

**Maria Zajączkowska**

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

## **Nominalne, relatywne i realne ceny produktów rolnych (na przykładzie żywca wieprzowego, wołowego i drobiowego)**

Uruchomienie mechanizmu wolnego rynku w Polsce wywarło znaczny wpływ na przemiany w całej gospodarce żywnościowej, zarówno w sferze kształtowania rozmiarów i struktury podaży żywności, jak i popytu na nią.

Ilość wytwarzanych surowców do produkcji żywności, które dostarczają gospodarstwa rolnicze do sfery przetwórstwa, zależy od wielu czynników. Siła ich oddziaływania na produkcję rolniczą różni się w zasadniczy sposób pomiędzy poszczególnymi systemami gospodarczymi (wyłączając oczywiście czynnik, jakim jest przebieg pogody).

W Polsce, pod koniec lat 40., ukształtowała się gospodarka oparta na centralnym planowaniu. W rolnictwie dotyczyło to zarówno rozmiarów produkcji rolniczej, jak i zasilania jej w środki do działalności bieżącej oraz rozwojowej.

Jednym z podstawowych instrumentów zapewniających funkcjonowanie systemu nakazowo-rozdzielczego w odniesieniu do rolnictwa były ustalone odgórnie przez centralnego planifikatora ceny skupu surowców pochodzenia rolniczego oraz ceny dóbr i usług niezbędnych do produkcji i konsumpcji w indywidualnym gospodarstwie rolnym.

Ceny miały w gospodarce nakazowo-rozdzielczej niewiele wspólnego z działaniem na wolnym rynku. Nie były związane z kosztami ich wytwarzania, nie odzwierciedlały poziomu równowagi pomiędzy popytem na surowce rolnicze a ich podażą – bo takiej funkcji ceny nie pełniły w gospodarce centralnie planowanej.

Do narzędzi systemu nakazowo-rozdzielczego w oddziaływaniu na produkcję rolną należały różnego rodzaju dotacje zawarte w niskich cenach niektórych środków produkcji, takich na przykład jak węgiel, pasze, materiały budowlane, paliwa itp.

Również środki do produkcji rolniczej podlegały pośrednio odgórnemu, centralnemu rozdzielnictwu – poprzez kierowanie określonych nakładów rzeczowych do gałęzi obsługujących rolnictwo. Otrzymanie zaś konkretnego dobra (np. ciągnika, maszyn rolniczych, pasz itp.) nie było spowodowane ekonomiczną zasadnością wynikającą z efektywności gospodarowania producenta rolnego, lecz przydziałem. O uzyskaniu tych dóbr i niektórych usług decydowały więzi nieformalne, takie jak układy polityczne, znajomości, związki rodzinne i zwykła korupcja.

Nie było możliwości do racjonalnego wyboru kierunku i skali produkcji, tak aby można było specjalizować gospodarstwo rolne w wybranej działalności, zgodnie z posiadanymi zasobami środków i pracy. Dostępność i wielkość uzyskanych kredytów inwestycyjnych na cele zwiększania skali chowu zwierząt inwentarskich zależała często od subiektywnych, nieformalnych powiązań przyszłych producentów z decydentami.

Z początkiem roku 1990 nastąpiło uwolnienie cen we wszystkich prawie obszarach życia gospodarczego, w tym i w gospodarce żywnościowej. Zniesiono dotacje do środków produkcji sprzedawanych rolnikom. Przeszły obowiązywać rozdzielnictwo oraz przydziały dóbr i usług do produkcji rolniczej. Producenci rolni uzyskali swobodny dostęp do kredytów bankowych.

Nowy system uruchamiał u producentów rolnych, bardzo powoli, procesy dostosowawcze w kierunku potrzeb rynku. Rolnicy nie byli przygotowani zarówno ekonomicznie, jak i psychicznie do odmiennego od poprzedniego mechanizmu funkcjonowania gospodarki. Stąd też dla większości dostosowanie własnej działalności do wymogów popytu, elastyczna i możliwie szybka reakcja w przedstawianiu się na określony kierunek produkcji bądź usług stanowi barierę trudną do przezwyciężenia.

