

ZESZYTY NAUKOWE

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie**

**EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ**

NR 1/1995

Wy

ZESZYTY NAUKOWE

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie**

EKONOMIKA i ORGANIZACJA GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 1/1995

**Wydawnictwo SGGW
Warszawa 1996**

KOMITET REDAKCYJNY

Zbigniew Adamowski, Wojciech Ciechomski, Janusz Lewandowski, Teresa Pałaszewska-Reindl, Henryk Runowski, Janina Sawicka, Maria Zajączkowska – redaktor naczelny, Hanna Banasiuk, Ewa Mossakowska – sekretarze Komitetu redakcyjnego

RECENZENCI

Eugeniusz Gorzelak, Marek Kłodziński, Zdzisław Kozioł, Janusz Lewandowski, Teresa Marszałkowicz, Eugeniusz Pudełkiewicz, Janina Sawicka, Stanisław Stańko, Tadeusz Wiczorek, Kamila Wilczyńska, Aldon Zalewski

Wydanie publikacji dofinansowane przez Fundację Programów Pomocy dla Rolnictwa FAPA oraz Fundację Na Rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa FDPA

Projekt okładki i strony tytułowej – Gabriela M. Patrycy
Redaktor techniczny – Krystyna Piotrowska

ISBN 83-00-02998-2



Wydawnictwo SGGW

Wydrukowano w Zakładzie Małej Poligrafii Wydawnictwa SGGW. Zam. 132/96

Dziekan i Komisja Nauki Wydziału Ekonomiczno-Rolniczego SGGW uprzejmie zawiadamiają Czytelników o wznowieniu publikacji **Zeszytów Naukowych SGGW**, seria **Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej**.

Periodyk adresowany jest do pracowników nauki, studentów, praktyków rolników, instytucji i organizacji infrastruktury rynku rolnego oraz wszystkich zainteresowanych problematyką ekonomiczną, przeobrażeniami i tendencjami w polityce oraz gospodarce rolnej w Polsce i na świecie.

Łącznie z systematycznie wydawanymi w języku angielskim *Annals of Warsaw Agricultural University SGGW, Agricultural Economics and Rural Sociology* – **Zeszyty Naukowe SGGW**, seria **Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej**, otwarte są do publikowania dorobku badawczego o charakterze ekonomiczno-społecznym, zarówno pracowników naszej Uczelni, jak i innych szkół wyższych, instytutów i placówek działających w rolnictwie i jego otoczeniu.

Wszystkim zainteresowanym życzymy owocnej współpracy z Komitetem redakcyjnym.

*Dziekan i Komisja Nauki
Wydziału Ekonomiczno-Rolniczego SGGW*

Spis treści

Krystyna Najder-Stefaniak

- Wartości jako istotny element systemu gospodarki żywnościowej 7

Maria Zajączkowska

- Nominalne, relatywne i realne ceny produktów rolnych
(na przykładzie żywca wieprzowego, wołowego i drobiowego) 13

Julian T. Krzyżanowski

- Kształtowanie się cen w poszczególnych ogniwach łańcucha żywnościowego
w wybranych krajach Wspólnoty Europejskiej 25

Włodzimierz Stulgis, Aldona Zawojka

- Fiskalne aspekty polityki rolnej 47

Alina Daniłowska

- Kredyty preferencyjne dla gospodarstw indywidualnych w okresie przemian
systemowych (1990–1994) 63

Marian Podstawka

- Obciążenia finansowe a sytuacja dochodowa rolnictwa indywidualnego
w Polsce w latach 1985–1993 85

Jan Bud-Gusaim

- Zmiany efektywności gospodarowania w rolnictwie rodzinnym 95

Joanna Bereznička

- Zmiany efektywności gospodarowania w gospodarstwach indywidualnych
prowadzących rachunkowość 111

Sławomir Jerzy Snarski

- Wyniki ekonomiczne gospodarstw indywidualnych województwa białostockiego,
prowadzących różne kierunki produkcji na glebach lekkich 127

Andrzej Bernacki, Andrzej Śledź

- Funkcjonowanie spółek akcyjnych „Żywiec” S.A. i „Okocim” S.A.
notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie 145

Wojciech Ciechomski

- Stan i perspektywy rozwoju rynków hurtowych produktów rolnych 157

Jan Hybel

- Rozmiary bezrobocia jawnego i ukrytego na wsi
oraz sposoby jego ograniczenia 169

Ewa Mossakowska

- Wielozawodowość ludności rolniczej w RFN i Polsce 183

Bolesław Borkowski

- Metody uwzględniania ryzyka w modelach decyzyjnych opartych na teorii gier . . 193

Maria Parlińska

- Wybrane metody statystyczne usprawniające efektywność badań w rolnictwie
i gospodarce żywnościowej 207

Wojciech Pizło

- Zarządzanie marketingowe w spółdzielczości 217

Wartości jako istotny element systemu gospodarki żywnościowej

Rozważania poświęcone zmianom w gospodarce żywnościowej warto poprzedzić refleksją na temat tego, czy chcemy być ich podmiotem czy przedmiotem? To znaczy, czy chcemy stwarzać rzeczywistość czy tylko się do niej dostosowywać?

Decyzja, by dostosować się do rzeczywistości, wprowadza nas w sytuację, czasem bezrefleksyjnego, akceptowania wartości konstytuujących system działań, do możliwości którego chcemy się dostosować. Jeśli chcemy stwarzać nową rzeczywistość umożliwiającą realizację ważnych dla nas wartości, to stają się one punktem wyjścia i inspirują do konstytuowania systemu działań, w którym będą realizowane.

Wartości są niezwykle ważne nie tylko w systemach gospodarczych. One ukierunkowują wszelkie nasze działania. Wartościowanie ma wpływ na interpretacje faktów i wyciągane wnioski. Trudne pytanie, co to jest wartość, stawia sobie aksjologia¹.

Pierwszą teorię wartości sformułował niemiecki filozof Rudolf Herman Lotze, który w latach 60. ubiegłego stulecia podjął próbę określenia istoty wartości jako terminu filozoficznego. Ta pierwsza próba jest inspirująca do dziś. Punktem wyjścia swoich rozważań uczynił Lotze podkreśloną przez Imanuela Kanta różnicę między bytem (tym co jest) i powinnością (tym co być powinno)², punktem dojścia stwierdzenie, że wartości nie istnieją lecz znaczą. Lotze wyraźnie odróżnia wartość przedmiotu od jego istnienia i właściwości. Max Scheler przypisywał człowiekowi specyficzną władzę poznawczą – rodzaj intuicji umożliwiającej rozpoznanie wartości, nawet jeśli nie są one uznane w grupie społecznej, do której jednostka należy. Zwrócił uwagę na specyfikę świadomości aksjologicznej, której nie powinno się utożsamiać ani z treścią myślenia, ani z treścią zmysłowego doświadczenia świata.

¹ Termin aksjologia wprowadzono do języka filozofii na początku XX wieku. Po raz pierwszy użył go francuski filozof P. Lapie (*Logique de la volonte*, Paris 1902 r.), który jest uważany za prekursora rozważań aksjologicznych. Terminem tym posługiwał się też E. Hartmann (*Grundriss der Axiologie*, Leipzig 1908 r.), dla którego aksjologia była ogólną teorią wartości moralnych. Do spopularyzowania terminu wartość przyczyniły się prace W. Windelbranda i H. Rickerta. W rozważaniach humanistycznych rozpowszechnił go między innymi Nietzsche. Na przełomie XIX i XX wieku ekonomiści z tzw. szkoły austriackiej (E. Bohm-Bawerk, K. Menger i F. Wieser) nadali pojęciu wartości sens psychologiczny i w tym znaczeniu wprowadzili je do rozważań filozoficznych.

² Według Kanta, istota i znaczenie norm etycznych tym się różnią od istoty i znaczenia praw przyrodniczych, że te pierwsze nie zatracają swego imperatywnego charakteru nawet wtedy, gdy nie są realizowane w rzeczywistości.

Wartość jest pierwotna w stosunku do tego, co można nazwać jej zobrazowaniem, czyli w stosunku do faktów, które ze względu na nią cenimy.

Wartość ma więc specyficzną formę istnienia, nie jest ani wytworem umysłu, ani cechą przedmiotów i zjawisk. Nie istnieje, lecz znaczy. Jeśli chcemy ją zrozumieć, powinniśmy rozpatrywać funkcjonalne zależności, z których to znaczenie wynika. Rozpatrywanie zależności funkcjonalnych to domena przede wszystkim cybernetyki, która analizuje funkcjonowanie układu pod kątem możliwości sterowania tym układem. Wartości ukierunkowując działania człowieka mają istotny wpływ na funkcjonowanie systemu, w którym te działania się realizują. Wartości „sterują” systemem.

Jeśli „cel sterowania” zastąpić „wartością samodzielną”, to obiekty elementarne systemu powinny, przez analogię, realizować wartości konsekwentne. Takim obiektem elementarnym systemu gospodarczego jest między innymi człowiek.

Wchodząc w jakiś działający system możemy bezrefleksyjnie akceptować wartości konsekwentne tego systemu nie zastanawiając się z, jakich wartości rezygnujemy i czy warto. Możemy też nie uświadamiać sobie wartości, na realizację której ukierunkowany jest cały system, a grozi to znalezieniem się w sytuacji dzieci podkarmianych łakociami przez Babę Jagę.

W przypadku systemu gospodarczego proponowanego w ramach paradygmatu nauki nowożytniej podstawą wartość³ podporządkowującą wartości konsekwentne obrazuje cel, jakim jest osiągnięcie maksymalnej konsumpcji przy optymalnym sposobie produkcji.

Cel ten jest wspólny dla gospodarki socjalistycznej i kapitalistycznej. W gospodarce kapitalistycznej jego realizacja związana jest z rynkiem nastawionym na maksymalizację zysku, w socjalistycznej z tworzeniem monopolistycznych przedsiębiorstw w ramach „gospodarki planowej”. W obu przypadkach mamy do czynienia z systemem gospodarczym opartym na technicznej skuteczności, który interesuje się głównie informacjami i ekspertyzami unikając refleksji nad podstawami ich interpretacji i celem ludzkich poczynań.

Ogarnięci obsesją wzrostu gospodarczego stworzyliśmy środowisko zagrażające zdrowiu i życiu człowieka. Zagrożenia zdrowotne wynikają i z procesu technicznego, i z konsumpcji wielu dóbr produkowanych i sugestywnie reklamowanych w celu utrzymania tempa rozwoju gospodarczego. Przerafinowane, sztuczne produkty spożywcze, „puste kalorie” i używki reklamuje się nie wspominając o ich szkodliwości dla zdrowia. Jaka to wartość godna jest tego, by poświęcać dla niej zdrowie, a czasem życie człowieka? „Poziom życia” mierzy się wielkością rocznej konsumpcji. W ten sposób spadek jakości życia sytuuje się poza zakresem ekonomicznych rozważań.

³Nowożytny system wartości porządkowany jest przez kategorie „ilość” i „dominacja”, które obecnie proponuje się zastąpić kategoriami „jakość” i „współistnienie”.

Przemysł spożywczy jest świetnym przykładem tego, jak daleko mogą odbiegać od dobra człowieka konsekwentne wartości porządkowane przez kategorie „ilość” i „dominacja”. Kategorie, które leżą u podstaw zrozumienia funkcjonowania systemów gospodarki budowanych w ramach nowożytnej interpretacji świata. Nasuwa się pytanie: czy warto bezrefleksyjnie powielać schematy działań, które w konsekwencji wymierzone są przeciwko człowiekowi? Czy schemat gospodarki nastawiony na maksymalizację konsumpcji jest schematem do przyjęcia na progu XXI wieku? Po apelach Meadowsów, U Thanta i Klubu Rzymskiego właściwsza wydaje się gospodarka nastawiona na optymalizację sposobu konsumpcji. Unikamy dzięki niej niepotrzebnego marnotrawstwa i szkód zdrowotnych. Optymalizacja konsumpcji wiąże się z uwzględnieniem jakości i jest znalezieniem arystotelesowskiego „złotego środka” między nadmiarem i niedoborem, między „obżarstwem” i „głodem”.

Współczesna definicja ekonomii określa tę dziedzinę jako dyscyplinę zajmującą się produkcją, dystrybucją i konsumpcją dóbr. By uzyskać efekt nauki ścisłej i sprostać wymaganiom stawianym naukom przez paradygmat kartezjański, ekonomiści zajmują się tymi wartościami, które można określić ilościowo przez przypisanie im waloru pieniężnego. Pomijają różnice jakościowe, bez których nie sposób zrozumieć ekologicznych i społecznych wymiarów działalności gospodarczej.

Uświęcone przez nowożytną naukę redukcjonistyczne myślenie i mechanistyczna interpretacja zjawisk wyrządziły wiele szkód w związanych z gospodarką żywnościową rolnictwie i hodowli. Fritjof Capra porównuje wpływ przemysłu petrochemicznego na rolnictwo i hodowlę do wpływu przemysłu farmaceutycznego na praktykę lekarską. „Podobnie jak przemysł farmaceutyczny przekonał lekarzy i pacjentów, że zdrowie ludzkie wymaga ciągłego nadzoru lekarskiego i zażywania lekarstw, przemysł petrochemiczny wmówił rolnikom, że wydajność gleby zależy od regularnych porcji chemikaliów preparowanych i dozowanych pod nadzorem naukowców i agrotechników. W obydwu wypadkach uległa zachwianiu naturalna równowaga żywego systemu i zwiększyła się jego podatność na choroby”⁴.

W holistycznej i ekologicznej perspektywie cenne staje się życie i coraz wyraźniej dostrzegamy mankamenty systemu, w którym człowiek stał się narzędziem do realizowania najrozmaitszych celów, uprzedmiotowił siebie i zaczął mierzyć swą wartość liczbą przedmiotów, jakie jest w stanie zdobyć. Podmiotowość pomyłono z dominacją i uwierzono, że „posiadanie” da poczucie bezpieczeństwa, a wyprodukowanie dużej ilości dóbr materialnych automatycznie usunie takie złe zjawiska ze świata, jak wojny, głód, choroby itp.

Ocena zjawisk gospodarczych z perspektywy ekologicznej⁵ zmusza do radykalnego zrewidowania filozofii leżącej u podstaw gospodarki rynkowej⁶, a także pojęć, jakimi posługuje się ekonomia. „Efektywność” oraz „zysk” zmieniają znaczenie w zależności od tego, czy są używane w wąskim czy szerokim kontekście. Jeżeli

⁴Fritjof Capra: Punkt zwrotny, PIW, Warszawa 1987, s. 345.

efektywność mierzy się za pomocą doraźnych, w perspektywie istnienia świata zysków, jakie przynosi działalność i nie uwzględnia się kosztów, jakie ponosi w związku z tymi zyskami całe społeczeństwo, to jest duże prawdopodobieństwo, że nie zauważy się sytuacji, gdy taka efektywność przestanie być wartościowa z punktu widzenia dobra człowieka i systemu ekologicznego będącego podstawą życia. Bardzo często przemysł, który przynosi ogromne zyski, powinien być uznany za nieefektywny ze względu na wysokie zużycie zasobów naturalnych i produkcję przeznaczoną dla niewielkiego procenta mieszkańców kuli ziemskiej. Aby pojęcie zysku oznaczało prawdziwe zwiększenie bogactwa, musimy brać pod uwagę koszty społeczne i środowiska.

Współczesnemu terminowi „ekonomia” dała początek grecka „oikonomia”, czyli zasada prowadzenia gospodarstwa domowego, zgodnie z którą własność prywatna znajdowała uzasadnienie tylko o tyle, o ile służyła dobru wszystkich.

Naprawdę nowoczesna gospodarka żywnościowa, będąca w stanie służyć zdrowiu i życiu, powinna być nastawiona na osiąganie wysokiej jakości proponowanych przez siebie produktów i musi być połączona z edukacją konsumentów, której celem będzie przygotowanie do optymalnej konsumpcji. Dzięki takiej edukacji w programach rządowych państw Unii Europejskiej, takich jak np. Holandia czy Dania, eksponowane są elementy ekologiczne i społeczne, zmieniające charakter rolnictwa w kierunku bardziej akceptowanym przez społeczeństwo.

Cel: optymalizacja konsumpcji, kryje w sobie założenie braku marnotrawstwa i ukierunkowanie gospodarki żywnościowej na zdrowie, a w konsekwencji dobre samopoczucie, urodę, sprawność i fizyczną, i psychiczną, i intelektualną. W obecnej sytuacji nie jest to łatwy do osiągnięcia cel, ale stał się on już wyzwaniem dla naukowców, a w niektórych krajach pod presją opinii publicznej także dla przedsiębiorców i polityków.

⁵Termin ekologia wprowadził w 1869 roku niemiecki zoolog E. Haeckel, który zakres ekologii pojmował bardzo szeroko, nazywając ją także nauką o „ekonomii przyrody”. Termin ekologia (z gr. *oikos* – dom, *logos* – słowo) oznacza naukę o „domie”, czyli środowisku żywych organizmów. Dziś ekologią nazywamy naukę zajmującą się badaniem wzajemnych zależności między organizmami i ich zespołami a ich żywym i martwym środowiskiem.

⁶Nową perspektywę dla ekonomicznych rozważań znajdujemy w ekofilozofii. Występują dwa nurty ekofilozofii: skrajny i mniej radykalny. Ten pierwszy jest krytykowany. Radykalnie odcina się on od technicznych zdobyczy cywilizacji i eksponującego pozycję człowieka humanizmu. Znacznie ciekawsza i akceptowana jest ta mniej radykalna perspektywa ekologiczna, która pozostawia eksponowaną pozycję człowiekowi i propaguje ekorozwój, mający wykorzystać osiągnięcia, cywilizacji i techniki dla jak najpełniejszej realizacji wartości, jaką jest życie.

Values as a significant element of food economy

Abstract

The author indicates axiological conditions in economy inherited from the modern age and the disturbing effect of activities undertaken for the sake of these values and proposes an assessment of economic phenomena in an ecological perspective which would require a radical revision of values at the basis of market economy.

A truly modern food economy both for health and life requires a necessity to educate consumers aiming at optimal consumption. Optimisation of consumption assumes that there will be no more wastage and food economy will be aiming at healthy quality. This is not easy to achieve but scientists accept it as a challenge, and in some countries under the pressure of public opinion also businessmen and politicians.

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. Przestały 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 spisanym 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 odnośząc 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 rolników¹.

¹Do 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 popytem a podażą. Jednocześnie ich poziom raportownie 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	Relacje cen „nożyce cen”
	ogółem	w tym zwierzęce	ogółem	
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%². 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-krotnie³. 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.

² *Rocznik Statystyczny GUS* 1995, str. 308.

³ *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 ¹ 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

¹ceny 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.

Kształtowanie się cen w poszczególnych ogniwach łańcucha żywnościowego w wybranych krajach Wspólnoty Europejskiej

W opracowaniu zostaną przeanalizowane ceny podstawowych produktów rolnych i żywnościowych w kilku krajach należących do Wspólnoty Europejskiej.

Analiza obejmie:

- ceny na poziomie producenta, ze wskazaniem kierunków zmian cen i głównych przyczyn określonego kształtowania się cen, wpływu Wspólnej Polityki Rolnej i w jej ramach interwencji na poziom cen rolnych,
- ceny podstawowych produktów żywnościowych wytwarzanych przez przemysł rolno-spożywczy,
- ceny detaliczne podstawowych produktów rolno-żywnościowych.

Kolejnym elementem badań będzie ustalenie relacji cen dla producenta, do cen produktów żywnościowych w hurcie i w detalu, innymi słowy udziału producenta w cenie produktu żywnościowego. Szczególnie istotne jest badanie zależności ceny skupu – ceny detaliczne. Z jednej strony poziom cen detalicznych wywiera znaczący wpływ na wielkość popytu i decyduje o równowadze rynkowej, z drugiej zaś stanowi barierę dla wzrostu cen skupu produktów rolnych. Obliczenie odpowiednich wskaźników wymaga ustalenia (przyjęcia) norm technologicznych przy wytwarzaniu poszczególnych produktów, a także rozpoznania łańcuchów marketingowych dla każdego konkretnego produktu.

Sprawny łańcuch marketingowy powinien zapewnić, że producenci produkują więcej i uzyskują korzystne ceny, konsumenci także kupują więcej, płacąc umiarkowane ceny. Nie zawsze jest tak w istocie, nawet w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej. Niemniej rozpoznanie realiów krajów zachodnich jest niezbędne dla usprawnienia łańcuchów marketingowych w Polsce. Kluczową kwestią jest wielkość i struktura marży marketingowej, a więc wspomnianej różnicy (relacji) między ceną uzyskiwaną przez producenta i płaconą przez konsumenta. Wielkość ta i śledzenie jej zmian jest istotne zarówno dla producenta, jak i konsumenta.

Z kwestii szczegółowych, odnoszących się do udziału producenta w wielkości ceny detalicznej, w opracowaniu zostaną zbadane:

- różnice w kształtowaniu się marż handlowych w poszczególnych krajach,
- zmienność wysokości marż w kolejnych latach w odniesieniu do danego produktu,
- różnice w wysokości marż dla poszczególnych produktów,
- wpływ zmian marż handlowych na wysokość cen detalicznych lub/i wysokość cen dla producenta rolnego.

Kształtowanie się cen rynkowych produktów rolnych

W krajach WE ceny rolne kształtują się na rynku. Niemniej już od początku tworzenia Wspólnej Polityki Rolnej władze Wspólnoty ustalały pożądany poziom cen rolnych (ceny docelowe – target prices), wynikający z niego poziom cen interwencyjnych, a także zasady kształtowania tych cen. Stosowano podobnie jak w Polsce formułę „cost-plus” (Krzyżanowski, Seeborg, 1991). Przy czym konstrukcję cen opierano (A common..., 1989) na kosztach krańcowych – najwyższych. W ten sposób ceny były opłacalne nawet dla gospodarstw najsłabszych. W krajach WE nawet do tej pory podstawą wyznaczania ceny docelowej zbóż są ceny w rejonach deficytowych (Duisburg). Tak ustalany poziom cen interwencyjnych powodował szybki wzrost produkcji rolniczej i powstawanie nadwyżek, stąd od początku lat osiemdziesiątych obserwuje się tendencję do opierania cen interwencyjnych na innych kryteriach (ogólna sytuacja gospodarcza, wysokość cen na rynku światowym). Jednak, niezależnie od przyjętego kryterium, ceny rolne w krajach EWG były pod przemożnym wpływem interwencyjnej działalności państwa. W najbliższych latach władze gospodarcze Wspólnoty nie zamierzają rezygnować z interwencji cenowej. Podstawą ceny docelowej ma być jednak poziom ceny światowej.

Traktat Rzymski wśród głównych celów wspólnej polityki rolnej wymienia:

a) podniesienie produktywności rolnictwa przez promowanie postępu technicznego i zapewnienie racjonalnego rozwoju produkcji rolniczej oraz optymalne wykorzystanie czynników produkcji, a w szczególności pracy,

b) tak, aby zapewnić odpowiedni poziom życia dla społeczności rolniczej, w szczególności przez wzrost indywidualnych dochodów osób zaangażowanych w rolnictwie (Adamowicz, 1991).

Tak więc podniesienie dochodów rolniczych jest celem samym w sobie, a także środkiem do realizacji celów efektywnościowych. By to osiągnąć, można było zastosować bezpośrednią pomoc finansową dla gospodarstw o niskich dochodach albo podwyższyć ceny rolne. Oddziaływanie za pomocą cen uznano wobec dużej liczby gospodarstw i różnorodności warunków ekonomicznych za tańsze i łatwiejsze

w zastosowaniu niż bezpośrednia pomoc finansowa (tzw. deficiency payments). Była to też polityka najczęściej stosowana w większości krajów EWG. Podtrzymywanie dochodów za pomocą podwyżek cen rolnych było korzystne dopóki kraje EWG były zależne od importu produktów rolnych. W ostatnich latach stosowana polityka dochodowa osiągnęła swój kres. Gwarantowane ceny zachęcały producentów, by wykorzystując osiągnięcia postępu technicznego wytwarzali coraz więcej bez obawy o zbyt. Powstawały „góry żywności” i olbrzymie koszty magazynowania i upłynniania nadwyżek produktów rolnych. Pod presją tych nadwyżek zarówno ceny rolne, jak i dochody rolników zaczęły się obniżać. Od połowy lat osiemdziesiątych EWG rozpoczęła prowadzenie restrykcyjnej polityki cen rolnych, której celem było przede wszystkim przywrócenie równowagi rynkowej. Ceny gwarantowane zamrożono, a w wielu wypadkach zawieszono ich stosowanie. Wprowadzono bezpośrednie subsydiowanie poszczególnych grup producentów rolnych oraz inne środki, by powstrzymać dalszy spadek dochodów rolników.

W latach 1984/85 Rada Ministrów po raz pierwszy w historii Wspólnoty obniżyła nominalne ceny rolne o 0,4% (por. tab. 2). W walutach poszczególnych krajów ceny realne zmniejszyły się średnio o 3,5% (por. tab. 1).

Tabela 1.

Gwarantowane ceny rolne w krajach WE (roczne tempo zmian w %)

Rok	W ECU		W walutach krajowych
	nominalnie		realnie
1980	4,9	4,5	-3,9
1981	9,3	13,3	0,9
1982	10,3	10,5	0,6
1983	4,3	6,6	-2,5
1984	-0,4	3,3	-3,5
1985	0,1	1,8	-4,5
1986	-0,3	2,2	-0,7
1987	-0,2	3,3	-1,1
1988	-0,1	0,6	-3,2

Źródło: A common..., op. cit., s. 64.

Ogólnie mierząc się do tego, by interwencja na rynku rolnym EWG powróciła do swej dawnej roli stabilizatora nadmiernych wahań cen rolnych. Widać to szczególnie wyraźnie na przykładzie rynku mleka. Aż do 1987 r. mleczarnie mogły sprzedawać masło i odtłuszczone mleko w proszku organizacjom skupu bez żadnych ograniczeń i po stałych cenach, co spowodowało gromadzenie się gór masła i mleka w proszku. Obecnie agencje do spraw rynku skupiają mleko w proszku jedynie w czasie letniego szczytu podaży mleka. Jeżeli jednak oferowane wielkości przekroczą określony pułap, skup może być wstrzymany całkowicie. Od 1989 r. masła nie

skupuje się po stałych cenach, lecz na przetargach, gdzie wygrywa oferujący najniższą cenę. Zasada ta jest połączona z systemem kwotowym, co – jak twierdzą eksperci EWG – (A common..., 1989) pozwoliło znacznie zmniejszyć ilości skupowanego masła. W latach poprzednich powrót do starego systemu interwencji był możliwy tylko wtedy, kiedy ceny rynkowe spadły poniżej 92% ceny interwencyjnej. Od 1993 r. zastrzeżenie to przestało obowiązywać, tzn. powszechnie obowiązuje forma przetargu. Formuła przetargowa obowiązuje także od 1989 r. na rynku zbóż, cukru i wołowiny; wygrywa najniższa cena proponowana przez któregoś ze sprzedających, która może być różna od ceny minimalnej. Należy dodać, że w wypadku mleka, cukru i zboża agencję płać cenę minimalną za określoną wielkość produkcji, a nie za wszystko co gospodarstwo jest gotowe wyprodukować i przeznaczyć na sprzedaż.

Jeszcze bardziej ograniczony system interwencji dotyczy żywca wieprzowego, wina stołowego i niektórych rodzajów owoców i warzyw. Przy dużej podaży władze Wspólnoty mogą np. zapłacić rolnikowi jedynie za czasowe magazynowanie produktów rolnych. Na przetargach sprzedaje się też wołowinę. Całkowita wielkość skupowanej produkcji ustalana jest na 220 000 ton mięsa rocznie. Może być ona powiększona, jeżeli ceny rolne spadną zbyt nisko.

Na rynku zbożowym i roślin oleistych państwo interweniuje poza sezonem zbiorów. Chodzi tu o zmuszenie producentów do szukania samemu możliwości sprzedaży swych wytworów zanim zwrócą się do państwowej sieci skupu interwencyjnego.

Władze EWG zwracają obecnie szczególną uwagę na jakość produktów rolnych. Nadwyżki produktów dotyczą w wielu wypadkach produktów o niższej jakości. Jakość z kolei jest często skorelowana z niższą produktywnością, co pozwala ograniczać podaż danych produktów (A common..., 1988). Chcąc uzyskać produkty o wyższej jakości, często różnicuje się wysokość cen skupu. Np. w EWG wprowadzono trzy różne ceny na pszenicę zależne od jej cech jakościowych.

Należy spodziewać się, że w długim okresie zarówno ceny rolne w wyrażeniu nominalnym, jak i realne ceny rolne (korygowane przez wskaźnik inflacji lub cen produktów i usług zakupywanych przez rolnictwo) będą miały tendencję malejącą.

Tabela 2.

Obniżenie realnych cen interwencyjnych w 10 krajach EWG (zmniejszenie cen w stosunku do poprzedniego roku w %)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Zboża	-3,2	-5,6	-8,9	-9,6	-4,7	-5,3
Rośliny oleiste	-4,5	-5,8	-2,5	-16,8	-3,0	-2,1
Cukier	-2,2	-2,5	-3,9	-2,7	-1,5	-4,2
Wołowina	-3,3	-3,8	-2,0	-12,8	-2,9	-2,6
Baranina	-3,6	-3,4	-2,1	+0,9	-1,1	-3,1

Źródło: A common agricultural policy for the 1990s.

Wpływają na to zarówno zależności podaży – popytu, jak i (w drugim przypadku) relacje cen produktów rolnych – środków produkcji. Tendencjom spadkowym cen może przeciwdziałać działalność stabilizacyjna i interwencyjna władz gospodarczych. Interesujące będzie zbadanie, czy na skutek tej działalności nie wzrosły przede wszystkim ceny nominalne produktów rolnych, których wytwarzanie jest limitowane, a więc mleka, żywca wołowego, a także zbóż. Jak kształtowały się ceny realne? Do rachunków użyto indeksów cen środków produkcji zakupywanych przez rolników, publikowanych w rocznikach FAO.

