



UNIWERSYTET  
O P O L S K I

**Koordinacja transakcji między grupami producentów rolnych  
a przemysłem spożywczym.  
Studium przypadku wstępnie uznanych grup oraz uznanych  
organizacji producentów owoców i warzyw  
w województwie dolnośląskim**

**dr inż. Dominika Malchar-Michalska**

Uniwersytet Opolski

Wydział Ekonomiczny

dmalchar@uni.opole.pl

Warszawa, 11.04.2014 r.

# Plan prezentacji

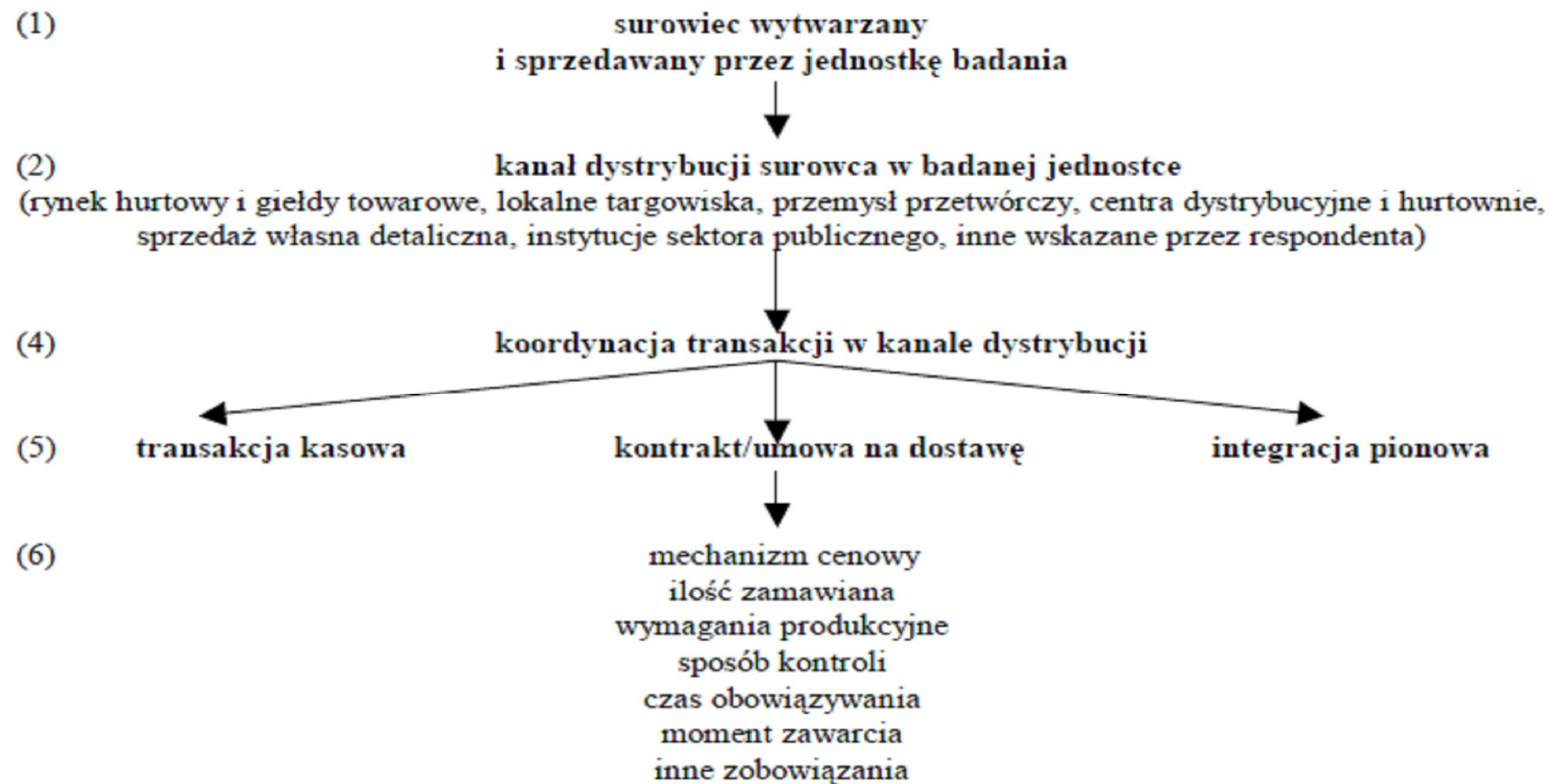
- Cel i metody badań
- Wyniki badań
- Podsumowanie

# Cele i metody

- Czy istniejące sposoby koordynacji transakcji między grupami producentów owoców i warzyw a przemysłem spożywczym zmniejszają ryzyko produkcyjne i cenowe tych pierwszych?
- Tłem teoretycznym była teoria kontraktów (ekonomika kosztów transakcyjnych, teoria praw własności, teoria bodźców systemowych).
- Za P. Bogetoftem i H. B. Olesenem przyjęto tzw. holistyczne (całościowe) podejście do problemu powiązań umownych w ramach teorii kontraktów (tzw. zintegrowana korzyść z kontraktu).