W nowych warunkach decyzje rolnika dotyczące podjęcia, ograniczenia, rozwoju bądź zaniechania wytwarzania określonego produktu rolniczego zależą od opłacalności produkcji czy też usług, na co z kolei ma wpływ możliwość zbytu i uzyskana cena sprzedaży na rynku rolnym oraz ceny składników kosztów tej działalności.

Poza sadownikami, ogrodnikami i prowadzącymi przemysłowy chów zwierząt, przeciętny producent rolny w swoim gospodarstwie w polskich warunkach dopiero rozpoczyna specjalizowanie działalności w określonym kierunku. W ramach produkcji rolniczej wytwarza jednocześnie wiele produktów wymagających stosowania różnych środków produkcji oraz odmiennej wiedzy i umiejętności. Występuje w gospodarstwie wiele związków wewnętrznych, takich na przykład jak zależność produkcji roślinnej od nawozów organicznych – głównie obornika; produkcji mleka i żywca od pasz własnych; bydła opasowego, koni od powierzchni użytków zielonych itp.

Nie zawsze zatem opłacalność produkcji danego artykułu rolniczego zależy od ceny, po której jest on sprzedawany. Może tu wystąpić zjawisko korzyści uzyskiwanych pośrednio w cenach dóbr komplementarnych.

Na decyzje dotyczące działalności rolniczej w gospodarstwie chłopskim przede wszystkim jednak wpływ wywierają ceny płacone za dany produkt, jak również cały układ cen na rynku rolnym. Producent podejmując działalność liczy się z poziomem cen dóbr nabywanych, przeznaczanych na cele produkcji bieżącej, działalności inwestycyjnej i w mniejszym trochę stopniu – cen artykułów konsumpcyjnych.

## Ceny nominalne, relatywne i realne produktów pochodzenia rolniczego

W centralnie planowanym systemie gospodarowania, w warunkach nakazów i rozdzielnictwa, ceny skupu produktów rolnych były ustalane odgórnie, miały zdecydowanie mniejszą i pośrednią siłę oddziaływania na przyszłe decyzje producentów.

Rolnik tak jak i każdy inny producent ma do czynienia z ceną bieżącą – nominalną – płaconą przy sprzedaży bądź ustaloną we wcześniej spisany kontrakcie na przyszłą dostawę produkcji. Jednak każdy wytwórca analizuje miejsce ceny konkretnego produktu rolnego w stosunku do cen innych artykułów wytwarzanych w jego gospodarstwie. Nawet bez dodatkowych obliczeń w odczuciu producenta określa się miejsce ceny danego artykułu w rankingu cen innych produktów rolnych związanych z nim substytucyjnie bądź komplementarnie.

Ceny relatywne odzwierciedlają zatem stosunek pomiędzy ceną sprzedaży określonego produktu rolnego a cenami wybranej grupy produktów rolnych.

Relatywne ceny produktów rolnych obliczono według następującego wzoru:

$$x_t = \frac{P_t}{\frac{\sum q_t p_t}{\sum q_t p_k}}$$

gdzie:

$x_t$  – cena relatywna określonego produktu w określonym roku,

$t$  – określony rok,

$p_t$  – cena nominalna (bieżąca) danego produktu w określonym roku,

$p_k$  – ceny z roku wytypowanego do urelatywnienia,

$k$  – rok wybrany do urelatywnienia,

$q$  – wolumen produkcji towarowej wybranej grupy artykułów,

$\frac{\sum q_t p_t}{\sum q_t p_k}$  – indeks cen towarowej produkcji wybranej grupy artykułów rolnych

w określonym roku w odniesieniu do cen z roku wytypowanego do urelatywnienia.

