

Sylvia Dziedzic

Politechnika Rzeszowska

BEZPOŚREDNIA SPRZEDAŻ PRODUKTÓW ROLNICZYCH JAKO ELEMENT ROZWOJU GOSPODARKI LOKALNEJ

*Zwrócenie się ku lokalności nie oznacza odgradzenia się od świata.
Oznacza wspieranie lokalnego biznesu, który korzysta
z lokalnych zasobów w sposób zrównoważony,
zatrudnia miejscowych pracowników za przyzwoite wynagrodzenie
i służy lokalnym konsumentom. Oznacza także większą samowystarczalność
i mniejszą zależność od importu.
Odbiera kontrolę korporacjom i oddaje ją w ręce lokalnej społeczności.*

Michael H. Shuman

1. Wstęp

Produkty żywnościowe i napoje stanowią najpotężniejszy sektor wytwórczości i handlu na całym świecie. Pół wieku temu, jak zauważa J. Pretty, co najmniej połowa każdego funta wydanego na zakup żywności trafiała z powrotem do kieszeni farmera i jego społeczności. Pozostałą część dzielili między siebie różnego typu dostawcy (pasz, pestycydów, nawozów sztucznych, ziarna siewnego, maszyn, siły roboczej itp.), właściciele przetwórci oraz sprzedawcy. Proporcje te zmieniały się jednak stopniowo na niekorzyść farmera i społeczności lokalnej, podczas gdy coraz większą część dochodu przechwytywali dostawcy – firmy agrochemiczne, wytwórcie pasz i ziarna z jednej strony, z drugiej zaś wszelkiego rodzaju pośrednicy, a więc firmy transportowe, przetwórcze i handlowe. Proces ten był korzystny dla konsumentów, ponieważ przyniósł spadek realnych cen żywności. Mamy też dziś znacznie większy jej wybór, a rosnący udział produktów przetworzonych znacznie skraca czas przygotowania posiłków. Jednakże dla farmerów i społeczności wiejskich skutki tej ewolucji okazały się niekorzystne. Dziś farmerzy zyskują średnio nie więcej niż 10-12% pieniędzy wydawanych na żywność – i mniej też przekazują

innym. Wydają mniej pieniędzy na miejscu – i zatrudniają mniej pracowników lokalnych niż dawniej [Norberg-Hodge, Merrifield, Gorelick 2005].

Postępująca globalizacja wszystkiego i wszystkich skłania dzisiaj do refleksji. Czy chcemy bezpowrotnie utracić naszą kulturę, dziedzictwo, tradycje? Dla tych, którzy są temu zjawisku stanowczo przeciwni, proponuje się obecnie powrót do korzeni, czyli do modelu gospodarki lokalnej, która stanowi ważny wątek tej pracy. W lokalną gospodarkę bardzo dobrze wkomponowuje się oddolna inicjatywa, jaką jest bezpośrednia sprzedaż produktów rolniczych, metoda handlu pozwalająca na zwiększenie niezwykle skromnych w obecnych czasach dochodów wszystkich rolników, niezależnie od kraju, w którym przyszło im podjąć trud związany z wykonywaniem tego zawodu.

Problem badawczy skupia się na pytaniu o możliwości przetwarzania we własnym gospodarstwie produktów rolnych z przeznaczeniem do sprzedaży bezpośredniej oraz warunki ich przechowywania.

Rozwiązanie problemu polega na udzieleniu odpowiedzi na następujące pytania:

1. Czy zajmuje się Pan(i) przetwórstwem produktów rolnych z przeznaczeniem do sprzedaży bezpośredniej?
2. Czy dokonuje Pan(i) sam(a) uboju i rozbioru zwierząt z przeznaczeniem do sprzedaży bezpośredniej?
3. Czy ma Pan(i) możliwość przechowywania swoich produktów rolnych?
4. Gdzie Pan(i) przechowuje swoje produkty rolne?

Należy wspomnieć, że w skali kraju prezentowane przez autorkę niniejszej pracy badania poświęcone bezpośredniej sprzedaży produktów rolniczych należą do jednych z pierwszych. W literaturze przedmiotu można znaleźć jedynie częściowe wyniki badań bezpośredniej sprzedaży produktów rolnych, przeprowadzonych jesienią 2003 r. w województwie opolskim (por. Lotko, Kwoczała 2005)].

2. Gospodarka lokalna a globalna

Lokalność produkcji i sprzedaży żywności, która ma stać się manifestem przeciwko globalizacji wszystkiego i wszystkich jest, jak podkreślają w swojej pracy H. Norberg-Hodge, T. Merrifield, S. Gorelick [2005], naszą najbardziej podstawową potrzebą ekonomiczną – jest obecnie sprawą priorytetową.

