

THE ORGANIC FRUIT AND VEGETABLES PRICE LEVEL AND THE DEVELOPMENT OF ORGANIC FOOD MARKET

Summary

The main attributes of the organic market in Poland were presented in the paper. The obstacles of demand character related to high level of organic food prices are the most important barriers of its development. The results of the research on consumer prices of organic fruit and vegetables were presented in the study. The trial to define the basic determinants of the organic products price level was undertaken as well. The carried out research showed that the price premiums amounted from 60% to over 300%, which was mainly influenced by small production volume and low efficiency of the distribution system.

POZIOM CEN EKOLOGICZNYCH OWOCÓW I WARZYW A ROZWÓJ RYNKU ŻYWNOŚCI EKOLOGICZNEJ

Streszczenie

W artykule przedstawiono główne cechy rynku żywności ekologicznej w Polsce. Jednymi z najważniejszych barier jego rozwoju są ograniczenia o charakterze popytowym, związane z wysokim poziomem cen produktów ekologicznych. W opracowaniu zaprezentowano wyniki badań cen detalicznych ekologicznych oraz konwencjonalnych warzyw i owoców. Podjęto również próbę określenia podstawowych czynników determinujących wysokość cen ekoproduktów. Z przeprowadzonych badań wynika, że premie cenowe ekologicznych owoców i warzyw są wysokie i wynoszą od 60% do ponad 300%, na co wpływ ma przede wszystkim niska produkcja i rozproszenie gospodarstw ekologicznych oraz niska efektywność systemu dystrybucji.

1. Wprowadzenie

Rynek żywności ekologicznej jest jednym z najdynamiczniej rozwijających się sektorów rynku żywności. W latach 2002-2007 jego wartość na świecie wzrosła z 23 do 46 mld dolarów [4]. Szczególnie szybkie tempo wzrostu tego rynku obserwuje się w krajach Unii Europejskiej, gdzie występuje stosunkowo duży popyt na produkty ekologiczne, wysoko rozwinięta baza przetwórcza, działająca efektywne kanały dystrybucji oferujące szeroki asortyment produktów ekologicznych.

Również w Polsce w ostatnich latach obserwuje się wzrost znaczenia rolnictwa ekologicznego. W kraju istnieją dość dobre warunki dla rozwoju tych metod produkcji, m.in. z uwagi na niski stopień chemizacji rolnictwa. Niemniej jednak niezbędnym warunkiem rozwoju tych metod jest poprawnie funkcjonujący rynek żywności ekologicznej. W Polsce rynek ten znajduje się we wstępnej fazie rozwoju i wykazuje wiele słabości, z których jedną jest relatywnie wysoki poziom cen żywności ekologicznej.

2. Rynek produktów ekologicznych w Polsce

W Polsce rolnictwo ekologiczne rozwija się od początku lat 90. ubiegłego wieku, jednak dopiero wprowadzenie dopłat do kosztów kontroli (1998 r.) i do powierzchni upraw ekologicznych (1999 r.) spowodowało większe zainteresowanie tą metodą produkcji. W 2000 r. liczba gospodarstw zwiększyła się o prawie 160% w porównaniu do roku 1999, natomiast powierzchnia upraw o 70%. Podobnie w 2004 r., kiedy po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, rolnicy uzyskali możliwość korzystania ze wsparcia wynikającego z programu rolnośrodowiskowego, powierzchnia upraw ekologicznych wzrosła w stosunku do 2003 r. o 71%, a liczba tych gospodarstw o 64%. W 2008 r.

na powierzchni blisko 315 tys. ha gospodarowało 14896 producentów ekologicznych [5].

Mimo tak dynamicznego wzrostu rolnictwa ekologicznego i jednocześnie zwiększającej się podaży, rynek żywności ekologicznej w Polsce pozostaje niewielki i słabo rozwinięty. Według danych szacunkowych w 2006 r. wartość tego rynku wyniosła około 30-50 mln euro, przy średnim wydatku polskiego konsumenta na żywność ekologiczną na poziomie około 1 euro, co stanowi 1% wydatków przeciętnego mieszkańca Danii oraz Austrii i poniżej 2% wydatków konsumenta niemieckiego czy szwedzkiego [1, 4]. Ocenia się jednak, że potencjał wzrostowy tego rynku jest dość duży, ale jest on w znacznym stopniu uwarunkowany działaniami marketingowymi ze strony dystrybutorów, producentów oraz instytucji publicznych.