Obliczenia cen relatywnych do potrzeb niniejszego artykułu wykonano odnosząc ceny poszczególnych produktów rolnych w danym roku do indeksu cen towarowej produkcji rolnictwa w stosunku do roku 1992.

Można na podstawie obliczeń wykonanych wg powyższego wzoru prześledzić w określonym czasie, jak się zmieniała cena omawianego produktu rolnego w odniesieniu do cen wybranej grupy bądź całej krajowej produkcji towarowej rolnictwa.

Bardziej skomplikowany problem stanowi obliczenie cen realnych. Otrzymano je stosując wzór:

$$z_t = \frac{P_t}{\frac{\sum q_t p_t}{\sum q_t p_k}}$$

gdzie:

$q_t$  – cena realna określonego produktu rolnego w konkretnym roku,

$t$  – konkretny rok,

$p_t$  – cena nominalna w konkretnym roku,

$p_k$  – cena z roku wytypowanego do urealnienia,

$\sum q_t p_t$  – wartość zakupu środków produkcji dla rolnictwa w określonym roku w cenach nominalnym (bieżących),

$\sum q_t p_k$  – wartość zakupu środków produkcji dla rolnictwa w określonym roku w cenach roku wytypowanego do urealnienia,

$\frac{\sum q_t p_t}{\sum q_t p_k}$  – indeks cen produktów zakupionych przez rolnictwo.

Cena realna pokazuje, ile faktycznie można za nią nabyć po uwzględnieniu zmian w cenach zakupywanych przez rolników dóbr na cele produkcji bieżącej, działalności inwestycyjnej i na spożycie bieżące. Bardziej prawidłową wielkość ceny realnej można otrzymać, gdy w mianowniku powyższego wzoru uwzględni się wyłącznie konkretne czynniki wytwórcze i ich ceny zużywane do produkcji określonego artykułu rolnego oraz ceny konsumpcji bieżącej. Praktycznie, na razie, było to zbyt skomplikowane i do urealnienia cen posłużono się w przypadku wszystkich omawianych artykułów tym samym miernikiem – indeksem cen środków produkcji zakupywanych przez rolników<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>Do połowy roku 1989 producenci rolni kupowali środki produkcji w ramach przydziałów, po tym okresie są nabywane na rynku po cenach równowagi.

Cena realna jest zatem zależna wprost proporcjonalnie od poziomu bieżącej ceny sprzedaży (nominalnej) i odwrotnie proporcjonalna od wskaźnika cen dóbr i usług nabywanych przez rolników.

## Wskaźniki cen towarów sprzedawanych i dóbr i usług nabywanych przez rolnictwo

Wskaźniki cen dóbr i usług nabywanych przez rolnictwo wahały się znacznie pomiędzy poszczególnymi latami (tab. 1).

W okresie 1980–1994 wyższe roczne przyrosty wskaźników cen uzyskały produkty sprzedawane przez rolników w latach 1980–1981, 1987–1989 i w roku 1992.

Wprowadzenie po roku 1990 warunków do działania mechanizmu rynkowego spowodowało natychmiastową reakcję w przedsiębiorstwach przemysłowych i całej sferze obsługi rolnictwa. Tak zwane uwolnienie cen doprowadziło do skokowego ich wzrostu. Bieżące ceny dóbr zakupywanych przez rolników ustaliły się na poziomie równowagi pomiędzy podażą a popytem. Jednocześnie ich poziom raptownie wzrósł, szczególnie w roku 1990. Było to spowodowane m.in. zlikwidowaniem dotacji do rolnictwa tkwiących w nakazowo ustalanych cenach, niższych od rzeczywistych kosztów wytwarzania większości zakupywanych artykułów do pro-

**Tabela 1.**

Wskaźniki cen produktów sprzedawanych oraz nabywanych przez indywidualne gospodarstwa rolne (rok poprzedni = 100)