Tak więc, zanalizowano kształtowanie się nominalnych cen rolnych pszenicy, wołowiny i mleka w latach 1979/80 – 1992/93 i cen realnych w latach 1979/80 – 1988/89 w skali całej WE i w sześciu wybranych krajach. Ceny nominalne pszenicy w krajach WE powiększały się do lat 1984/85, po czym nastąpiła ich pewna stabilizacja, a następnie obniżenie. Wpłynęły na to przede wszystkim zależności popytowo-podażowe w poszczególnych krajach, jak i system interwencji, który z jednej strony poprzez cenę docelową wskazywał na kierunek zmian cen rynkowych, z drugiej poprzez cenę gwarantowaną nie dopuszczał do obniżenia cen rynkowych. Do roku 1988 nie było bezpośrednich ograniczeń skupu pszenicy. Od roku 1988/89 wprowadzono ograniczenia wielkości produkcji pszenicy (MGQ) w krajach WE. Początkowo ceny wzrosły (jedynie przez jeden rok o 1%, co nie przeczy tezie o ogólnej tendencji spadkowej), ale ograniczenia podaży były zbyt skromne, by zapobiec dalszej obniżce cen rynkowych – produkcja rosła bowiem nadal w nie zmniejszonym tempie. Na obniżenie cen nominalnych pszenicy miało też wpływ wprowadzenie w skupie formuły przetargowej.

W analizowanym okresie realne ceny pszenicy miały generalnie tendencję malejącą. W ciągu 10 lat można odnotować tylko trzy lata, gdy ceny realne powiększały się. Nie były to lata szczytowego wzrostu cen nominalnych, lecz umiarkowanego zwiększania się cen środków produkcji zakupywanych przez rolników. Tak więc wspomniane wyżej ograniczenia produkcji mogły wywołać pewien wzrost cen nominalnych, niemniej nie był to czynnik decydujący o poziomie cen realnych.

Podobne tendencje występują w poszczególnych krajach WE (Belgii, Francji, Niemczech, Włoszech, Holandii i Wielkiej Brytanii), tzn. od lat 1984/85 zmniejsza się poziom cen nominalnych. Jedynie we Włoszech, gdzie niezależnie od stosowanego przelicznika poziom cen rolnych jest najwyższy załamanie cen nastąpiło od 1985 r.

W Belgii realne ceny pszenicy wzrosły w roku 1983/84 (co należy przypisać raptownemu wzrostowi cen nominalnych), a także w latach 1986–1988, na skutek obniżki wskaźnika cen środków produkcji. We Francji ceny realne zmniejszały się w całym analizowanym okresie na skutek stałego wzrostu wskaźnika cen środków produkcji. Pewne powiększenie cen realnych można zaobserwować dopiero po 1986 r. (zmniejszenie wskaźnika). W Niemczech można mówić o stabilizacji cen realnych do lat 1983/84, a następnie, po jednorocznym załamaniu, o niewielkim wzroście w

latach 1985–1986, spowodowanym przede wszystkim obniżeniem wskaźnika cen środków produkcji. We Włoszech realne ceny pszenicy zmniejszały się w całym analizowanym okresie z wyjątkiem lat 1986/87, gdy ceny te wzrosły wskutek silnego zwiększenia cen nominalnych. W Holandii realne ceny pszenicy rosły w latach 1982–1983, a następnie 1986–1987; w pierwszym wypadku wskutek wzrostu cen nominalnych, w drugim dzięki obniżce wskaźnika cen środków produkcji. W Wielkiej Brytanii można mówić o tendencji spadkowej cen realnych w całym okresie, jedynie w latach 1987/88 nastąpił pewien wzrost spowodowany obniżeniem wskaźnika cen.

Ceny nominalne wołowiny w krajach WE systematycznie rosły do lat 1989/90, po czym nastąpiło ich obniżenie. Decydujący wpływ na obniżkę cen miało wprowadzenie przetargów w skupie żywca. Ceny realne miały w omawianym okresie tendencję spadkową. Wzrost cen realnych wystąpił tylko w latach 1987/88 i 1988/89. Wynikał on ze stosunkowo niskiego wzrostu cen środków produkcji zakupywanych przez rolników. W zbliżony sposób kształtowały się ceny nominalne wołowiny w poszczególnych krajach. Generalnie wzrastały one, osiągając szczególnie wysokie wartości w latach 1983/84, a potem 1985/86. Praktycznie zmniejszenie cen rozpoczyna się już od roku 1986, niemniej różnica między tym rokiem a rokiem następnym jest znikoma.

Realne ceny wołowiny w Belgii zmniejszały się w całym okresie, jedynie w latach 1987/88 odnotowujemy pewną poprawę spowodowaną obniżeniem wskaźnika cen. We Francji ceny realne wzrosły jedynie w latach 1985/86 na skutek gwałtownego powiększenia się cen nominalnych. W Niemczech ceny realne wzrosły w latach 1982–1983 na skutek gwałtownego wzrostu cen nominalnych i niezmienności wskaźnika cen, a w latach 1985–1987 dzięki niskiemu wskaźnikowi cen. We Włoszech ceny realne rosły w latach 1982/83 na skutek szybkiego powiększenia cen nominalnych i w latach 1985–1986 dzięki wzrostowi cen nominalnych i niezmienności wskaźnika cen. W Holandii ceny realne powiększały się w latach 1982/1983 wskutek zwiększenia cen nominalnych i obniżenia wskaźnika cen, a następnie w latach 1987/88 dzięki obniżce wskaźnika cen. W Wielkiej Brytanii ceny realne rosły w latach 1979–1981 na skutek szybkiego wzrostu cen nominalnych i w latach 1987/88 dzięki znacznemu zmniejszeniu wskaźnika cen.

Ceny nominalne mleka w krajach WE systematycznie rosły do lat 1989/90, z dwoma wahnięciami w latach 1984/85 i 1987/88. Do lat 1987/88 poziom cen rynkowych mleka był niższy od poziomu ceny docelowej, która w przypadku mleka spełnia funkcję minimalnej ceny gwarantowanej (zapewne tylko część mleczarni płaćła cenę gwarantowaną), mimo wprowadzenia od 1984 r. systemu kwotowego. Ceny rynkowe zaczęły przewyższać poziom ceny gwarantowanej dopiero od lat 1988/89, kiedy to nastąpiło wyraźne zmniejszenie produkcji mleka w krajach Wspólnoty. Mleczarnie były i są zobowiązane płać rolnikom ceny gwarantowane, natomiast agendy rządowe wykupują od nich masło, mleko w proszku i niektóre gatunki

sera. Ponieważ w Polsce podtrzymywanie cen minimalnych mleka jest powiązane z wykupem masła, na wykresie dotyczącym WE podano też wysokość cen interwencyjnych masła (choć, jak zaznaczono, masło skupuje się głównie na zasadzie przetargu). Generalnie można więc powiedzieć, że system kwotowy zadziałał, acz z pewnym opóźnieniem, tzn. na skutek ograniczeń w skupie zmniejszyła się produkcja, a także po początkowym wzroście ceny rynkowe mleka uległy obniżeniu.

Realne ceny mleka zmniejszały się. Pewien wzrost można jedynie odnotować w latach 1986/87 i 1987/88 – gdy ceny środków produkcji kupowanych przez rolników rosły stosunkowo wolno.

Nominalne ceny mleka w sześciu krajach WE rosły w całym badanym okresie, tzn. do lat 1987/88, z lekkim obniżeniem cen w ostatnim roku jedynie we Włoszech i Francji. Realne ceny mleka w Belgii obniżały się do lat 1983/84. Późniejszy wzrost był spowodowany głównie wzrostem cen nominalnych. We Francji wzrost cen nastąpił od 1985 r. na skutek zmniejszenia wskaźnika cen środków produkcji. W Niemczech zwiększenie cen realnych wystąpiło w latach 1982–1983 na skutek wzrostu cen nominalnych, a w latach 1986–1987 dzięki zmniejszeniu wskaźnika cen. We Włoszech wzrost cen realnych miał miejsce w latach 1982–1983 na skutek wzrostu cen nominalnych, podobnie jak i w latach 1985–1986. W Holandii zwiększenie cen realnych mleka w latach 1982–1983 i 1986–1987 nastąpiło wskutek wzrostu cen nominalnych i zmniejszenia wskaźnika cen. W Wielkiej Brytanii zwiększenie cen realnych nastąpiło w latach 1979–1981 wskutek silnego wzrostu cen nominalnych, a w roku 1987 dzięki zmniejszeniu wskaźnika cen.

Jakie były efekty interwencjonizmu cenowego w krajach WE? Na podstawie dostępnej literatury można stwierdzić, że ceny rolne inaczej oddziaływały na duże gospodarstwa niż na małe. W tych pierwszych, podwyżka cen pozwalała poprzez wzrost dochodów na zwiększenie inwestycji i rozszerzenie produkcji ponad możliwości wchłonięcia jej przez rynek. W tych drugich pozwalała rolnikowi przetrwać, ale nie rozwiązywała jego podstawowych problemów, np. niedostatku ziemi, niskich kwalifikacji, małej produkcji towarowej i trudności ze zbytem. Dlatego w krajach EWG uważa się, że polityka cen i organizacji rynku rolnego musi być wspomagana przez szeroko rozumianą wspólną politykę strukturalną. Polityka cen rolnych ma bowiem swoje ograniczenia, co szczególnie dobitnie widać na przykładzie krajów EWG. Wspólna polityka rolna nie była w stanie podnieść, czy nawet tylko ustabilizować dochodów rolniczych. Do 1978 r. udało się z dużym trudem utrzymać parytet dochodów ludności rolniczej i nierolniczej. Później ceny realne produktów rolnych zaczęły się zmniejszać lub stabilizować. Oznaczało to spadek dochodów rolniczych, mimo powiększającej się jeszcze produkcji. W rezultacie średni realny dochód osobisty europejskiego rolnika był w 1988 r. niższy niż w połowie lat siedemdziesiątych.

Przez wiele lat poziom wspólnorynkowych cen był wyznaczony nie przez warunki panujące na rynku, lecz przez sytuację najsłabszych gospodarstw i najbied-

niejszych regionów. Gospodarstwa problemowe stanowią w krajach EWG większość, ale dostarczają tylko niewielką część produkcji (około 80% produkcji towarowej skoncentrowanej jest w 20% gospodarstw) (*A common...*, op. cit. 1981). Tak więc polityka cen w niewielkim stopniu wspomagała gospodarstwa najsłabsze, najwięcej, jak już wspomniano, skorzystały na niej gospodarstwa najsilniejsze.

Obecnie tradycyjna prodochodowa polityka cen dobiegła kresu. Zamiast tego powstała restrykcyjna polityka cen nakierowana na wymogi rynku rolno-spożywczego, a nie na podtrzymywanie dochodów rolników i przeobrażenia strukturalne. Nałożyły się też na to zobowiązania międzynarodowe w zakresie liberalizacji handlu, a przede wszystkim obietnice EWG zmniejszenia subsydiowania eksportu podjęte na forum GATT (przede wszystkim tzw. runda urugwajska). Rolnicy muszą przyzwyczaić się, że warunki zbytu ich produktów będą mniej korzystne, ceny i dochody niższe, przynajmniej do czasu stabilizacji rynku przy niższych cenach i niższym poziomie podaży. Gospodarstwa duże i silne przystosowują się do niższych przychodów, w gospodarstwach słabszych i położonych w rejonach problemowych pogłębiają się trudności. Uważa się, że przy braku pomocy państwa różnice te będą się jeszcze potęgować. Może to doprowadzić do dalszej koncentracji produkcji w jednych regionach i do dalszego wyludniania wsi. Bogatsze kraje Wspólnoty mogą w takiej sytuacji stosować własne programy pomocy, co może w dłuższym okresie ograniczyć działanie wspólnej polityki rolnej. Władze wspólnoty uważają, że trzeba pomóc dostosować się rolnikom do nowych warunków, tj. polityki cen orientowanej nie na producenta, a na wymogi rynku.

W opublikowanym w 1985 r. tzw. zielonym dokumencie (Green Paper) (*Perspectives for the common agricultural policy*, EC Commission, Agricultural Information Service, Brussels 1985) władze Wspólnoty skoncentrowały się na konieczności zmniejszenia nadwyżek produkcyjnych i ograniczenia wydatków wspólnej polityki rolnej. Zastanawiano się nad dwiema możliwościami działania, tj. zastosowania systemu kwotowego dla wszystkich produktów lub wprowadzenia polityki cenowej dostosowanej do istniejącego rynku na produkty rolne wspomaganej przez środki dla ochrony gospodarstw najsłabszych, by ustabilizować sytuację wsi. Władze wybrały drugie rozwiązanie. System kwotowy ma swoje zalety, zmniejsza bowiem skutecznie produkcję i koszty organizacji rynku (skupu, przechowywania) do pożądanego poziomu. Z drugiej strony jednak system kwotowy pociąga za sobą także znaczne koszty administracyjne związane z przyznawaniem i kontrolowaniem wielkości kwot, a także ich dopasowywaniem do zmieniających się warunków rynkowych. System ten zamraża też strukturę produkcji gospodarstwa, utrudnia dalszą specjalizację, ogranicza swobodę decyzji produkcyjnych rolników. Uważa się, że kwoty są rozwiązaniem awaryjnym, tak jak miało to miejsce w stosunku do produktów mleczarskich w 1984 r.

Tak więc Komisja EWG optowała za pakietem środków interwencyjnych. Miały składać się nań następujące elementy:

1. Bardziej restrykcyjna polityka cen, nie oznaczająca gwałtownego zmniejszenia cen, lecz stopniowe obniżanie cen gwarantowanych dla produktów rolnych, które są produkowane w nadmiarze.

2. Wprowadzono zasadę współodpowiedzialności finansowej rolników za powstawanie nadwyżek produktów i pomocy wytwórców w ich zagospodarowaniu (od 1993 r. w związku z wprowadzaniem reformy Mc Sharry'ego zasada współodpowiedzialności nie będzie obowiązywać).

3. Ograniczono też wielkość pomocy interwencyjnej państwa, zaczęto stawiać rolnikom większe wymagania co do jakości produktów rolnych, tak aby w większym stopniu dostosowywali oni swoją produkcję do wymogów rynku.

W początkowym okresie przyjęcia nowych ustaleń nie odnotowano większych sukcesów. Mimo obniżania cen rolnych – produkcja i koszty interwencji rosły. Stąd też wprowadza się nowe rozwiązania.

Stabilność cen rolnych

Krytycy Wspólnej Polityki Rolnej często twierdzą, że światowe ceny produktów rolnych są niskie, a wewnątrzspółnotowe wysokie, ale jej zwolennicy bronią się, uważając, że istota dobrej polityki rolnej to zapewnienie stałej podaży produktów rolnych w długim okresie i stabilnych cen. Twierdzą oni, że ceny w EWG są umiarkowane nawet według standartów międzynarodowych. Ceny rolne rosły tam wolniej od cen detalicznych żywności (por. tabela 3), te zaś od wskaźnika kosztów

Tabela 3.

Ceny i dochody ludności w krajach EWG (1977=100)

Lata	Wskaźniki wzrostu cen:			
	rolnych żywności	detalicznych ogółem	detalicznych na 1 mieszkańca	dochód osobisty
1979	109	116	115	124
1980	116	128	131	139
1981	130	143	146	151
1982	144	159	161	164
1983	153	170	173	177
1984	158	182	184	190
1985	162	192	195	205
1986	163	198	200	215
1987	163	202	205	225
Średnie tempo wzrostu w latach 1977/87 w %				
	5,10	7,30	7,50	8,50

Źródło: A common agricultural policy for the 1990s, 1989. Periodical 5. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.

utrzymania. Stąd ceny rolne miały efekt stabilizujący na wysokość kosztów utrzymania. Ceny rolne i ceny żywności rosły też wolniej od dochodów osobistych ludności.

Kryterium stabilności cen rolnych jest więc średnie tempo wzrostu cen.

Przy wydłużeniu okresu analizy (1.1985–1992) okazało się, że w krajach Unii Europejskiej ceny produktów rolnych były jeszcze bardziej stabilne niż pokazuje to tabela 3. Średnie tempo zmian cen nominalnych w omawianym okresie wynosiło 1,8% (wszystkie obliczenia wykonano na podstawie Eurostatu '94), a cen realnych 2,1%. Jednym ze sposobów liczenia cen realnych jest podzielenie cen nominalnych przez wskaźnik zmian cen środków produkcji nabywanych przez rolników. Metodę tę zastosowano w prezentowanym opracowaniu. W obrębie 12 krajów występują jednak duże różnice w wahaniach cen produktów rolnych, co pokazuje tabela 4.

Porównując obie tabele widać i potwierdzają to także dane bardziej szczegółowe, że w ostatnich latach władzom Unii Europejskiej udało się ustabilizować ceny rolne w większości krajów, z wyjątkiem Grecji i Portugalii. Jako przykład postępu w tej dziedzinie można podać (Thomson, 1984), że w Wielkiej Brytanii w latach 1970–1982 średnie tempo zmian nominalnych cen rolnych wynosiło jeszcze 11,8%. Szczególne wygładzenie szeregu cenowego nastąpiło w większości krajów UE w latach 1990–1992.

We wspomnianej już reformie Wspólnej Polityki Rolnej (reforma Mc Sharry'ego) dla zbóż, roślin oleistych i białkowych przyjęto, że nowe zasady będą w pełni obowiązywać od roku 1995/96 po dwuletnim okresie przejściowym. Okres przejściowy dotyczy także wołowiny. Tak więc w okresie objętym analizą (głównie lata 1985–1992) nie zaznacza się jeszcze wpływ proponowanych reform na poziom cen rolnych.

Tabela 4.

Średnie roczne tempo zmian cen produktów rolnych w krajach Unii Europejskiej w latach 1985–1992 (w %)

	Ceny nominalne	Ceny realne
Belgia	0,7	0,6
Dania	-1,1	-0,6
Niemcy	-1,1	-0,6
Grecja	14,9	1,8
Hiszpania	1,4	0,2
Francja	0,1	-0,2
Irlandia	1,1	1,1
Włochy	2,5	0,6
Luksemburg	0	0,3
Holandia	0,9	1,0
Portugalia	9,3	3,7
Wielka Brytania	1,9	0,8

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Eurostat 1994.

Ceny rynkowe – ceny następnych ogniw łańcucha marketingowego

W opracowaniu zawężamy analizę do cen produktów rolnych we Francji, w Niemczech i we Włoszech.

Różnice w cenach między pierwszym i kolejnym ogniwem obrotu (rolnik–giełda) można prześledzić na przykładzie relacji cen rynkowych do giełdowych w Niemczech w odniesieniu do pszenicy. W latach 1986–1991 udział rolnika w cenie oferowanej na giełdzie wynosił ponad 90% (tab. 2 – Aneks), acz w ostatnich latach zmniejszał się. Jest to wyrazem silniejszego tempa spadku cen dla producentów niż cen giełdowych. Giełdy, kumulując podaż, w większym stopniu niż rozproszeni producenci poddają się tendencjom spadkowym cen.

Na przykładzie Niemiec można też zbadać relacje cen giełdowych mąki do cen detalicznych tego produktu (tab. 3). Marża kolejnych ogniw łańcucha marketingowego waha się od 74 do 87% i ma w ostatnich latach tendencję wzrastającą.

W produkcji zwierzęcej w Niemczech (tab. 4) udział producenta w cenie oferowanej przez rzeźnię i zakłady mięsne wahał się w przypadku wołowiny od 47 do 62%, a w przypadku wieprzowiny od 66 do 87%. Producenci wieprzowiny zadowolają się niższą marżą niż producenci wołowiny, zapewne, by nie podrażać kosztów i nie utrudniać zbytu mniej popularnego gatunku mięsa. Preferencje konsumentów na rynkach zachodnioeuropejskich, w tym i na niemieckim, wyrażają się od lat wyższymi cenami wołowiny niż wieprzowiny.

Zależności cenowe producent–przetwórca zbadano też we Włoszech. Związki te zanalizowano na przykładzie relacji cen (wskaźników) dla mięsa wołowego i mleka (tab. 5). W przypadku wołowiny (w UE płaci się za wagę poubojową) szybciej rosną ceny dla producenta (a więc marża przetwórcy zmniejsza się), w przypadku mleka trudno jest wyciągnąć jednoznaczne wnioski.

Relacje cen producent–handel detaliczny

Dla producenta najistotniejsza jest relacja cen, które otrzymuje, do cen detalicznych żywności, pochodzącej z surowców rolniczych. Jest to innymi słowy udział producenta w cenie detalicznej. Różnicę między ceną detaliczną a częścią producenta stanowi marża marketingowa.

Analizą objęto relacje cen: pszenica–mąka, buraki cukrowe–cukier, wołowina–wołowina, trzoda – wieprzowina, mleko – mleko, jaja – jaja.

1. Rynkowe ceny pszenicy w trzech analizowanych krajach mają (jak zaznaczono wyżej) tendencję spadkową (tab. 6). Ceny detaliczne mąki rosną we Francji, a zmniejszają się w Niemczech (tab. 7). Należy zaznaczyć, że ceny te dla porówny-

walności zostały przeliczone na ECU (tab. 8). We Francji udział producenta w cenie mąki zmniejsza się (z 27 do 24%), a więc marża marketingowa rośnie (tab. 9). Jest to proces trwały. W latach 1970–1982 udział ten malał z 38 do 36,4%.

W Niemczech udział producenta w cenie detalicznej mąki jest wyższy. Zmniejsza się z 44 do 38%. We wspomnianym okresie wcześniejszym malał z 53 do 48,3%. Niemiecki system rynkowy jest sprawniejszy od francuskiego, co pozwala kolejnym ogniom łańcucha marketingowego funkcjonować przy stosunkowo małej marży.

2. Paradoksalna, acz typowa dla wspólnej polityki rolnej sytuacja występuje w przypadku cukru. Ceny buraków mają tendencję rosnącą, ceny detaliczne cukru są raczej stabilne. Z zestawień liczbowych wyraźnie widać wysoki stopień subsydjowania produkcji buraków cukrowych we wszystkich tych krajach. W przypadku tego produktu analiza udziału producenta w cenie cukru jest mało przydatna. Można generalnie stwierdzić, że stopień wspierania producentów cukru zmniejsza się.

3. Rynkowe ceny wołowiny we Francji i w Niemczech mają tendencję spadkową. We Włoszech, po okresie wzrostu do 1990 r., ceny także się zmniejszają (tab. 10). Ceny detaliczne wołowiny zarówno we Francji, jak i w Niemczech rosną, acz we Francji szybciej (tab. 11, 12), stąd udział producenta w cenie detalicznej wołowiny zmniejsza się w obu krajach: we Francji z 29 do 25%, w Niemczech z 32 do 26% (tab. 13). W okresach poprzednich udziały te wynosiły we Francji 39–28%, w Niemczech 35–31%.

Ceny rynkowe wieprzowiny we wszystkich trzech krajach zmniejszały się do lat 1987/88, po czym wzrastają. Ceny detaliczne wieprzowiny rosną. Stąd udział producenta w cenie detalicznej mięsa wieprzowego stabilizuje się we Francji na poziomie około 35% (tab. 13). Podobnie było poprzednio. W Niemczech udział ten zamyka się w przedziale 26–23%. W poprzednich latach zmniejszał się z 35 do 31%.

4. Ceny rynkowe mleka we Francji, w Niemczech i we Włoszech rosną (tab. 14). Podobnie ceny detaliczne (tab. 14, 15). We Francji ceny detaliczne rosną szybciej, stąd zmniejszenie udziału producenta z 37 do 32%; poprzednio z 54,2 do 47,2%. W Niemczech udział ten zmniejszał się z 54 do 46% w latach ostatnich (tab. 15). Poprzednio 53%.

5. Ceny rynkowe kurcząt spadają (tab. 16). Natomiast ceny detaliczne kształtują się różnie. We Francji – zmniejszają się, w Niemczech i we Włoszech rosną, acz z różnym natężeniem. Generalnie udział producenta jest wysoki. We Francji zwiększył się z 52 do 86%; w Niemczech zmalał z 63 do 57–58%; we Włoszech wahał się od 90 do 75% (tab. 17).

6. Ceny rynkowe jaj zmniejszają się we Francji, falują w Niemczech i we Włoszech (tab. 18). Ceny detaliczne generalnie zmniejszają się, acz udział producenta w cenie produktu w handlu detalicznym jest niewielki we wszystkich krajach: we Francji 5–6%, w Niemczech 7–8%, we Włoszech 6–7% (tab. 19)

Wnioski

1. Ceny produktów rolnych w krajach UE mają tendencję spadkową, acz w przypadku poszczególnych produktów sytuacja może być różna.

2. Działalność interwencyjna państwa stabilizuje ceny rolne (bez niej załamania cen byłyby dużo głębsze).

3. Wraz z reformą Wspólnej Polityki Rolnej należy liczyć się ze zmniejszeniem poziomu cen rynkowych.

4. Instytucje rynku rolnego (przede wszystkim giełdy) działają stabilizująco na poziom cen rolnych.

5. Generalnie marże marketingowe mają tendencję rosnącą, wraz ze zwiększeniem liczby ogniw.

6. Stosowane marże są elastycznie dostosowywane do kierunku produkcji i możliwości zbytu.

7. Udział producenta w cenie detalicznej generalnie zmniejsza się. Jest jednak różny w odniesieniu do poszczególnych produktów. Jest on mniejszy przy produktach roślinnych, wyższy przy zwierzęcych. Wyjątkiem od tej zasady jest rynek jaj, na którym udział producenta w cenie detalicznej jest wyjątkowo mały.

8. Występują znaczne różnice w wysokości udziału producenta (marż handlowych) między poszczególnymi krajami. Na ogół udział producenta jest wyższy w Niemczech niż w innych krajach, zapewne ze względu na wyjątkowo dobrze zorganizowany rynek, chociaż są wyjątki (kurczaki).

9. Poziom marż handlowych decyduje o poziomie cen detalicznych i cenach dla producentów. Są one stosowane elastycznie. Ich wysokość zależy m.in. od:

- stopnia przetworzenia produktu,
- możliwości przechowywania produktu,
- sezonowości,
- wysokości kosztów transportu,
- cech fizycznych produktu.

Literatura

A common agricultural policy for the 1990s, 1989. Periodical 5. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.

Agricultural Price Policies Issues and Proposals, 1987. FAO Conference, FAO Rome.

CIEPIELEWSKA M., 1981: Wspólna polityka rolna EWG, PWN Warszawa.

DYBOWSKI G., NOSECKA B., 1983: Relacje cen a rozwój produkcji trzody chlewnej. *Wies Współczesna*, nr 7 (317).

DYBOWSKI G., NOSECKA B., 1990: Relacje cen w rolnictwie – porównania międzynarodowe, SGGW.

HILL B., 1990: *An Introduction to Economics for Students of Agriculture*, Pergamon Press.

HILL B., RAY D., 1991: *Economics for Agriculture, Food, Farming and the Rural Economy*. Macmillan.

KOHL S R., UHL J., 1990: Marketing of Agricultural Products. Macmillan.

KRZYŻANOWSKI J.T., 1986: Relacje cen a produktywność niektórych czynników wytwórczych w rolnictwie wybranych krajów europejskich w: Doświadczenia rolnictwa w wybranych krajach i możliwości ich wykorzystania w Polsce, SGGW-AR.

KRZYŻANOWSKI J.T., SEEBORG M., 1989: Wielkość skupu a zmiany cen produktów rolniczych w Polsce, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, Nr 2.

KWIECIŃSKI A., 1994: Polityka rolna wspólnot europejskich. Biała Księga URM.

Perspectives for the Common Agricultural Policy, 1985. EC Commission, Agricultural Information Service, Brussels.

TOMSON K. J., 1984: Agricultural Prices within the Common Agricultural Policy. [w] Price and Market Policies in European Agriculture, Newcastle upon Tyne.

Aneks

Tabela 1.

Ceny pszenicy, trzody, żywca wołowego i mleka w krajach UE w ECU/t

Lata	Pszenica	Trzoda	Żyw. woł.	Mleko
1979/80	156,1	1334,1	2423,5	199,9
1980/81	164,1	1370,3	2423,5	212,7
1981/82	180,3	1525,4	2682,5	229,2
1982/83	189,2	1673	2960	254,7
1983/84	197	1563,8	2978,5	268,2
1984/85	185,9	1659,7	2983,1	264,3
1985/86	178,7	1635,6	3023,7	266,6
1986/87	183,9	1540,3	3289,5	268,5
1987/88	178,6	1343,3	3264,9	267,5
1988/89	170,4	1310,7	3319,7	283,4
1989/90	172,7	1577,8	3424,4	304,8
1990/91	163,7	1484,6	3212	291,8
1991/92	171,6	1490,7	3044,8	287,2
1992/93	169,9	1612,9	3067,6	292

Źródło: Eurostat 1979–1992 oraz obliczenia własne.

Tabela 2.

Rynkowe i giełdowe ceny pszenicy w Niemczech

Lata	DM/t		
	rynek	giełda	1:2
1986	423,00	459,00	0,92
1987	391,00	424,00	0,92
1988	381,00	409,00	0,93
1989	365,00	389,00	0,94
1990	344,00	386,00	0,89
1991	339,00	379,00	0,89

Źródło: Statistisches Jahrbuch Über Ernährung Landwirtschaft und Forst.

Tabela 3.

Giełdowe i detaliczne ceny mąki w Niemczech

Lata	DM/100 kg		
	giełda	detal	2:1
1986	72,00	130,00	1,81
1987	72,30	126,00	1,74
1988	70,30	125,00	1,77
1989	66,10	124,00	1,87
1990	65,40	124,00	1,89
1991	66,20	124,00	1,87

Źródło: jak wyżej.

Tabela 4.

