

Jan Ciesielski - Wielkopolska Giełda Rolno-Ogrodnicza S.A.

Ireneusz Fechner - Instytut Logistyki i Magazynowania

## System logistyczny dla regionalnych rynków produktów

W systemach logistycznych wdrażanych w rolnictwie informacja jest źródłem znacznie szerszych działań niż ma to miejsce na przykład w produkcji przemysłowej, czy handlu. Przywykliśmy traktować w logistyce informację jako źródło działań związanych z fizycznym przepływem produktów takich jak: składowanie, kompletacja, przemieszczanie, czy sprzedaż. W niniejszym, konkretnym rozwiązaniu informacja odgrywa znacznie większą rolę. Dzieje się tak dlatego, ponieważ specyfika podmiotów tworzących łańcuch dostaw jest wyjątkowa. Z jednej strony mamy rynek w coraz większym stopniu zajmowany przez duże podmioty handlowe, stosujące własne reguły gry rynkowej i wykorzystujące rozmaite mechanizmy do obniżania kosztów działalności, z drugiej przeważnie drobnych producentów rolnych, z których większość uprawia tradycyjne formy działalności. Mimo coraz większej świadomości producentów odnośnie obowiązujących reguł gry rynkowej nie potrafią oni z różnych powodów sprostać wymaganiom rynku.

W tym przypadku obecność dominującego podmiotu w łańcuchu dostaw - rynku hurtowego wdrażającego nowoczesne rozwiązania i angażującego w wspólną działalność producentów - jest dla nich szansą na efektywną współpracę z wymagającym rynkiem. W prezentowanym rozwiązaniu informacja wspiera nie tylko realizację określonych funkcji logistycznych, ale wyprzedza moment pojawienia się produktu inspirując określone działania produkcyjne.

Prezentowany system logistyczny dla regionalnych rynków produktów to określony sposób organizacji i realizacji przepływów informacji, produktów i pieniędzy wzdłuż łańcucha dostaw, którym produkt płynie od producenta, aż do ostatecznego klienta. W ramach systemu współpracują ze sobą producenci, dystrybutorzy, firmy handlowe oraz firmy świadczące usługi dodające produktom dodatkową wartość w postaci np. odpowiedniego opakowania, oznakowania, przechowywania, przemieszczania itp. Realizowany projekt koncentruje się na usprawnieniu dystrybucji i sprzedaży produktów rolno-ogrodniczych na terenie Wielkopolski. Może być rozszerzony na obszar pozostałych województw. Może także objąć dystrybucję innych produktów spożywczych jak mięso, ryby, przetwory mleczarskie itp. Cechą charakterystyczną aktualnie wdrażanego systemu jest wiodąca rola rynku hurtowego jako zbiorowego przedstawiciela małych i średnich producentów wobec rynku, głównie hipermarketów i sieci handlowych.

## Cel projektu

Celem projektu jest pomoc producentom rolno-ogrodniczym, z reguły małym i średnim gospodarstwom indywidualnym, grupom producenckim, spółdzielniom i innym podmiotom zajmującym się produkcją rolno-ogrodniczą we właściwym wyborze przedmiotu produkcji, a następnie znalezieniu dla niej nabywcy. Do tego celu są wykorzystywane: potencjał organizacyjny i materialny Wielkopolskiej Giełdy Rolno-Ogrodniczej S.A. oraz kompetencje Instytutu Logistyki i Magazynowania. Umożliwia to utworzenie na terenie WGRO S.A. nowoczesnego centrum logistycznego, które równoległe z dotychczasową działalnością rynku hurtowego koordynuje współpracę pomiędzy producentami, a rynkiem konsumenta. Rynek hurtowy staje się reprezentantem małych i średnich producentów oferującym w ich imieniu wysokiej jakości produkt oraz towarzyszący mu pakiet równie wysokiej jakości usług. Taka oferta powinna zainteresować dużych odbiorców: sieci detaliczne i hipermarkety. Dzięki temu drobni producenci dotrą ze swoimi produktami do klientów poprzez niedostępne dotąd dla nich kanały zaopatrzenia dużych firm handlowych.