Odwołując się do rolnictwa, model ekonomii globalnej przyniósł nam niesmaczną i mało wartościową żywność za cenę zniszczonej gleby, zanieczyszczonego powietrza i wody oraz niestabilnego klimatu globalnego. Globalizacja niszczy życie na wsiach i wydrąża społeczności na bogatej Północy i biednym Południu. Sprzyja powstaniu niebezpiecznej sytuacji, w której kontrola nad żywnością skoncentruje się w rękach korporacji, co może doprowadzić inne podmioty gospodarcze do bankructwa. Być może najgorsze z tego wszystkiego jest to, że zachęca się ludzi do zależności od jednego modelu produkcji żywności – modelu niebezpiecznie

jednolitego, dlatego zagrażającego bezpieczeństwu żywności na całym świecie [Norberg-Hodge, Merrifield, Gorelick 2005].

Co naprawdę oznacza zglobalizowana gospodarka? Prezes korporacji Nabisco zdefiniował ją jako „świat jednorodnej konsumpcji” – świat, w którym ludzie wszędzie jedzą taką samą żywność, ubierają się w takie same ubrania i mieszkają w domach zbudowanych z takich samych materiałów. Jest to świat, w którym każde społeczeństwo stosuje te same technologie, jest zależne od tej samej, centralnie zarządzanej gospodarki, oferuje dzieciom takie samo wykształcenie zachodniego typu, mówi tym samym językiem, jest odbiorcą tych samych treści medialnych, wyznaje te same wartości, a nawet myśli to samo. W praktyce globalizacja oznacza niszczenie kulturowej różnorodności. Oznacza monokulturę [*Uważność...* 2004].

Natomiast czym jest lokalna gospodarka? Zdaniem licznych entuzjastów jest modelem ekonomii lokalnej, która najpierw stopniowo zacznie wypierać, aby następnie, w bliższej lub dalszej przyszłości, zastąpić całkowicie zglobalizowaną gospodarkę.

Lokalną gospodarkę można przyrównać do naczynia, które powinno zawsze być pełne. Niestety w naczyniu tym nieuchronnie powstają dziury. Każdy zakup artykułu wytworzonego poza lokalną gospodarką powoduje wypływ pieniędzy. Każdy przypadek wyeksportowania surowców lokalnych powoduje przyrost wartości w innym miejscu. Za każdym razem, kiedy lokalne zasoby naturalne doznają uszczuplenia bądź zanieczyszczenia, kurczy się podstawowy kapitał miejscowy. W zrównoważonej gospodarce lokalnej następuje akumulacja podstawowych bogactw, które możemy także nazwać aktywami. Gospodarka niezrównoważona narusza zastane aktywa, traktując kapitały, jakby to były dochody, i w rezultacie ograbia przyszłe pokolenia. Ponadto gospodarka niezrównoważona sprzyja „wyciekaniu” kapitału: każdy zakup towarów wyprodukowanych gdzie indziej powoduje wyciek pieniędzy; każdy przypadek wyeksportowania surowców lokalnych bez przetworzenia ich w celu „dodania” im wartości wzbogaca zasoby innej społeczności [Pretty 1999].

Celem ekonomii lokalnej nie jest eliminacja handlu, lecz redukcja zbędnego transportu i wprowadzenie takich zmian, dzięki którym gospodarka (lokalna i krajowa) stanie się silniejsza i bardziej zróżnicowana. Stopień zróżnicowania, rodzaj wytwarzanych dóbr i ich ilość byłyby oczywiście odmienne, zależne od danego regionu [Norberg-Hodge, Merrifield, Gorelick 2005].

W kolejnym punkcie autorka pragnie przybliżyć jedną z wielu możliwych inicjatyw lokalnych, które pozwalają przywrócić zrównoważoną gospodarkę, a jest nią sprzedaż bezpośrednia produktów rolniczych, która stanowi główny nurt badawczy autorki już od ośmiu lat. W pracach przytoczonych powyżej badaczy ta forma sprzedaży jest wskazywana za każdym razem jako priorytetowa.

3. Bezpośrednia sprzedaż produktów rolniczych w województwie podkarpackim – inicjatywa lokalna

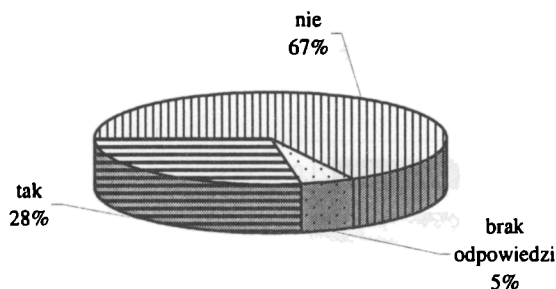
A.H. Badiner [*Uważność...* 2004] wskazuje na liczne miejsca, gdzie organizowane są kampanie pod hasłem „Kupuj lokalne”, które pomagają lokalnym firmom sprostać konkurencji ze strony wysoko dotowanych korporacji. Kampanie takie nie tylko powstrzymują drenaż pieniędzy z lokalnej gospodarki, przyczyniają się także do uświadomienia ludziom ukrytych kosztów nabywania tańszych wprawdzie, lecz produkowanych daleko wyrobów – koszty te to zagrożenie ich własnych miejsc pracy, koszty ponoszone przez społeczność i przez środowisko [*Uważność...* 2004].