Ceny rynkowe, hurtowe i udział producenta w cenie hurtowej wołowiny i wieprzowiny w Niemczech

Lata	DM/100 kg					
	wołowina			wieprzowina		
	rynek	hurt	1:2	rynek	hurt	1:2
1987	290,50	570,00	0,51	225,30	258,00	0,87
1988	286,20	604,00	0,47	202,70	286,00	0,71
1989	307,70	604,00	0,51	223,20	340,00	0,66
1990	306,10	495,00	0,62	263,30	300,00	0,88
1991	250,90	507,00	0,49	230,80	351,00	0,66

Źródło: jak wyżej.

Tabela 5.

Wskaźniki zmian cen rynkowych i przemysłu przetwórczego we Włoszech

Lata	Wołowina		Mleko	
	rynek	przemysł	rynek	przemysł
1987	100,00	100,00	100,00	100,00
1988	106,90	100,86	99,48	103,37
1989	149,69	109,50	110,72	109,59
1990	128,54	114,48	113,07	112,75
1991	122,08	117,69	111,29	113,72

Źródło: Rocznik Statystyczny Włoch.

Tabela 6.

Rynkowe ceny pszenicy i buraków cukrowych we Francji, w Niemczech i we Włoszech ECU/100 kg

Lata	Francja	Niemcy	Włochy	Francja	Niemcy	Włochy
	pszenica			buraki		
1985	16,31	18,89	21,62	32,14	40,61	57,78
1986	17,09	19,25	23,22	33,64	39,89	58,94
1987	16,15	19,12	21,75	33,68	42,91	56,48
1988	15,10	17,52	21,05	31,58	42,52	54,91
1989	15,68	16,88	21,36	33,58	44,90	54,73
1990	14,89	16,29	19,58	34,92	40,49	55,63
1991	15,29	16,05	21,15		41,06	57,18
1992	14,58	16,63	19,69		41,13	

Źródło: Eurostat 1994.

Tabela 7.

Ceny detaliczne mąki i cukru w walutach narodowych za 1 kg

Lata	Mąka		Cukier		Włochy
	Francja	Niemcy	Francja	Niemcy	
1985			5,82	1,94	1299,00
1986			5,83	1,93	1306,00
1987	5,66	1,26	6,04	1,92	1334,00
1988	5,76	1,25		1,91	
1989	5,87	1,24		1,91	
1990	5,87	1,24	6,55	1,90	1453,00
1991	6,09	1,24	6,56	1,89	1617,00
1992		1,23		1,93	

Źródło: La situation de l'agriculture dans la Communauté, kolejne lata; Roczniki Statystyczne Francji i Niemiec.

Tabela 8.

Ceny detaliczne mąki i cukru w ECU za 1 kg

Lata	Mąka		Cukier		
	Francja	Niemcy	Francja	Niemcy	Włochy
1985			0,86	0,87	0,90
1986			0,86	0,91	0,89
1987	0,82	0,61	0,87	0,93	0,89
1988	0,82	0,60	0,00	0,92	0,00
1989	0,84	0,60	0,00	0,92	0,00
1990	0,85	0,60	0,95	0,93	0,95
1991	0,87	0,60	0,94	0,92	1,05
1992		0,61		0,96	0,00

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 9.

Udział producenta w cenie detalicznej mąki i cukru

	Mąka		Cukier		
	Francja	Niemcy	Francja	Niemcy	Włochy
1985			2,25	2,80	4,51
1986			2,35	2,64	4,62
1987	0,27	0,44	2,32	2,78	4,43
1988	0,26	0,40		2,77	
1989	0,26	0,39		2,92	
1990	0,24	0,37	2,21	2,62	4,08
1991	0,24	0,37		2,67	3,80
1992		0,38		2,58	
1993					

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 10.

Rynkowe ceny wołowiny i żywca wieprzowego we Francji, w Niemczech i we Włoszech ECU/100 kg

Lata	Wołowina			Wieprzowina		
	Francja	Niemcy	Włochy	Francja	Niemcy	Włochy
1985	191,12	148,63	155,12	154,10	131,16	155,27
1986	184,48	146,93	160,70	141,44	125,13	163,94
1987	178,87	140,23	162,24	128,77	108,76	131,01
1988	183,37	137,97	173,44	121,17	97,71	135,51
1989	197,01	148,64	242,85	151,99	112,17	175,48
1990	190,82	149,16	208,54		128,31	179,33
1991	174,91	122,34	198,06		112,54	176,88
1992	177,11	114,63				189,48

Źródło: Eurostat 1994, Graph Agri'90 Statistisches Jahrbuch Über Ernährung Landwirtschaft und Forsten 1992.

Tabela 11.

Ceny detaliczne mięsa wołowego i wieprzowego w walutach narodowych za 1 kg

Lata	Francja	Niemcy	Włochy	Francja	Niemcy	Włochy
	wołowe			wieprzowe		
1987	82,57	17,31		31,61	10,96	
1988	82,84	17,21		33,02	10,69	
1989	88,31	17,68		36,74	11,19	
1990	91,61	18,30		38,81	12,10	
1991	93,01	18,50		39,44	12,34	
1992		18,95			12,87	

Źródło: Roczniki Statystyczne Francji, Niemiec.

Tabela 12.

Ceny detaliczne mięsa wołowego i wieprzowego w ECU

Lata	Francja	Niemcy	Włochy	Francja	Niemcy	Włochy
	wołowe			wieprzowe		
1987	11,92	8,36		4,56	5,29	
1988	11,77	8,30		4,69	5,15	
1989	12,57	8,54		5,23	5,41	
1990	13,25	8,92		5,61	5,90	
1991	13,34	9,02		5,66	6,00	

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 13.

Udział producenta w cenie detalicznej wołowiny i wieprzowiny

Lata	Francja	Niemcy	Francja	Niemcy
	wołowina		wieprzowina	
1987	0,29	0,32	0,35	0,26
1988	0,30	0,32	0,32	0,24
1989	0,30	0,33	0,36	0,26
1990	0,28	0,32		0,27
1991	0,25	0,26		0,23
1992				
1993				

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 14.

Ceny rynkowe (ECU) i detaliczne (waluty narodowe) mleka we Francji, Niemczech i Włoszech

Lata	Francja	Niemcy	Włochy			
	rynkowe			detaliczne		
1985	24,34	27,06	34,00			
1986	25,06	28,48	34,94			
1987	24,93	28,65	34,80	4,63	1,18	
1988	25,16	30,57	34,62	4,84	1,20	
1989	26,60	32,85	38,53	5,10	1,25	
1990	26,82	29,86	39,35	5,35	1,29	
1991	25,96	29,23	38,73	5,60	1,29	
1992	26,90	30,01	37,57		1,32	

Źródło: Eurostat 1994 i Roczniki Statystyczne poszczególnych krajów.

Tabela 15.

Ceny detaliczne mleka w ECU i udział producentów w cenie detalicznej mleka

Lata	Francja	Niemcy		
	ceny		udział	
1987	0,67	0,57	0,37	0,50
1988	0,69	0,58	0,37	0,53
1989	0,73	0,60	0,37	0,54
1990	0,77	0,63	0,35	0,48
1991	0,80	0,63	0,32	0,46
1992		0,65		0,46

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 16.

Ceny rynkowe i detaliczne kurcząt w ECU/100 kg

Lata	Francja	Niemcy	Włochy			
	rynkowe			detaliczne		
1985	93,89	92,53	129,53			
1986	88,53	88,34	126,35			
1987	83,71	83,23	111,03	159,90	132,70	122,70
1988	82,00	80,99	114,51	148,10	128,80	139,50
1989	82,15	80,19	107,68	147,50	126,50	
1990	81,43	79,92	101,14	102,70	140,80	130,00
1991	80,31	78,02	111,83	93,20	138,70	149,40
1992	80,16	77,71	105,58	92,80	134,40	131,60

Źródło: Eurostat 1994 oraz La situation..., poszczególne lata.

Tabela 17.

Udział producenta w cenie detalicznej kurczaków

Lata	Francja	Niemcy	Włochy
1987	0,52	0,63	0,90
1988	0,55	0,63	0,82
1989	0,56	0,63	
1990	0,79	0,57	0,78
1991	0,86	0,56	0,75
1992	0,86	0,58	0,80

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 18.

Ceny rynkowe i detaliczne jaj w ECU/100 kg

Lata	Francja	Niemcy	Włochy	Francja	Niemcy	Włochy
	rynkowe			detaliczne		
1985	6,74	7,03	7,29			
1986	5,99	7,12	6,97			
1987	6,87	7,43	7,56	127,44	110,94	126,40
1988	5,73	6,97	6,47	96,18	90,76	106,80
1989	6,08	7,37	7,76	133,20	94,05	
1990	6,05	7,52	7,07	103,62	105,94	113,00
1991	6,01	7,64	7,39	108,22	113,44	120,30
1992	5,18	7,53	7,17	95,50	101,12	108,60

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 19.

Udział producenta w detalicznej cenie jaj

Lata	Francja	Niemcy	Włochy	Polska
1987	0,05	0,07	0,06	
1988	0,06	0,08	0,06	
1989	0,05	0,08		0,22
1990	0,06	0,07	0,06	0,31
1991	0,06	0,07	0,06	0,44
1992	0,05	0,07	0,07	0,46
1993				0,34

Źródło: Obliczenia własne.

Ruling of prices in particular links of food chain of chosen countries of European Union

Abstract

Analysed are prices of basic agricultural and food products in some European Union countries. The analysis includes:

- farm-gate prices indicating the direction of price changes and main factors affecting the prices including CAP,
- prices of basic food products of the agri-food industry,
- retail prices of basic agri-food products.

Next were examined the price relations the farm-gate, for wholesale and retail prices of food products. Concerning the producer's contribution to retail price the following were analysed:

- differences in gross margins in particular countries,
- margin variability in successive years as regards a given product,
- differences in margins for particular products,
- effect of changes in gross margins for particular products,
- effect of changes in gross margins on retail prices or/ and prices for the producer.

Włodzimierz Stulgis

Aldona Zawojka

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Fiskalne aspekty polityki rolnej

Wprowadzenie

Życie brutalnie zweryfikowało głoszone jeszcze kilka lat temu poglądy, że rolnicy indywidualni będą doskonale sobie radzić w warunkach gospodarki rynkowej, bo w samodzielnym kierowaniu prywatnym gospodarstwem mają duże doświadczenie i nie muszą uczyć się działania na własny rachunek od podstaw. Tymczasem, po kilku latach transformacji ustrojowej, zaledwie co dziesiąte gospodarstwo indywidualne unika reprodukcji zawężonej, a co czternaste osiąga reprodukcję rozszerzoną. I nie jest to wyłącznie wynik zmian w otoczeniu rolnictwa.

Niezależnie od tego, czy przyczyny słabej kondycji ekonomicznej większości gospodarstw tkwią w otoczeniu rolnictwa, czy też w samych gospodarstwach, to pewne jest, że rolnictwo wymaga wsparcia środkami budżetowymi. W długookresowym widzeniu problemu jest to zgodne z interesem rolnictwa – to oczywiste – oraz z interesem całej gospodarki narodowej, dla której możliwie równomierny rozwój wszystkich części ją tworzących ma niebagatelne znaczenie.

Redystrybucyjna funkcja budżetu nie powinna być jednak pojmowana wyłącznie jako przesunięcia w relacji rolnictwo – działy pozarolnicze. Należy wykorzystywać również możliwości przemieszczeń w samym rolnictwie. Odrębne, istotne znaczenie przywiązujemy do racjonalnego wykorzystywania funduszu interwencyjnego w całości, niezależnie od jego pozarolniczego czy rolniczego pochodzenia; racjonalności zaś nie da się oddzielić od struktury wydatków budżetowych. To naszym zdaniem wyjaśnia potrzebę rozważania fiskalnych¹, czyli budżetowych, aspektów polityki rolnej.

W wielu publikacjach akcentuje się niekorzystne dla rolnictwa rozwarcie nożyc cen w latach dziewięćdziesiątych. Wskaźniki relacji cen przedstawiamy w tabeli 1.

Naszym zdaniem, w ocenie wskaźnika „nożyce cen” należy zachować dość dużą ostrożność. Przemawiają za tym następujące okoliczności:

1. Wyjaśniające założenie „rok poprzedni = 100”, uwidocznione w główce tabeli, nie jest w całej rozciągłości respektowane w płaszczyźnie metodologicznej. GUS w uwagach ogólnych do działu X („Ceny”) podaje, że „wskaźniki cen produ-

¹ Etymologię słowa „fiskalne” wyjaśniono [W]: Stulgis W., 1994: Polityka fiskalna wobec sektora rolnego. [W:] Mechanizmy i infrastruktura rynku rolnego, cz. I, wyd. „Jardan”, Warszawa.

Tabela 1.

Wskaźniki cen produktów sprzedawanych oraz cen towarów i usług zakupywanych przez gospodarstwa indywidualne w rolnictwie

Wyszczególnienie	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
	rok poprzedni = 100							
Produkty sprzedawane	112,2	126,8	183,9	354,9	378,7	129,4	159,8	132,6
Produkty i usługi zakupywane na cele:								
– konsumpcyjne	117,9	124,3	159,8	364,3	685,8	170,3	143,0	135,3
– bieżące produkcyjne	115,1	125,9	178,5	274,0	899,9	177,9	140,4	138,4
– inwestycyjne	115,1	124,2	159,3	300,0	925,0	164,7	132,2	131,3
Wskaźniki relacji (nożyc) cen:								
a) produktów sprzedawanych do towarów i usług zakupywanych	96,1	101,7	111,8	107,3	49,5	74,8	115,0	97,4
b) produktów sprzedawanych do towarów i usług zakupywanych na cele bieżące produkcyjne i inwestycyjne	97,5	101,2	107,1	125,6	41,7	74,5	115,9	97,3

Źródło: Rocznik Statystyczny GUS 1994, str. 186.

któw sprzedawanych oraz cen towarów i usług zakupywanych przez gospodarstwa indywidualne w rolnictwie obliczono według formuły Laspeyresa, przyjmując jako system wag stałą strukturę sprzedaży i zakupu towarów: dla lat 1981–1985 z 1980 r., dla lat 1986–1990 z 1985 r., od 1991 r. z 1990 r.”. Z naszego rozeznania nie wynika, jakoby istniał system monitorowania obrotów rynkowych dokonywanych przez gospodarstwa indywidualne, poza grupą gospodarstw prowadzących rachunkowość rolną we współpracy z IERiGŻ; ta grupa nie jest reprezentatywna dla całego rolnictwa indywidualnego. Pomińmy jednak to zastrzeżenie, bo może w naszym rozeznaniu są jakieś luki. Z pewnością jednak stała struktura sprzedaży i zakupów dla okresów pięcioletnich nie jest właściwą podstawą obliczeń, zwłaszcza w latach dziewięćdziesiątych, kiedy następują znaczące zmiany w strukturze produkcji i nakładów.

2. Warto pamiętać, że w przypadku wskaźników łańcuchowych (i nie tylko łańcuchowych) na ich wielkość wpływa wybór podstawy odniesienia. Wskaźnik relacji cen, o których mowa wyżej, przy przyjęciu roku 1970 za 100 wynosił: w 1975 r. – 119,4, w 1980 r. – 139,5, w 1985 r. – 113,0, w 1988 r. – 123,3 [Krzyżanowski 1993] i trudno byłoby wymagać, aby jednostronne wychylenie wahadła, tak długie, trwało nadal.

3. W ekonomice znane są miarodajne wskaźniki cząstkowe, ale nie ma wskaźnika globalnego, który mógłby miarodajnie wskazać zmiany sytuacji całego systemu, a gospodarstwo indywidualne może być uznane za system. Mówiąc prościej – nie tylko ceny determinują ekonomiczne położenie gospodarstwa. Doskonalenie technologii może niwelować skutki wzrostu cen czynników produkcji. Rodzina użytkująca gospodarstwo czerpie dochody nie tylko z rolnictwa – w 1992 r. w gospodarstwach badanych przez IERiGŻ, a więc lepszych niż przeciętne, dochód z rolnictwa stanowił zaledwie 47,7% dochodu całkowitego [OECD 1995, str. 264]. W Polsce występuje duże regionalne zróżnicowanie cen i rolnicy mają szanse aktywnego oddziaływania na wielkość „terms of trade” swojego gospodarstwa.

4. Skutki zachowań rynkowych są korygowane, a w przypadku gospodarstw indywidualnych i rodzin chłopskich – znacząco korygowane przez instrumenty, ogólnie określając, polityki budżetowej. Można tu powołać się na przykład relatywnie łagodnego systemu podatkowego. W gospodarstwach indywidualnych, prowadzących rachunkowość w 1992 r., podatki i inne wpłaty do budżetu państwa i gminy stanowiły 4,3% produkcji czystej, zaś składka emerytalna i ubezpieczenia 9,8% – co jest niewątpliwie bardzo niskim obciążeniem nawet przy uwzględnieniu, że rolnicza produkcja końcowa w tej grupie gospodarstw, w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych, była o 158,1% wyższa od tej, którą osiągnęły przeciętnie wszystkie gospodarstwa indywidualne – według wyliczeń na podstawie danych z tabeli 454 i 403 Rocznika Statystycznego 1994. O innych formach wsparcia budżetowego piszemy w dalszej części artykułu.

5. Aby nie rozwodzić się dłużej o czynnikach korygujących wręcz dramatyczną wymowę wskaźnika „nożyce cen” w latach dziewięćdziesiątych, sięgnijmy po dane z badań budżetów domowych. W 1993 r. przeciętne miesięczne wydatki na osobę, w tys. zł, w gospodarstwach domowych rolników wyniosły 1515,2 i były wyższe niż w gospodarstwach domowych pracowników użytkujących gospodarstwo rolne (1388,4) i w gospodarstwach domowych pracowników zatrudnionych na stanowiskach robotniczych (1425,9); dla porównania, najwyższe wydatki – w gospodarstwach osób pracujących na własny rachunek – wynosiły 2164,4. Rolnicy osiągnęli więc 70% poziomu wydatków ponoszonych w grupie najlepiej sytuowanej [wg Rocznika Statystycznego 1994, str. 319]. Z tego samego źródła wynika, że w rolnictwie pracowało 25,5% ogółu zatrudnionych [wg tabeli 195], wytwarzając 6,3% produktu krajowego brutto w cenach bieżących [tabela 220 A]. W tym kontekście trudno byłoby uzasadnić pogląd o niesprawiedliwie niskim poziomie zaspokojenia potrzeb bytowych rodzin rolniczych, co miałoby wynikać z drastycznego pogorszenia warunków ekonomicznych produkcji rolnej, a to z kolei jest wywodzone ze zmian „nożyce cen”.

System budżetowy w Polsce

Potencjał systemu budżetowego w Polsce ilustruje tabela 2.

Tabela 2.

Udział dochodów i wydatków sektora publicznego w produkcie krajowym brutto (w % PKB)

Wyszczególnienie	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Dochody	45,4	42,3	45,4	47,8	47,7	50,2
Wydatki	42,7	44,4	50,3	50,1	51,3	53,4
z tego:						
świadczenia społeczne	10,7	17,0	20,1	20,7	20,2	23,3
koszty obsługi długu	1,8	1,2	3,2	3,8	5,3	5,9
wydatki bieżące	12,7	14,1	12,6	10,3	10,2	11,5
inwestycje	4,5	3,6	3,4	3,3	2,7	3,2
Saldo	+2,7	-2,1	-4,9	-2,3	-3,6	-3,2

Źródło: Jędrzejewska 1995.

Z przeglądu danych wynika, że:

- od 1991 r. udział dochodów, a od 1990 r. udział wydatków publicznych w produkcie krajowym brutto systematycznie się zwiększa; od 1991 r. niezmiennie utrzymuje się deficyt budżetowy, w ostatnich latach przekracza 3,0%, i tu warto przypomnieć: po pierwsze – kryteria z Maastricht wymagają, aby deficyt budżetowy, jeśli występuje, był poniżej 3% PKB; po drugie – w sprawozdaniach z wykonania budżetu nie ujmuje się zadłużenia jednostek budżetowych (np. szkół, placówek służby zdrowia, placówek kulturalnych, policji, wojska itp.), które wielu publicystów określa mianem deficytu budżetowego utajonego;
- chroniczny deficyt jest obecnie główną przyczyną zwiększania się kosztów obsługi długu publicznego (dług wewnętrzny i zagraniczny w końcu 1994 r. osiągnął poziom 70,4% PKB), koszty te w 1995 r. są ponad trzykrotnie wyższe niż w 1990 r. – w ujęciu relatywnym względem PKB;
- wydatki budżetu na świadczenia społeczne w 1995 r. były ponad dwukrotnie wyższe w porównaniu z 1990 r. – tu jednak skala problemu jest większa aniżeli w przypadku kosztów obsługi długu publicznego, bo wspomniana dwukrotność przekłada się na zwiększenie udziału tej grupy wydatków o 12,6% PKB;
- głębokie osadzenie w czasie – obecności i tendencji wzrostowych – wydatków na świadczenia społeczne i pokrycie kosztów obsługi długu publicznego pozwala wnioskować, że uwolnienie budżetu od wpływu tych uwarunkowań, niewątpliwie niekorzystnych, nie będzie łatwe.

Jeżeli zdeterminowanie kształtu budżetu państwa poprzez utrwalenie wyżej wymienionych pozycji wydatków uznamy za znaczącą cechę systemu budżetowego w Polsce, to cechą kolejną jest jego dwoistość. Według ustawy z dnia 5 stycznia 1991 r. –

Prawo budżetowe² poza scentralizowanym budżetem państwa występują zdecentralizowane budżety 2466 gmin. Choć obecnie w gestii gmin pozostaje zaledwie 14–15% ogółu finansów publicznych (6/7 rozporządza budżet państwa), to wyodrębnienie budżetów gminnych ma duże znaczenie w płaszczyźnie kształtowania systemu budżetowego. Po pierwsze dlatego, że stanowi wyłom w dotychczasowym występowaniu państwa jako superfirmy, która rozporządza wszystkimi środkami (i zasobami) i za wszystkie sprawy odpowiada. Po drugie – gminy udowadniają możliwość racjonalniejszego gospodarowania środkami publicznymi, aniżeli czyni to państwo. Ilustruje to zagadnienie tabela 3.

Tabela 3.

Dochody i wydatki budżetów gmin (poz. I–III bln zł starych)

Wyszczególnienie	1991	1992	1993	1994 ^a
I. Dochody ogółem	49,8	64,2	96,5	143,1
1. dochody własne	22,6	30,5	44,9	59,1
– w tym podatek rolny	1,9	1,7	3,7	4,5
2. transfery z budżetu państwa	12,8	19,5	27,1	50,0
3. udział w podatkach państwowych	14,5	14,3	24,5	34,0
II. Wydatki ogółem	44,6	64,9	95,9	142,1
1. w tym inwestycyjne	11,7	15,2	24,1	29,4
III. Saldo	+5,2	–0,7	+0,4	+1,0
A. Dochody ogółem w % PKB	6,05	5,62	6,22	6,84
B. Relacja dochodów ogółem do dochodów budżetu państwa (%)	23,64	20,53	21,03	22,74
C. Wydatki ogółem w % PKB	5,41	5,68	6,18	6,79
D. Wydatki inwestycyjne w % PKB	1,42	1,33	1,55	1,41
E. Wydatki inwestycyjne w % wydatków ogółem	26,20	23,40	25,20	20,70

^a szacunek

Źródło: Jędrzejewska 1995, Gilowska 1995.

Przegląd danych pozwala stwierdzić, że:

a) gminy mają znakomicie większe sukcesy niż rząd w równoważeniu dochodów i wydatków budżetowych;

b) dochody gmin wynoszą w badanym okresie od 1/5 do 1/4 dochodów budżetu państwa, ale gminy realizują około połowę (w 1994 r. – 1,41% PKB w relacji do 2,7% PKB jak w tabeli 2) nakładów inwestycyjnych finansowanych ze środków publicznych;

c) w latach 1991–1994 dochody ogółem wzrosły o 187,3%, wpływy z podatku rolnego o 136,8%, wpływy z tytułu udziałów w podatkach państwowych o 134,5%, natomiast transfery z budżetu państwa o 290,6%; rosnąca rola transferów oznacza, że wielkość dochodów w zmniejszającym się stopniu zależy od ustawowego auto-

²Tekst jednolity w Dz.U. nr 72 z 1993 r., poz. 344.

matyzmu, a silniej jest uzależniona od bieżących, dorocznych decyzji zawartych w ustawie budżetowej (nie jest jednak pożądane, aby rząd miał w ten sposób przerzucać skutki własnej niegospodarności na barki gmin).

Trzecią cechą systemu budżetowego jest to, iż jego konstrukcja i mechanizm nie zapewniają przejrzystości polityki fiskalnej. Występujący w danym roku, czy w danym ciągu lat, deficyt budżetowy nie jest wystarczającą podstawą do oceny stanu finansów publicznych. Składa się na to wiele przyczyn; wymienimy te, które w naszym mniemaniu są ważniejsze.

1. Poza strumieniami odzwierciedlanymi w budżecie występują również zasoby majątku państwowego. Zasoby te mogą być użyte do bezpośredniego zasilania budżetu albo do ekonomicznego wsparcia reform obciążających budżet, przykładowo można wymienić reformę ubezpieczeń społecznych, systemu ochrony zdrowia i systemu bankowego. W końcu 1994 r. istniało 4955 przedsiębiorstw państwowych i 1746 spółek prawa handlowego z udziałem Skarbu Państwa, w tym 876 spółek z udziałem wyłącznie Skarbu Państwa [GUS 1995]. W innym ujęciu wartość majątku, który może być sprywatyzowany, szacuje się na 100–105 mld zł, z czego około 70% może być przeniesione do systemu budżetowego bezpośrednio (45% poprzez prywatyzację kapitałową) i pośrednio (25% na drodze wsparcia zamierzonych funduszy emerytalnych) [Kostrz-Kostecka 1995].

2. Nie jest znany realny wymiar wielu należności i zobowiązań sektora publicznego, widzianych przez pryzmat budżetu. Wspomnieliśmy już o utajonym deficycie budżetowym. Dodajmy do tego niemożliwe do oszacowania skutki poręczeń Skarbu Państwa, które na koniec 1994 r. dotyczyły łącznie kwoty 2,65 mld zł (nowych), a ustawa budżetowa dopuszcza udzielenie w 1995 r. poręczeń na kolejne 4 mld zł [Dziewulski, Sawicki 1995]. Z drugiej strony występują zaległe należności budżetowe (z tytułu podatków, składek ZUS itp.), które w końcu 1994 r. wynosiły 16,24 mld zł (nowych), ale też których w całości nie uda się wyegzekwować.

3. Urynkowienie gospodarki wiąże się m.in. z koniecznością powołania nowych instytucji (np. od dawna mówi się o potrzebie powołania izb rolniczych, funduszy emerytalnych czy kas chorych, a ostatnio o potrzebie powołania agencji marketingu i promocji produktów rolnych i żywnościowych) lub umocnieniu już istniejących (np. systemu bankowego, który już w latach 1993–1994 dokapitalizowano obligacjami o wartości 4 mld złotych nowych, czy restrukturyzacji zadłużenia AWRSP; Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa przeznacza na obsługę zobowiązań około 70% swoich wpływów z bieżącej działalności i restrukturyzacji, a i tak do spłaty pozostaje 950 mld zł, z czego 450 mld zł stanowią odsetki). Nie są też przesądzone losy reformy administracji, a z pewnością utworzenie powiatów przyniosłoby skutki dla budżetu po stronie wydatków.

4. Wreszcie powiedzmy o dużej zmienności naszego prawa, która też znajduje swoje odbicie w systemie budżetowym.

Budżet a rolnictwo

Wydatki budżetowe na cele związane z polityką rolną przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4.

Wydatki budżetowe na cele związane z polityką rolną [%]

Wydatki na	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^c
1. Podtrzymywanie cen i dochodów	8,95	8,47	5,44	3,51	9,49	7,56	5,08	4,24
a) Agencja Rynku Rolnego	0,00	0,00	0,00	0,00	5,45	7,56	5,08	4,24
b) Dopłaty bezpośrednie	8,95	8,47	5,44	3,51	4,04	0,00	0,00	0,00
2. Redukcja kosztów środków produkcji	16,72	15,76	11,77	15,61	13,67	7,51	6,83	9,23
a) Dotacje do kredytów	2,63	1,81	0,81	1,97	5,26	4,81	4,33	3,44
b) Dotacje do nawozów	8,60	8,02	5,27	7,66	7,60	2,70	2,50	2,45
c) Dotacje do paliwa	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,34
d) Dotacje do pestycydów	0,64	0,78	0,49	1,11	0,77	0,00	0,00	0,00
e) Dotacje do pasz	4,85	5,10	5,17	4,37	0,04	0,00	0,00	0,00
f) Dotacje do produkcji maszyn	0,00	0,07	0,02	0,49	0,00	0,00	0,00	0,00
3. Usługi ogólne	12,59	11,99	9,64	9,11	15,44	17,64	14,79	12,22
a) Prace badawcze, doradztwo i szkolenia	6,11	5,78	4,21	3,07	5,07	9,03	9,28	7,39
b) Infrastruktura – Melioracje i nawodnienia	5,23	5,01	4,37	3,41	6,87	1,81	2,60	2,15
– Wodociągi ^a	0,97	0,93	0,81	1,23	3,36	2,87	1,16	1,67
– Inne	0,28	0,27	0,24	1,40	0,14	3,92	1,75	1,01
4. Dotacje do konsumpcji	43,19	46,23	58,78	52,90	9,64	0,15	0,09	0,07
5. Dotacje do funduszy socjalnych	13,05	12,35	10,58	16,10	48,27	63,49	68,84	69,43
6. Naukę, szkolnictwo, kulturę i sztukę^b	5,50	5,20	3,79	2,77	3,48	3,65	4,37	4,82
7. Wydatki budżetowe na cele związane z rolnictwem ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
8. Udział wydatków na cele związane z rolnictwem w wydatkach budżetowych ogółem (%)	18,8	21,0	24,5	19,4	8,3	10,2	9,1	8,9

^a 1986–1988 dane szacunkowe, ^b 1986–1989 dane szacunkowe, ^c 1993 – dane szacunkowe.