Lata	Produkty sprzedawane		Produkty zakupywane ogółem	Relacje cen „nożyce cen”
	ogółem	w tym zwierzęce		
1980	113,2	107,0	106,7	106,1
81	164,7	171,8	126,8	129,9
82	156,9	153,5	212,4	73,9
83	108,1	111,2	119,5	90,5
84	110,5	109,6	112,8	98,0
85	110,2	111,1	113,4	97,2
86	112,2	113,0	116,8	96,1
87	126,8	118,8	124,7	101,7
88	183,9	196,5	164,5	111,8
89	354,9	307,0	330,7	107,3
1990	378,7	449,1	764,3	49,5
91	129,4	135,8	173,0	74,8
92	159,8	149,1	138,9	115,0
93	132,6	134,3	136,1	97,4
94	137,1	138,7	126,2	108,6

Źródło: *Roczniki Statystyczne GUS* z lat 1982–1995

dukcji rolniczej. I tak, w roku 1990 ceny wzrosły (w zaokrągleniu) w stosunku do roku poprzedniego dla produktów zakupionych przez rolnictwo i przeznaczonych na produkcję bieżącą o 800%, inwestycje o 925%, konsumpcję o 586%<sup>2</sup>. Produkty zaś sprzedawane przez rolników zdrożały tylko o 379%. Stąd też wskaźniki cen artykułów sprzedawanych przez rolników wykazały najniższy poziom w stosunku do wskaźników cen produktów nabywanych (tab. 1). Zjawisko to trwało jeszcze przez rok 1991. W latach 1992–1994 relacje cen stały się bardziej korzystne dla rolnictwa. Przyczyn tego należy upatrywać w działaniu mechanizmu rynkowego. Nastąpiły procesy dostosowawcze. Skup produktów rolnych przez zakłady przemysłu rolno-spożywczego zaczął odbywać się po cenach zapewniających stałe dostawy surowca. Wahania w rozmiarach skupu powodowały spadek produkcji i zmniejszenie zysku oraz utratę zdolności konkurencyjnych w przedsiębiorstwach przemysłu mięsnego.

W dłuższym okresie (1970–1994) wskaźniki cen produktów sprzedawanych przez rolników były aż do roku 1990 korzystniejsze dla producentów rolnych. Urynkowienie gospodarki doprowadziło do wyrównania wskaźników cen produktów sprzedawanych i nabywanych. I tak, w latach 1971–1974 wskaźniki cen dóbr sprzedawanych były dwukrotnie wyższe od zakupywanych. Przez następne 5 lat do roku 1979 przewyższały wskaźnik cen dóbr nabywanych około 2,3-krotnie<sup>3</sup>. Największa różnica w całym omawianym okresie wystąpiła w 1981 r. Od roku 1982 aż do ostatniego roku systemu nakazowo-rozdzielczego ponownie wynosiła 2,3 raza.

Po urynkowaniu gospodarki środki do produkcji rolnej nie mogły już być nabywane po cenach niskich – bez związku z kosztami ich wytwarzania, sztucznie zaniżonych, zawierających dotację dla rolnictwa. Dodać należy, że w ogóle środki produkcji i usługi dla rolnictwa mają na ogół w Polsce wysokie koszty wytwarzania. Zakłady przemysłowe obsługujące rolnictwo były przez całe okresy niedoinwestowane, ich liczba prawie nie zwiększała się, działał monopol przemysłu mięsnego, nie było bodźców do obniżania kosztów własnych produkcji. Wiele zatem przyczyn wywarło wpływ na wysokość wskaźnika cen dóbr nabywanych, takich na przykład jak: dotowane ceny paliw, pasz, węgla, niektórych maszyn i urządzeń stosowanych w działalności rolniczej.

Po roku 1990 – w warunkach gospodarki rynkowej – następowało stopniowe zrównywanie się wskaźników cen, zarówno dóbr sprzedawanych jak i nabywanych (tab. 2). Mechanizmowi rynku zaczęły podlegać na tych samych zasadach zarówno ceny dóbr wytwarzanych przez rolników, jak i zakupywanych przez nich.