Współczesny klient oczekuje produktów wysoko przetworzonych, które znajdzie na swoim stole przez cały rok. Przed producentem rolnym stoi dzisiaj ogromne wyzwanie sprostania tym oczekiwaniom, a wiąże się to z koniecznością uwzględnienia licznych wymagań sanitarno-weterynaryjnych, z przygotowaniem odpowiedniej bazy wytwórczej, a także przechowalniczej. Im wyższy stopień przetworzenia produkcji i im krótszy kanał zbytu, tym większa szansa na przechwycenie znacznej części marży związanej z wytworzeniem i przetworzeniem surowców rolnych w finalny produkt, który spełni wymagania coraz bardziej wybrednego klienta.

Autorka niniejszej pracy przeprowadziła w 2004 r. badania ankietowe na 186-osobowej próbie producentów rolnych z obszaru województwa podkarpackiego. Podejmując badania w wyszczególnionej grupie producentów rolnych, starano się uzyskać odpowiedzi na liczne pytania. Ze względu na ograniczoną objętość pracy autorka skupi się tylko na prezentacji zagadnień związanych z przetwórstwem i magazynowaniem produktów rolniczych przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej. Wyniki badań przedstawiono na wykresach.

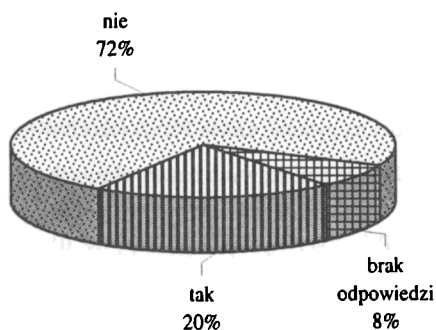
Spośród 186 przebadanych producentów rolnych 79 (co stanowi 42,5%) zajmowało się sprzedażą bezpośrednią produktów rolniczych. Na pytanie o to, czy respondent zajmuje się przetwórstwem produktów rolnych z przeznaczeniem do sprzedaży bezpośredniej, 28% bezpośrednich sprzedawców odpowiedziało twierdząco, 67% nie zajmuje się ich przetwarzaniem, tracąc tym samym bezpowrotnie szansę na pozyskanie wartości dodanej i większej marży handlowej, natomiast 5% badanych nie podało żadnej odpowiedzi (rys. 1).

Na pytanie o dokonywanie we własnym zakresie uboju i rozbioru zwierząt z przeznaczeniem do sprzedaży bezpośredniej 20% sprzedawców bezpośrednich odpowiedziało twierdząco, 72% zaprzeczyło, natomiast 8% nie udzieliło żadnej odpowiedzi (rys. 2). Można przypuszczać, że liczne wymagania sanitarno-weterynaryjne z pewnością odstraszą wielu producentów rolnych od przetwórstwa surowców pochodzenia zwierzęcego, ograniczając tym samym szanse na większą marżę.



Rys. 1. Struktura odpowiedzi na pytanie: Czy zajmuje się Pan(i) przetwórstwem produktów rolnych z przeznaczeniem do sprzedaży bezpośredniej ($n = 79$)

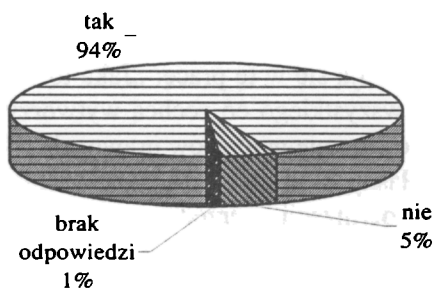
Źródło: opracowanie na podstawie ankietowych badań własnych.



Rys. 2. Struktura odpowiedzi na pytanie: Czy dokonuje Pan(i) sam(a) uboju i rozbioru zwierząt z przeznaczeniem do sprzedaży bezpośredniej ($n = 79$)

Źródło: opracowanie na podstawie ankietowych badań własnych.