Źródło: OECD 1995.

Z przeglądu danych wynika, że:

- udział wydatków budżetowych na cele związane z rolnictwem w całości wydatków budżetowych w badanym okresie zmniejszył się ponad dwukrotnie (poz. 8);
- od 1990 r. skokowo zwiększył się udział dotacji do funduszy socjalnych w całości wydatków na rolnictwo, w 1993 r. aż 70% środków wydatkowanych na rolnictwo miało przeznaczenie socjalne (poz. 5);
- w tych warunkach od 1991 r. systematycznie maleje udział wydatków na usługi ogólne (poz. 3), które obejmują prace badawcze, doradztwo szkolenia i nakłady na infrastrukturę – co z pewnością zasługuje na ocenę negatywną;
- w latach 1990–1992 systematycznie zmniejszały się w ujęciu względnym wydatki służące podtrzymywaniu dochodów i redukowaniu kosztów (poz. 1, 2), a w 1993 r. ten trend zmienił się z powodu wprowadzenia dotacji do paliwa – co także może budzić wątpliwości z punktu widzenia motywacji do obniżenia energochłonności.

Rządowa informacja³ o wykonaniu budżetu w 1994 r. jest jeszcze bardziej niepokojąca. Na rolnictwo z budżetu państwa wydano 5769,4 mln zł, a z tego 4733,6 mln zł (aż 82,04%!) stanowi dotacja do Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego. Z kolei w tym roku udział wydatków na rolnictwo w całości wydatków budżetowych wyniósł 8,4% – co prawie dokładnie odpowiada poziomowi z 1990 r. (wtedy było 8,3%), zaś rok 1990 jest pod tym względem najgorszy w zbadanym okresie 1986–1993 (zob. tabela 4). W 1994 r. – co warto zaznaczyć – zrealizowane wydatki na rolnictwo były większe od planowanych o 385,3 mln zł, z czego 203,6 mln zł to nadwyżka ponad planowane dotacje do KRUS.

Trudno jest powstrzymać się od uwagi, że w odniesieniu do sektora rolnego polityka budżetowa jest w coraz większej części socjalna i w coraz mniejszej części gospodarcza. Mechanizm takich zmian jest zrozumiały. Przy tym, jak w ponad 90% świadczenia socjalne dla rolników są finansowane z budżetu, to jednocześnie renty i emerytury rolników prywatnych są przeciętnie najniższe. Duża liczba tych świadczeń ma najniższy, minimalny wymiar dopuszczalny przepisami. Dlatego każda waloryzacja świadczeń podnosząca ich minimalny poziom oznacza przede wszystkim wzrost świadczeń dla rolników, co pociąga za sobą konieczność zwiększenia dotacji budżetowych – i tak będzie do czasu zasadniczego zreformowania systemu świadczeń socjalnych w całości.

³Przedstawiona na posiedzeniu Rady Ministrów w dniu 28 VI 1995 r.

Działania interwencyjne według kierunków produkcji

W okresie gospodarki nakazowej w polityce gospodarczej dominowało podejście sektorowe, przy rozumieniu sektora jako zespołu branż czy gałęzi. Można to dostrzec, obserwując rozłożenie priorytetów w kolejnych planach wieloletnich. W tym czasie jedną z podstawowych, może nawet główną miarą interwencjonizmu w rolnictwie był parytet dochodowy ludności rolniczej. Jest on nadal obliczany, ale w publicystyce, w dyskusjach nad programem polityki rolnej argument parytetu jest obecnie raczej rzadko przywoływany.

Uruchomienie procesu urynkowania gospodarki spowodowało przesunięcie uwagi na poszczególne rynki – produktów rolnych, artykułów żywnościowych, kredytów, papierów wartościowych (np. w kwestii dostępu do akcji prywatyzowanych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, paszowego, tytoniowego itd.). W polu uwagi znalazły się transfery pieniężne, infrastruktura rynku, dostępność informacji, usługi doradcze, pozarolnicze funkcje gospodarstw itp. Zagadnienie ogólnie rozumianej samowystarczalności żywnościowej kraju ustąpiło pola zagadnieniom równowagi na poszczególnych rynkach. W tej sytuacji ekonomiczna analiza interwencjonizmu wykorzystuje wskaźniki *PSE* (Producer Subsidy Equivalent – ekwiwalent subsydiowania producenta) i *CSE* (Consumer Subsidy Equivalent – ekwiwalent subsydiowania konsumenta). Są one obliczane według dość złożonych wzorów i z góry można przyjąć, że w pewnej przynajmniej mierze wynik obliczeń jest uzależniony od metody i dostępności oraz wiarygodności danych wyjściowych.

W naszym opracowaniu skupimy uwagę na wskaźniku *PSE*, korzystając z obliczeń dokonanych przez różnych autorów. Gawron [1994] – sprowadzając cenę do porównywalności na poziomie gospodarstwa – stosuje formułę:

$$PSE = Q_p \cdot (P_d - P_w) + B + C + D$$

gdzie:

Q_p – wielkość produkcji na poziomie gospodarstwa,

P_d – ceny uzyskiwane przez producentów,

P_w – ceny zewnętrzne (eksportu lub importu CIF),

B – bezpośrednie dopłaty dla producentów,

C – subsydia redukujące koszty nakładów,

D – subsydia na postępek biologiczny, doradztwo, infrastrukturę, rekonstrukcję itp.

Autorzy „Przeglądu polityki rolnej: Polska” [OECD 1995] wyróżniają trojakić ujęcie wskaźnika według formuły:

$$\text{Całkowity } PSE \text{ brutto} = Q \cdot (P - PW_{nc}) + DP - LV + OS$$

$$\text{Całkowity } PSE \text{ netto} = Q \cdot (P - PW_{nc}) + DP - LV + OS - FA$$

Jednostkowy *PSE*: $PSE_u = PSE/Q$

Procentowy *PSE* = $100 \cdot PSE/(Q \times P + DP - LV)$

gdzie:

Q_p – wolumen produkcji,

P – krajowa cena dla producenta,

PW_{nc} – cena światowa na granicy,

DP – dopłaty bezpośrednie,

LV – dodatkowe opłaty obciążające produkcję,

FA – korekta paszowa (tylko dla produktów zwierzęcych)⁴,

nc – w walucie krajowej,

u – na jednostkę.

Jak z samej nazwy, tak i z przedstawionych formuł obliczeniowych wynika, że wskaźnik *PSE* ma odzwierciedlać transfery na rzecz produkcji i z samego założenia nie uwzględnia wydatków na ubezpieczenia społeczne i na ogólną administrację rządową. Ponadto, ze względu na brak danych w obliczeniach, nie uwzględniono różnic w poziomie opodatkowania działalności rolniczej i pozarolniczej. Na wynik obliczeń wpływa również metoda ustalania kursu złotego i inne elementy algorytmu dochodzenia do wielkości zawartych w formule wskaźnika, a także zestaw uwzględnionych produktów – jeśli chodzi o *PSE* całkowity⁵. Pewne wyobrażenie o możliwych rozbieżnościach daje porównanie tabeli 5 i 6.

Znaczniejsze rozbieżności, liczone w punktach procentowych, wynoszą: 54 (drób 1990), 38 (drób 1989), 36 (oleiste 1989), 35 (pastewne 1989), 28 (mleko oraz wołowina i cielęcina 1990). Nie budzi jednak wątpliwości, że w produkcji roślinnej w całym okresie największe wsparcie uzyskały buraki cukrowe, a w produkcji zwierzęcej wieprzowina i jaja.

W warunkach inflacji procentowy *PSE* netto jest bardziej reprezentatywną i właściwszą miarą wsparcia aniżeli całkowity *PSE* wyrażony w złotych. Pozwala także na porównania między krajami w czasie i między różnymi produktami. Procentowy *PSE* netto w latach 1986–1993 zachowywał się różnie w trzech pod-

⁴Korekta paszowa stanowi domniemane podatki lub dotacje związane z podtrzymywaniem cen rynkowych produktów roślinnych zużywanych w gospodarstwie na paszę. Określa ona transfer międzysektorowy, który należy odjąć od *PSE* brutto produktów zwierzęcych, aby otrzymać *PSE* netto, w celu uniknięcia podwójnego liczenia podtrzymywania cen w *PSE*.

⁵Badane produkty wytwarzane w Polsce są standardowymi produktami objętymi przez OECD obliczeniami *PSE*. Stanowiły one średnio w latach 1989–1993 ponad 60% globalnej produkcji rolnej w Polsce, prawie całą wartość produkcji zwierzęcej (ponad 95%) i około jednej trzeciej produkcji roślinnej.

Tabela 5.

Procentowe wskaźniki netto *PSE* (udział wsparcia w wartości produkcji na poziomie gospodarstw)

Produkty	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^a
Pszenica	53	54	42	2	-49	-50	6	21
Zboża pastewne	60	34	0	-8	-44	-19	0	26
Żyto	50	27	31	-9	-30	9	-34	22
Rzepak	63	53	31	-16	-38	-20	18	2
Cukier biały	54	61	14	80	20	40	31	26
Ziemniaki	-3	-1	15	8	-33	11	27	13
Mleko	50	11	9	-8	-92	-35	6	-6
Wołowina i cielęcina	37	-2	19	12	-82	-41	-38	7
Wieprzowina	38	21	43	-7	6	6	21	9
Mięso drobiowe	41	23	33	5	-32	6	14	35
Baranina	43	26	31	31	-18	-34	11	11
Jaja	64	31	43	35	22	30	18	16
Produkty ogółem	37	19	23	8	-36	-9	13	13

^aestymacja

Źródło: Gawron 1994 (wg obliczeń na podstawie roczników statystycznych).

Tabela 6.

Procentowe *PSE* netto wg produktów

Produkty	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 ^a	1993 ^b
Pszenica	37	52	39	-18	-49	-48	8	24
Zboża paszowe	41	26	-10	-43	-47	-24	0	29
w tym:								
kukurydza	24	40	24	22	-43	22	40	31
jęczmień	59	66	41	-3	6	-6	3	37
owies	24	-12	-56	-85	-106	-50	-7	22
Oleiste	46	53	28	-52	-35	-17	21	4
Cukier	43	61	10	72	20	41	31	19
Mleko	41	9	7	-19	-64	-20	7	-5
Wołowina i cielęcina	20	-6	17	1	-54	-22	-37	7
Wieprzowina	27	20	48	4	29	10	27	10
Drób	46	39	56	43	22	53	62	75
Baranina	35	32	38	31	-8	-24	13	11
Jaja	55	31	41	31	-6	40	19	15
Produkty ogółem	36	23	24	2	-18	-3	15	16

^adane szacunkowe

^bdane wstępne

Źródło: OECD 1995, wg tabel 1-10 z aneksu I i 32 z aneksu II.

okresach. W latach 1986–1988 wsparcie cen rynkowych *MPS*⁶ przybierało wartości dodatnie, a średni poziom procentowego *PSE* wynosił 28%; w latach 1989–1991 *MPS* było ujemne, podobnie jak średni poziom procentowego *PSE* (–6%), natomiast w latach 1992–1993 zaobserwowano dodatnie wartości *MPS* przy średnim procentowym *PSE* na poziomie 15%.

Liberalizacji cen skupu i cen detalicznych żywności w 1989 r. towarzyszył ostry spadek *PSE*; a w kolejnych dwóch latach przybrał on wartości ujemne. Stopniowy wzrost ceł importowych, zapoczątkowany w 1991 r., przyczynił się do wzrostu podtrzymywanych cen rynkowych, a przez to również współczynnika *PSE*, który w latach 1992–1993 miał wartość dodatnią rzędu kilkunastu punktów procentowych.

Rysunek 1 pokazuje udział głównych składników wsparcia rolnictwa w całkowitym *PSE* w dwóch, spośród trzech wymienionych wyżej, okresach. Istotne jest, że:

a) w podokresach 1986–1988, 1989–1991 i 1992–1993 procentowy *PSE* wynosił, odpowiednio, w Polsce: 28%, –6%, 15%, na Węgrzech: 41%, 20%, 8%, zaś w krajach OECD: 46%, 40% i 41%; tylko w Polsce wyraźnie zwiększył się w ostatnim z badanych podokresów;

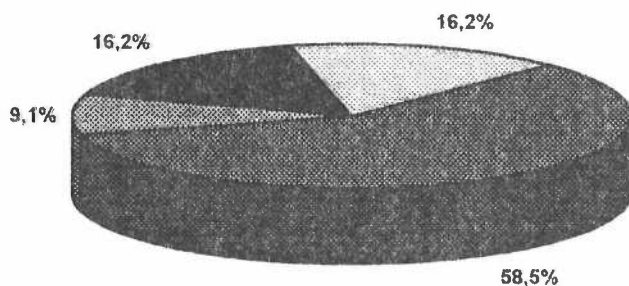
b) wzrósł udział podtrzymywania cen rynkowych (*MPS*) w całkowitym *PSE* netto (po odliczeniu korekty paszowej), odpowiednio z 58,5% w 1986–1988 do 73% w 1992–1993. Oznacza to, że zmiany polityki wobec rolnictwa w Polsce charakteryzuje rosnąca rola instrumentów rynkowych. Z tego powodu, chociaż poziom wsparcia w latach 1992–1993, mierzony procentowym *PSE*, jest niższy niż w latach 1986–1988, to obciążenie podatników i konsumentów, wynikające z podtrzymywania cen rynkowych, jest wyższe;

c) bezpośrednie dopłaty polegały głównie na dotowaniu z budżetu gospodarstw państwowych, ale również spółdzielni i gospodarstw indywidualnych. Ich udział w całkowitym *PSE* zmalał z 9,1% w latach 1986–1988 do 4% w następnych dwóch latach, a w 1991 r. zostały one zniesione;

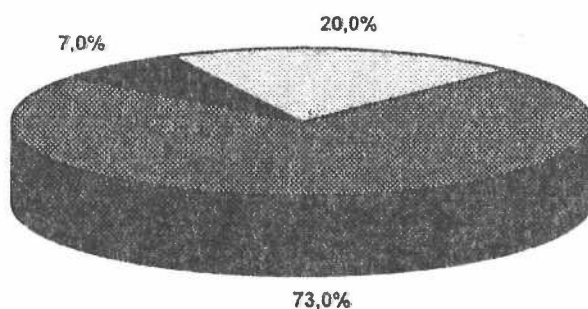
d) znaczenie redukcji kosztów środków produkcji zmniejszyło się z 16,2% w latach 1986–1988 do 7,0% w 1992–1993. O ile do 1991 r. na wsparcie to składały się przede wszystkim bezpośrednio dotacje do obniżenia cen środków produkcji, to w latach 1992–1993 zaczęły dominować preferencje kredytowe. Kontrola wykorzystania tych preferencji jest trudna i nie ma pewności, że wszystkie ulgi w oprocentowaniu wspierają produkcję rolniczą. W rzeczywistości zatem ten spadek może być nieco większy;

⁶Wielkość wsparcia ceny rynkowej (*MPS*) mierzy skutki otrzymania przez producentów wyższej ceny od tej, jaką otrzymaliby w sytuacji braku instrumentów podtrzymywania ceny i przy innych warunkach stałych. Poziom wsparcia ceny rynkowej może być więc mierzony różnicą między ceną płaconą producentom krajowym (na poziomie gospodarstwa) i odpowiednią ceną rynku światowego na polskiej granicy (ceną odniesienia) [OECD 1995].

średnio w 1986–1988



średnio w 1992–1993



MPS minus korekta paszowa	Dopłaty bezpośrednie	Redukcja kosztów środków produkcji	Usługi ogólne
---------------------------	----------------------	------------------------------------	---------------

Rysunek 1.

Rozkład całkowitego *PSE* netto wg rodzaju wsparcia w latach 1986–1993

e) udział usług ogólnych wzrósł w całkowitym *PSE* netto z 16,2% w 1986–1988 do 20,0% w 1992–1993. W tych podokresach główny składnik usług ogólnych stanowiły badania, doradztwo i szkolenia, natomiast w podokresie 1989–1991 – poprawa struktur i infrastruktury w rolnictwie (odwadnianie, nawadnianie i budowa wodociągów) [OECD 1995].

Całkowite transfery, przedstawiające pełny transfer korzyści do rolnictwa, wynikający z polityki wobec sektora rolno-spożywczego w Polsce w latach 1986–1993, zaprezentowaliśmy w tabeli 7.

Tabela 7.

Transfery całkowite w latach 1986–1993

Wyszczególnienie	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^a
Udział produktów objętych PSE [%]	59	60	59	57	67	65	62	65
Transfery od podatników [mld zł]	798	1088	2183	5466	8303	8975	10776	13749
Transfery od konsumentów [mld zł]	520	252	–354	–5834	–25611	–12563	20221	33894
Wpływy budżetowe [mld zł]	–27	–4	–9	–261	0	72	1743	996
Transfery całkowite [mld zł]	1345	1344	1838	–107	–7308	–3660	29255	46646
[mln USD] %	6034	4853	4099	–62	–1809	–341	2144	2594
PKB	10	8	6	0	–3	0	3	3

^adane szacunkowe

Źródło: OECD 1995, tabela 12 z aneksu I.

Z analizy danych wynikają następujące uwagi:

– Całkowite ujemne transfery do producentów rolnych wystąpiły w latach 1989–1991; w latach 1992–1993 miały wartość dodatnią i stopniowo zwiększały się, nie osiągając jednak poziomu z lat 1986–1988;

– Udział całkowitych transferów w PKB obniżył się z około 10% w 1986 r. do 3% w 1993 r., nieistotny był w latach 1988–1991. W latach 1992–1993 odpowiadał on połowie udziału rolnictwa w tworzeniu PKB i jest to zjawisko mające miejsce w większości krajów OECD, jak i w ogólnej skali OECD (w latach 1991–1993 w OECD jako całości udział ten wynosił 2% PKB).

Literatura

- DZIEWULSKI P., SAWICKI P. 1995: Poręczenia Skarbu Państwa. Gwarancje nie mogą stać się dotacjami. Rzeczpospolita nr 124.
- EC DG FOR ECONOMIC AND FINANCIAL AFFAIRS 1994: EC Agricultural Policy for the 21st Century. Reports and Studies, *European Economy* nr 4/1994.
- GAWRON W. 1994: Mechanizmy i instrumenty interwencjonizmu w polskim rolnictwie. Materiał powielony – referat na konferencję w MRiGŻ 21–22 V 1994 w Warszawie. IERiGŻ, Warszawa.
- GIŁOWSKA Z. 1995: Zamówienia publiczne – gminy – system budżetowy. Materiał powielony dla celów szkolenia arbitrów Urzędu Zamówień Publicznych.
- GUS 1994: Rocznik Statystyczny 1994.

- GUS 1995: Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 1994 r., Warszawa.
- JĘDRZEJEWSKA K. 1995: Finanse samorządów terytorialnych. Inwestują tyle co cały budżet. Rzeczpospolita nr 134.
- KOSTRZ-KOSTECKA A. 1995: Majątek, który można sprywatyzować. 100 mld zł do zagospodarowania. Rzeczpospolita nr 153.
- KRZYŻANOWSKI J. 1993: Ceny rolne jako narzędzie regulowania produkcji rolniczej. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- OECD 1995: Przegląd polityki rolnej: Polska, OECD, Paris.

Fiscal aspects of agricultural policy

Fiscal aspects of agricultural policy are mainly due to the redistributive and stimulative functions of the budget. Both these functions are examined considering agriculture as a whole, avoiding allocations within this sector and indicating the rising budget expenditure against social targets related to agricultural policy.

Transformation of the system is accompanied by growing claims on government assistance, particularly as regards finances. Simplifying the problem it can be said that the budget itself does not produce. From the financial point of view it can be illustrated best by saying that economy is a system of communicating vessels.

In some countries parliament debates on budget run according to the principle that indices for higher spending for a particular objective should be derived from indices of higher budget revenues or reduction of expenses for another objective. And thus the necessity for relative estimation of fiscal policy in the agricultural sector. It seems justified to relate the transfer of profits to agriculture – to GDP and the contribution of agriculture towards GDP. From the methodological point of view this is relativistic thanks to PSE and CSE indices. In OECD countries total transfers are at the level of half of the agriculture contribution to GDP; achieved in Poland in the years 1992–1993 and what should be indicated with a tendency for gradual improvement.

Kredyty preferencyjne dla gospodarstw indywidualnych w okresie przemian systemowych (1990–1994)

Wprowadzenie

Kredyty preferencyjne mogą być stosowane jako:

- jedna z form wyrównywania (rekompensowania) trudnych warunków funkcjonowania podmiotów gospodarczych;
- instrument sterowania przez państwo procesami restrukturyzacji rolnictwa, obrotu i przetwórstwa [Urban 1991].

Są narzędziem wygodnym i elastycznym, gdyż:

- 1) można tak ustalić warunki ich udzielania, aby trafiły do wybranej grupy rolników;
- 2) finansują realizację określonych przedsięwzięć.

Preferencje mogą mieć charakter powszechny, tzn. dotyczą wszystkich rolników realizujących preferowane przez rząd przedsięwzięcia bądź są zastrzeżone dla wybranej, według jakiegoś kryterium, grupy rolników. Takimi kryteriami mogą być wiek czy region zamieszkania.

Preferencje mogą polegać na:

- niższej, od powszechnie stosowanej, stopie procentowej;
- dłuższym okresie spłat;
- karencji;
- możliwości umorzeń;
- wyższym udziale kredytu w finansowaniu danego przedsięwzięcia.

Do 1990 r. kredyty preferencyjne w rolnictwie były szeroko stosowane. Preferencje miały charakter kompleksowy, tzn. obniżonemu oprocentowaniu nierzadko towarzyszyła karencja, dłuższy okres spłat i możliwość umorzeń.

W ramach wprowadzania reguł gospodarki rynkowej z dniem 1.01.1990 r. uchylono:

- 1) nałożone na banki obowiązki dotyczące zapewnienia uprzywilejowań i preferencji w zakresie:

- a) dostępności do kredytów,
- b) oprocentowania kredytów i warunków ich spłaty;

2) postanowienia umów kredytowych, ustalające oprocentowanie kredytów według stawek stałych i preferencyjnych.

Kredyty preferencyjne, podobnie jak zwykle, niespłacone w dniu wejścia w życie ustawy, zostały oprocentowane zmienną stawką, taką samą jak pozostałe kredyty. Dopiero w marcu 1990 r. Rada Ministrów wydała rozporządzenie o pomocy kredytowej ze środków budżetowych w spłacie należnego bankom oprocentowania od kredytów zaciągniętych na warunkach preferencyjnych do 31.12.1989 r.¹

Do kredytów preferencyjnych w rolnictwie wrócono bardzo szybko, bo już w kwietniu 1990 r., uznając, że należy wspierać postęp biologiczny i przekształcenia strukturalne. W 1992 r. posłużono się kredytem preferencyjnym, aby zniwelować skutki suszy.

Kredyty preferencyjne udzielane rolnikom od 1990 r. można podzielić na 3 grupy według kryterium celu wprowadzenia:

1) tzw. kredyty „wiosenne” – w zamyśle mające przyczyniać się do wdrażania postępu biologicznego, przeobrażeń struktury agrarnej, zapobiegania regresowi kultury rolnej postępującemu w ślad za spadkiem dochodów;

2) kredyty „suszowe” – służące niwelowaniu skutków suszy;

3) kredyty inwestycyjne – wspierające modernizację techniczną rolnictwa.

Cel i zakres opracowania

Przed opracowaniem postawiono następujące cele:

1. Przedstawienie procesu kształtowania systemowych rozwiązań w zakresie kredytów preferencyjnych dla rolników indywidualnych.

2. Odpowiedź na pytania:

– jakie były efekty produkcyjne i dochodowe kredytów preferencyjnych dla rolników?

– czy kredyty preferencyjne w takim kształcie były skutecznym instrumentem wdrażania postępu rolniczego i restrukturyzacji rolnictwa?

W opracowaniu zostaną wykorzystane dane statystyki masowej GUS, dane liczbowe z Ministerstwa Finansów, sprawozdania z wykonania budżetu państwa i inne publikowane materiały.

¹Pomoc dotyczyła kredytów zaciągniętych na finansowanie budownictwa mieszkaniowego, wdrażanie postępu biologicznego, zakup ziemi na cele rolnicze oraz nakłady inwestycyjne na jej zagospodarowanie. Pomoc polegała na spłaceniu ze środków budżetu centralnego części należnego bankom oprocentowania, od kredytu mieszkaniowego 32%, na postęp biologiczny, zakup ziemi oraz nakłady inwestycyjne – 20%.

Kredyty „wiosenne”

Kredyty „wiosenne” w latach 1990–1994 były szczegółowo regulowane corocznymi rozporządzeniami Rady Ministrów. Rozporządzenia te wyznaczały cele kredytowania, określały zasady udzielania i spłaty kredytów, a także podmioty mogące z nich korzystać. Wysokość środków w danym roku na cele preferowane w rolnictwie określała ustawa budżetowa.

Cele i warunki udzielania oraz spłat kredytów „wiosennych”

Rozporządzenie regulujące kredyty preferencyjne w 1990 r. obejmowało następujące cele w rolnictwie:

- 1) wdrażanie postępu biologicznego w zakresie zakupu kwalifikowanego materiału siewnego oraz hodowlanych jałówek, loszek i owiec, maciorek, a także rozplodników;
- 2) zakup ziemi na cele rolnicze oraz nakłady inwestycyjne związane z jej zagospodarowaniem przez rolników indywidualnych w okresie 5 lat od daty jej zakupu lub przejęcia na własność;
- 3) budownictwo mieszkaniowe.

Rozporządzenie to przewidywało też preferencyjne kredyty na zakup środków obrotowych do produkcji rolnej. W nowelizacji rozporządzenia (w lipcu) uwzględniono skup produktów rolnych (tzw. kredyt skupowy). W kolejnych latach rozszerzano listę celów objętych preferencjami. W 1991 r. dodano punkt o nakładach inwestycyjnych na przystosowanie gospodarstw rolniczych do produkcji żywności metodami ekologicznymi, a w punkcie o nakładach na zagospodarowanie ziemi uwzględniono zakup maszyn i urządzeń do produkcji rolnej, z wyjątkiem ciągników i innych środków transportowych². W 1992 r. w punkcie o zagospodarowaniu ziemi dopuszczono już kredytowanie zakupu ciągników i trwałych nasadzeń, w 1994 r. dołączono kredytowanie paliw. W 1994 r. kredyty na zakup ziemi i jej zagospodarowanie zostały wyłączone z rozporządzenia i znalazły się w gestii ARiMR.

Kredyty „wiosenne” i „skupowe” były udzielane przez banki, które zawarły odpowiednie umowy z Ministerstwem Finansów. W 1990 r. był to głównie BGŻ i zrzeszone w nim banki spółdzielcze, w 1991 – BGŻ (BS), BH, PKO S.A., PKO BP i 9 banków komercyjnych. W 1992 r. dołączyły 3 banki cukrownicze, Gospodarczy Bank Wielkopolski i kilka samodzielnych banków spółdzielczych, w 1993 r. lista banków dysponujących dopłatami liczyła ponad 30 pozycji, w 1994 r. kredytów „wiosennych” udzielały 24 banki (i zrzeszone BS), a „skupowych” – 29 (i zrzeszone BS).

²W tym też roku kredyty preferencyjne na zakup nawozów i środków ochrony roślin zostały uregulowane oddzielnym aktem prawnym, a w budżecie przewidziano na ten cel osobne środki.

Tabela 1.

Oprocentowanie kredytów „wiosennych” udzielanych rolnikom oraz stopy kredytu refinansowego w latach 1990–1994

Przeznaczenie kredytów preferencyjnych	Lata	Stopa procentowa uzyskiwana przez banki	Stopa procentowa płacona przez rolników	Stopa kredytu refinansowego [%]
Postęp biologiczny	1990	stała stopa procentowa	0,7 bankowej stopy procentowej	1990
	1991	stopa kr. ref. + 3 pkt. procentowe	0,5 stopy kr. ref., ale nie mniej niż 20%	styczeń 36/m*
	1992	stopa kr. ref. + 4 pkt. procentowe	0,7 stopy kr. ref., ale nie mniej niż 20%	luty 20/m
	1993	1,12 stopy kr. refinansowego	0,7 stopy kr. ref., ale nie mniej niż 15%	marzec 10/m
	1994	1,14 st. kr. ref. lub 1,2 st. kr. red.	10%	kwiecień 8/m
Nawozy i środki ochrony roślin	1990	I półrocze-stała stopa procentowa od 1VII st. kr. ref.+2 pkt. proc.	I półrocze: dla kr. 6-miesięcznych – 24%, dla kr. 9-mies. – 30%; II półrocze: 18%	maj 5,5/m
	1991	nie regulowane Roz. R.Min.	nie regulowane Rozporządzeniem R.Min.	czerwiec 4/m
	1992	stopa kr. ref.+4 pkt. proc.	0,7 stopy kr. ref., ale nie mniej niż 20%	1.07.–14.10. 1990 r. 34/r*
	1993	1,12 st. kr. refinansowego	0,7 stopy kr. ref., ale nie mniej niż 15	15.10.–20.11 1990 r. 43/r
	1994	1,14 st. kr. ref. lub 1,2 st. kr. red.	10%	21.11.1990 r.- 31.01.1991 r. 55/r
Zakup ziemi na cele rolnicze	1990	stała stopa procentowa	0,8 bankowej stopy procentowej	1991–1994
	1991	stopa kr. ref.+ 3 pkt. procentowe	0,5 stopy kr. ref., ale nie mniej niż 20%	1.02.91.–30.04.1991 r. 72/r
	1992	stopa kr. ref. + 4 pkt. procentowe	0,5 stopy kr. ref., ale nie mniej niż 20%	1.05.91.–4.07.1991 r. 54/r
	1993	1,12 stopy kr. refinansowego	0,5 stopy kr. refinansowego	5.07.91.–1.08.1991 r. 50/r
	1994	kredyty w gestii ARiMR	kredyty w gestii ARiMR	2.08.91.–14 .09.1991 r. 44/r
Nakłady na zagospodarowanie ziemi roln.	1990	stała stopa procentowa	0,8 bankowej stopy procentowej	15.09.1991 r.-
	1991	stopa kr. ref.+ 3 pkt. procentowe	0,5 stopy kr. ref., ale nie mniej niż 20%	30.06.1992 r. 40/r
	1992	stopa kr. ref.+ 4 pkt. procentowe	0,5 stopy kr. ref., ale nie mniej niż 20%	1.07.1992 r.-
	1993	1,12 st. kredytu refinansowego	0,5 st. kr. ref. (przy ciągniku 0,7 st. kr. ref.)	21.02.1993 r. 38/r
	1994	kredyty w gestii ARiMR	kredyty w gestii ARiMR	22.02.1993 r.-

Nakłady inwestycyjne związane z przy-stosowaniem do produkcji żywności metodami ekologicznymi	1990 1991 1992 1993 1994	nie regulowane Roz. R.Min. stopa kr. ref. + 3 pkt. procentowe stopa kr. ref. + 4 pkt. procentowe 1,12 stopy kr. refinansowego 1,14 st. kr. ref. lub 1,2 st. kr. red.	nie regulowane Roz. R.Min. 0,5 stopy kr. ref., ale nie mniej niż 20% 0,5 stopy kr. ref., ale nie mniej niż 20% 0,5 stopy kr. refinansowego 10%	12.05.1994r. 35/r 13.05.94– 31.12.1994r. 33/r 1994 r. – kr. redyskontowy 1.01. – 12.05 29/r
Zakup paliwa	1994	1,14 st. kr. ref. lub 1,2 st. kr. red.	10%	12.05. – 31.12. 28/r

*oprocentowanie w stosunku: m – miesięcznym, r – rocznym

Źródło: Rozporządzenie R. Min. regulujące kredyty wiosenne, Dz.U. RP nr 27/1990, 50/1991, 24/1992, 30/1993, 55/1994, Życie Gospodarcze nr 23/1994 r.