## Aktualny obraz dystrybucji poprzez rynek hurtowy WGRO S.A.

Wielkopolska Giełda Rolno-Ogrodnicza S.A. uważana jest za najlepiej funkcjonujący rynek hurtowy w Polsce. Transakcje handlowe na tym rynku realizowane są na dwa sposoby:

- a) Poprzez dział kompletacji i pakowania PAKER dostarczający odbiorcom we wskazane miejsce towary odpowiednio opakowane i oznakowane kodem kreskowym.
- b) Poprzez żywiłowy obrót targowiskowy w trybie swobodnych kontaktów kupującego ze sprzedającym.

Pierwszy sposób jest w miarę nowoczesny, jednak funkcjonuje w skali ograniczonej. Ponadto brakuje mu trwałych powiązań informacyjnych ze sferą produkcyjną. W konsekwencji, w przypadku znalezienia nabywcy zainteresowanego zakupem dużych partii towarów, rynkowi hurtowemu brakuje często informacji, czy producenci nimi dysponują i gdzie się one znajdują. Klientami działu kompletacji PAKER są duże placówki handlowe i sieci detaliczne. Choć jest to rynek wschodzący, rozwija się wolno, a większość dużych odbiorców nadal nie korzysta z dostaw tą drogą.

Drugi sposób polega na tym, że producent lub pośrednik przyjeżdża na rynek hurtowy z towarem i oczekuje, że znajdzie na niego nabywcę. Nie posiada informacji, czy na oferowane przez siebie produkty jest zapotrzebowanie i nie zna swojego potencjalnego klienta. Nie ma również możliwości dotarcia do niego ze swoją ofertą i najczęściej w ogóle nie próbuje tego robić. Tą drogą realizowanych jest większość transakcji handlowych na terenie WGRO S.A. Klientami tej grupy dostawców są głównie sprzedawcy na targowiskach, małe i średnie sklepy ogólnospożywcze oraz sklepy sprzedające wyłącznie warzywa i owoce.

Mimo sezonowego wzrostu obrotów, od kilku lat obserwuje się spadek zainteresowania zakupami ze strony małych i średnich nabywców stanowiących grupę głównych klientów zaopatrujących się na terenie WGRO S.A. Ich przyczyną jest dynamiczny wzrost ilości sieci handlowych, hipermarketów oraz sklepów dyskontu spożywczego powodujących upadek drobnego handlu detalicznego w swoim otoczeniu.

Ponadto, coraz więcej odbiorców oczekuje nie tylko, że towar będzie wysokiej jakości oraz właściwie opakowany i oznakowany, ale także dostarczony przez dostawcę we wskazane miejsce. Tych wymagań indywidualni dostawcy handlujący na terenie WGRO S.A. najczęściej nie potrafią spełnić. W konsekwencji, drobni producenci napotykają na coraz większe trudności w zbyciu swojej produkcji. Sektor ich dotychczasowych klientów kurczy się nieustannie, a potencjalni - duże sieci handlowe i hipermarkety szukają dużych dostawców, którzy potrafią spełnić ich wymagania.

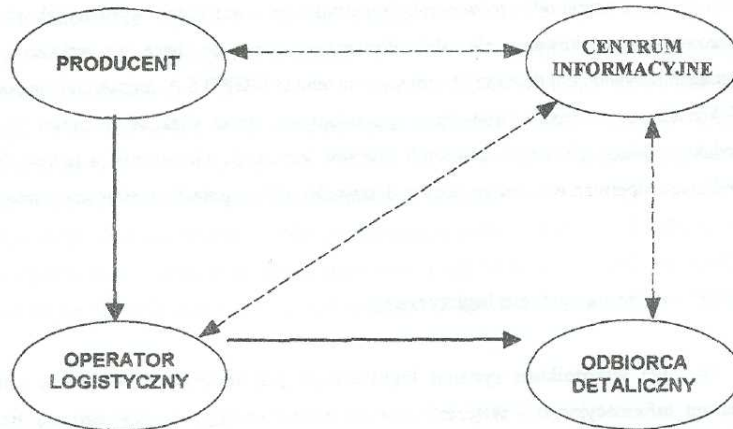
## Ogólne założenia systemu logistycznego