Ważną barierą rozwoju rynku żywności ekologicznej w Polsce jest rozproszenie gospodarstw zlokalizowanych na terenie całego kraju, co utrudnia budowanie systemu dystrybucji zapewniającego efektywny przepływ produktów od producentów do handlu. W dystrybucji żywności ekologicznej dominuje sprzedaż bezpośrednia i sklepy specjalistyczne (łącznie około 80% rynku), które są typowe dla krajów o niskim stopniu rozwoju rynku tej żywności.

Liczba sklepów specjalistycznych jest szacowana na około 300. W porównaniu do wielu krajów Unii Europejskiej oferują one mało zróżnicowany asortyment z przewagą przetworów zbożowych i warzywno-owocowych, przy jednoczesnym niewielkim udziale nabiału oraz mięsa i wędlin ekologicznych. Sklepy specjalistyczne oferują przeciętnie około 300-500 ekoproduktów. Wynika to w znacznej mierze ze słabego rozwoju hurtu, który oferuje prawie wyłącznie produkty przetworzone [3].

Pozytywnym zjawiskiem obserwowanym obecnie w dużych miastach jest wzrost liczby sklepów specjalistycznych, które zajmują się handlem żywnością ekologiczną i oferują asortyment sięgający do 1000 produktów.

Są to z reguły sklepy samoobsługowe, które zapewniają zaspokojenie niemal wszystkich potrzeb klientów, oferując jednak znacznie wyższe ceny niż pozostałe sklepy. Niektóre sklepy specjalistyczne prowadzą również dodatkowe formy sprzedaży produktów ekologicznych, takie jak sprzedaż wysyłkowa czy internetowa. Oprócz tego działają sieci sklepów specjalistycznych (Organic Market, Vert, Green Way Market i Żółty Cesarz), a od niedawna wybrane produkty ekologiczne są również dostępne w niektórych sieciach sprzedaży detalicznej, takich jak: Tesco, Auchan, Carrefour, Real czy Piotr i Paweł.

Kolejną ważną barierą rozwoju rynku żywności ekologicznej w Polsce jest mały popyt na produkty ekologiczne wynikający głównie z niższego poziomu dochodów w porównaniu do mieszkańców pozostałych krajów UE, ale także niewielkiego poziomu świadomości ekologicznej. W krajach UE (15) świadomość ta była rozwijana przez wiele lat, natomiast w Polsce działania w tym kierunku na szerszą skalę podjęto dopiero po przystąpieniu Polski do UE.

Niski popyt w dużym stopniu wynika również z dość wysokich cen żywności ekologicznej. Ceny są jednym z ważniejszych czynników determinujących popyt na żywność ekologiczną. Z badań przeprowadzonych w 2004 i 2006 r. wynika, że większość konsumentów ocenia poziom cen ekologicznych jako wysoki, przy czym gotowość polskich konsumentów do płacenia wysokich cen za produkty ekologiczne jest relatywnie niska. Większość badanych konsumentów, tj. niemal 80%, jest skłonna płacić do 10% więcej za żywność ekologiczną [2].

Dodatkową słabością rynku żywności ekologicznej jest niedostateczny przepływ informacji rynkowej o wielkości podaży, dostawcach, miejscach występowania popytu, jak również cenach, co wpływa na możliwości zaspokajania przez handel potrzeb konsumentów. W celu uzyskania większej informacji dotyczącej tego rynku podjęto badania cen żywności ekologicznej w handlu detalicznym.