Tabela 2.

Inne warunki udzielania i spłat kredytów „wiosennych” w latach 1990–1994

Rok	Maksymalna wysokość kredytu na gospodarstwo	Termin spłaty kredytu	Pozostałe warunki
1	2	3	4
1990	Na zakup środków obrotowych: w I półroczu 10 mln zł w II półroczu 20 mln zł Na budownictwo mieszkaniowe – 70% kosztów budowy domu o powierzchni do 140 m ² .	W I półroczu kredytu na środki obrotowe udzielano na 6 lub 9 miesięcy. W II półroczu zgodnie z indywidualnym cyklem produkcji rolnej, ale nie dłużej niż 12 miesięcy. Na inne cele nie określono.	W latach 1991–1994 producenci chcący przestawić gospodarstwo na produkcję żywności metodami ekologicznymi powinni przedstawić atest lub zaświadczenie wydane przez Stowarzyszenie Producentów Żywności Metodami Ekologicznymi EKOLAND.
1991	70%, ale nie więcej niż 100 mln zł wartości nakładów inwestycyjnych na zakup ziemi na cele rolnicze, takie same wielkości: – na zagospodarowanie ziemi – na przystosowanie gospodarstwa do produkcji żywności metodami ekologicznymi.	Nie określono	W latach 1992–1993 rolnik obowiązany był okazać bankowi imienny dowód zakupu nawozów i środków ochrony roślin w ciągu 2 miesięcy od daty zaciągnięcia kredytu. W 1994 r. należy udokumentować fakturami VAT lub rachunkami uproszczonymi co najmniej 80% wartości kredytu.

cd. tabeli 2

1	2	3	3
1992	80% wartości wydatków na zakup ziemi na cele rolnicze; 50% wartości nakładów inwestycyjnych na zagospodarowanie ziemi; 90% wartości nakładów inwestycyjnych na przystosowanie gospodarstwa do produkcji żywności metodami ekologicznymi.	Dla kredytów na nawozy i środki ochrony roślin termin spłaty 31.12.1992. Na inne cele nie określono.	
1993	250 mln zł na zakup ziemi na cele rolnicze; 300 mln zł na nakłady inwestycyjne na zagospodarowanie ziemi; 250 mln zł na przestawienie gospodarstwa na produkcję żywności metodami ekologicznymi.	Dla kredytów na nawozy i środki ochrony roślin termin spłaty 31.12.1993. Na inne cele nie określono.	W 1994 r. należało przedstawić nakaz płatniczy podatku rolnego określającego wielkość UR w gospodarstwie i oświadczenie, że się ich nie oddzierżawia.
1994	na wszystkie cele kredytu „wiosennego” – 1 mln zł na 1 ha UR w gospodarstwie	6 miesięcy dla wszystkich celów kredytu wiosennego.	

Źródło: Rozporządzenie Rady Ministrów regulujące kredyty „wiosenne” w latach 1990–1994, Dz. U. RP: 1990 r. nr 27, 1991 r. 50, 1992 r. nr 24, 1993 r. nr 30, 1994 r. nr 55.

Wartość udzielonych przez poszczególne banki kredytów preferencyjnych zależała od ich możliwości kredytowych i przyznanej im kwoty dopłat do oprocentowania. Większość przewidzianych dopłat przyznano BGŻ i bankom spółdzielczym. W 1991 r. BGŻ i BS otrzymały 73,1% dopłat, w 1992 r. BGŻ (BS), Gospodarczy Bank Wielkopolski (BS) i samodzielne banki spółdzielcze uzyskały 81,8% środków, w 1993 r. udział BGŻ, banków regionalnych i banków spółdzielczych spadł do 65%, w 1994 r. BGŻ, bankom regionalnym i spółdzielczym przyznano 81,2% zaplanowanych dopłat do kredytów „wiosennych” i 27,9% do kredytów „skupowych”. Z budżetu państwa wypłacano bankom część oprocentowania, odpowiadającą różnicy między stopą procentową płaconą przez rolników czy podmioty skupujące produkty rolne i „żądaną” przez banki. Banki nie miały jednak swobody kształtowania tej stopy procentowej, gdyż naturalnym zjawiskiem byłoby ustalanie jej na wysokim poziomie. Ustawodawca zabezpieczał się przed tym, ustalając stopę oprocentowania dla banków na poziomie stopy kredytu refinansowego (od 1994 r. także redyskontowego) podwyższonej o kilka punktów procentowych, był to poziom niższy od rynkowych stóp procentowych w tych latach (tabela 1). Stopy procentowe od kredytów preferencyjnych płacone przez rolników były znacznie niższe od rynkowych. Różnica ta była najwyższa w 1994 r., gdyż stopa procentowa płacona przez rolników wynosiła 10%, natomiast rynkowa była około 4-krotnie wyższa. Kredyty „wiosenne” na niektóre cele miały określony maksymalny termin spłaty (tabela 2). W 1990 r. było to 6 lub 9 miesięcy dla kredytów obrotowych udzielonych w I półroczu i 12 miesięcy dla kredytów w II półroczu. W 1991 r. kredytów na nawozy i środki ochrony roślin udzielano na okres do 1 roku. W 1992 i 1993 r. kredyty na ten cel miały termin spłaty do 31 grudnia. W 1994 r. kredyty nawozowe, na postęp biologiczny, paliwo, nakłady inwestycyjne na produkcję ekologiczną musiały być spłacone w ciągu 6 miesięcy. Ograniczona była wartość kredytów na niektóre cele. Ograniczenia te miały charakter kwotowy (1990, 1993, 1994) lub procentowy – jako procent od nakładów (1992). W 1991 r. zastosowano łącznie powyższe rodzaje ograniczeń.

Wartość i struktura dopłat do kredytów preferencyjnych

W ustawie budżetowej corocznie przewidywano określoną kwotę na dopłaty do kredytów „wiosennych” i „skupowych”. Zarówno ustawy, jak i coroczne rozporządzenia Rady Ministrów nie regulowały proporcji podziału środków na kredyty „skupowe” i „wiosenne”, a w ramach kredytów „wiosennych” na poszczególne cele. Banki miały możliwość dowolnego kształtowania proporcji podziału dopłat do poszczególnych rodzajów kredytów. Mogły przeznaczyć wszystkie środki na kredyt „skupowy”. Dopiero w 1994 r. Ministerstwo Finansów zasugerowało im określony podział środków na kredyt „wiosenny” i „skupowy”.

W kolejnych latach dopłaty z budżetu państwa do kredytów preferencyjnych „wiosennych” i „skupowych” wynosiły:

1990 r. – 834,950 mld zł;

1991 r. – 1183,257 mld zł (dodatkowo 850 mld zł z budżetu wykorzystano na bezpośrednie kredytowanie zakupów nawozów i środków ochrony roślin);

1992 r. – 1101,5 mld zł;

1993 r. – 1498,8 mld zł;

1994 r. – zaplanowano 1402,7 mld zł: 809,545 mld zł na kredyt „wiosenny” i 593,183 mld zł na kredyt „skupowy”.

W cenach stałych z 1990³ dopłaty te wynosiły: w 1991 r. – 684,0 mld zł; w 1992 r. – 458,4 mld zł; w 1993 r. – 458,3 mld zł i w 1994 r. – 339,9 mld zł.⁴

Tabela 3.

Wartość i struktura wykorzystania środków budżetowych na dopłaty do kredytów „wiosennych” i „skupowych” w latach 1992–1994

Wyszczególnienie	1992		1993*		1994 plan		wyko- nanie na 30.09.
	mld zł	%	mld zł	%	mld zł	%	mld zł
Dopłata ogółem**	1101,5	100,0	1565,6	100,0	1402,7	100,0	
w tym do kredytów:							
1. „skupowych”	867,0	78,7	1459,8	93,3	593,2	42,3	141,5
2. „wiosennych”	187,7	17,0	105,8	6,7	809,5	57,7	390,11
w tym na:							
– postęp biologiczny	30,7	2,8	26,6	1,7			36,8
– zakup nawozów							
i środków ochrony roślin	136,3	12,3	31,7	2,0			347,8
– zakup ziemi i jej zagospodarowanie	20,7	1,9	47,5	3,0			–
– przystosowanie gospodarstw do produkcji metodami ekologicznymi	0,0		0,0				0,01
– paliwo	–		–		–		4,7
3. Inne rozliczenia	46,8	4,3	–66,8*				0,8

*Kwota 66,8 mld zł z tytułu innych rozliczeń, np. zwrotu nie wykorzystanych środków w roku poprzednim, powiększyła kwotę dopłat z budżetu państwa wynoszącą 1498,8 mld zł, tak że faktyczna kwota dopłat w tym roku wynosiła 1565,6 mld zł.

**Dopłaty z danego roku są przeznaczone na dopłaty do oprocentowania kredytów udzielonych w latach poprzednich i roku bieżącym.

Źródło: Departament Długu Publicznego w Ministerstwie Finansów.

³Zastosowano wskaźniki cen towarów i usług zakupywanych przez gospodarstwa indywidualne w rolnictwie.

⁴W latach 1992, 1993, 1994 rolnicy mogli też korzystać z kredytów „suszowych”, na które przyznano osobne środki. Zagadnienie to zostało omówione w dalszej części niniejszego artykułu.

Z powyższych danych wynika, że z roku na rok zmniejszano środki finansowe, w ujęciu realnym, przeznaczane na tę formę pomocy dla rolnictwa.

W latach 1992 i 1993 dopłaty do kredytów preferencyjnych dla rolnictwa i gospodarki żywnościowej przeznaczono głównie na kredyt „skupowy”, dopłaty do kredytów „wiosennych” były niewielkie zarówno w ujęciu względnym, jak i bezwzględnym. Doświadczenia z 1993 r., gdy banki zużyły na kredyt „skupowy” 93,3% dopłat, sprawiły, że w 1994 r. Ministerstwo Finansów podzieliło formalnie przyznaną kwotę na dwie części – dopłaty do kredytów „wiosennych” i do kredytów „skupowych”. Dopłaty do kredytów „wiosennych” stanowiły 57,7% zaplanowanej kwoty, wartościowo były kilkakrotnie wyższe niż w latach poprzednich i nie dotyczyły już zakupów ziemi i nakładów inwestycyjnych na jej zagospodarowanie. W praktyce banki miały jednak nadal możliwość dokonywania przesunięć środków.

Wartość udzielonych kredytów i ich efekty produkcyjne

Wielkość dopłat i możliwości kredytowe banków z jednej strony, a popyt na kredyt ze strony podmiotów uprawnionych z drugiej determinowały wartość kredytów preferencyjnych udzielonych w latach 1990–1994. Szacunkowe wartości kredytów „wiosennych” i „skupowych” w latach 1992 i 1993 oraz prognozę na 1994 r. prezentuje tabela 4. Analogiczne szacunki dla lat 1990 i 1991 nie były prowadzone.

Wartość udzielonych kredytów „wiosennych” w 1992 r. była w skali kraju niska – około 1,2 bln zł. Efekty kredytów w zakresie postępu biologicznego, zakupu i zagospodarowania ziemi były niewielkie, dla przykładu cała suma kredytów udzielonych na postęp biologiczny wystarczałaby na sfinansowanie zakupu sadzeniaków na kilka procent powierzchni zajętej pod uprawę ziemniaka w 1992 r. Kredyty nawozowe pozwoliły na sfinansowanie kilkunastu procent ilości zakupionych w tym roku nawozów.

W 1993 r. wartość kredytów „wiosennych” w ujęciu nominalnym była o 44% mniejsza niż w roku poprzednim, a w ujęciu realnym, w cenach 1992 r., o około

Tabela 4.

Szacunkowe dane dotyczące średniorocznego wykorzystania kredytów preferencyjnych w latach 1992 i 1993 oraz prognoza na 1994 r.

Wyszczególnienie	1992	1993	1994
	mln zł		
Kredyt na:	5 551,9	9 815,1	15 951,4
1. skup i zapasy płodów rolnych ze zbiorów roku poprzedniego i bieżącego	—	46,7	108,1
2. skup i przechowywanie ryb	144,6	178,5	1 667,8
3. postęp biologiczny	885,2	216,2	1 666,0
4. nawozy i środki ochrony roślin			
5. zakup ziemi i nakłady inwestycyjne na jej zagospodarowanie	124,1	219,7	—

Źródło: Departament Długu Publicznego w Ministerstwie Finansów.

60%. Spadek dotyczył nawozów i środków ochrony roślin. Na postęp biologiczny, zakup i zagospodarowanie ziemi udzielono w ujęciu nominalnym kredytów o wyższej wartości. Efekt kredytów nawozowych był minimalny, na postęp biologiczny, zakup ziemi i jej zagospodarowanie podobny jak w roku 1992. Należy jednak pamiętać, że w 1992 r. uruchomiono kredyty „suszowe”. Gros środków na ten cel zostało wykorzystane w 1993 r. Można więc przypuszczać, iż miało to wpływ na ukształtowanie proporcji podziału dopłat z budżetu między kredyty „wiosenne” i „skupowe” w 1993 r. i takie sumy udzielonych kredytów. Warto podkreślić, że w szacunkach Ministerstwa Finansów nie ma wymienionych sum kredytów na nakłady inwestycyjne związane z przystosowaniem gospodarstw do produkcji żywności metodami ekologicznymi. Świadczy to o marginalnym znaczeniu tego kredytu.

W 1994 r. planowana suma dopłat do kredytów „wiosennych” w ujęciu nominalnym i realnym była kilkakrotnie wyższa niż zrealizowane dopłaty w latach ubiegłych, toteż prognozowane wielkości kredytów na poszczególne cele były także wyższe niż faktycznie udzielone uprzednio. W prognozie zwraca uwagę podobna wartość kredytów nawozowych i na postęp biologiczny. Świadczy to o szczególnej trosce ustawodawcy o wdrażanie postępu biologicznego. Po 9 miesiącach wykonania (tabela 3) okazało się, że dopłata do kredytów nawozowych była prawie 10-krotnie większa niż do kredytów finansujących postęp biologiczny, toteż prognoza w tym zakresie nie spełniła się. W prognozie na rok 1994 nie było pozycji nakłady inwestycyjne na produkcję ekologiczną. Wynika stąd, że ustawodawca przewidywał na podstawie doświadczeń z lat ubiegłych, że rolnicy nie będą zainteresowani kredytami na te cele. Potwierdza to wykorzystana w ciągu 9 miesięcy 1994 r. wielkość dopłat do kredytów inwestycyjnych na przestawienie gospodarstw na produkcję żywności metodami ekologicznymi. Suma w zaokrągleniu 10 mln zł świadczy, że w skali kraju udzielono na jej podstawie kredytu(ów) o kilkudziesięciomilionowej wartości, co jest, jak na nakłady inwestycyjne, wielkością znikomą. Dopłaty do kredytów na paliwo i, co z tego wynika, wielkość udzielonych na nie kredytów były w skali kraju bardzo małe.

Z badań ankietowych dotyczących wartości i zasięgu kredytów preferencyjnych „wiosennych” i „skupowych” w 1994 r., przeprowadzonych przez Sekcję Analiz Ekonomicznych Polityki Rolnej przy Ministerstwie Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej wynika, że do połowy lipca 1994 r. banki udzieliły kredytów „wiosennych” na sumę około 4,5–4,6 bln zł, co jest zgodne z prognozą Ministerstwa Finansów. Zdecydowaną ich większość (79% ogólnej wartości) udzieliły banki spółdzielcze. Ogólną liczbę udzielonych kredytów oszacowano na 475 tys., czyli skorzystało z nich około 23% rolników. Należy zaznaczyć, że banki spółdzielcze w pierwszej kolejności obsługiwały swoich udziałowców. W wielu województwach wskaźnik udziału spółdzielców w ogólnej liczbie rolników, którzy zaciągnęli te kredyty preferencyjne, wyniósł 90% [Krzyżanowska, Kwieciński 1994]. Było to zjawisko negatywne, gdyż dopłaty do kredytów preferencyjnych pochodziły z

budżetu państwa i nie było żadnych podstaw do uprzywilejowania udziałowców banków spółdzielczych. Mieli oni możliwość zaciągania kredytów preferencyjnych przeznaczonych tylko dla nich.

Kredyt „wiosenny” jako instrument upowszechniania postępu rolniczego i restrukturyzacji gospodarstw indywidualnych

Ocena efektów kredytów preferencyjnych „wiosennych” w latach 1990–1994 nastęrcza wielu trudności zarówno natury metodologicznej (dobór kryteriów i wskaźników ocen), jak i technicznej (brak danych o wartości i strukturze dopłat, liczbie rolników korzystających oraz wielkości i strukturze kredytów „wiosennych” udzielonych w 1990 i 1991 r., brak danych co do liczby podmiotów korzystających w 1992 i 1993 r.).

A. Woś [1992] do oceny skuteczności (ale nie efektywności) preferencyjnych kredytów na nawozy i środki ochrony roślin w 1991 r. stosuje wielkość sprzedaży nawozów. Według tego kryterium preferencyjny kredyt nawozowy udzielony w 1991 r. (kredyt „wiosenny” w tym roku nie obejmował kredytu na nawozy i środki ochrony roślin, w ustawie budżetowej przewidziano oddzielnie środki na ich bezpośrednie kredytowanie) charakteryzował się niską skutecznością, gdyż wiosną 1991 r. sprzedano nawozów o 37% mniej, a nawozów wapniowych o 22% mniej niż wiosną 1990 r. Jednak Autor zaznacza, że nie wiadomo, jaki byłby na nie popyt, gdyby nie zastosowano kredytu preferencyjnego. Jednocześnie podkreśla, że nawóz był drogi i efektywność jego zastosowania (relacja plon/nawożenie) niska.

Zastosujemy tę metodę do oceny skuteczności kredytowania preferencyjnego w latach 1990–1994. Tabela 5 zawiera wielkość zużycia środków produkcji objętych kredytami preferencyjnymi w okresie 1990–1994.

W okresie 1989–1992 z roku na rok w gospodarstwach indywidualnych spadało zużycie nawozów mineralnych i wapniowych. Szczególnie głęboki spadek (48,5%) zużycia nawozów mineralnych, wobec roku poprzedniego, zanotowano w roku gospodarczym 1990/1991, natomiast w 1991/1992 w stosunku do 1990/1991 był on już znacznie mniejszy (choć nadal duży), bo 22,6%. W roku gospodarczym 1992/1993 zużycie tych nawozów wzrosło o 14,2%, rok później o 12,8%.

Sprzedaż kwalifikowanego materiału siewnego zbóż dla całego rolnictwa (niestety nie dysponujemy danymi dotyczącymi tylko gospodarstw indywidualnych) systematycznie spadała, w roku 1990/1991 w stosunku do poprzedniego o 30,8%, w roku 1991/1992 o 33,6%. Sprzedaż kwalifikowanych sadzeniaków spadła jeszcze bardziej, odpowiednio w tych latach o 42,1 i 50,4%.

Nakłady netto na stado podstawowe w latach kalendarzowych (obliczone jako różnica wartości stada według stanu na końcu i początku roku) mają znak ujemny i zwiększającą się wartość bezwzględną. Oznacza to, że z roku na rok stado podstawowe malało, ale to nie musiało pociągać za sobą następstw negatywnych, gdyby nastąpiła jakościowa poprawa stada.

Tabela 5.

Zużycie środków produkcji objętych preferencyjnymi kredytami „wiosennymi” w latach 1990–1994

Wyszczególnienie	Rok gospodarczy				
	1989/90	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94
Zużycie nawozów mineralnych w przeliczeniu na czysty składnik przez gospodarstwa indywidualne [tys. ton]	1 937	998,7	773,4	883,3	996
Zużycie nawozu wapniowego (CaO) przez gospodarstwa indywidualne [tys. ton]	2 099,7	1 598,7	1 626,4	1 642,0	1 515
Sprzedaż materiału siewnego całemu rolnictwu [tony]					
– zbóż	378 891	262 368	174 454	.	.
– ziemniaków	317 499	183 676	91 042	.	.
	Rok kalendarzowy				
	1990	1991	1992	1993	1994
Nakłady netto na stado podstawowe w gospodarstwach indywidualnych, ceny bieżące [mln zł]	–193,5	–882,1	–1 094,4	.	.
Przeciętna powierzchnia ogólna indywidualnego gospodarstwa rolnego [ha]	7,1	7,1	7,1	7,1	7,6

Źródło: Rocznik Statystyczny GUS 1994, str. 361, 383, Rocznik Statystyczny 1993, str. 35, 103, 120, 135; Mały Rocznik Statystyczny 1995, str. 224.

Mimo preferencyjnych kredytów na nawozy, postęp biologiczny, zakup ziemi i jej zagospodarowanie, zużycie nawozów i kwalifikowanego materiału siewnego malało, spadała też wartość stada podstawowego, przez 5 lat nie nastąpiła też zauważalna poprawa struktury obszarowej gospodarstw indywidualnych. Świadczy to, że kredyty preferencyjne nie są wystarczająco skutecznym instrumentem polityki rolnej i, aby osiągnąć założone cele, winny być wspierane innymi narzędziami. Ocenę skuteczności kredytów preferencyjnych łagodzi w pewnym stopniu cytowana powyżej uwaga Wosia [1992], że nie wiadomo, jak kształtowałyby się te nakłady, gdyby nie były udzielane kredyty preferencyjne.

Efektywność kredytu może być oceniana jako relacja przyrostu wartości produkcji osiągniętego dzięki kredytowi do wartości kredytu wraz z kosztami z nim związanymi (odsetki, prowizja i inne koszty). Relacja ta jest korzystna, gdy jest wyższa od jedności, oznacza to bowiem, że efekt jest wyższy od nakładu. Należy tu rozróżnić efektywność w skali całego rolnictwa indywidualnego i w skali mikro, czyli gospodarstwa korzystającego z kredytu preferencyjnego.

Istotną kwestią jest tu wysokość oprocentowania kredytów preferencyjnych i wysokość prowizji, a także trudne do oszacowania i udowodnienia zjawisko wzrostu cen środków produkcji na skutek zapowiedzi udostępniania kredytu preferencyjnego na konkretne cele. Występowanie tego zjawiska przy nawozach sygnalizowała wielokrotnie prasa. W 1994 r. Urząd Antymonopolowy uznał za nieuzasadnioną skalę podwyżek cen nawozów mineralnych i ukarał z tego powodu producentów.

W badanym okresie ceny nawozów wzrastały z roku na rok o kilkadziesiąt procent. Jeżeli do wzrostu cen nawozów przyczyniły się w jakimś stopniu kredyty preferencyjne (efekt zarówno nagłaśniania tych kredytów, jak i rzeczywisty przyrost środków na ten cel), pogorszyło to sytuację gospodarstw nie korzystających z nich, gdyż za kwotę przeznaczoną na nawozy mogły kupić ich mniej, co mogło się negatywnie odbić na ich wynikach produkcyjnych i dochodowych. Gospodarstwo korzystające z kredytu preferencyjnego, aby odnieść z niego korzyść, musi uzyskać przyrost wartości produkcji wyższy niż wartość kredytu powiększona o odsetki, prowizję i inne koszty jego uzyskania. Trudno oszacować, bo jest to bardzo indywidualne, wartość efektu zastosowania kredytu w pojedynczym gospodarstwie, należy jednak pamiętać o niskiej efektywności stosowania nawozów w Polsce i dwudziesto-kilkuprocentowej stopie (dopiero w 1994 r. wyniosła ona 10%).

Z szacunku udzielonych kredytów preferencyjnych wynika, że odsetek gospodarstw korzystających z nich był do 1994 r. niewielki, w 1994 r. około 20-procentowy, toteż zdecydowana większość rolników z powodu kredytów preferencyjnych wpływających na wzrost cen musiała ograniczyć nawożenie lub obniżyć inne wydatki produkcyjne, co mogło pociągnąć w skali kraju większe straty w efektach produkcyjnych i dochodowych niż dodatnie efekty produkcyjne i dochodowe uzyskane przez gospodarstwa korzystające z kredytów preferencyjnych.

Tabela 6.

Wskaźniki wzrostu cen detalicznych 1 dt wybranych nawozów mineralnych i ciągnika Ursus o mocy 22,06 kW w latach 1990–1994 (rok poprzedni = 100)

Wyszczególnienie	1990	1991	1992	1993	1994
Mocznik nawozowy 46% N w opakowaniu	377,7	210,0	102,2	122,3	133,8
Superfosfat pylisty 18% P ₂ O ₅ luzem	181,2	234,9	121,0	135,2	131,1
Sól potasowa 56–58% K ₂ O luzem	304,3	389,9	110,7	116,9	.
Wapno nawozowe 65–75 CaO luzem	349,4	181,4	137,3	127,0	.
Ciągnik Ursus o mocy 22,06 kW	382,5	124,4	169,8	135,8	156,6

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z Rocznika Statystycznego GUS 1994 r. i Małego Rocznika Statystycznego GUS 1995 r.

Kredyty „suszowe”

Aby zmniejszyć negatywne skutki suszy, która dotknęła rolnictwo latem 1992 r., 30.11.1992 r. Rada Ministrów podjęła decyzję o udzieleniu gospodarstwom rolnym pomocy kredytowej. Środki na nią pochodziły z Funduszu Restrukturyzacji i Oddłużenia Rolnictwa.

Kredyty popularnie nazywane „suszowymi” przeznaczono na:

- 1) zakup kwalifikowanego materiału siewnego;
- 2) zakup nawozów mineralnych i środków ochrony roślin;
- 3) zakup pasz;
- 4) zakup oleju napędowego do ciągników i maszyn rolniczych.

Warunki tego kredytu były bardziej korzystne niż kredytów „wiosennych” w tym czasie, bowiem ich oprocentowanie dla rolników wynosiło 0,4% stopy kredytu refinansowego, nie więcej jednak niż 20 punktów procentowych, podczas gdy stopa oprocentowania kredytów „wiosennych” w 1992 r. i 1993 r. – 0,7% stopy kredytu refinansowego. Tylko na 50% wykorzystanego kredytu trzeba było mieć dowody zakupu środków produkcji. Maksymalną sumę kredytu na gospodarstwo uzależniono od posiadanej przez nie powierzchni użytków rolnych. Stawki na 1ha UR były zróżnicowane między województwami w zależności od stopnia poszkodowania suszą. Najwyższą kwotę, bo 1100 tys. zł na 1ha UR udostępniono gospodarstwom w województwie kaliskim, najniższą – 50 tys. zł na 1ha UR w województwie przemyskim.

Aby zapewnić szeroki dostęp do tych kredytów, wytypowano 14 banków (plus zrzeszone w BGŻ i bankach regionalnych banki spółdzielcze). Im również zaoferowano korzystniejsze warunki niż przy kredytach „wiosennych”, bo ustalona dla nich stopa procentowa równała się stopie kredytu refinansowego plus 5 punktów procentowych. Dopłaty do tych kredytów pochłoneły ze środków FRiOR 73,7 mld zł w 1992 r. i 682,9 mld zł w 1993 r., razem 756,6 mld zł [Łęcka-Mularczyk 1993]. Można, zakładając duży margines błędu, oszacować, że dopłaty te pozwoliły na udzielenie kredytów „suszowych” o wartości około 3,7 bln zł. [Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres 1.01.–31.12.1993 r.]

W 1994 r. rolnictwo ponownie zostało dotknięte suszą, w związku z tym we wrześniu uruchomiono następny kredyt „suszowy”. Środki na dopłaty do oprocentowania pochodzą z ARiMR.

Kredyt ten udzielany był na zakup:

- nawozów i środków ochrony roślin;
- kwalifikowanego ziarna siewnego;
- pasz;
- paliwa rolniczego;
- zwierząt hodowlanych.

Maksymalną wielkość kredytu na gospodarstwo określono na 1 mln zł na 1haUR. O kredyt ten rolnicy mogli się ubiegać od września 1994 r. do 31.05.1995 r. Kredyt musi być spłacony do 31.12.1995 r. Kredyty te były udzielane przez banki, które podpisały umowy z ARiMR.