Istotnym wyróżnikiem systemu logistycznego jest utworzenie na terenie rynku hurtowego centrum informacyjnego i włączenie operatora logistycznego zajmującego się fizyczną obsługą zamówień w łańcuchach dostaw tych produktów (rys. 1). Centrum informacyjne stanowiące jądro systemu, z funkcjonującą w jego ramach hurtownią danych gromadzi informacje o podaży produktów rolno-ogrodniczych pozyskując je w formie ofert od producentów, dla których poszukuje nabywców. Z kolei pozyskuje z rynku zamówienia, które zostają przetworzone w informację o popycie. Zamówienia kieruje do producentów lub grup producenckich, zlecając operatorowi logistycznemu organizację fizycznego przepływu produktów pomiędzy producentami, a ich odbiorcami. Operator logistyczny nie tylko organizuje przepływ produktów pomiędzy dostawcami, a odbiorcami, ale także świadczy dodatkowe usługi zwiększające wartość dodaną takie jak: pakowanie, znakowania kodem kreskowym opakowań konsumenckich, zbiorczych, jednostek logistycznych itp.

Budowany system logistyczny (rys. 2) oparty jest na następujących założeniach:

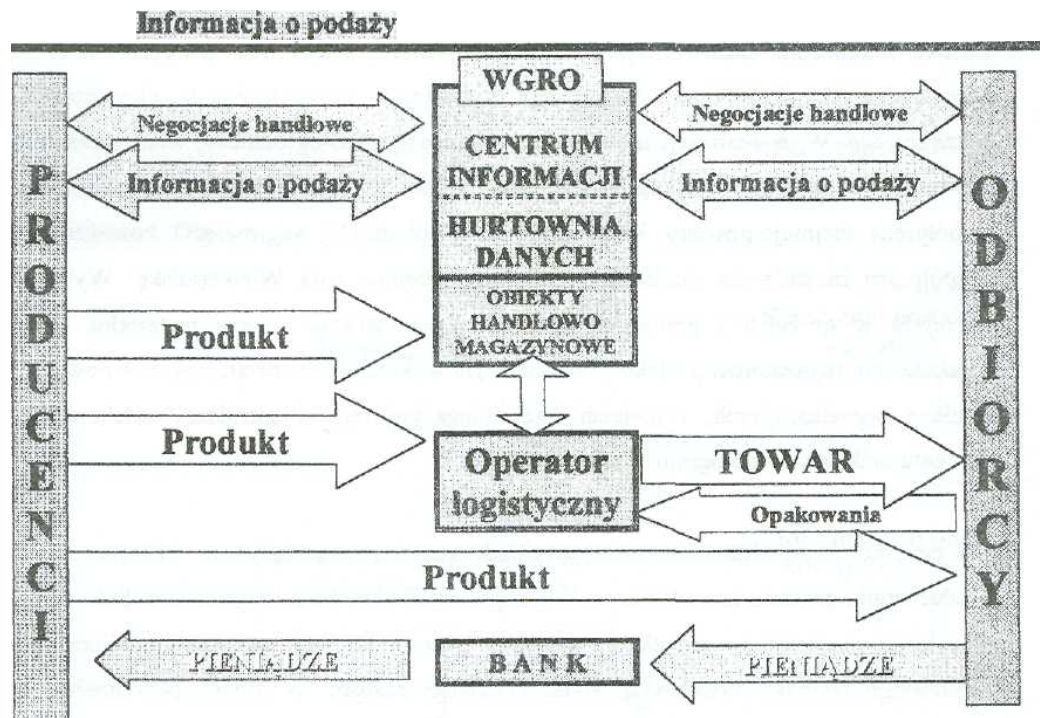
- Rynek hurtowy dzięki koncentracji dostaw pochodzących z małych i średnich gospodarstw rolnych i ogrodniczych oraz posiadanemu potencjałowi organizacyjnemu, technicznemu i informacyjnemu zaoferuje nabywcy duże, jednorodne partie dobrej jakości produktów.
- Ofercie produktowej będzie towarzyszyć szeroka oferta usług takich jak: informacja rynkowa, promocja i reklama, kontrola jakości, standaryzacja, pakowanie, umieszczanie na opakowaniach informacji handlowej i logistycznej w postaci kodów kreskowych EAN, kompletacja, dostarczanie do odbiorcy, odbiór opakowań, odbiór produktów, które nie znalazły nabywców lub utraciły przydatność do spożycia i ich recykling lub utylizacja,

## SYSTEM LOGISTYCZNY NA RYNKU HURTOWYM



Rys. 1. Miejsce centrum informacyjnego i operatora logistycznego w systemie logistycznym na rynku hurtowym.