3. Materiał i metody

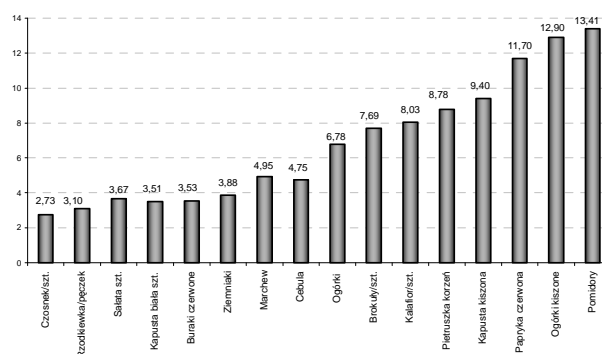
Badania poziomu cen żywności ekologicznej zostały przeprowadzone w ramach projektu badawczego finansowanego przez Urząd Miasta Poznania pt. „Poziom cen żywności ekologicznej w sklepach detalicznych miasta Poznania” (nr RoM.V//3420). Głównym celem przeprowadzonych badań była analiza porównawcza poziomu cen detalicznych żywności ekologicznej i cen żywności konwencjonalnej. Badania te miały charakter w znacznym stopniu nowatorski, ponieważ systematyczne notowania cen żywności ekologicznej są prowadzone w nielicznych krajach, a mianowicie: w Niemczech, Danii, Włoszech i Stanach Zjednoczonych. Sporadycznie ceny ekoproductów są notowane we Francji, Wielkiej Brytanii, Norwegii, Szwajcarii i na Litwie. Badania cen stanowią ważne źródło informacji o rynku ekoproductów, a zwłaszcza o relacjach podaży-popytowych, ponieważ ich poziom jest pochodną niedoborów i nadwyżek rynkowych.

Badania zostały przeprowadzone w sklepach detalicznych zlokalizowanych w Poznaniu i trwały 6 tygodni (7.10.2009-15.11.2009). Opierały się one na regularnych, cotygodniowych notowaniach prowadzonych równoległe w sklepach oferujących produkty ekologiczne oraz w sklepach z żywnością konwencjonalną. Rejestry cen obejmowały łącznie 57 produktów, w tym warzywa i owoce. Badania zostały przeprowadzone w 34 sklepach, z czego 10 stano-

wiły sklepy specjalistyczne i 7 wielkopowierzchniowe sieci detaliczne oferujące żywność ekologiczną oraz 17 sklepy konwencjonalne.

4. Poziom cen wybranych ekologicznych owoców i warzyw – wyniki badań

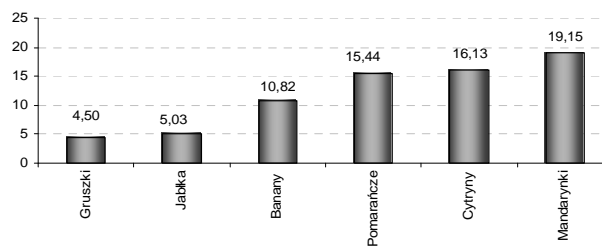
Z przeprowadzonych badań wynika, że najwyższy poziom cen występował w ekologicznych pomidorach (13,41 zł/kg), ogórkach kiszonych (12,90 zł/kg) i papryce czerwonej (11,70 zł/kg) (rys. 1). Niższymi cenami cechowały się produkty, które były dostępne wyłącznie w sprzedaży na sztuki, takie jak czosnek, rzodkiewka, sałata i kapusta biała. Stosunkowo niewielkim poziomem cen charakteryzowały się buraki czerwone (3,53 zł/kg), ziemniaki (3,88 zł/kg), marchew (4,95 zł/kg) oraz cebula (4,75 zł/kg).



Rys. 1. Średnie ceny wybranych warzyw ekologicznych (zł/kg)
Fig. 1. The average prices of the selected organic vegetables (PLN/kg)

Źródło: badania własne; Source: authors' own research

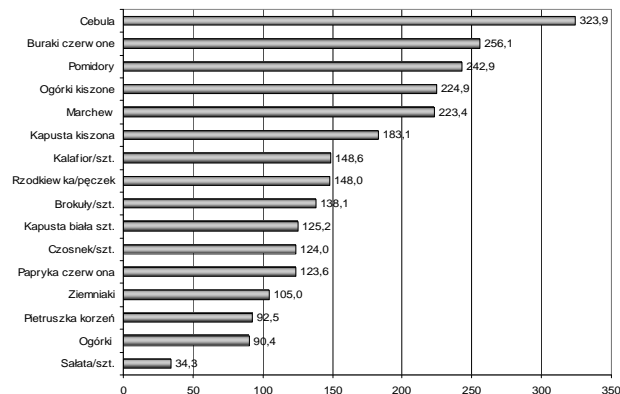
W owocach dość wysokie ceny zanotowano w produktach importowanych, głównie w owocach cytrusowych: mandarynkach (19,15 zł/kg), cytrynach (16,13 zł/kg) oraz pomarańczach (15,44 zł/kg) (rys. 2). Niższe ceny zanotowano w owocach krajowych, tj. gruszkach (4,50 zł/kg) i jabłkach (5,03 zł/kg).



