykorzystywanego transportu przy sprzedaży produktu (%)					
Transport własny	74,63	76,47	69,23	30,65	18,18
Transport obcy	25,37	23,53	30,77	69,35	81,82

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

próby, i ze wszystkich trzech produktów w analizowanej kategorii produkcji roślinnej miała ona najmniejszy udział. Na uwagę zasługuje fakt, że rolnicy sprzedawali rocznie aż 196 ton kukurydzy, a kilka gospodarstw uprawiało tę roślinę na powierzchni powyżej 50 ha. W zakresie produkcji zwierzęcej aż 34,2% ogółu badanych gospodarstw sprzedawało żywiec wieprzowy. Średni roczny wolumen sprzedaży był znacznie wyższy od wolumenu sprzedaży żywca wołowego, tj. 44,3 tony w porównaniu do 19,7 ton. Także liczba gospodarstw sprzedających żywiec wołowy była mniejsza; produkt ten oferowało 46 gospodarstw, czyli dokładnie co czwarte w analizowanej grupie.

Badaniu poddano także dane dotyczące agrologistyki w gospodarstwach rolnych, czyli działalności obejmującej organizację, planowanie, kontrolę i realizację przepływu towarów rolnych od miejsca ich wytworzenia, przez kanały związane z ich skupem, magazynowaniem, produkcją i dystrybucją aż do finalnego odbiorcy (Klepacki, 2011). Agrologistyka jest ważnym elementem systemu logistyki jako całości (Gebresenbet i Bosona, 2012). Zbadano zatem odległość od punktu skupu przy sprzedaży poszczególnych produktów. Punktem skupu są przede wszystkim zakłady przetwórstwa rolno-spożywczego (młyny, zakłady tłuszczowe, przedsiębiorstwa branży mięsnej) oraz firmy pośredniczące w transakcjach sprzedaży towarów. Jak

wykazały badania (Gazdecki, 2012), to właśnie wśród kanałów zbytu płodów rolnych największe znaczenie mają: sprzedaż do przedsiębiorstw przetwórczych oraz sprzedaż do punktów skupu. Średnia odległość od punktu skupu wahała się między 21,3 km dla punktów skupu pszenicy do 41,8 km w przypadku kukurydzy. Najbliżej zlokalizowane punkty skupu były w odległości 1 lub 2 km od badanych podmiotów, natomiast maksymalna odległość była bardzo zróżnicowana. I tak dla pszenicy i rzepaku najdalsze punkty skupu zlokalizowane były w odległości 150 km od gospodarstw rolnych, z kolei niektórzy odbiorcy kukurydzy oraz żywca wieprzowego oddaleni byli aż o 200 i odpowiednio 270 km od gospodarstw zawierających transakcje sprzedaży. Większą koncentracją charakteryzowały się punkty skupu żywca wołowego – maksymalna odległość wynosiła 55 km. Dane te obrazują duże rozbieżności pod względem odległości poszczególnych punktów skupu produktów, co przekłada się na zmienne koszty usług transportowych. Ciekawe wyniki uzyskano również przy badaniu rodzaju środków transportu wykorzystywanych do sprzedaży produktów. Jak podaje Koźlak (2009), w systemach logistycznych transport odgrywa podstawową rolę. W zakresie sprzedaży pszenicy, kukurydzy i rzepaku około 70% gospodarstw we własnym zakresie dostarczało towary do odbiorców, natomiast przy odbiorze inwentarza żywego z gospodarstw rolnych w większości

Tabela 3. Rodzaj transakcji zawieranych przy sprzedaży poszczególnych produktów w analizowanych gospodarstwach rolnych

Produkt	Pszenvica	Rzepak	Kukurydza	Żywiec wieprzowy	Żywiec wołowy
Rodzaj zawieranych transakcji przy sprzedaży produktu (%)					
Indywidualne negocjacje	92,42	44,12	77,00	77,42	86,36
Kontraktacja	1,52	47,06	15,00	11,29	11,36
Negocjacje przez grupę producenką	0,00	0,00	0,00	1,61	0,00
Sprzedaż komisowa	0,00	0,00	8,00	0,00	0,00
Inne	6,06	8,82	0,00	9,68	2,27

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

wykorzystywano transport obcy – 69,35% podmiotów korzystało z tego rodzaju transportu przy sprzedaży żywca wieprzowego oraz 81,82% gospodarstw dostarczających żywca wołowy. Wynika to oczywiście z faktu, że przy przewożeniu zwierząt gospodarskich trzeba spełnić warunki odpowiednie dla dobrostanu zwierząt, a wykorzystywane do tego środki transportu muszą być specjalnie przystosowane.

Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że producenci rolni najczęściej sprzedawali pszenicę (92,42%), kukurydzę (77%), żywca wołowy (86,36%) oraz wieprzowy (77,42%) po indywidualnych negocjacjach z odbiorcami (tab. 3). Natomiast rzepak sprzedawany był głównie przez zawarcie z odbiorcą umowy kontraktacyjnej (47,06%). Odpowiedni system kontraktacji stwarza szansę na wyeliminowanie wielu negatywnych skutków doraźnej współpracy rolników i firm skupujących artykuły rolnicze. W analizowanych gospodarstwach umowy kontraktacyjne zawierane były najczęściej na okres 12 miesięcy, a największy odsetek stanowiły kontrakty, w których obowiązywała cena z dnia dostawy. Tylko 8% ankietowanych korzystało ze sprzedaży komisowej przy zbyciu kukurydzy.