- Dzięki wdrożonemu rozwiązaniu informatycznemu oraz bazie danych SST (System Informacji Towarowej) współpracującej z hurtownią danych możliwe będzie kojarzenie informacji o podaży i popycie. Producenci będą otrzymywali informacje o tym jakich produktów, jakich odmian i w jakich ilościach poszukuje klient i do tych potrzeb będą dostosowywać swoją produkcję. Jednocześnie, jeszcze przed zbiorami będą mogli przekazać rynkowi informację co, kiedy i w jakich ilościach mogą mu zaoferować i odpowiednio wcześniej znaleźć na swój towar nabywcę.



Rys. 2. Model systemu logistycznego WGRO S.A.

- Wdrożenie automatycznej identyfikacji z wykorzystaniem kodów kreskowych oraz elektronicznej wymiany danych głównie poprzez Internet przyspieszy obieg informacji, dzięki czemu pozwoli szybciej dostrzec potrzeby klienta i dotrzeć do niego z ofertą, skrócić czas realizacji poszczególnych czynności, usprawnić zarządzanie dostawami i obniżyć ich koszty.

Dzięki włączeniu przez operatora logistycznego wyspecjalizowanych dostawców różnorodnych usług (pakowania, składowania, kompletacji, transportu itp.) w proces dodawania wartości kompleksowa oferta rynku hurtowego stanie się atrakcyjna dla dużych odbiorców rynkowych jak hipermarkety i sieci detaliczne.

## Aktualny stan realizacji projektu

Została zakończona faza koncepcyjna projektu, której celem było przygotowanie odpowiednich rozwiązań. Aktualnie trwa praktyczna weryfikacja poszczególnych elementów rozwiązania pilotażowego. W jej realizacji uczestniczą producenci rolno-ogrodniczy, władze samorządowe kilku powiatów województwa wielkopolskiego oraz ogólnopolskiej sieci dyskontu spożywczego. Aktualnie współpraca obejmuje powiaty: śremski, jarociński, obornicki, wągrowiecki, kościański i leszczyński. Współpraca ta stale się rozszerza i docelowo obejmie całą Wielkopolskę. Wykorzystywane są istniejące w gminach i powiatach struktury organizacyjne i baza materialna. Jest to zgodne z założeniem realizatorów projektu, zakładającym wykorzystanie działających w powiatach i gminach struktur organizacyjnych, istniejącej bazy magazynowej, infrastruktury telekomunikacyjnej itp. i w celu maksymalnego ograniczenia inwestycji.

Na rysunku 3 przedstawiono jako przykład organizację przepływów informacyjnych pomiędzy producentami powiatu śremskiego, a Wielkopolską Giełdą Rolno-Ogrodniczą S.A. Jest ona owocem współpracy realizatorów projektu z gminami uczestniczącymi w projekcie pilotażowym, a także Śremskiego Ośrodka Wspierania Małej Przedsiębiorczości. W innych powiatach i gminach jest podobnie, ale za każdym razem struktura przepływu informacji jest dostosowywana do indywidualnych możliwości.