Rys. 2. Średnie ceny wybranych owoców ekologicznych (zł/kg)
Fig. 2. The average prices of the selected organic fruits (PLN/kg)

Źródło: badania własne; Source: authors' own research

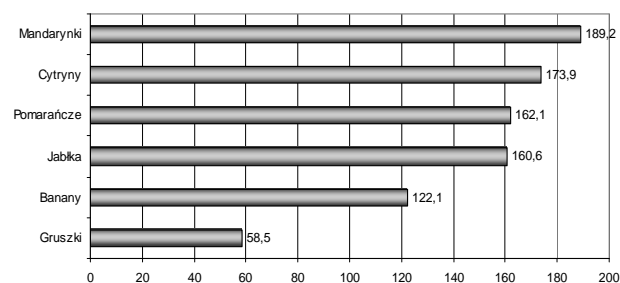
W całym badanym okresie ceny detaliczne ekologicznych owoców i warzyw były generalnie wyższe od cen produktów konwencjonalnych. Różnice cenowe (tzw. premie cenowe) były dość duże i mieściły się w przedziale od 34,3% do 323,9%, a średnia premia wyniosła ponad 161% (rys. 3). W warzywach najwyższe różnice zanotowano w produktach, które na ogół charakteryzowały się stosunkowo niską ceną, tj. cebuli (blisko 324%) i burakach czerwonych (ponad 256%) oraz pomidorach (niemal 243%). Najniższe różnice zanotowano w sałacie (ponad 34%), ogórkach (90,4%) i pietruszce (92,5%).



Rys. 3. Różnice cenowe ekologicznych i konwencjonalnych warzyw (%), Źródło: badania własne

Fig. 3. Differences between prices of organic and conventional vegetables (%), Source: authors' own research

W owocach najwyższe różnice cenowe zanotowano w owocach cytrusowych, tj. mandarynkach (ponad 189%), cytrynach (niemal 174%) i pomarańczach (162%), najniższe zaś w gruszkach (58,5%) (rys. 4). Średnia premia cenowa w przypadku owoców wyniosła 144%.



Rys. 4. Różnice cenowe ekologicznych i konwencjonalnych owoców (%), Źródło: badania własne

Fig. 4. Differences between prices of organic and conventional fruits (%), Source: authors' own research

W badanym okresie zaobserwowano dość duże różnice w cenach produktów ekologicznych i konwencjonalnych. Większość badanych jednostek handlowych zajmujących się sprzedażą żywności ekologicznej należała do grupy sklepów specjalistycznych, z reguły oferujących produkty po stosunkowo wyższych cenach niż pozostałe sklepy, co wpłynęło na zawyżenie średniej ceny tych produktów. Wysoki poziom cen żywności ekologicznej w Polsce jest uwarunkowany również innymi czynnikami rynkowymi, m.in. niską podażą. Gospodarstwa ekologiczne są na ogół niskotowarowe, a z kolei pośrednicy i przetwórcy preferują większe i regularne dostawy produktów. Dlatego podstawowym kanałem zbytu żywności ekologicznej jest sprzedaż bezpośrednia, która umożliwia osiągnięcie przez rolników relatywnie wysokich cen przy jednoczesnej minimalizacji kosztów sprzedaży. Sprzedaż bezpośrednia nie zapewnia jednak zaopatrzenia wszystkich konsumentów zainteresowanych nabyciem żywności ekologicznej z uwagi na to, że występuje głównie na wsi. Ogranicza to dostępność ekologicznej żywności, zwłaszcza owoców i warzyw, co w dużym stopniu wpływa na poziom ich cen. Jest on związany z niewielką dywersyfikacją produkcji, która skutkuje zbyt mało zróżnicowanym asortymentem, aby móc zapewnić szeroką ofertę na rynku. W związku z tym duże znaczenie ma import tych produktów, który z kolei przyczynia się do wzrostu cen.