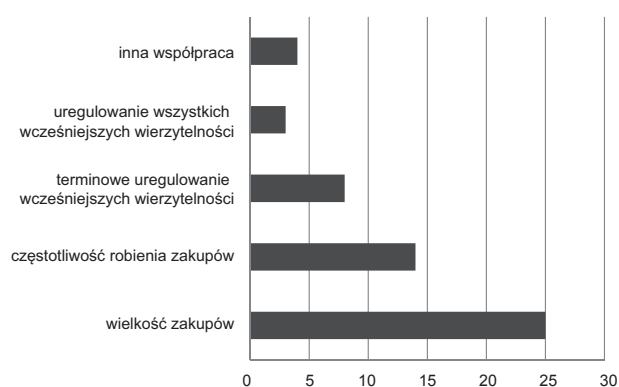
Kluczowym obok transportu procesem logistycznym w gospodarstwie rolnym jest również magazynowanie. Konieczność magazynowania wyprodukowanych płodów rolnych ma duży wpływ na poziom kosztów operacyjnych w gospodarstwie. W związku z powyższym respondentom zadano pytanie dotyczące możliwości przechowywania na terenie gospodarstwa wyprodukowanych płodów rolnych.

Aż 81% ankietowanych posiadało magazyny, w których przechowywali wytwarzane produkty. Dzięki magazynowaniu płodów rolnych producenci mogą je

sprzedawać w czasie, gdy cena na rynku jest najwyższa, a nie bezpośrednio po żniwach, gdy na skutek dużej podaży ceny rynkowe towarów są często najniższe w całym sezonie produkcyjnym.

Zbadano również, czy ankietowani rolnicy otrzymują zapłatę gotówkową za sprzedane produkty czy też stosowany jest odroczone termin płatności.

24% respondentów udzielało swoim kontrahentom kredytu kupieckiego, najczęściej na 14 dni. Głównymi czynnikami decydującymi o odraczaniu płatności (rys. 1) były: zakup sporej partii produktów (57%), duża częstotliwość zakupów (41%), a także terminowe uregulowanie wszystkich wcześniejszych wierzytelności (18%).



Rys. 1. Czynniki wpływające na udzielenie odbiorcom kredytu kupieckiego (liczba wskazań)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

PODSUMOWANIE

Na podstawie badań przeprowadzonych w grupie 184 gospodarstw rolnych z województwa wielkopolskiego sformułowano następujące wnioski:

1. W kategorii produkcji roślinnej najczęściej sprzedawanym przez gospodarstwa rolne produktem była pszenica. Średnia ilość sprzedawanej pszenicy w całym sezonie produkcyjnym wynosiła 71,4 tony.

2. Ze względu na rodzaj zawieranych transakcji sprzedaży produktów rolnych transakcje te najczęściej realizowane były na podstawie indywidualnych negocjacji oraz kontraktacji pól rolnych.

3. Co czwarte analizowane gospodarstwo rolne udzielało odbiorcom kredytu kupieckiego, a głównymi czynnikami wpływającymi na odroczenie płatności był zakup dużej partii produktów oraz częstotliwość zakupów.

4. Zróżnicowana była odległość od punktów skupu dla poszczególnych produktów sprzedawanych przez gospodarstwa rolne. Najmniejszą średnią odległość od punktu skupu zaobserwowano w przypadku pszenicy i żywca wołowego, największą w przypadku kukurydzy.

5. Ponad 70% badanych podmiotów we własnym zakresie dostarczało roślinne płody rolne do swoich odbiorców, z kolei przy realizacji transportu żywca wieprzowego i wołowego w zdecydowanej większości wykorzystywano transport obcy.

LITERATURA

- Baryła-Paśnik, M., Piekarski, W., Dudziak, A. (2013). Systemy funkcjonowania transportu żywności w aspekcie regulacji prawnych. *Logistyka*, 5, 71.
- Gazdecki, M. (2012). Kanały zbytu produktów z gospodarstw rolnych. *Logistyka*, 4, 930.
- Gebresenbet, G., Bosona, T. (2012). Logistics and Supply Chains in Agriculture and Food. W: A. Groznik, Y. Xiong (red.), *Pathways to Supply Chain Excellence*. InTech.
- Klepacki, B. (2011). Agrologistyka – nowe wyzwanie dla nauki i praktyki. *Logistyka* 3, 13.
- Klepacki, B., Wysokiński, M., Jarzębowski, S. (2013). Transport w gospodarstwie rolnym jako źródło kosztów logistycznych. *Logistyka* 2, 26.
- Koźlak, A. (2009). Transport w logistyce a logistyka w transporcie. *Logistyka* 2, 33.
- GUS (2014). *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2013*. Warszawa: GUS.
- Rokicki, T., Wicki, L. (2010). Transport i Magazynowanie w rolnictwie jako element logistyki. *Wieś Jutra* 1 (138), 41–42.