# Cele i metody

Rys. 1. Schemat procesu badawczego



# Cele i metody

- Dla realizacji celu pracy wykorzystano metodę wielokrotnego studium przypadku.
- Narzędzia badawcze: wywiady pogłębione oraz kwestionariusz ankiety.
- Zakres czasowy analizy obejmował rok 2013.

# Cele i metody

**Tabela 1.** Charakterystyka jednostek badania (stan na koniec 2013 r.)

Table 1. Characteristics of research units

Jednostka badania	Liczba członków	Areal upraw (ha)	Rodzaj upraw
A	19	153	jabłoń, grusza, śliwa, wiśnia, malina, czereśnia, truskawka, agrest, porzeczka czarna i czerwona
B	6	900	marchew, cebula, por
C	5	235	malina, porzeczka czarna, śliwa, wiśnia, borówka amerykańska
D	5	180	cebula
E	6	170	jabłoń, śliwa, grusza, wiśnia, czereśnia, brzoskwinia, malina, aronia, porzeczka czarna

Źródło: opracowanie własne.

Source: author's own elaboration.



Tabela 2. Kanaly sprzedaży oraz koordynacja transakcji w badanych jednostkach w 2013 r.

Table 2. Sale channels and transaction coordination in research units in 2013

Jednostka badania	Sprzedaż bez umowy / bezpośrednia			Umowa na dostawę/kontrakt
	Produkt	Odbiorca	uwagi	
A	jablko	sieci handlowe (80% sprzedaży), sprzedaż detaliczna	- cena dnia (ustalana głównie telefonicznie przed dostawą), - certyfikat Integrowanej Produkcji.	brak
	gruszka	sieci handlowe (90% sprzedaży), sprzedaż detaliczna		
	śliwka	sieci handlowe (95% sprzedaży), sprzedaż detaliczna		
	czereśnia	sieci handlowe (95% sprzedaży), sprzedaż detaliczna		
	truskawka	sieci handlowe (90% sprzedaży), sprzedaż detaliczna (m.in. lokalne targowiska)		
	porzeczka czerwona	sieci handlowe (100% sprzedaży)		
	malina deserowa	sieci handlowe (ok. 90% sprzedaży), sprzedaż detaliczna (m.in. lokalne targowiska)		
	porzeczka czarna	przemysł przetwórczy		
	wiśnia	przemysł przetwórczy		
B	marchew	minimalna wielkość produkcji sprzedawana poza umowami/kontraktami (marchew przemysłowa, odbiorcy to lokalni odbiorcy)		tak (opis tab. 3)
	por	brak.		tak (opis tab. 3)
	cebula	brak.		tak (opis tab. 3)
C	malina deserowa	hurtownia	- cena dnia (ustalana telefonicznie), sprzedaż produkcji do Niemiec, - bez certyfikacji, specjalne opakowanie.	brak
	malina przemysłowa	przemysł przetwórczy	cena dnia lub ustalona przed dostawą (transportem).	brak
	porzeczka czarna	przemysł przetwórczy	cena dnia lub ustalona przed dostawą (transportem).	brak
	wiśnia	przemysł przetwórczy	cena dnia lub ustalona przed dostawą (transportem).	brak
	śliwka*	przemysł przetwórczy	- cena dnia (ustalana przed dostawą, weryfikowana przy kontroli jakości u odbiorcy), sprzedaż tylko do Niemiec, - wymagania jakościowe (kaliber, kolor), specjalne opakowanie.	brak
D	cebula	minimalna wielkość produkcji sprzedawana poza umowami/kontraktami		tak (opis w tab. 3)
E	jablko przemysłowe,	zakład przetwórczy, pośrednik	- cena dnia lub ustalona przed dostawą (transportem), - 80-90% produkcji sprzedano do Niemiec.	brak
	jablko deserowe	odbiorcy detaliczni, sieci handlowe	- cena dnia lub ustalona przed dostawą (transportem).	tak (opis w tab. 3)
	wiśnia przemysłowa	hurtownie, pośrednik	- cena dnia lub ustalona przed dostawą (transportem), - cała produkcja sprzedana do Niemiec.	brak
	śliwka*	hurtownie, pośrednik, sieci handlowe	- cena dnia lub ustalona przed samą dostawą, - cała produkcja sprzedana za granicę (Niemcy, Holandia, Wlk. Brytania).	brak
	aronia	hurtownie, pośrednik	- cena dnia lub ustalona przed dostawą (transportem), - cała produkcja sprzedana do Niemiec.	brak
	gruszka przemysłowa	zakład przetwórczy, pośrednik	cena dnia lub ustalona przed dostawą (transportem).	brak
	bzozkwinia	rynek hurtowy	cena dnia lub ustalona przed dostawą (transportem).	brak

\* - śliwa mirabelka z Nancy.