Kolejnym ważnym czynnikiem determinującym ceny produktów ekologicznych jest nieregularność podaży, która wy-

nika przede wszystkim z słabo rozwiniętego zaplecza logistycznego (np. brak odpowiednich magazynów, chłodni czy środków transportu). Na brak ciągłości dostaw wpływa również niski poziom integracji rolników ekologicznych, której pożądaną formą są grupy producentów. Umożliwiają one stałe zaopatrzenie w krajowe produkty przyczyniając się do ograniczenia niedoborów rynkowych i większej stabilizacji cen.

Słabo rozwinięta sieć dystrybucji również rzutuje negatywnie na wysoki poziom cen żywności ekologicznej. Niedostatecznie rozwinięty handel detaliczny ogranicza możliwości konkurencji cenowej, z której efektów w postaci niższych cen mogliby skorzystać konsumenci. Dodatkowo sytuację tę pogłębia słabo rozwinięta sieć hurtowni, co wywołuje konieczność ponoszenia dodatkowych kosztów transakcyjnych związanych z poszukiwaniem alternatywnych dostawców.

5. Podsumowanie

Wysoki poziom cen żywności ekologicznej w Polsce dowodzi, że rynek tej żywności znajduje się w początkowej fazie rozwoju i wykazuje wiele cech charakterystycznych dla tego stadium. Jedną z podstawowych słabości jest to, że nie wykształciły się jeszcze efektywne powiązania pionowe i poziome pomiędzy poszczególnymi uczestnikami rynku. Dość często występują też niedobory niektórych gatunków owoców i warzyw, a asortyment produktów przetworzonych jest dość niski, co uzasadnia konieczność importu tych produktów. Ponadto brak jest sprawnych rozwiązań w zakresie budowy efektywnych systemów dystrybucji. Na poziom cen wpływają także wysokie koszty transportu, związane z dużymi odległościami pomiędzy producentami a aglomeracjami miejskimi, gdzie koncentruje się popyt na ekoproducty. Sprzyja to utrzymywaniu wysokich cen żywności ekologicznej i jest ściśle powiązane z niedostatecznym poziomem dojrzałości rynku.

Włączenie do dystrybucji ekoproductów wielkopowierzchniowego handlu detalicznego powinno w przyszłości sprzyjać zmniejszeniu różnic cenowych żywności ekologicznej i konwencjonalnej. Niemniej jednak handel ten traktuje żywność ekologiczną jako produkty luksusowe, co znajduje odzwierciedlenie w nadal stosunkowo wysokim poziomie cen, a w ślad za tym w wysokich różnicach cenowych tych produktów.

Można przypuszczać, że z czasem wraz z rozwojem rynku, przy jednoczesnym wzroście dochodów konsumentów i podniesieniu ich świadomości ekologicznej dysproporcja między poziomem różnic cenowych żywności ekologicznej a gotowością zapłaty wyższej ceny będzie się sukcesywnie zmniejszać. Niezależnie od tego konieczne jest podejmowanie działań zmierzających do poprawy efektywności dystrybucji żywności ekologicznej długookresowo sprzyjającej obniżce jej cen.

6. Literatura

- [1] Excerpts from the Report: The Organic Food Market in Poland, Sixty Two International Consultants, 2006, <http://www.sixtytwo.biz/pdfs/excerpts.pdf>.
- [2] Łuczka-Bakuła W.: Rynek żywności ekologicznej. Wyznaczniki i uwarunkowania rozwoju. PWE, Warszawa, 2007.
- [3] Łuczka-Bakuła W., Smoluk-Sikorska J.: Poziom i zróżnicowanie oferty asortymentowej żywności ekologicznej w kanale specjalistycznym. Journal of Research and Applications in Agricultural Engineering, Vol. 54 (3), 2009.
- [4] Willer H., Kichler L.: The World of Organic Agriculture – Statistics and Emerging Trends 2009. IFOAM, Bonn, FiBL, Frick, ITC, Genf, 2009.
- [5] www.ijhars.gov.pl.