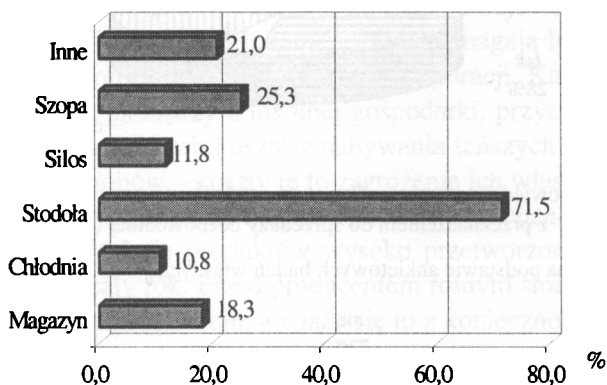
Z badań wynika, że 94% spośród wszystkich przebadanych producentów rolnych ma możliwość przechowywania swoich produktów rolnych we własnym gospodarstwie (rys. 3).



Rys. 3. Struktura odpowiedzi na pytanie: Czy ma Pan(i) możliwość przechowywania swoich produktów rolnych ($n = 186$)

Źródło: opracowanie na podstawie ankietowych badań własnych.

Na pytanie o miejsce ich przechowywania 71,5% wskazało stodołę, 25,3% szopę, 21% inne możliwości (w ramach tego pojęcia najczęściej wskazywano piwnicę) (rys. 4).



Rys. 4. Struktura odpowiedzi na pytanie: Gdzie Pan(i) przechowuje swoje produkty rolne ($n = 186$)

Źródło: opracowanie na podstawie ankietowych badań własnych.

Zaledwie co piąty indagowany wskazywał na magazyn, natomiast co dziesiąty na silos lub chłodnię. Można sądzić, że baza przechowalnicza jest niezwykle uboga, jeżeli chodzi o jej stopień zorganizowania. Jest nadzieja, że dostępne obecnie środki unijne pozwolą ten element znacznie usprawnić, co da szansę wyeliminowania w jakimś stopniu sezonowości produkcji i wydłużenia okresu przechowywania płodów rolnych (także przetworzonych), jak i ograniczenia wielkości strat związanych ze sposobem przechowywania.

4. Podsumowanie

Na zakończenie warto w tym miejscu przytoczyć słowa wypowiedziane w jednym z programów zatytułowanych „Podróże kulinarne Roberta Makłowicza”, które pięknie wkomponowują się w tę pracę: „Jaka to wielka szkoda, że nasi rodzimi wytwórcy nie mogą wszystkiego co zechcą wytworzyć w swoim gospodarstwie i sprzedać bez obawy o łamanie przepisów prawnych”.

Wyniki badań własnych skłaniają do stwierdzenia, że istniejąca baza przechowalnicza wymaga modernizacji, a przede wszystkim niezbędna jest budowa nowoczesnej infrastruktury przechowalniczej.

Dzisiaj ze strony władz lokalnych i naukowców oczekuje się wsparcia inicjatyw lokalnych, które pozwolą na pełne rozwinięcie i wykorzystanie atutów regionu. Specyfika gospodarstw rolnych woj. podkarpackiego (ich rozdrobnienie) zachęca do promowania modelu gospodarki lokalnej, która pozwoli rolnikom związk-

szyc swoje dochody, a konsumentom wrócić do smacznej żywności, którą na przestrzeni ostatnich lat, w pędzie do globalizacji wszelkich zjawisk, zatraciliśmy, zdawałoby się, bezpowrotnie.

Literatura

- Lotko K., Kwoczała R., *Tworzenie i rozwój sprzedaży bezpośredniej produktów rolnych w województwie opolskim*, [w:] *O produktach tradycyjnych i regionalnych. Możliwości a polskie realia*, red. M. Gąsiorowski, Fundacja Fundusz Współpracy, Warszawa 2005.
- Norberg-Hodge H., Merrifield T., Gorelick S., *Powrót gospodarki żywnościowej do korzeni. Lokalne alternatywy wobec globalnego przemysłu rolnego*, Wydawnictwo „Zielone Brygady”, Kraków 2005.
- Pretty J., *O zrównoważonym rozwoju gospodarki lokalnej*, Wydawnictwo Fundacja Wspomagania Wsi, Warszawa 1999.
- Uważność na targowisku. Globalny rynek i masowa konsumpcja a świadome życie*, red. A.H. Baidner, Wydawnictwo Jacek Santorski&Co, Warszawa 2004.

DIRECT SALES OF AGRICULTURAL PRODUCTS AS AN OPPORTUNITY FOR POLISH FARMER IN THE CONDITIONS OF GLOBAL AND LOCAL COMPETITIVENESS

Summary

In the paper there is presented some alternative for globalization which is a model of the local economy. There is also presented a local initiative, one from the numerous possible ones, i.e. the direct sales of agricultural products, which is an included element of every local economy.