Kredyty „suszowe” miały charakter okazjonalny, ich celem była pomoc rolnictwu w przezwyciężeniu skutków klęski suszy. Jednak od 1992 r. kredyty te są dostępne każdego roku. Susza w 1992 r. (w połączeniu z innymi niekorzystnymi czynnikami) spowodowała duże straty produkcyjne⁵, ale należy pamiętać, że w drugim półroczu nastąpił bardzo duży wzrost cen, np. cena pszenicy w grudniu była w porównaniu z czerwcem o 78,6% wyższa, cena ziemniaków w tym okresie wzrosła o 58,1% [Rocznik Statystyczny Rolnictwa 1993].

Susza w 1994 r. spowodowała niewątpliwie mniejsze straty niż w 1992 r., a ceny produktów rolnych wzrosły w znacznie większym stopniu (m.in. przez oczekiwania inflacyjne rozbudzone katastroficznymi prognozami zbiorów).

Wydaje się, że susza posłużyła jako pretekst do skierowania do rolnictwa dodatkowych środków pod postacią kredytów „suszowych”.

W 1994 r. i 1995 r. w połączeniu z kredytami „wiosennymi” była to niewątpliwie zauważalna pomoc dla rolnictwa. Dzięki tym kredytom znacznie więcej rolników skorzystało z tańszych kredytów i jeżeli przyjmiemy tezę, że producenci środków produkcji nie podnieśli cen w związku ze spodziewanym zwiększonym popytem, efekt kredytów będzie dodatni nie tylko dla pojedynczego gospodarstwa korzystającego z kredytów, ale i w skali całej gospodarki. W przypadku tezy przeciwnej efekt w skali makro będzie ujemny.

Kredyty inwestycyjne

Okres kształtowania gospodarki rynkowej jest niewątpliwie bardzo trudny dla rolnictwa. Sytuacja dochodowa rolnictwa w nowych warunkach uległa gwałtownemu pogorszeniu. Spadek dochodów realnych z pracy w indywidualnym gospodarstwie rolnym był bardzo głęboki⁶. Niekorzystna sytuacja dochodowa oznacza ograniczenie środków nie tylko na nowe inwestycje, ale nawet odtworzeniowe czy niezbędne nakłady bieżące. Jednocześnie rolnictwo stało przed koniecznością szybkiego wzrostu efektywności i poprawy jakości produkcji. Jest to niemożliwe bez

⁵Produkcja zbóż podstawowych na 1haUR spadła, w porównaniu z 1991 r., o 27,9%, ziemniaków o 19,4%, warzyw o 20,5%, buraków cukrowych o 26,8%

⁶W 1990 r. dochody realne z tytułu pracy w indywidualnym gospodarstwie rolnym stanowiły 48,6% dochodów w 1989 r., w 1991 r. 73,9% dochodów z 1990 r., dopiero w 1992 r. odnotowano 1,6% wzrost dochodów realnych w porównaniu z rokiem ubiegłym [Roczniki Statystyczne GUS 1991, 1992].

dużych nakładów inwestycyjnych. Oczywista stała się zatem potrzeba uruchomienia zewnętrznych, tanich źródeł finansowania rozwoju gospodarstw rolnych. Powstało kilka niezależnych źródeł inwestycyjnego preferencyjnego kredytu dla rolnictwa. Były to:

1) budżet państwa, początkowo bezpośrednio, od 1992 r. poprzez Fundusz Restrukturyzacji i Oddłużenia Rolnictwa, następnie przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa;

2) fundacje;

3) zagraniczne linie kredytowe.

Ad.1. W 1991 r. w ustawie budżetowej przeznaczono 298 mld zł na modernizację i restrukturyzację rolnictwa i przemysłu spożywczego. Faktycznie na ten cel wykorzystano 448 mld zł [Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa w 1991 r., 1992]. Na podstawie tych środków udostępniono preferencyjny kredyt na modernizację gospodarstw indywidualnych. Preferencje polegały na niższej niż rynkowa stopie procentowej i dość długim, jak na ówczesne warunki, okresie spłaty⁷. Kredyty te były udzielane przez 4 banki: BGŻ, Bank Rozwoju Rolnictwa S.A., Gospodarczy Bank Wielkopolski w Poznaniu i Bank Unii Gospodarczej.

W 1992 r. podjęto próbę instytucjonalnego rozwiązania problemu zadłużenia rolnictwa i przetwórstwa rolno-spożywczego, a także wspomagania kredytem procesów restrukturyzacji i modernizacji rolnictwa. 11.06.1992 r. został powołany Fundusz Restrukturyzacji i Oddłużenia Rolnictwa (FRiOR). Jednym z celów funduszu było udzielanie kredytów, pożyczek i pomocy w spłacie odsetek od kredytów udzielonych ze środków bankowych⁸. Pierwszeństwo w uzyskaniu kredytów przyznane zostało tym przedsięwzięciom, których realizacja była związana z programem naprawczym obejmującym restrukturyzację dotychczasowego zadłużenia. Priorytet w uzyskaniu kredytu miały inwestycje o wysokim stopniu zaawansowania oraz kredytobiorcy, którzy spłacili kredyt często kosztem prowadzonego gospodarstwa. Podmiot ubiegający się o kredyt obowiązany był przedstawić plan modernizacyjny, bilans i harmonogram wykorzystania kredytu. W przypadku nowych inwestycji wymagany udział środków własnych wynosił 20%. Warunki spłat kredytu były następujące:

- stopa procentowa – 20% w stosunku rocznym;
- karencja spłat rat i odsetek do 1 roku;
- maksymalny okres spłaty kredytu 7 lat.

⁷Oprocentowanie dla banków wynosiło 1,1 stopy kredytu refinansowego, z tego 1/4 odsetek płać państwo, a 3/4 rolnik, z tym że odsetki powyżej 24 punktów procentowych ulegają kapitalizacji i są spłacane przez rolnika dopiero po spłacie kredytu. Kredytu tego udzielano na 5 lat z możliwością dwuletniej karencji. Warunkiem uzyskania było przedstawienie projektu modernizacji gospodarstwa opracowanego wspólnie ze specjalistą z ośrodka doradztwa rolniczego.

⁸Preferowano następujące cele: produkcję i przetwórstwo mleka, mięsa, warzyw, owoców, ziół, produkcję „zdrowej żywności”, przetwórstwo zbóż i ziemniaków, przechowywalnictwo.

Kredyty były udzielane ze środków funduszu przez banki, które podpisały z nim umowę. Kredytów o wartości poniżej 1 mld zł banki udzielały samodzielnie, o wartości wyższej – po uzyskaniu akceptacji funduszu. Za pośrednictwo banki pobierały prowizję.

Nie ponosząc żadnego ryzyka finansowego, gdyż nie udzielały kredytów ze środków własnych, banki nie przykładają odpowiedniej troski do celowości, efektywności czy zabezpieczenia zwrotności kredytów. Na kredyty naprawcze i modernizacyjne dla rolnictwa wydano ze środków funduszu w okresie jego funkcjonowania 534,17 mld zł, tj. 57% środków wykorzystanych na kredyty preferencyjne. Skorzystały z nich 2173 indywidualne gospodarstwa rolne, w tym 34 kredyty miały wartość powyżej 1 mld zł (wniosków PGR, RSP, spółdzielni ogrodniczych, pszczelarskich i mleczarskich nie rozpatrywano) [Łęcka-Mularczyk 1993].

W grudniu 1993 r. utworzono Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, która przejęła środki finansowe i mienie, a także zobowiązania i wierzytelności finansowe FRiOR. W gestii ARiMR znalazły się preferencyjne kredyty inwestycyjne dla rolnictwa, przemysłu rolno-spożywczego i usług dla rolnictwa. Do agencji został przekazany preferencyjny kredyt na zakup ziemi i jej zagospodarowanie, dotychczas będący częścią kredytów „wiosennych”. Agencja realizuje swoje działania przez:

- dopłaty do oprocentowania kredytów bankowych;
- finansowanie lub udział w finansowaniu określonych zadań z obszaru rolnictwa;
- udzielanie gwarancji i poręczeń kredytowych.

W 1994 r. Agencja dopłacała do oprocentowania kredytów inwestycyjnych udzielanych na:

- kupno ziemi i całych gospodarstw;
- nakłady na budowę i modernizację budynków;
- zakup maszyn i urządzeń;
- nakłady inwestycyjne związane z przechowywaniem, przetwórstwem i uszlachetnianiem produktów rolnych.

Kredytów udzielały banki ze środków własnych. W celu ich uzyskania należało zastosować się do wymagań określonych regulaminem kredytowania banku. Wszelkie formalności załatwiane były w banku. Ubiegający się o kredyt musiał przedstawić opinię właściwego terenowo ODR o celowości zamierzonego przedsięwzięcia na danym terenie i spełnieniu formalnych wymagań uprawniających do korzystania z dopłat⁹. Ogólne warunki kredytów objętych dopłatami były następujące:

- kwota kredytu nie mogła przekroczyć:
 - a) 80% wartości nakładów inwestycyjnych na modernizację gospodarstwa, nie więcej jednak niż 3 mld zł;

⁹W 1995 r. zasady te nie zmieniły się.

b) 70% nakładów na działy specjalne produkcji rolnej i przetwórstwo rolno-spożywcze, nie więcej niż 10 mld zł;

– karencja w spłacie kapitału wynosiła 1 rok;

– stopa procentowa dla kredytobiorcy nie mogła przekroczyć 20% w skali roku.

Stopa procentowa dla banków była zmienna i nie mogła przekraczać 1,5 stopy kredytu redyskontowego w stosunku rocznym. Agencja pokrywała różnicę między stopą procentową żadaną przez banki i stopą procentową płaconą przez kredytobiorców.

Oprócz bezpośrednich kredytów preferencyjnych rolnicy, którzy zorganizowali się w społeczne komitety budowy, mogli otrzymać pomoc finansową od agencji w zakresie realizowanych inwestycji infrastrukturalnych na budowę wodociągów, kanalizacji, telefonizacji¹⁰.

Agendą rządową, finansującą dopłaty do kredytu preferencyjnego dla dzierżawców majątku z Zasobów Własności Rolnej Skarbu Państwa, jest Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa. Dzierżawcy mogą ubiegać się o kredyt na wykup majątku obrotowego i ruchomych środków trwałych z zasobów w bankach, które podpisały umowę z agencją. Wysokość kredytu nie może przekraczać 80% wartości wykupowanego majątku okołodzierżawnego, okres spłaty kredytu wynosi do 5 lat, stopa procentowa dla kredytobiorcy 24–26%, dla banku 1,3–1,35 stopy kredytu redyskontowego lub 1,135 stopy kredytu refinansowego.

Ad.2. Preferencyjny charakter miały kredyty udzielane przez Fundację Wspomagającą Zaopatrzenie Wsi w Wodę. Były one przeznaczone na budowę wodociągów i kanalizacji wiejskich. Warunki były bardzo korzystne, gdyż stopa procentowa kredytu na wodociągi wynosiła 0,3 stopy kredytu refinansowego, na kanalizację i oczyszczalnię 0,2 stopy kredytu refinansowego, ale nie mniej niż 7% rocznie. Okres kredytowania dla wodociągów wynosił do 6 lat, z karencją do 2 lat, a dla kanalizacji – 10 lat, z karencją do 3 lat. Wysokość kredytu nie mogła przekroczyć 50% kosztów inwestycji.

Kredyty z innych fundacji były przeznaczane na inwestycje w przemyśle rolno-spożywczym, co zwiększa zbyt dla produktów rolnych oraz tworzy nowe miejsca pracy dla mieszkańców wsi, a przez to ma pozytywny wpływ na dochody gospodarstw chłopskich.

Ad.3. Kredyty preferencyjne ze środków pochodzenia zagranicznego kierowano głównie do przemysłu rolno-spożywczego. Unowocześnienie produkcji rolnej,

¹⁰Warunkami są wystąpienie wyłącznie zarządów gmin z wnioskiem o udział agencji w finansowaniu inwestycji, kompletny wniosek i dokumentacja techniczna wraz ze wszystkimi uzgodnieniami przewidzianymi przepisami, zaangażowanie środków społecznego komitetu budowy w wysokości co najmniej 75% kosztów budowy wodociągu, 60% kanalizacji, 75% telefonizacji. Wielkość udziału agencji może wynosić maksymalnie do 25% kosztów budowy dla wodociągu, 40% dla kanalizacji, 25% dla telefonizacji. Każdy wniosek jest rozpatrywany indywidualnie przy uwzględnieniu wielu szczegółowych kryteriów i informacji.

wprowadzenie postępu biologicznego i technicznego oraz poprawa struktury agrarnej wchodziło jedynie w zakres dwóch linii kredytowych¹¹:

a) importowej linii kredytowej dla sektora rolnego w ramach programu Phare Komisji Wspólnot Europejskich (tzw. Agrolinia);

b) kredyty udzielane przez Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej „Counterpart Fund”.

Ad.a. Kredyty z importowej linii kredytowej dla sektora rolnego „Agrolinia” były przeznaczone na finansowanie projektów inwestycyjnych mających charakter produkcyjny i służących poprawie polskiej produkcji rolnej i jej bezpośredniej waloryzacji. Do najważniejszych celów należały:

– zakup maszyn i urządzeń do produkcji rolnej, przetwórstwa rolno-spożywczego, działów specjalnych produkcji rolnej oraz magazynowania produktów rolnych i spożywczych;

– modernizacja i budowa pomieszczeń produkcyjnych i gospodarskich;

– zakup stada podstawowego oraz materiału do założenia trwałych plantacji.

Kredyty były wypłacane w złotych lub w wyjątkowych wypadkach w walutach innych państw. Oprocentowanie kredytów złotych wynosiło 0,6 stopy kredytu refinansowego plus marża banku obsługującego (do 5%), dla kredytów w innych walutach oprocentowanie ustalane było na podstawie stopy LIBOR dla okresów półrocznych plus marża banków (do 4%). Okres spłaty wynosił 12 lat, w tym karencja do 2 lat. Minimalny wkład własny – 20% kosztów inwestycji.

Ad.b. Kredyty z Europejskiego Funduszu Rozwoju Wsi „Counterpart Fund” były wykorzystywane na inwestycje związane z poprawą jakości mleka i jego przetworów, a więc zakup, modernizację i budowę obór zapewniających utrzymanie właściwej czystości i higieny krów oraz uzyskiwanego mleka, zakup doजारek, schładzarek, cystern chłodzi do odbioru mleka od rolników, zakup sprzętu żniwnego i kombajnów ziemniaczanych. Kredyt był udzielany w złotych, można nim było sfinansować do 70% wartości inwestycji, okres kredytowania do 10 lat, oprocentowanie 0,75 stopy kredytu refinansowego plus marża banku obsługującego.

Oprócz tych kredytów, mieszkańcy wsi zorganizowani w społeczne komitety budowy mogli ubiegać się o preferencyjne kredyty na gazyfikację i telefonizację wsi. Warunki były korzystne, gdyż oprocentowanie na te cele wynosiło 0,4 stopy kredytu refinansowego, okres spłaty 2-4 lata przy gazyfikacji, 3-5 lat przy telefonizacji, karencja w spłacie kapitału w obu przypadkach 1 rok. Kredytem można było pokryć do 40% wartości kosztorysowej inwestycji na gazyfikację (maksymalnie na jedno przyłącze gazowe 3 mln zł, a na całą inwestycję 3 mld) i 30% na telefonizację (maksymalna kwota kredytu 3 mld zł).

¹¹Kredyty innych zagranicznych linii kredytowych, np. Banku Światowego, ze względu na wysokość stopy procentowej trudno zaliczyć do kredytów preferencyjnych.

Podsumowanie

1. W kolejnych latach kształtowania gospodarki rynkowej rozszerzano zakres przedmiotowy kredytów preferencyjnych i zwiększano środki finansowe na nie. Stworzono podstawy stabilnych, instytucjonalnych warunków ich udzielania, polegające na:

- powołaniu do życia i wyposażeniu w środki finansowe (budżetowe i pozabudżetowe) specjalnej agencji (ARiMR) zajmującej się kompleksowo kredytami preferencyjnymi dla rolnictwa. Od marca 1995 r. w gestii agencji znalazły się również kredyty „wiosenne”

- prawnym, w formie ustaw, uregulowaniu zasad udzielania głównych rodzajów kredytów preferencyjnych dla rolnictwa.

2. Do 1994 r. dominowały kredyty „wiosenne”. Środki finansowe na nie przeznaczone wykorzystywane były głównie na dopłaty do kredytów na nawozy i środki ochrony roślin. Mogło to wynikać z faktu, że wydatki na ten cel były uznane przez rolników za najważniejsze albo że najłatwiej udokumentować rachunkami zakup nawozów, a kredyt wykorzystać na inny cel.

3. Skuteczność kredytów „wiosennych” we wdrażaniu postępu rolniczego i restrukturyzacji gospodarstw była niska. W latach 1990–1992 nastąpił spadek zużycia nawozów sztucznych, kwalifikowanego materiału siewnego i stagnacja w wielkości przeciętnego obszaru gospodarstwa. Dopiero w 1993 r. odnotowano niewielkie zwiększenie zakupów nośników postępu rolniczego, a w 1994 r. przyrost przeciętnej powierzchni użytków rolnych w gospodarstwie indywidualnym.

4. W skali całego rolnictwa efekty produkcyjne kredytów „wiosennych” mierzone wielkością przyrostu produkcji uzyskaną dzięki nim są trudne do oszacowania. Istnieją podstawy, aby przypuszczać, że mogą być wręcz ujemne, gdyż dodatnie efekty, jeśli wystąpiły, w gospodarstwach korzystających z nich są niwelowane przez ujemne w gospodarstwach nie korzystających, ale zmuszonych płacić wyższe ceny za nawozy. Część z nich mogła przez to zmniejszyć nawożenie i uzyskać niższe plony.

5. Z roku na rok rozszerzano zakres przedmiotowy kredytów preferencyjnych. Nie popierano tego jednak odpowiednim realnym zwiększaniem środków finansowych przeznaczanych na dopłaty do oprocentowania. W 1994 r. kredyty preferencyjne można było zaciągnąć na prawie wszystkie środki obrotowe i inwestycyjne. Wypacza to ideę kredytu preferencyjnego, osłabia jego bodźcową funkcję, powoduje rozproszenie i rozdrobnienie środków. Tak szeroki zakres przedmiotowy kredytów preferencyjnych będzie wymagał systematycznie rosnących środków finansowych z budżetu państwa. Obsługa kredytów z lat ubiegłych może w niedalekiej przyszłości spowodować drastyczne ograniczenie udzielania kredytów preferencyjnych.

6. Pozytywnie należy ocenić rolę preferencyjnych kredytów i pomocy finansowej ARiMR w tworzeniu technicznej infrastruktury wsi (wodociągi, kanalizacja,

telefonizacja). Kredyty te mają duże znaczenie jako źródło finansowania i jako czynnik przesądzający o podjęciu inwestycji.

Literatura

- KRZYŻANOWSKA Z., KWIECIŃSKI A. przy współpracy całego zespołu SAEPR, 1994: Kredyty preferencyjne „wiosenne” – 1994, Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa nr 5, Warszawa.
- ŁĘCKA-MULARCZYK B., 1993: Funkcjonowanie Funduszu Restrukturyzacji i Oddłużenia Rolnictwa (lipiec 1992 – październik 1993), praca magisterska pod kierunkiem prof. dr. hab. J. Lewandowskiego, Wydział Rolniczy SGGW, Warszawa.
- STEFANŃSKI M., 1989: Polityka kredytowania indywidualnych gospodarstw rolnych w Polsce, Wydawnictwo Spółdzielcze, Warszawa.
- URBAN R., 1991: Problemy kapitałowe gospodarki żywnościowej a polityka i system kredytowy, Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, zeszyt nr 302, IERiGŻ, Warszawa.
- WOŚ A., 1992: Polityka rolna w warunkach liberalizacji rynku (1990–1992), IERiGŻ, Warszawa.
- Sprawozdania z wykonania budżetu państwa za rok 1990, 1991, 1992, 1993, 1994, Ministerstwo Finansów.
- Roczniki Statystyczne GUS: 1991, 1992, 1993, 1994.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa GUS 1993.
- Informator o liniach kredytowych dla sektora rolnego (maj 1994), Fundusz Współpracy (Cooperation Fund), Poznań, 1994.

Preferential credits for individual farms over the period of changes of the system (1990–1994)

Abstract

In the years 1990–1994 preferential credits in agriculture were for progress in agriculture and structural transformations. During that time this instrument was used twice to help farmers in overcoming the effects of drought in 1992 and 1994. The preferential credits were provided generally by BGŻ, GBW, GBPZ, BUG and other associated banks. Preferences meant a lower than market interest rate. The range of subjects covered by these credits increased every year, whereas in reality financial funds decreased for additional payments from state budget. This was one of the factors of low effectiveness of these credits.

Obciążenia finansowe a sytuacja dochodowa rolnictwa indywidualnego w Polsce w latach 1985–1993

Dokonujący się od 1989 r. proces wdrażania wolnego rynku w sektorze gospodarki żywnościowej w Polsce przebiega w wielu płaszczyznach (m.in. instytucjonalnej, własnościowej, organizacyjnej). W ostateczności prowadzi on do zmian proporcji ekonomicznych w całej gospodarce żywnościowej i poszczególnych jej segmentach.

Jeśli chodzi o rolnictwo, to cechą charakterystyczną zachodzących tu przemian restrukturyzacyjnych jest ich etapowość. W połowie 1989 r. jako pierwsze całkowicie zostały uwolnione ceny na produkty rolnicze i żywnościowe. Natomiast rynek środków produkcji w dalszym ciągu pozostawał pod kontrolą państwa. W rezultacie wprowadzenie reguł rynkowych do polskiej gospodarki spowodowało wzrost dochodów rolniczych. Z kolei w 1990 r. uwolnione zostały ceny środków produkcji, które wzrosły relatywnie szybciej niż ceny produktów rolniczych. W efekcie mieliśmy do czynienia ze spadkiem realnych dochodów z rolnictwa.

A zatem, po 1990 r. w Polsce w zasadzie mamy w odniesieniu do rolnictwa warunki gospodarki rynkowej. W tych warunkach ciągle występują zmienne relacje cen produktów rolniczych do środków produkcji oraz cen jednych produktów rolniczych do drugih. Jest to, jak wiadomo, domena wolnego rynku. Obecnie państwo bezpośrednio nie ma wpływu na kształtowanie się cen na rynku rolniczym. Te natomiast decydują o sytuacji dochodowej rolnictwa. Z kolei na tę sytuację istotny wpływ ma rolniczy system świadczeń finansowych, który jako jedyny jest kreowany w warunkach wolnego rynku przez państwo. W Polsce po wprowadzeniu gospodarki rynkowej w rolniczej polityce świadczeń finansowych, jeśli chodzi o kryteria ich wymiaru, niewiele się zmieniło. W podatku rolnym od gruntów w dalszym ciągu obowiązują te same (z 1984 r.) ekonomiczne zasady jego naliczania. Podstawą wymiaru tego świadczenia jest suma hektarów przeliczeniowych podatkowych. Wysokość podatku z 1 hektara podatkowego wynosi równowartość 2,5 q żyta, którą ustala się według cen GUS podawanych dwukrotnie w ciągu roku podatkowego. W pozostałych rolniczych świadczeniach finansowych, tj. składkach na obowiązkowe ubezpieczenia osobowe i majątkowe, nie nastąpiły także żadne zmiany dotyczące zasad ich wymiaru. Jedynie w podatku rolnym od dochodów z działów specjalnych produkcji rolniczej należy odnotować nowe rozwiązania. Do 1992 r. podatek ten

ustalany był z jednostki produkcji specjalnej na podstawie zryczałtowanych norm dochodu. Był on obliczany według progresywnej skali, której rozpiętość wynosiła od 10 do 75%. Od 1992 r. podatek ten został włączony do podatku dochodowego od osób fizycznych. Jest naliczany zgodnie z obowiązującą w tym podatku skalą. W 1995 r. dochody do 124 mln zł obciążone były podatkiem w wysokości 21%, od dochodów w granicach od 124 do 248 mln zł pobierany podatek wynosił 33%, natomiast dochody powyżej 248 mln zł opodatkowane były w wysokości 45%. Z racji nowego uregulowania nastąpiło zmniejszenie opodatkowania gospodarstw prowadzących działy specjalne produkcji rolniczej. Warto dodać, że zmniejszenie to nie wynika tylko z nowej, korzystniejszej skali podatkowej. Ma ono także swoje podłoże w dawno już nie zmienianych normach jednostkowych dochodu z rolniczej produkcji specjalnej. Obecnie obowiązują normy tego dochodu ustalone jeszcze w 1991 r.¹

Obliczona według tych norm podstawa wymiaru podatku jest bardzo zdewaluowana, stąd też naliczany podatek jest zaniżony. A zatem można przyjąć, że ekonomiczny mechanizm wymiaru obciążeń finansowych rolnictwa wielostronnego w Polsce po 1989 r. pozostał bez zmian. Wobec tego rozpatrzmy, jak reguły gospodarki rynkowej, w porównaniu do gospodarki centralnie sterowanej wpływają na dochody rolnicze i ich stopień obciążenia świadczeniami finansowymi.

W warunkach gospodarki centralnie sterowanej (do 1990 r.) udział łącznych obciążeń finansowych rolnictwa indywidualnego w jego produkcji czystej brutto był niski. Kształtował się on bowiem w granicach od 4,6% do 9,9%. Średnio około 1/3 tego udziału przypadało na podatek rolny. Nieco wyższy, choć także mały, w tym czasie był udział łącznych obciążeń finansowych w dochodach, które były przeznaczone na konsumpcję i inwestycje nieprodukcyjne. Natomiast z chwilą wprowadzenia w Polsce gospodarki rynkowej daje się zaobserwować znaczny absolutny i względny wzrost obciążeń finansowych dochodów gospodarstw indywidualnych. W tym czasie wskaźniki dotyczące udziału łącznych obciążeń finansowych w produkcji czystej brutto i dochodach przeznaczonych na konsumpcję i inwestycje nieprodukcyjne są znacznie wyższe. Wynoszą one odpowiednio ponad 20 i 30%. Wzrost udziału obciążeń finansowych w dochodach rolniczych po 1989 r. wynika przede wszystkim z ukształtowania się w nowych warunkach niekorzystnych dla rolnictwa relacji cen produktów rolniczych do cen na środki produkcji, co w konsekwencji przyczyniło się do spadku dochodów realnych gospodarstw indywidualnych².

¹Por. Dz.U. nr 124 z 1991 r. oraz Dz.U. nr 35 z 1995 r. Rozp. Ministra Finansów w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy w podatku dochodowym od osób fizycznych.

²Por. Z. Adamowski „Niektóre aspekty sytuacji produkcyjno-dochodowej gospodarki indywidualnej w rolnictwie polskim w okresie po wdrożeniu wolnego rynku. Artykuł w pracy pt. „Procesy dostosowawcze w rolnictwie chłopskim do gospodarki rynkowej”. Wyd. SGGW, 1994 r.

Tabela 1.

Obciążenia finansowe gospodarki indywidualnej na tle produkcji czystej brutto (wartości dodanej) [mld zł, ceny bieżące]

Lata	Produkcja czysta		Dochód rolniczy przeznaczony na konsumpcję i inwestycje nieprod. (mld zł)	Wsk. łańcuchowy	Obciążenia finansowe			Udział obciążeń finansowych		Udział podatku rolnego w prod. czystej (w %)
	mld zł	wsk. łańcuchowy			ogółem (mld zł)	wsk. łańcuchowy	w tym podatek rolny (mld zł)	w produkcji czystej (w %)	w dochodzie rol.	
1985	938,4	109,2	771,7	110,3	67,2	136,0	27,6	7,2	8,7	2,9
1986	1 093,5	116,5	865,4	112,2	96,0	142,9	39,9	8,8	11,1	3,6
1987	1 151,9	105,3	945,0	109,2	113,8	118,5	41,9	9,9	12,0	3,6
1988	2 285,3	198,4	1 986,4	210,2	137,8	121,1	50,4	6,0	6,9	2,2
1989	9 990,1	437,1	8 340,2	419,9	460,8	334,4	92,9	4,6	5,5	0,9
1990	30 699,7	307,3	20 025,5	240,1	4 085,6	886,6	1 425,0	13,3	20,4	4,6
1991	37 225,0	121,3	25 216,8	125,9	7 711,4	188,7	1 860,9	20,7	30,6	5,0
1992	56 108,0	150,7	38 078,9	151,0	11 367,1	147,4	1 737,1	20,3	29,9	3,1
1993	82 040	146,2	54 940,8	142,1	16 482,0	145,0	4 863,0	20,1	30,0	5,9

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z 1988 r. s. 299, z 1990 r. s. 351, z 1993 r. 340 i z 1995 r. s. 369.

Tabela 2.

Relacje cen żyta ważniejszych produktów rolniczych oraz cen środków produkcji rolniczej w latach 1985–1993 (wg cen bieżących)

Wyszczególnienie	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Relacja ceny żyta do:									
– pszenicy	75,4	74,2	74,3	78,5	73,6	74,9	61,5	53,2	71,8
– ziemniaków	232,5	237,2	236,9	191,9	114,9	368,9	146,3	78,8	289,9
– trzody chlewnej	11,1	11,3	11,7	11,8	9,9	14,2	4,9	6,7	10,5
– bydła rzeźnego	13,8	13,5	13,5	13,5	13,0	7,6	8,3	9,7	13,6
Relacja cen produktów rolniczych do cen towarów i usług	97,2	96,1	101,7	111,8	107,3	49,5	74,8	115,0	97,4

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z 1989 r., s. 130, z 1993 r., s. 322, s. 352, i z 1994 r. s. 186.

Z przedstawionych w tabeli 3 danych wynika, że realne dochody rolnicze po wprowadzeniu gospodarki rynkowej w Polsce spadły o ok. 50% w stosunku do ich poziomu z okresu centralnie regulowanych cen. W jeszcze większym stopniu, bo do poziomu 40%, spadła ta część dochodu rolniczego, którą rolnicy przeznaczają na inwestycje. Jest to zjawisko zupełnie zrozumiałe. W warunkach dekoniunktury oraz spadku ogółu dochodów rolnicy w pierwszej kolejności ograniczają nakłady produkcyjne.