---

<sup>2</sup>Rocznik Statystyczny GUS 1995, str. 308.

<sup>3</sup>Roczniki Statystyczne i inne publikacje GUS za lata 1972–1995.

**Tabela 2.**

Wskaźniki cen produktów sprzedawanych oraz towarów i usług zakupywanych przez indywidualną gospodarke rok 1992 = 100

Lata	Wskaźniki cen produktów sprzedawanych	Wskaźniki cen towarów i usług zakupywanych
1980	0,404	0,168
81	0,665	0,213
82	1,044	0,452
83	1,129	0,539
84	1,248	0,608
85	1,375	0,668
86	1,543	0,803
87	1,956	1,001
88	3,597	1,646
89	12,77	5,444
1990	48,36	41,61
91	62,58	71,99
92	100,00	100,00
93	132,60	136,10
94	181,80	171,80

Źródło: *Roczniki Statystyczne GUS* z lat 1981–1995.

Po roku 1990 omawiane wskaźniki cen produktów sprzedawanych przy bliższym przyjrzeniu się im pokazują, że w wypadku produktów zwierzęcych nastąpił trochę szybszy wzrost niż w wypadku produktów pochodzenia roślinnego (poza rokiem 1992).

## Kształtowanie się cen żywca wieprzowego, wołowego i drobiowego

Zestawienie cen nominalnych, realnych i relatywnych w latach 1980–1994 trzech podstawowych rodzajów żywca: wieprzowego, wołowego i drobiowego, pozwala na wyciągnięcie wielu wniosków. Obliczone według podanej wyżej metody ceny relatywne pokazują wyłącznie zmiany, jakie wystąpiły w cenach wewnątrz towarowej produkcji rolnictwa i korzystniejszą bądź gorszą pozycję ceny danego rodzaju żywca w stosunku do cen innych sprzedawanych produktów rolnych (tab. 3).

Jeżeli przyjmiemy jako punkt odniesienia rok 1980, to ceny bieżące w latach osiemdziesiątych wzrastały najszybciej w przypadku żywca drobiowego, a następnie wołowego. Poczynając od roku 1990 w dalszym ciągu cena nominalna żywca drobiowego wykazuje większe przyrosty.

**Tabela 3.**

Nominalne, relatywne i realne ceny żywca wieprzowego, wołowego i drobiowego w latach 1980–1994

Lata	Cena <sup>1</sup> żywca zł/tonę								
	wieprzowego			wołowego			drobiowego		
	nomi- nalna	relatyw- na	realna	nomi- nalna	relatyw- na	realna	nomi- nalna	relatyw- na	realna
1980	4,76	1178,22	2845	3,24	801,98	1929	3,86	955,45	2298
81	8,65	1300,75	4061	5,64	848,12	2648	5,72	860,15	2685
82	13,11	1255,74	2900	8,79	841,95	1945	12,46	1193,49	2757
83	13,93	1233,84	2584	9,89	876,00	1835	15,77	1396,81	2926
84	15,50	1241,99	2549	11,39	912,66	1873	15,70	1258,01	2582
85	16,88	1227,64	2454	13,30	967,27	1933	16,84	1224,73	2448
86	18,17	1177,58	2263	14,94	968,24	1861	18,54	1201,56	2309
87	20,66	1056,24	2064	17,58	898,77	1756	21,28	1087,93	2126
88	39,17	1088,25	2380	33,91	942,73	2060	39,55	1099,53	2403
89	139,32	1090,99	2559	88,44	692,56	1625	128,84	1008,93	2367
1990	816,01	1687,37	1961	416,74	861,75	1002	709,22	1466,54	1704
91	996,51	1592,38	1384	544,66	870,34	756	966,67	1544,69	1343
92	1304,66	1304,66	1305	807,50	807,50	807	1431,77	1431,77	1432
93	1876,11	1414,86	1378	1273,11	960,11	935	2010,46	1516,18	1477
94	2561,56	1408,99	1491	1809,50	995,32	1053	2757,83	1516,96	1605

<sup>1</sup>ceny nominalne zdenominowane w stosunku 1 : 10 000

Źródło: Dane GUS, obliczenia własne.