Źródło: badania własne.

Source: author's own study.



Tabela 3. Charakterystyka umów na dostawę/umów kontraktacji w 2013 r. w badanych jednostkach

Table 3. Characteristics of contracts in 2013 in research units

Jednostka badania	Produkt	Odbiorca	Formuła cenowa	Czas trwania	Ilość	Termin dostawy	Wymagania jakościowe	Inne
A	brak							
B	marchew, cebula, por	pośrednicy, sieci handlowe (ponad 50% dostaw), centra dystrybucyjne	w umowach występowały 2 rodzaje cen: - cena stała z góry ustalona (niezmienna w całym okresie), - cena rynkowa z dnia dostawy, negocjowana z kontrahentem przed dostawą (ponad 75% umów),	- jednoroczne (ponad 50% umów), dwuletnie i trzyletnie (odnawialne) - w większości umowy zawarte przed rozpoczęciem cyklu produkcyjnego	- dokładna ilość dostaw (ok. 25% umów), - w pozostałych wskazanie orientacyjnej wielkości dostaw (w zależności od bieżących potrzeb kontrahenta).	termin/terminarz dostaw	- konieczność realizacji tzw. Zasad dobrych praktyk (załącznik do kontraktu, wymagania nieformalne), głównie w ramach BRC, GlobalGap, monitoring wewnętrzny.	brak
C	brak							
D	cebula	centrum dystrybucyjne / hurtownie	w umowach występowały 2 rodzaje cen: - cena stała z góry ustalona (niezmienna w całym okresie), - cena rynkowa z dnia dostawy, negocjowana z kontrahentem przed dostawą, - w większości umów (50-75%) znajdowała się klauzula waloryzująca cenę	jednoroczne (odnawialna)	gwarantowana wielkość dostawy + dodatkowy zakup w zależności od bieżących potrzeb kontrahenta.	określony termin dostawy lub terminarz dostaw	załącznik o konieczności przestrzegania zasad dobrych praktyk, certyfikat GlobalGap	- blisko całą wielkość produkcji wytworzonej w grupie sprzedawano w ramach formalnych powiązań (z czego 20% w ramach umów kontraktacji, reszta umowy na dostawę), - brak zapisu o pomocy agrotechnicznej, - ok. 25% umów miało zapis o konieczności używania materiału siewnego od kontrahenta, - w większości umów istniał zapis o możliwości niezapowiedzianej kontroli na polu.
E	jablko deserowe	sieci handlowe	- brak formuły cenowej w umowie, - cena każdorazowo ustalana przed dostawą (bezpośrednio z przedstawicielem hipermarketu lub platformy logistycznej, do którego dostarczano surowiec).	jednoroczne (odnawialna)	- brak określonej ilości, - dostarczano surowiec zgodnie z bieżącym zapotrzebowaniem hipermarketu lub platformy logistycznej.	zgodnie z bieżącymi potrzebami zamawiającego.	- posiadanie certyfikatu GlobalGAP, HACCP, - załącznik do umowy (specyfikacja produktu).	- konieczność ponoszenia przez jednostkę dodatkowych opłat (np. na promocje w hipermarketach), - określony rodzaj opakowania.

Zródło: badania własne.

Source: author's own study.

# Wnioski

- Na podstawie przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że w 2013 r. owoce były głównie sprzedawane na rynku kasowym.
- W przypadku jednostek zajmujących się sprzedażą warzyw koordynacja transakcji odbywała się głównie w ramach powiązań umownych.
- W przypadku umów na dostawę owoców nie można było stwierdzić, że dzięki nim następowała poprawa koordynacji produkcji i ryzyka.
- W przypadku transakcji dotyczących warzyw występowały pewne elementy pozwalające minimalizować ryzyko cenowe (cena gwarantowana) i koordynować produkcję (wskazanie dokładnej lub orientacyjnej ilości zakupów).
- Jednym z podstawowych wymagań ze strony kontrahentów (przed zawarciem umowy) wobec badanych jednostek była konieczność posiadania certyfikatów potwierdzających bezpieczeństwo żywności dla pierwotnej produkcji rolnej



UNIWERSYTET  
O P O L S K I

**Dziękuję za uwagę**