Odliczając od łącznych obciążeń rolników koszty związane z ich ubezpieczeniem społecznym, które stanowią ok. 50% tych obciążeń, uzyskamy porównywalny wskaźnik opodatkowania dochodów rolniczych przeznaczonych na spożycie z opodatkowaniem dochodów osób fizycznych. Kształtuje się on na poziomie ok. 15%, a zatem jest niższy w przypadku opodatkowania dochodów tych osób, które tylko w pierwszym przedziale skali podatkowej opodatkowane były w 1995 r. w wysokości 21%. Pomimo relatywnie łagodniejszej polityki podatkowej w stosunku do rolnictwa i tak realizuje ono po 1989 r. znacznie mniejsze dochody w porównaniu do ludności pracowniczej.

W tabeli 4 dokonano porównania wielkości dochodów „konsumpcyjnych” z produkcji rolniczej ze średnią płacą w Polsce. Dane tej tabeli upoważniają do stwierdzenia, że pod koniec lat osiemdziesiątych dochody z produkcji rolniczej przeznaczone na spożycie stanowiły ponad 80% przeciętnej płacy. Natomiast po wprowadzeniu gospodarki rynkowej dochody te stanowiły już tylko ok. 40% średniej płacy.

Tabela 3.

Dochody realne gospodarstw indywidualnych w Polsce w okresie 1986–1989 oraz 1990 i 1993 (bln zł, ceny z 1990 r.)

Lata	Dochody rolnicze		
	ogółem (bln zł)	przeznaczone na spożycie (bln zł)	przeznaczone na inwestycje (bln zł)
1986	58,4	51,5	6,9
1987	51,5	44,7	6,8
1988	58,8	51,3	7,5
1989	72,0	65,3	6,7
W latach 1985–1989	60,2	53,2	7,0
1990	29,9	24,7	5,2
1991	27,9	26,1	1,8
1992	29,9	28,5	1,4
1993	29,1	27,7	1,4
W latach 1990–1993	29,3	26,4	2,8
Relacja dochodów 1990 – 1993 1985 – 1989	48,7	49,6	40,0

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z 1993 r. s. 340 i z 1994 r.

Tabela 4.

Dochody nominalne z produkcji rolniczej w rolnictwie indywidualnym oraz płace w Polsce w latach 1985–1993

Lata	Dochód z produkcji rolniczej przeznaczony na konsumpcję i inwestycje nieprodukcyjne w przeliczeniu na 1 pracującego (w tys. zł)	Średnia płaca nominalna (w tys. zł)	Relacja dochodów rolniczych przeznaczonych na konsumpcję i inwestycje nieprodukcyjne do płacy (w %)
1985	195,4	253,9	76,9
1986	224,8	308,7	72,8
1987	253,2	373,2	67,8
1988	548,5	675,1	81,2
1989	2 344,0	2 620,2	89,5
1990	5 621,9	12 321,7	45,6
1991	7 080,4	21 911,5	32,3
1992	12 291,6	30 559,7	40,2
1993	19 440,0	45 130,0	43,0

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z 1990 r. s. 93, s. 222; z 1993 r. s. 111, s. 200, s. 202, s.

Z przeprowadzonych analiz wynika, że proces urynkowania wywołał drastyczny spadek realnych i względnych dochodów rolniczych. Z kolei dane tabeli 5 pozwalają odpowiedzieć na pytanie, w jaki sposób obciążenia finansowe decydowały o poziomie dochodów rolniczych w latach 1985–1993. W tabeli tej przedstawiono realną wielkość tych obciążeń w kwintalach żyta. Do przeliczenia bieżących wartości świadczeń finansowych zastosowano ceny podatkowe 1 q żyta³.

Z przedstawionych w tabeli 5 informacji wynika, że realna wielkość łącznych obciążeń finansowych gospodarstw indywidualnych ulegała wahaniom. Polityka finansowa nie przyczyniała się do łagodzenia spadku realnych dochodów rolniczych. Dane tabeli 4 i 5 pozwalają na stwierdzenie, że w sytuacji, kiedy następował spadek realnych dochodów rolniczych, to wówczas miał miejsce wzrost realnych obciążeń finansowych rolnictwa. Na podkreślenie zasługuje zróżnicowanie wymiaru realnego podatku rolnego (w kwintalach żyta). Obowiązujące kryteria naliczania tego podatku (2,5 q żyta z ha podatkowego) powinny zapewniać tę stabilność. Jednakże, po uwzględnieniu w podatku rolnym różnego rodzaju ulg, jego wymiar realny w badanych latach jest zmienny. Zmienny jest także udział podatku rolnego w strukturze świadczeń ogółem. Na uwagę zasługuje fakt, że udział ten zmniejsza się na rzecz innych świadczeń. Tym samym rola podatku rolnego, mającego przede wszystkim

³Dla 1985 r. – 1,75 tys. zł, 1986 r. – 1,9 tys. zł, 1987 r. – 2,0 tys. zł, 1988 r. – 2,4 tys. zł, 1989 r. – 4,45 tys. zł, 1990 r. – 42,8 tys. zł, 1991 r. – 57,5 tys. zł, 1992 r. – 56,9 tys. zł oraz dla 1993 r. – 185,1 tys. zł.

Tabela 5.

Obciążenia finansowe gospodarstw indywidualnych w przeliczeniu na mln ton żyta

Lata	Obciążenia finansowe (w mln ton żyta)		
	ogółem	w tym podatek rolny	udział podatku rolnego w %
1985	3 840,0	1 577,1	41,1
1986	5 052,6	2 100,0	41,6
1987	5 690,0	2 095,0	36,8
1988	5 741,6	2 100,0	36,6
1989	10 575,0	2 087,6	19,7
1990	9 483,3	3 284,4	34,6
1991	13 423,8	3 201,0	23,8
1992	19 824,6	3 025,8	29,6
1993	8 771,4	2 599,3	29,6

wyrównywać warunki gospodarowania w rolnictwie, zmniejsza się. Ten stan zorganizowania finansów rolniczych wymaga generalnych zmian. Zmiany te powinny w perspektywie doprowadzić do wprowadzenia w rolnictwie w Polsce podatku od nieruchomości rolniczych, podatku od dochodów rolniczych. Zmianie muszą ulec także zasady finansowania rolniczych ubezpieczeń społecznych. Funkcjonowanie ich na dotychczasowych zasadach jest nie do przyjęcia w przyszłości. Wysokość emerytury oraz renty rolniczej powinna zależeć głównie od sumy wpłaconych składek. Świadczenia te w przyszłości nie mogą być finansowane w dotychczasowej wysokości (94%) z budżetu państwa⁴. Jednak, jak wskazuje doświadczenie krajów Unii Europejskiej, całkowite finansowanie ubezpieczeń społecznych rolników ze składek nie jest możliwe. Wynika to z zaobserwowanej ekonomicznej prawidłowości, że w miarę rozwoju gospodarczego obserwuje się niedowartościowanie produktów rolniczych. W Polsce przed drugą wojną światową w warunkach gospodarki rynkowej za 1 kg żywca wieprzowego płacono 1,10 zł, a za 1 kg kiełbasy trzeba było zapłacić 1,80 zł. Wówczas relacje tych cen kształtowały się jak 1:1,6. W 1995 r. po wprowadzeniu tychże samych reguł gospodarki 1 kg żywca wieprzowego osiągnął cenę sprzed 2 lat (25 tys. zł). Natomiast jeśli chodzi o ceny detaliczne wyrobów mięsnych, to w ostatnich latach obserwujemy systematyczny ich wzrost. W rezultacie współcześnie relacje ceny żywca do ceny wyrobów zmieniły się na niekorzyść rolnictwa. Wynoszą one jak 1:3 (25 tys. zł – 1 kg żywca oraz 75 tys. zł – 1 kg kiełbasy).

Na zakończenie należy wskazać na występowanie wielu sprzeczności w dotychczasowych przepisach dotyczących opodatkowania rolnictwa. Wynikają one

⁴Ten duży udział zaangażowania budżetu państwa w finansowanie emerytur i rent rolniczych częściowo wynika z nadmiernego ich opodatkowania. Gdyby zmniejszyć stopę podatkową od tych świadczeń, wówczas mniejszy byłby udział budżetu w ich finansowaniu.

głównie z zachodzących przemian związanych z restrukturyzacją podmiotów gospodarczych w Polsce. W wyniku tego procesu powstają nowe ich formy organizacyjne i własnościowe. Dotychczasowe przepisy, tj. ustawa o podatku rolnym z 1984 r., ustawa o podatkach i opłatach lokalnych z 1990 r. i przepisy o podatku leśnym z 1991 r., tworzone były niezależnie od siebie w różnych warunkach społeczno-ekonomicznych. W związku z tym przepisy tych ustaw są nieprzystające do siebie. Aktualny stan prawny dotyczący opodatkowania gruntów powoduje trudności w ich stosowaniu zarówno ze strony podatników, jak i organów podatkowych. Często prowadzi to do podwójnego opodatkowania tych samych gruntów różnymi podatkami. Natomiast inne grunty nie podlegają opodatkowaniu, co ma istotne znaczenie dla dochodów gmin i finansowania wzrastającej liczby ich zadań. Stąd też zachodzi potrzeba nowelizacji przepisów dotyczących opodatkowania gruntów w celu dostosowania ich do powstających nowych sytuacji i utworzenia społecznego systemu opodatkowania wszystkich nieruchomości.

Zgodnie z ustawą z 1984 r., lasy wchodziły w skład gospodarstwa rolnego i były opodatkowane podatkiem rolnym. Z chwilą wprowadzenia w 1992 r. podatku leśnego lasy i grunty leśne zostały opodatkowane odrębnym podatkiem. Obecnie mamy taką sytuację, iż zgodnie z przepisami ustawy o podatku rolnym las i grunty leśne o powierzchni 1 ha lub 1 ha podatkowego stanowią gospodarstwa rolne i podlegają opodatkowaniu podatkiem rolnym. Natomiast w myśl ustawy o lasach grunty te podlegają opodatkowaniu podatkiem leśnym. W tej sytuacji należy wprowadzić takie rozwiązanie, zgodnie z którym powierzchnie lasu i gruntów leśnych opodatkowane będą podatkiem leśnym. Natomiast o zaliczeniu nieruchomości do gospodarstwa rolnego dla celów podatku rolnego będzie decydowała ogólna powierzchnia użytków rolnych oraz gruntów pod stawami i pod zabudowaniami. Powierzchnię tę traktowaną jako gospodarstwo rolne należy podnieść z 1 ha do 2 ha. Zgodnie z istniejącymi rozwiązaniami w krajach Unii Europejskiej proponuję, aby obowiązek podatkowy ciążył tylko na właścicielu. Dotychczas dotyczył on także dzierżawcy. Uregulowanie to odnosiłoby się do wszystkich właścicieli gospodarstw rolnych – zarówno osób fizycznych, jak i prawnych. Wyjątek stanowiłyby grunty Skarbu Państwa i grunty, w stosunku do których obowiązek podatkowy spoczywałby na posiadaczu tych gruntów, tj. na jednostkach organizacyjnych Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa i Lasów Państwowych. Kolejna propozycja dotyczy ustalania wymiaru podatku rolnego jeden raz w roku. Dotychczasowe dwukrotne ustalanie tego podatku jest mocno krytykowane przez rolników i organy samorządowe, ponieważ wymiar podatku za II półrocze ustalany jest według ceny żyta z II kwartału. Jest to cena najwyższa w roku ze względu na niską podaż żyta w tym czasie. Poza tym jednorazowy wymiar podatku usprawni pracę urzędów gmin w zakresie planowania ich dochodów i wydatków. Następnie proponuję wprowadzić nowe uregulowanie dotyczące opodatkowania gruntów, tzw. różniczan. Zgodnie z nim właściwym organem w sprawach podatku rolnego powinna być ta gmina, na terenie której

położone są grunty. Obecnie w przypadku ich położeniu na terenie dwóch i więcej gmin cały podatek rolny wpływa do budżetu tej gminy, na terenie której mieszka podatnik. Odnosi się to także do ulg inwestycyjnych. Proponuje się, aby ulga ta realizowana była, tzn. została zrefundowana z budżetu państwa w podatku rolnym, z gruntów położonych na terenie gminy, w której dokonano inwestycji.

Dotychczasowe zwolnienie z podatku gruntów klas V i VI oraz pozostałych klas gruntów z racji zaprzestania produkcji rolniczej jest powszechnie krytykowane przez rolników. W związku z tym proponuje się znieść tego rodzaju zwolnienia. Tym samym podatek rolny realizowałby ideę sprawiedliwości podatkowej, a rolnicy nie traktowaliby zwolnienia z podatku rolnego gruntów najlepszej jakości jako swoistej „premii” dla tych, którzy ich nie uprawiają.

Przedstawione propozycje zmian opodatkowania rolnictwa w Polsce mają charakter doraźny. Już dziś należy zintensyfikować wysiłki nad stworzeniem podstaw do wprowadzenia podatku katastralnego od gruntów i budynków oraz podatku dochodowego. Generalną zasadą tego podatku powinno być opodatkowanie wartości nieruchomości rolniczych. Przy czym należy przyjąć, że wysokość tej podstawy ustalana będzie na podstawie deklaracji samych podatników. Natomiast w drugim podatku dochodowym początkowo należy wprowadzić dla pewnej grupy gospodarstw większych obszarowo (ok. 600 tys.) obowiązek ewidencji swoich przychodów i rozchodów. Jak wiadomo, taki obowiązek istnieje dla nierolniczych podmiotów gospodarczych. Następnie tym obowiązkiem należałoby objąć wszystkie pozostałe gospodarstwa. Ostatnio w Polsce w wyniku restrukturyzacji gospodarstw państwowych powstało wiele dużych gospodarstw, które realizują znaczne dochody i pozostają one nie opodatkowane. Nieopodatkowanie tych dochodów stoi w sprzeczności ze sztuczną, klasyczną zasadą podatkową sprawiedliwości podatkowej. Zgodnie z tą zasadą podatek powinien mieć charakter świadczenia powszechnego, powinien dotyczyć wszystkich dochodów i powinien być naliczany według metody progresywnej.

Financial burdens and the income of individual agriculture in Poland in the years 1985–1993.

Abstract

This is an assessment of the effect of financial burden of individual agriculture on its income before and after introducing the market economy to Poland. Under conditions of centrally planned economy (up to 1990) the total financial burden for individual agriculture on its net output was low, about 4.6–9.9%. But following the introduction of market economy, financial burden on net output and income for consumption and non-productive investments was 20% and 30%, respectively.

The increase of financial burden in agricultural income is not due to changes in principles of their assessment but to unfavourable price relations for agriculture under market economy conditions, which contributes to a fall in actual income of individual farms. Actual agricultural income following the introduction of market economy in Poland dropped some 50% as compared to its level in the period of centrally controlled prices. Even more, down to 40% went that part of agricultural income which farmers use for investments.

Zmiany efektywności gospodarowania w rolnictwie rodzinnym

W każdym zbiorze losowo dobranych gospodarstw rodzinnych stwierdzamy nad wyraz silne ich rozwarstwienie. Dotyczy ono każdego zjawiska, z którym możemy mieć tu do czynienia. Zróżnicowane są one również i pod względem efektywności gospodarowania. Co przez to pojęcie rozumiemy? Najogólniej rzecz biorąc, efektywność gospodarowania wyraża się zwykle ilorazem uzyskanych efektów do wydatkowanych nakładów lub odwrotnie i oznacza, w pierwszym przypadku – produktywność nakładów (wydajność), w drugim – nakładochłonność produkcji. Jeżeli celem naszym będzie badanie ekonomicznej efektywności gospodarowania, badanie – dajmy na to – transformacji wartości nakładów w wartość produktu, wtedy do licznika tego ilorazu wstawimy przychód, a do mianownika koszt uzyskania tego przychodu. Otrzymujemy w ten sposób wynik w postaci liczby względnej. Oznacza to, że za podobnym wskaźnikiem efektywności występują zwykle różne parametry bezwzględne. Nie one jednak będą treścią zamieszczonego tu tekstu. Podstawowy problem, postawiony w tym miejscu, sprowadza się do oszacowania różnic ekonomicznej efektywności gospodarowania, które występują w zbiorze gospodarstw indywidualnych, oraz próba ustalenia bodaj niektórych przyczyn ich zaistnienia.

Treść prezentowanego tu tekstu osnuta będzie na danych empirycznych, opisujących zaszłości w gospodarstwach indywidualnych z roku 1992 i lat wcześniejszych. Służyły one w swoim czasie do zrealizowania projektu badawczego sponsorowanego przez KBN (Grant Nr 1-1132-91-01) wykonanego w zespole Z. Koziola z Katedry Ekonomiki Rolnictwa SGGW. Jakież zastrzeżenia należałoby teraz do tych materiałów zgłosić? Że nie są aktualne – to fakt! Ale faktem jest również, że aktualnie nie dysponujemy w Polsce tak dobraną reprezentacją gospodarstw rodzinnych, zgromadzonych po roku 1992. To po pierwsze. Po drugie, interesować nas tu będą nie wyniki gospodarowania, wyrażone wielkościami liczb bezwzględnych, które do dnia dzisiejszego z pewnością uległy pewnym czy też znaczącym nawet zmianom, a zależności względne. Zasadne też będzie stwierdzenie, że zmiany w zakresie efektywności gospodarowania nie mogły ulec takim samym zmianom, z jakimi możemy mieć do czynienia w zakresie zmian ilościowych. Po trzecie, gwałtowne zmiany występują zwykle w momentach przełomowych, w takich np., z jakimi mieliśmy do czynienia u schyłku lat poprzedniej dekady. Wyniki gospodarowania uzyskane w roku 1992 opisują zdarzenia gospodarcze

uzyskiwane już w okresie wygasania zawirowań zaistniałych wcześniej. Jeżeli dodamy, że celem naszej analizy jest próba określenia zróżnicowania poziomu ekonomicznej efektywności gospodarowania oraz opisanie przyczyn owych różnic, które miały (mają?) miejsce w zbiorze gospodarstw rodzinnych w Polsce, to możemy oczekiwać, że tak postawiony problem da się wyjaśnić na bazie materiałów, które są w naszej dyspozycji.

Rozpocniemy analizę od zbadania zróżnicowania wskaźników ekonomicznej efektywności wydatków pieniężnych ponoszonych na bieżącą rolniczą działalność gospodarczą indywidualnie, w każdym gospodarstwie badanego zbioru. Liczył on w sumie 810 gospodarstw losowo wyłonionych z całej populacji gospodarstw indywidualnych w Polsce. Punktem wyjścia do analizy stały się więc wskaźniki obliczone z ilorazu pieniężnych przychodów z rolniczej działalności gospodarczej do pieniężnych wydatków na tę działalność ponoszonych. Licznikiem była *de facto* wartość produktu końcowego brutto, mianownikiem – wartość zużytych na tę produkcję materiałów z zakupu, usług produkcyjnych, nośników energii i samej energii, najmniej siły roboczej, kosztów majątkowych, w tym i ubezpieczeń, kosztów obsługi kredytów i temu podobnych wydatków pieniężnych. Zauważmy przy tym, że w kosztach wytwarzania produktu końcowego brutto nie uwzględniono ani wartości nakładów pracy własnej gospodarujących i ich rodzin, ani wartości amortyzacji. Zatem, oszacowany w ten sposób wskaźnik ekonomicznej efektywności produkcji rolniczej jest, łagodnie mówiąc, daleko idącym uproszczeniem tego, co mieści się w pojęciu „ekonomicznej efektywności gospodarowania”. Bezpieczniej więc będzie, gdy nazwiemy to pojęciem „wskaźnika cząstkowego”. Tak policzone, indywidualnie dla każdego gospodarstwa, wskaźniki efektywności transformacji wartości tej grupy nakładów i wydatków w wartość produkcji okazały się być nad wyraz silnie zróżnicowane. Zróżnicowanie to legło u podstaw do analitycznego podziału gospodarstw badanego zbioru.

Po dokonaniu analizy szeregu statystycznego obliczonych w ten sposób wskaźników efektywności, zbiór badanych gospodarstw został podzielony na 4 grupy. W grupie I występują gospodarstwa, które pod względem tak oszacowanej efektywności okazały się być najsłabsze, w których wskaźnik efektywności zrealizowany w roku 1992 był mniejszy od 1. Oznacza to, że wartość przychodów (*de facto* – wartość produkcji końcowej brutto) nie zrównoważyła zużytych na tę produkcję wartości nakładów materiałowych z zewnątrz, powiększonych o koszty usług, najmniej siły roboczej i kosztów majątkowych wraz z kosztami obsługi kredytów. W grupach II, III i IV wskaźniki efektywności zawierały się odpowiednio w przedziałach: od 1 do 2; od 2 do 3 i ponad 3. Rozkład zbioru badanych gospodarstw oraz ich charakterystykę w poszczególnych grupach ilustrują liczby zestawione w tabeli 1.

Zauważmy najpierw, że w 1992 roku 21% gospodarstw znajdowało się w grupie I, w której przychody z tak oszacowanej wartości produkcji nie pokryły wydatków

Tabela 1.

Przychody i wydatki pieniężne na działalność rolniczą w zbiorze badanych gospodarstw

Wyszczególnienie	Razem	W grupach			
		I	II	III	IV
Liczba badanych gospodarstw w 1992 r.	810	170	361	173	106
Rozkład gospodarstw w grupach	100	21,0	44,6	21,4	13,0
Przychody z bież. dział. roln. (mln zł/gosp.)	38,9	12,7	34,2	53,4	73,2
Wydat. pienięż. na dział. gosp. (mln zł/gosp.)	21,4	18,7	22,6	22,6	20,3
Nadwyżka przychodów nad wydatkami	+17,5	-6,0	+11,6	+30,8	+52,9
Wskaźnik efektywności w roku 1992	1,82	0,68	1,51	2,36	3,61
Wskaźnik efektywności w roku 1987	3,22	2,79	3,08	3,30	3,37
Zmiana przychodów (1987=100) ¹⁾	95,4	60,0	98,2	93,8	117,0
Zmiana wydatków (1987=100) ¹⁾	92,1	117,9	93,5	82,9	79,8

pieniężnych poniesionych na działalność gospodarczą. Z drugiej strony, 13% gospodarstw badanego zbioru zmieściło się w grupie IV, gdzie przychody były ponad trzykrotnie wyższe od poniesionych wydatków. Liczby te świadczą o wyjątkowo głębokim rozwarstwieniu badanego zbioru. To po pierwsze. Po drugie, przeciętna efektywność gospodarowania wartościami omawianych tu zasobów w cenach bieżących każdego roku spadła przeciętnie z 3,22 w roku 1987 do 1,82 w roku 1992. Zwróćmy jednak uwagę, że w cenach porównywalnych wydatki na działalność gospodarczą spadły o 7,9%, przychody natomiast tylko o 4,6%. Oznacza to, że na tle bardzo głębokiego spadku efektywności ekonomicznej mamy do czynienia ze wzrostem, nazwijmy to – efektywności technologicznej, bowiem w cenach porównywalnych spadek przychodów był o 3,3 punktu niższy od spadku wydatków. Jest to niewątpliwie pozytywny fakt. Niemniej jednak w cenach bieżących na jednostkę pieniężną wyłożoną na zakup środków produkcji w 1992 roku mniejsza jej część niż poprzednio wracała do gospodarstwa w postaci nadwyżki przychodów nad wydatkami. Świadczyłoby to wszystko o niekorzystnych zmianach relacji cen na środki produkcji i na produkty rolnicze. Stąd ocena całości nie może satysfakcjonować, zwłaszcza producentów, gdyż efekty z powodu zmian warunków ekonomicznych działalności gospodarczej uległy pogorszeniu. Tak głęboki spadek przeciętnej ekonomicznej efektywności gospodarowania tą grupą wydatków w rolnictwie może niepokoić już nie tylko środowiska rolnicze, być może uzasadnia powszechnie wyrażaną troskę o przyszłość i możliwość rozwoju tego działu gospodarki narodowej. Jest to jednak obraz wynikający z liczb przeciętnych, opisujących tę relację z całego zbioru badanych tu gospodarstw. Przeanalizujmy zatem jego części.

Analiza liczb zestawionych w tabeli 1 dostarcza nam interesujących informacji. Wtedy, gdy w gospodarstwach grupy I wydatki pieniężne w cenach porównywalnych z 1987 roku wzrosły w 1992 roku o prawie 18%, wpływy z działalności gospodarczej (*de facto* – z produkcji końcowej brutto) spadły aż o 40%. W pozostałych grupach relacje te były zupełnie inne. W grupie II spadek przychodu mieści się w granicach błędu obliczeniowego (1,8%), spadek nakładów przekroczył 6%. W grupach II i III obok spadku produkcji spadły również i nakłady, z tym że te ostatnie obniżyły się znacznie głębiej. Z kolei w grupie IV, obok 17-procentowego wzrostu przychodów odnotowano ponad 20-procentowy spadek nakładów. Zatem, poza gospodarstwami z grupy I mamy tu do czynienia ze wzrostem technicznej efektywności gospodarowania, a w grupie IV mamy do czynienia również i ze wzrostem efektywności ekonomicznej. Pomijając zatem wyniki uzyskane w gospodarstwach grupy I, których udział stanowił zaledwie 21% całego zbioru, te same wskaźniki w pozostałych grupach gospodarstw nie są już tak bardzo niepokojące.

Co mogło być przyczyną tych tak bardzo niezrozumiałych różnic? Poszukując na to pytanie odpowiedzi, dokonajmy najpierw wglądu w strukturę tych wydatków i przychodów, gdzie być może znajdziemy jakiś fragment potrzebnego nam wyjaśnienia. Ze względu na konieczność ograniczenia objętości tekstu niniejszego opracowania uwagę naszą spróbujemy skupić na grupach skrajnych, tzn. na porównaniach wyników gospodarstw grupy I z wynikami uzyskanymi w gospodarstwach grupy IV. To one są najbardziej interesujące¹.

Zajrzyjmy do zestawienia w tabeli 2 i zwróćmy naszą uwagę na wydatki, które niekoniecznie intensyfikują produkcję. W gospodarstwach grupy I wydatki na nośniki energii i energię, naprawy i konserwację sprzętu, najem siły roboczej oraz obsługę kredytów pochłonęły aż 49,5% wszystkich wydatków pieniężnych. W grupie IV natomiast udział tej grupy wydatków był o połowę mniejszy, wynosił nieco ponad 24,25%. Z kolei wydatki na zakup środków intensyfikujących produkcję, takie jak na zakup materiału siewnego, pasz, zwierząt do chowu i środków przemysłu chemicznego stanowiły w gospodarstwach z grupy IV łącznie ponad 52% całości wydatków, w gospodarstwach grupy I wydatki na te same cele stanowiły już tylko 27,2%.

Tak samo głębokie różnice odnotować nam przychodzi w zakresie struktury przychodów i znacznie większe – w zakresie ich rozmiarów. Wpływy z produkcji roślinnej w gospodarstwach z grupy I wynosiły aż 36,4%, nieco ponad 4,62 mln zł/gospodarstwo, natomiast w gospodarstwach z grupy IV przychody z tej samej produkcji roślinnej stanowiły już tylko 23,1%, jednak w liczbach mianowanych były one znacząco większe niż w grupie I, wynosiły bowiem prawie 17 mln zł/gospodarstwo. Największe różnice odnotowujemy w produkcji drobiowej. W gospodarstwach z grupy I udział przychodów z produkcji drobiowej wynosił 8,6%, – nieco ponad 1

¹ Zabrakło miejsca na pełniejszą analizę liczb zawartych w załączonych tabelach. Z nadzieją, że czytelnik dokona tej analizy samodzielnie, zdecydowano je zamieścić.

Tabela 2.

Struktura wydatków i przychodów pieniężnych

Wyszczególnienie	Razem	W grupach:			
		I	II	III	IV
Udział wydatków na:					
Materiał siewny i sadzeniaki	3,37	2,55	3,54	3,82	3,39
Pasze zakupione	8,971	3,64	8,38	9,25	18,97
Zwierzęta	7,81	7,72	6,62	4,70	18,16
Nośniki energii, energia i smary	18,66	21,74	18,50	18,77	14,93
Nawozy i środki ochrony roślin	15,84	13,30	17,81	16,36	11,66
Naprawy i konserwacje, ubezpiec. pojazdów	14,25	18,59	14,27	14,61	7,49
Usługi produkcyjne	12,50	11,29	12,80	13,17	10,67
Najem siły roboczej	2,44	2,76	2,39	2,91	1,30
Koszt obsługi kredytu	3,44	6,41	3,34	2,91	0,53
Podatki i ubezpieczenia	12,37	12,01	11,95	13,49	12,90
Udział składek FUSR w koszt. majątkowych	45,9	38,9	44,6	48,7	54,6
Udział przychodów z produkcji:					
Roślinnej	29,5	36,4	30,6	31,6	23,1
Zbóż	11,5	11,8	13,2	10,4	10,1
Ziemniaków	6,0	7,2	5,9	7,2	4,5
Przemysłowych i specjalnych	3,7	2,2	4,1	4,8	2,1
Warzyw i owoców	7,9	14,8	7,1	8,8	6,2
Bydła	29,6	31,2	30,1	32,6	24,7
Mleka	20,7	22,8	20,9	22,8	17,5
Trzody chlewnej	30,1	25,8	34,9	31,6	21,8
Drobiu	9,9	8,6	3,5	2,6	29,4

mln zł/gospodarstwo, czyli zaledwie 0,28 mln zł/ha. Natomiast w gospodarstwach z grupy IV udział przychodów z produkcji drobiowej wynosił 29,4%, – ponad 21,5 mln zł/gospodarstwo. W gospodarstwach z grupy IV przychody wyłącznie z produkcji drobiu były prawie dwukrotnie wyższe niż łączne przeciętne przychody w gospodarstwach z grupy I.