Bieżące ceny skupu żywca wieprzowego po urynkowaniu gospodarki zwiększały się szybciej od cen skupu żywca wołowego.

Ceny relatywne w omawianych piętnastu latach (porównując trzy rodzaje żywca) korzystniej kształtowały się w przypadku żywca drobiowego. Przez cały ten okres w porównaniu z rokiem 1980 wzrastały – najszybciej w latach dziewięćdziesiątych.

Ceny relatywne wołowiny miały znacznie niższe tempo wzrostu, a w roku 1989 nastąpiło ich załamanie w porównaniu z większością cen towarowych produktów rolnictwa. Następnie nastąpił ponowny stopniowy wzrost w odniesieniu do cen skupu innych produktów rolnych.

Inaczej kształtowały się ceny żywca wieprzowego. Wśród sprzedawanych przez chłopów artykułów rolnych ceny relatywne wieprzowiny wskazują w latach 1981–1985 trochę wyższy poziom od ogólnego wskaźnika cen, następnie od roku 1986 stają się mniej korzystne. Zmiana systemu gospodarczego od początku lat 90. pozwoliła na uzyskiwanie większych korzyści z chowu trzody chlewnej spośród innych podstawowych, poza drobiem, produktów rolnych, wiąże się to z możliwością szybszego dostosowania produkcji wieprzowiny do potrzeb rynku.

Cena relatywna konkretnego produktu rolnego zarówno w danym roku, jak i rozpatrywana w czasie, pokazuje wyłącznie, czy i jakie są jej zmiany w stosunku do



cen innych artykułów sprzedawanych przez rolników. Nie wynika z niej, czy ceny sprzedaży pozwalają na opłacalność produkcji.

Cena realna żywca pozwala na określenie, ile faktycznie rolnik może zakupić w danym momencie dóbr i usług za otrzymaną cenę bieżącą. Ponieważ ceny realne trzech rodzajów żywca wykazują znaczny spadek po roku 1990, świadczy to o szybkim, a nawet skokowym wzroście cen środków nabywanych przez rolników. Zniesienie po 1989 r. centralnego sterowania przy ustalaniu wysokości cen skupu produktów rolnych, jak i cen artykułów nabywanych przez rolników doprowadziło do ich zrelatywizowania w obu kierunkach. Oczywiście, że bardziej prężny przemysł i usługi są w stanie „narzucić” rolnikom na rynku swoje ceny. Chłopi, często przy niewielkiej skali wytwarzania, są mało skutecznymi partnerami przy ustalaniu cen zbytu swojej produkcji, jak i negocjowaniu cen przy nabywaniu podstawowych środków i usług do produkcji.

Powyższe problemy odzwierciedla dynamika cen realnych żywca. Przyjmując rok 1980 jako 100 możemy prześledzić zmiany w ciągu 14 lat.

Na podstawie otrzymanych wskaźników zmian cen realnych można zauważyć, że żywiec wołowy i wieprzowy był sprzedawany przez producentów po cenach bardziej korzystnych wyłącznie w roku 1981, a drobiowy w okresie 1981–1984.

Drób – po 30-procentowym załamaniu skupu w okresie stanu wojennego – wskutek restrykcji gospodarczych nałożonych na Polskę również w imporcie pasz był wyraźnie preferowany przez politykę rolną PRL, aż do osiągnięcia dopiero w połowie lat osiemdziesiątych 75% produkcji z roku 1980.