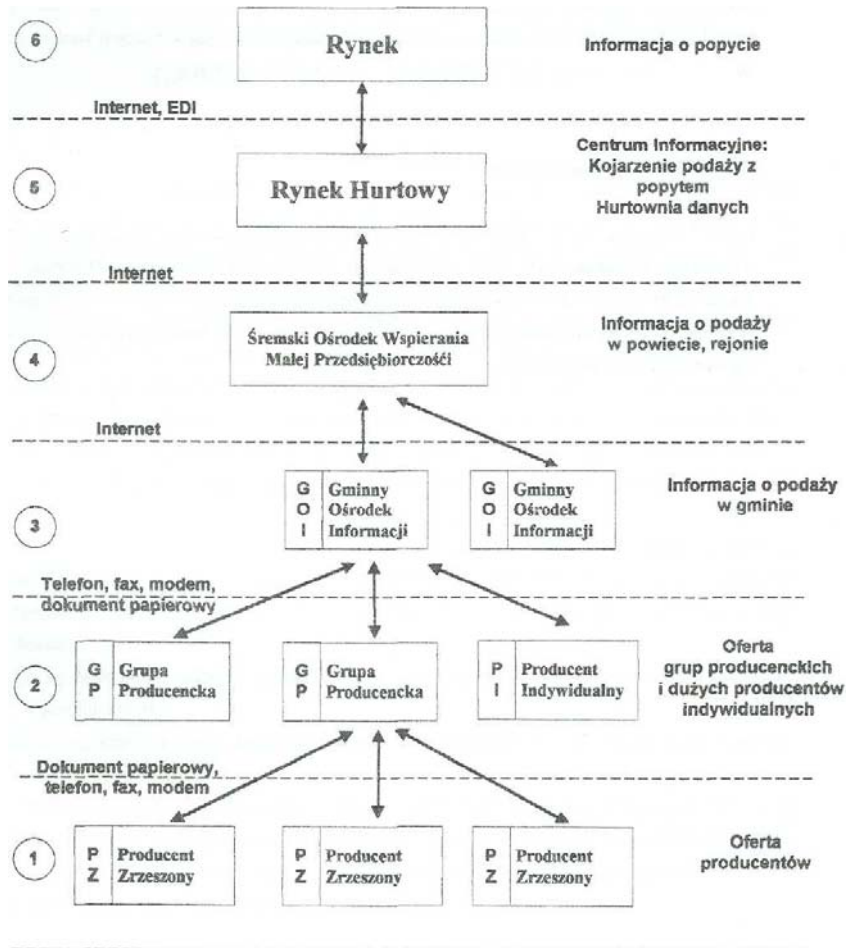
Producenci na prostych formularzach ankiet przekazują poprzez współpracujących z realizatorami projektu pracowników urzędów gminnych informacje o swojej ofercie. Informacje te wprowadzane do bazy danych przekazywane są do WGRO S.A. Dla tego celu został uruchomiony katalog elektroniczny Systemu Informacji Rynkowej (SIR) udostępniony poprzez Internet. Dla producentów poszczególnych gmin organizowane są spotkania o charakterze informacyjno-szkoleniowym. Delegowani przez starostów, wójtów i burmistrzów pracownicy urzędów przechodzą przeszkolenie, którego celem jest zaznajomienie ich z obsługą katalogu elektronicznego i zakresem usług realizowanych na rzecz producentów.

## Perspektywy wykorzystania wyników projektu.

W przypadku wdrożenia systemu logistycznego przez pozostałe rynki hurtowe stanie się możliwe ich wzajemne powiązanie informacyjne. Pozwoli to na integrację produkcji i dystrybucji rolno-ogrodniczej w skali makroekonomicznej.

W jej wyniku będzie można analizować podaż i popyt na produkty rolno-ogrodnicze w skali całego kraju. Na ich podstawie możliwe będzie podejmowanie optymalnych decyzji co do zakresu i skali produkcji, eksportu i importu, przemieszczanie nadwyżek produkcyjnych na inne rynki hurtowe, lub

uzupełnianie na nich niedoborów występujących na rynkach lokalnych. System logistyczny może wspierać dystrybucję innych produktów spożywczych np. mięsa, ryb, przetworów mleczarskich itp.



Rys. 3. Poziomy informacyjne, pomiędzy którymi odbywa się wymiana informacji.

Integracja w skali makroekonomicznej wymaga koordynatora, który będzie pełnił rolę centralnego ośrodka informacji gromadzącego, przetwarzającego i udostępniającego informacje wszystkim zainteresowanym. Skala integracji obejmie nie tylko współpracujące rynki hurtowe, ale także zainteresowane instytucje rządowe i samorządowe, ośrodki szkoleniowe i doradcze, banki, giełdy towarowe, magazyny autoryzowane i domy składowe, dostawców usług kreujących wartość dodaną itp.

### Źródła finansowania projektu

Prace realizowane są w ramach projektu celowego dofinansowanego przez Komitet Badań Naukowych. Pozostałe koszty tych prac finansuje Wielkopolska Giełda Rolno-Ogrodnicza S.A. Ponadto Instytut Logistyki i Magazynowania udostępnia dla potrzeb projektu opracowany przez siebie i administrowany katalog elektroniczny, finansując z własnych środków jego rozwój dla potrzeb projektu.