**Tabela 4.**

Dynamika cen realnych żywca wołowego, wieprzowego i drobiowego w latach 1980–1994 (rok 1980=100)

Lata	Dynamika cen realnych żywca:		
	wołowego	wieprzowego	drobiowego
1980	100,0	100,0	100,0
81	137,3	142,7	116,8
82	100,8	101,9	120,0
83	95,1	90,8	127,3
84	97,1	89,6	112,4
85	100,2	86,3	106,5
86	96,5	79,5	99,5
87	91,0	72,5	92,5
88	106,8	83,7	104,6
89	84,2	89,9	103,0
1990	51,9	68,9	74,2
91	39,2	48,6	58,4
92	41,8	45,9	62,3
93	48,5	48,4	64,3
94	54,6	52,4	69,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie tabeli 3.

Można stwierdzić, że przeciętnie w skali kraju od roku 1980 (poza latami 1981–1982) przez cały czas spadała siła nabywcza ceny sprzedaży każdego rodzaju żywca, co świadczy o zmniejszaniu opłacalności produkcji. Najbardziej widoczne jest to w latach 1983–1988, szczególnie w przypadku żywca wieprzowego, a w okresie 1989–1994 żywca wołowego i prawie identycznie wieprzowego, następnie drobiowego. Niniejsze dane są uśrednione w odniesieniu do całego rolnictwa. Na rynku mięsa po roku 1990 podjęli działalność producenci o dużej skali produkcji, o możliwościach negocjacji bardziej korzystnych cen przy zakupie środków do produkcji oraz wyższych cen przy sprzedaży własnych surowców do przemysłu mięsnego.

W produkcji żywca nie bez znaczenia są ceny pasz zbożowych – stale rosnące w latach dziewięćdziesiątych. Niewielka część rolników posiada pasze własne bądź zdoła zakupić je na korzystniejszych warunkach.

W ostatnich latach występuje korzystna tendencja w kierunku integracji pionowej pomiędzy zakładami przetwórstwa mięsnego a producentami żywca. W gospodarce rynkowej zysk tych przedsiębiorstw zależy od rozmiarów i kosztów ich produkcji. W sytuacji, gdy coraz wyraźniej występuje bariera surowcowa, zakłady przemysłu mięsnego zmuszone są do poszukiwania stałych dostawców.

Rolnicy w warunkach gospodarki rynkowej podejmą, rozszerzą produkcję żywca, a przede wszystkim będą się specjalizować w wytwarzaniu określonego jego rodzaju tylko wtedy, gdy ceny skupu będą bardziej korzystne – wskazują na to ceny relatywne. Ceny powinny zapewnić przede wszystkim opłacalność produkcji na określonym poziomie, co pośrednio ujawnia się w cenach realnych.

W warunkach gospodarki rynkowej, gdzie w zasadzie dotacje do rolnictwa zawarte w cenach powinny być minimalizowane, poziom cen produktów rolnych oraz cen dóbr i usług nabywanych przez rolników mają decydujący wpływ na opłacalność produkcji, wielkość i strukturę podaży różnych rodzajów żywca. Zastosowana w pracy metoda obliczania cen relatywnych i realnych pozwala na bardziej pogłębioną analizę rynku mięsa.

## **Nominal, relative and actual prices of agricultural products (on the example of cattle for slaughter – pork, beef and poultry)**

### **Abstract**

Decisions of farmers as to the kind of production, whether to develop it or abandon depend first of all on prices paid at the purchase centre. The farmer obtains for his product a current price – nominal one, and compares it with prices of other products sold by farm producers – these are relative prices. The production profita-

bility depends both on current price obtained and the price of production costs' components. Actual prices of purchasing agricultural products have been assessed as they show the purchasing power of this price. The contribution presents the method for calculating relative and actual prices on the example of pork, beef and poultry in the years 1980–1994. Discussed are changes occurring in three kinds of prices (nominal, relative and actual) within two consecutive economic systems – centrally planned one in the years 1980–1989 and the marketing system after 1990.