Struktura wydatków na bieżącą działalność gospodarczą oraz struktura przychodów z gospodarowania w dużym stopniu wyjaśnia nam występujące zróżnicowanie efektywności gospodarowania w gospodarstwach analizowanego tu zbioru. Streszczając te uwagi należy podkreślić, że wtedy gdy w gospodarstwach grupy I odnotowano znaczący udział działalności ekstensywnej (produkcji roślinnej), w gospodarstwach pozostałych, zwłaszcza z grupy IV, nasiloną była bardziej produkcja intensywna (zwierzęca, w tym głównie drobiowa)².

² Wyższy udział warzyw i owoców w gospodarstwach z grupy I niczego tu nie zmienia, wynika on z bardzo niskiego ogólnego poziomu dochodu. W gospodarstwach z grupy IV dochód z tej gałęzi był ponad 2,4 razy wyższy niż w gospodarstwach z grupy I.

Przytoczone liczby sugerują, że gospodarstwa indywidualne zareagowały na zmieniające się warunki ekonomiczne w różny sposób. Prawdopodobnie reakcje te uwarunkowane były pewnymi przyczynami, które zaistniały wcześniej, ale w poprzednim okresie nie miały tak istotnego znaczenia. Zwróćmy uwagę, że w gospodarstwach z grupy I najwyższą pozycję stanowiły wydatki poniesione na nośniki energii oraz konserwację i naprawę sprzętu. W pierwszej kolejności wiąże się to niewątpliwie z faktem istnienia w tych gospodarstwach względnie dużej ilości, być może w znacznym stopniu zużytego już sprzętu technicznego, który niekoniecznie musiał być efektywnie wykorzystywany w roku naszej obserwacji. W pewnym sensie potwierdzają tę sugestię liczby zestawione w tabeli 3. Obciążenie każdego hektara użytków rolnych wartością maszyn, narzędzi rolniczych, środków transportowych i urządzeń technicznych w gospodarstwach z grupy I było największe. Wartość brutto tego sprzętu w przeliczeniu na hektar użytków rolnych stanowiła w tej grupie gospodarstw ponad 26 mln zł wobec 20,3 mln zł w gospodarstwach z grupy IV. To fakt, że wydatki na omawiane tu nakłady były wyższe od przychodów aż (a może – zaledwie) w 21% gospodarstw badanego zbioru (grupa I).

Interesujące jest, że pięć lat wcześniej, tzn. w roku 1987, wskaźnik efektywności omawianych nakładów w gospodarstwach grupy I był znacząco wyższy, wynosił bowiem 2,79, i tylko nieznacznie był niższy niż w gospodarstwach z grupy II, a nawet

Tabela 3.

Zasoby majątku trwałego (mln zł/gospodarstwo)

Wyszczególnienie	Razem	W grupach:			
		I	II	III	IV
Wartość brutto środków trwałych	278,1	192,8	272,1	353,9	311,2
W roku 1987 = 100	124,1	127,1	121,6	127,9	129,4
Środki trwałe mln zł/ha UR	41,4	50,2	40,5	41,2	37,5
Udział budynków gospodarczych	40,1	43,2	40,4	37,2	39,0
W roku 1987 = 100	94,9	93,9	95,3	95,0	94,7
Udział maszyn i środków transportowych	54,6	52,4	54,2	56,8	54,2
W roku 1987 = 100	110,6	112,6	110,0	109,4	111,6
Udział stada podstawowego zwierząt	4,9	3,9	4,9	5,2	6,2
W roku 1987 = 100	94,5	93,8	94,8	94,9	94,1
Wartość maszyn, narzędzi, środków transportowych i urządzeń (na gospodarstwo) na ha UR	152,0	101,1	147,5	201,0	168,7
	22,6	26,3	21,9	23,4	20,3
Wartość stada podstawowego zwierząt na ha UR	13,6	7,5	13,3	18,4	19,3
	2,0	1,9	2,0	2,1	2,3

III czy IV (tab. 1). Świadczyłoby to, że spadek efektywności nakładów w tej grupie gospodarstw zaistniał dopiero w ostatnich pięciu latach. Były to jednak i pozostałe gospodarstwa obszarowo przeciętnie najmniejsze, można by rzec – drobne, w których dodatkowo w okresie ostatnich lat obszar użytków rolnych uległ dalszemu zmniejszeniu przeciętnie o następne prawie 0,5 ha i w 1992 roku wynosił już tylko 3,84 ha. Obiektów obszarowo większych, dysponujących obszarem ponad 10 ha, było w tej grupie zaledwie 4,7% (tabela 4).

Na drugim biegunie naszego zbioru mamy do czynienia z gospodarstwami, w których przychody z produkcji rolniczej były ponad trzy razy większe od pieniężnych wydatków ponoszonych na bieżącą działalność rolniczą. Mało tego, w gospodarstwach grupy IV przychody w przeliczeniu nie tylko na gospodarstwo, ale również i w przeliczeniu na hektar użytków rolnych były prawie trzykrotnie wyższe niż w grupie I. A te pierwsze odróżniają się przecież od gospodarstw grupy najslabszej również i zasobami użytków rolnych (tab. 4).

W okresie omawianych tu lat w grupach II, III i IV gospodarstw odnotowujemy pewien wzrost obszaru użytków rolnych, który na koniec okresu wynosił np. w grupie III 8,58 ha oraz 8,30 ha w grupie IV. Gospodarstwa o powierzchni ponad 10 ha użytków rolnych stanowiły 32,3% w grupie III i jeszcze więcej, bo 36,8%, w grupie IV. Gospodarstwa z grupy III i IV częściej niż z I czy II zwiększały obszar posiadanych użytków rolnych. Zauważmy ponadto, że gospodarstwa z grupy IV, co prawda – nieznacznie, jednak podniosły ekonomiczną efektywność swojego gospodarowania. To fakt, że ich udział nie był wysoki, jednak zaznaczyły swoją obecność.

Tabela 4.

Efektywność gospodarowania a obszar użytków rolnych

Wyszczególnienie	Razem	W grupach:			
		I	II	III	IV
Użytki rolne w ha/gospodarstwo	6,72	3,84	6,72	8,58	8,30
Wzrost (+) lub spadek (–) obszaru w ha	+0,12	–0,43	+0,30	+0,43	+0,10
Udział gruntów ornych w użytkach rolnych	78,0	77,4	79,6	77,6	74,4
Wskaźnik walor. roln. przestrzeni prod. IUNG	65,4	62,8	65,8	67,1	63,4
Udział gospodarstw do 5 ha	50,0	75,9	50,4	30,1	39,6
Zmiana (+; –)	+1,4	+5,2	+0,7	–3,2	+3,1
Udział gosp. od 5 do 10 ha	27,8	19,4	28,3	37,6	23,6
Zmiana (+; –)	–2,2	–3,5	–3,2	–0,1	–7,2
Udział gosp. od 10 do 15 ha	14,1	2,9	14,7	17,3	24,5
Zmiana (+; –)	+1,1	–2,2	+2,6	+0,6	+2,4
Udział gosp. ponad 15 ha	8,1	1,8	6,6	15,0	12,3
Zmiana (+; –)	+0,7	+0,5	–0,1	+2,5	+1,7
Udział w zagospodarowaniu UR w 1992	100	11,9	44,6	27,3	16,2

Nie najgorzej radziły sobie z tym problemem również i gospodarstwa, które znalazły swoje miejsce w grupie III. W tej grupie było ich więcej niż w IV, stanowiły ponad 21% liczebności badanego zbioru i użytkowały ponad 27% użytków rolnych, w których omawiany tu przeciętny wskaźnik efektywności realizowany był na poziomie 2,39. Oznacza to wszystko, że gospodarstwa z grupy III i IV stanowiły ponad 34% całości badanego zbioru, dość skutecznie broniły się one przed degradacją. Na marginesie niejako dodać by tu warto, że owe 34,4% gospodarstw badanego zbioru, rozmieszczonych w grupach III i IV, władało areałem wynoszącym 43,5% całej powierzchni użytków rolnych zagospodarowanych w badanym zbiorze. Zauważmy przy tym, że znaczna część gospodarstw z badanego zbioru w ostatnich pięciu latach wyraźnie powiększyła obszar posiadanej ziemi, której większość rozmieszczona była w grupach ekonomicznie sprawniejszych.

Nie sposób tu nie podnieść jeszcze jednego ważnego problemu. Udział gospodarstw obszarowo większych i dużych, władających areałem powyżej 10 ha użytków rolnych, znacząco wzrasta wraz ze wzrostem efektywności gospodarowania z 4,7% w grupie I do 21,3, 32,3 i 36,8% odpowiednio w grupach od II do IV (tab.). Czyżby to wszystko miało świadczyć o tym, że zdolność przystosowawcza gospodarstw obszarowo większych od pogarszających się warunków ekonomicznych gospodarowania była większa niż gospodarstw obszarowo mniejszych? Zaprezentowane liczby potwierdzałyby taki właśnie wniosek.

Zbiór badanych gospodarstw był silnie zróżnicowany nie tylko pod względem efektywności transformacji wartości omawianych tu nakładów w wartości produkcji. Tak samo silnie, a może nawet bardziej, różnią się one również i pod względem obszaru użytków rolnych, i pod względem produktywności ziemi. Wtedy gdy wydatki pieniężne na hektar użytków rolnych, np. w gospodarstwach z grupy IV, były prawie dwukrotnie niższe niż takie same wydatki w grupie I, przychody z rolniczej działalności gospodarczej w gospodarstwach z grupy IV były ponad 2,6 razy większe (tab. 1). Różnic tych nie da się uzasadnić ani zróżnicowaniem w zakresie walorów rolniczej przestrzeni produkcyjnej, ani różnicą struktury użytków rolnych (tab. 4). Skąd więc wynika omawiane tu zróżnicowanie efektywności gospodarowania? Na tle powiedzianego do tej pory, różnice te, co najmniej w jakiejś tam części, wynikają ze struktury omówionych wyżej wydatków i na tym tle – ze struktury przychodów. Czy może się to łączyć z wyposażeniem gospodarstw w trwałe środki produkcji? Zastanówmy się więc i nad tym zagadnieniem.

Zarys uzbrojenia badanych gospodarstw w trwałe środki produkcji znajdujemy w tabeli 4. Bez głębszego wnikania w analizę zestawionych tam liczb można wnosić, że na zróżnicowanie zarówno w zakresie efektywności gospodarowania, jak i poziomu przychodów zasoby środków trwałych nie mogły wywierać większego wpływu. Wyposażenie w środki trwałe skorelowane jest raczej z wielkością obszarową gospodarstw i na tym dopiero tle z przychodami, jako że przychody w przeliczeniu na gospodarstwo skorelowane są dodatnio z jego obszarem. Stąd,

Tabela 5.

Obsada zwierząt gospodarskich (bez koni)

Wyszczególnienie	Razem	W grupach:			
		I	II	III	IV
Sztuk dużych na gospodarstwo	5,13	2,5	4,91	6,97	7,06
Rok 1987 = 100	87,8	69,8	82,9	89,7	95,0
Sztuk dużych/ha UR	0,76	0,65	0,73	0,81	0,85
Pogłowie krów na gospodarstwo	2,35	1,23	2,26	3,16	3,15
Rok 1987 = 100	94,0	79,9	93,0	99,4	98,7
Udział gospodarstw utrzymujących 6 i więcej krów	7,6	1,8	5,6	11,0	15,4
Zmiana (+ przybyło; – ubyło)	–0,7	–0,5	–0,8	–1,6	+0,8
Udział gospodarstw utrzymujących od 2 do 5 krów	31,6	8,1	31,1	43,9	40,7
Udział gospodarstw bez krów	18,3	34,7	15,5	10,4	14,2
Zmiana (+ przybyło; – ubyło)	+7,7	+16,2	+5,4	+5,0	+6,5
Pogłowie tuczników/gospodarstwo	2,8	1,0	2,9	4,1	3,4
Rok 1987 = 100	100,7	83,3	120,8	117,1	109,7
Udział gospodarstw bez trzody chlewnej	17,7	30,6	12,7	15,6	17,0
Zmiana (+ przybyło; – ubyło)	+6,9	+14,7	+2,3	+8,5	+7,4

najniższe zasoby środków trwałych na gospodarstwo notujemy w grupie I, najwyższe zaś w III. Licząc je na hektar użytków rolnych, obserwujemy to co zawsze: zasoby środków trwałych są największe w gospodarstwach obszarowo najmniejszych, a te w zbiorze badanych gospodarstw skupiły się przede wszystkim w grupie I.

Na podstawie liczb zestawionych w tabeli 4 trudno sądzić, czy zasoby środków trwałych miały jakiś wpływ czy też nie miały wpływu na efektywność gospodarowania, czy były czy też nie były wystarczające. Widocznie wystarczające nie są, skoro pomimo skrajnie niesprzyjających warunków inwestowania w omawianym tu przez nas okresie zasoby środków trwałych we wszystkich bez wyjątku wyodrębnionych grupach gospodarstw tak znacznie się zwiększyły. Znacząco i do pewnego stopnia w pożądanym, wydaje się, kierunku zmieniała się również ich struktura.

Na przestrzeni zaledwie pięciu lat zmniejszył się w zasobach środków trwałych udział budynków i budowli, przeciętnie o ponad 5%. Wzrósł natomiast udział maszyn i narzędzi rolniczych przeciętnie o ponad 10%. Analizując te zmiany, dostrzega się pewne przesłanki do wnioskowania, że efektywność gospodarowania była dodatnio skorelowana nie tylko z obszarem użytków rolnych, ale i z obsadą zwierząt gospodarskich. W celu zweryfikowania tak postawionego wniosku przeanalizujemy ten problem dokładniej. Zajrzyjmy do liczb zestawionych w tabeli 5.

Obsada zwierząt, licząc ją w sztukach dużych, zmniejszyła się przeciętnie w całym zbiorze o nieco ponad 12%. Największy ubytek pogłowia zwierząt, wynoszący aż ponad 30%, miał miejsce w grupie I, tzn. w grupie gospodarstw o najniższej efektywności gospodarowania. W miarę jednak wzrostu wskaźnika efektywności gospodarowania w kolejnych grupach ubytek stada podstawowego był coraz mniejszy, a w grupie IV pogłowie zwierząt zmniejszyło się już tylko o 5%. Oznacza to raczej, że im ubytek pogłowia zwierząt był mniejszy, tym efektywność gospodarowania była wyższa i odwrotnie. Koresponduje ten fakt zarówno z poziomem produkcji, jak i z jej strukturą, co zostało uwypuklone w tabeli 2.

W znacznie mniejszych rozmiarach zmniejszyło się pogłowie krów, przeciętnie zaledwie o 6%. Jednak również i w tym przedmiocie zmiany są bardzo podobne do poprzednich, różnica dotyczy jedynie wielkości liczb. Spadek pogłowia krów był największy w gospodarstwach z grupy I, przeciętnie o ponad 20%, podczas gdy w grupach III i IV ten sam spadek mieści się, można by rzec – w granicach błędu obliczeniowego. Nieznacznie zmniejszył się udział gospodarstw utrzymujących w swoich stadach po 6 i więcej krów mlecznych. Zauważmy ponadto, że udział gospodarstw, które nie utrzymywały w swoich gospodarstwach krów, zwiększył się przeciętnie z 10,6% w roku 1987 do 18,3% w roku 1992. Na tle pozostałych również i w tym zakresie wyróżniają się gospodarstwa z grupy I. Udział takich gospodarstw w grupie I wzrósł o ponad 16% i w roku 1992 było ich już prawie 35%.

Pogłowie trzody chlewnej pozostało na nie zmienionym poziomie. Wtedy gdy w gospodarstwach grupy I pogłowie trzody chlewnej spadło prawie o 17%, w pozostałych grupach nastąpił wzrost, który w grupie II wynosił ponad 20%. We wszystkich jednak grupach odnotowujemy przy tym również przyrost gospodarstw, które zrezygnowały z chowu trzody chlewnej. Wszystkie zmiany w tym zakresie są w zasadzie wierną kopią zmian odnotowanych przy omawianiu gospodarstw, które nie utrzymują krów. Nie wynika jednak z tego, że są to te same gospodarstwa.

Jakież płyną stąd wnioski? Są one dość czytelne. Efektywność gospodarowania omawianymi tu zasobami dość wyraźnie skorelowana jest z obsadą zwierząt gospodarskich. W miarę wzrostu obsady zwierząt w kolejnych grupach, w tym również i w przeliczeniu na hektar użytków rolnych, wyraźnie wzrastała i efektywność wydatkowanych na bieżącą działalność gospodarczą środków pieniężnych. Zatem, chociaż udział stada podstawowego zwierząt w strukturze środków trwałych był marginesowy, ponadto o 5,5% uległ zmniejszeniu, to jednak wpływ tego czynnika na efekty gospodarowania wydaje się być trudny do podważenia. Można zaryzykować twierdzenie, że obsada zwierząt jest kolejnym czynnikiem, który znajduje się u podstaw zróżnicowania efektywności gospodarowania w rolnictwie rodzinnym.

Zanim wyprowadzimy ostateczne wnioski, które przyjdzie sformułować w końcowej fazie rozważań, należałoby w tym miejscu przeanalizować jeszcze jeden ważny problem. Wiąże się on z czynnikiem pracy. Zagadnienie to ilustrują liczby zamieszczone w tabeli 6. Co przyciąga tu naszą uwagę? Po pierwsze to, że zasoby

Tabela 6.

Siła robocza

Wyszczególnienie	Razem	W grupach:			
		I	II	III	IV
Zasoby siły roboczej w rodzinie rolniczej	2,42	2,41	2,36	2,48	2,50
Zasoby siły roboczej zatrudnionej w gospodarstwie:	1,74	1,48	1,76	1,86	1,90
Na 100 ha UR	25,9	38,5	26,2	21,7	22,9
W roku 1987 = 100	91,6	90,8	93,1	92,5	90,5
Zasoby siły roboczej w wieku produkcyjnym zatrudnionej w gospodarstwie	1,48	1,20	1,50	1,62	1,65
Na 100 ha UR	22,0	31,2	22,3	18,9	19,9
W roku 1987 = 100	91,3	87,6	92,6	93,6	88,7
Udział gospodarstw, w których osoby w wieku produkcyjnym zatrudnione są w pełnym wymiarze	69,1	52,4	71,5	78,6	72,6
Zmiana (+ przybyło; – ubyło)	-15,0	-23,4	-14,6	-7,5	-13,1
Udział kierowników pracujących wyłącznie we własnym gospodarstwie (bez emerytów)	49,8	38,2	49,0	59,0	55,7
Zmiana (+; –)	-12,0	-8,9	-15,5	-6,5	-13,5
Udział gospodarstw emerytów i rencistów	24,2	34,1	21,9	19,7	23,6
Zmiana (+; –)	+12,8	+16,3	+12,1	+11,4	+12,1
Udział gospodarstw kierowanych przez kobiety	22,7	30,6	23,3	17,9	16,0
Zmiana (+; –)	+4,8	+4,5	+4,5	+3,0	+8,3
Udział kierowników gospodarstw, których zwolniono z pracy poza gospodarstwem po 1987 roku	6,8	8,8	5,8	5,2	9,4
Udział kierowników gospodarstw, którzy po 1987 roku utracili pracę poza gospodarstwem	2,2	3,5	2,5	1,2	0,9
Udział kierowników gospodarstw, którzy po 1987 roku podjęli pracę poza gospodarstwem	2,3	1,8	3,6	0,6	1,9
Udział kierowników poszukujących pracy	0,5	0,6	0,6	0,0	0,9
Udział rodzin zarabkujących poza gospodarstwem	52,6	62,9	52,6	50,3	39,6
Zmiana (+ przybyło; – ubyło)	-7,1	-9,1	-8,4	-0,9	-11,4

siły roboczej w gospodarstwach badanego zbioru pozostawały bardzo duże. Na jedno gospodarstwo przypadało przeciętnie 2,42 jednostki przeliczeniowe siły roboczej, z czego prawie 72% zatrudnionych było nominalnie we własnym gospodarstwie. Oznacza to, że ponad 28% istniejących w rodzinach rolniczych zasobów siły roboczej nadal znajdowało zatrudnienie poza gospodarstwem. Po drugie, na szczególne podkreślenie zasługuje stwierdzenie, że w porównaniu z rokiem 1987 zasoby siły roboczej, utrzymującej się z pracy we własnym gospodarstwie, zmniejszyły się przeciętnie o ponad 8%. Jeżeli tak jest w rzeczy samej, to przyczyny tego faktu nie dają się w prosty sposób i czytelnie wytłumaczyć. Oczekiwania nasze bowiem wiązały się raczej z przyrostem zasobów siły roboczej na wsi, łączono te oczekiwania z przemianami strukturalnymi i ustrojowymi, które dokonują się w naszym kraju. Mówi się przecież o powrocie na wieś dużej części tzw. chłopów-robotników, zatrudnionych wcześniej poza rolnictwem. Jak więc wytłumaczyć fakty odnotowane w zestawieniu tabeli 6, które nie potwierdzają przecież przyjętej hipotezy? Jest to więc problem, który z pewnością zasługuje na oddzielny temat.

Pomimo jeśli nie znacznego, to zauważalnego spadku zasobów siły roboczej zatrudnionej wyłącznie we własnym gospodarstwie, pozostały one nadal spore, a nawet duże. Najwyraźniej znajdujemy tego potwierdzenie, gdy przeliczymy je na jednostkę użytków rolnych, stanowiły bowiem przeciętnie prawie 26 jednostek przeliczeniowych na 100 ha. Największymi w ten sposób policzonymi zasobami siły roboczej dysponowały gospodarstwa z grupy I, obszarowo najmniejsze (38,5 jednostki przeliczeniowej na 100 ha użytków rolnych), natomiast najmniejszymi zasobami siły roboczej dysponowały z kolei gospodarstwa z grupy III, obszarowo największe (21,7 jednostek/100 ha). Oznaczać to może, że zasoby siły roboczej, licząc je na gospodarstwo, dodatnio były skorelowane z obszarem użytków rolnych i ujemnie z efektywnością gospodarowania. Natomiast, licząc zasoby siły roboczej na jednostkę użytków rolnych, są one ujemnie skorelowane zarówno z obszarem, jak i efektywnością gospodarowania. Podstawową tego przyczyną wydaje się być nadmiar siły roboczej, tym większy, im mniejsze są gospodarstwa.

Nie weryfikuje tych wniosków również analiza zasobów siły roboczej, nośnikami których są osoby w wieku produkcyjnym, stale zatrudnione we własnym gospodarstwie. W przeliczeniu na jednostkę użytków rolnych zasoby siły roboczej, skumulowane w osobach będących w wieku produkcyjnym stale zatrudnionych we własnym gospodarstwie, wynosiły ponad 31 jednostek na 100 ha w gospodarstwach grupy I oraz 18,9 jednostki w gospodarstwach grupy III. Zatem również i w tym ujęciu były one największe w gospodarstwach najmniejszych.

Analizując liczby zestawione w tabeli 6, dochodzi się do przekonania, że w zróżnicowaniu badanego zbioru gospodarstw czynnik pracy odegrał znaczącą rolę. Na tle gospodarstw z grupy III czy IV gospodarstwa z grupy I były w sytuacji trudniejszej. Te ostatnie znacząco mniej zatrudniały osoby w wieku produkcyjnym, ponad 60% ich kierowników stale lub sezonowo pracowało gdzie indziej. Jeżeli

uzupełnimy to stwierdzenie, że prawie 65% spośród nich kierowanych było przez emerytów, rencistów i kobiety, to znacząco niższa w nich efektywność gospodarowania stanie się niejako bardziej zrozumiana. Przemiany, które dokonały się w czynniku pracy, były jednak przeogromne we wszystkich przekrojach naszej analizy, największe jednak i chyba najmniej korzystnie odnotowujemy to w gospodarstwach z grupy I. Przeciętnie o ponad 8% zmniejszyły się zasoby siły roboczej w wieku produkcyjnym stale zatrudnionych w gospodarstwie. Przeciętnie o 15% zmniejszył się udział gospodarstw, w których stale zatrudniano osoby w wieku produkcyjnym, w gospodarstwach grupy I spadek ten wynosił ponad 23%. We wszystkich grupach obserwujemy spadek udziału gospodarstw, których kierownicy, będąc w wieku produkcyjnym, pracowali wyłącznie we własnym gospodarstwie. Znacząco wzrósł udział gospodarstw kierowanych przez kobiety i rencistów oraz osoby w wieku emerytalnym. Zaskakująco niski okazał się być udział kierowników gospodarstw, którzy po 1987 roku utracili pracę poza gospodarstwem. Mało tego, udział kierowników gospodarstw, którzy po 1987 roku podjęli pracę poza gospodarstwem, był wyższy niż udział kierowników, którzy w tym samym okresie pracę tę utracili. Niemniej jednak, o ponad 7% zmniejszył się udział rodzin, w których członkowie lub/i kierownik gospodarstwa stale lub sezonowo pracowali poza gospodarstwem. Największy spadek w tym właśnie zakresie odnotowujemy tym razem w grupie IV – ponad 11%, najmniejszy w grupie III – zaledwie 0,9% (tab. 6). Zatrudnienie poza gospodarstwem wiąże się z dochodami rodzin rolniczych. W połączeniu z dochodem płynącym z działalności rolniczej uzyskujemy tzw. dochód dyspozycyjny rodziny (dochód osobisty). Ale jest to już problem wykraczający poza temat tego opracowania.

Wszystkie nazwane i pominięte w tym tekście zagadnienia, obok zjawisk niepokojących napawać mogą również pewnym optymizmem, bowiem analizowany tu wskaźnik efektywności gospodarowania wyraźnie i dodatkowo skorelowany jest ze wzrostem obszaru użytków rolnych gospodarstw. Na tych przesłankach można by wnosić, że gospodarstwa rodzinne obszarowo większe i duże wykazały większą zdolność przystosowawczą do zmieniających się w omawianym okresie warunków ekonomicznych gospodarowania. Abstrahując zatem od przemian w zakresie relacji cen na rynku rolnym, które miały w minionym okresie miejsce i które miały swój negatywny wpływ na odnotowane zmiany w relacjach przychodu do wydatków, można oczekiwać, że w miarę przemian strukturalnych rolnictwa korzystnie może się zmieniać również i efektywność ekonomiczna gospodarowania. Jeżeli uznamy, że interwencjonizm w sprawy rolnictwa być musi, to w pierwszej kolejności niech będzie on skierowany właśnie na owe przemiany strukturalne.

Analiza zestawionych liczb dostarcza nam przesłanek do zajęcia stanowiska również w zakresie jeszcze jednego bardzo ważnego problemu. Chodzi tym razem o rozwarstwienie badanego zbioru gospodarstw, w tym przypadku – pod względem efektywności transformacji nakładów w produkt. Tego rodzaju zjawiska, tzn. roz-

warstwienia, występujące w sektorze rolnictwa rodzinnego ocenia się różnie. Jedni alarmują, drudzy uznają to za objaw normalności, wynikający z prawa „wielkich liczb”. Czy byłoby pożyteczne skomentowanie tego problemu na stronicach zamieszczonego tu tekstu? Unik w tym zakresie nie jest wskazany.

Rozwarstwienie gospodarstw rodzinnych było zawsze i sądzić należy, że pozostanie. Czy jest to zjawisko szkodliwe, czy udałooby się go zmieniać, czy też nie, czy jest to zjawisko niebezpieczne? – to kwestia odrębna, to problem stanowiska i związanej z nim oceny. Jeżeli uznamy, że przemiany w rolnictwie nie są pożyteczne, to głębsze rozwarstwienie gospodarstw chłopskich byłibyśmy skłonni uznać za niepożądane. Jeżeli natomiast wyrażamy przekonanie, że rolnictwo nasze stoi w przededniu głębokich przemian zarówno w zakresie struktury, jak i technik wytwarzania, to występujące rozwarstwienie w tym dziale gospodarki sprzyjać będzie tym właśnie procesom.

Przy okazji wywołania tego problemu chciałoby się wyrazić przekonanie, że problemem naszego rolnictwa jest nie tyle rozwarstwienie gospodarstw, ile ich rozdrobnienie agrarne i wynikające z tego powodu przeludnienie. O wieleż łatwiejsza i bardziej efektywna byłaby dla niego pomoc ze strony gospodarki narodowej, gdyby zatrudniano w nim nie 27–25% istniejących zasobów siły roboczej, a powiedzmy – 10 czy jeszcze lepiej – 5%. Rozwój naszego rolnictwa hamowany jest w pierwszej kolejności nadmiarem siły roboczej i brakiem dla niej alternatywy. Jest to pośrednia, ale i podstawowa, o kapitalnym wręcz znaczeniu przyczyna niskiej efektywności transformacji w produkt nie tylko nakładów materiałowych, czy w całości nakładów – materialnych, ale również i pracy ludzkiej oraz ziemi. Zauważmy przy tym, że zarysowane wyżej zróżnicowanie efektywności gospodarowania nie wynika z różnic wydatkowanych na produkcję środków, wynika ono z różnic pozyskiwanych przychodów. Licząc na gospodarstwo, kwoty wydatkowane na bieżącą działalność gospodarczą w poszczególnych grupach różniły się nieznacznie. Głębokie różnice dotyczą jedynie przychodów i na tym tle – efektywności transformacji angażowanych zasobów w produkt, a stąd – w wartość produkcji.

Changes in farming effectiveness in family agriculture

Information is based here on empirical data of 810 farms selected at random in 1992 and before. This is an estimate of differences in economic farming effectiveness and an attempt to define some of its causes. The analysis has been based on indices from the quotient of earnings in money from agricultural economic activity to money spent on this activity. The numerator is the gross final product, whereas the denominator – the amount of money spent (without own work value and depreciation).

Thus calculated indices for each farm provide a basis for analytical division of the whole set into 4 groups. In group I there are farms having its index of economic effectiveness for 1992 below 1. In groups II, III and IV these indices remain within intervals: 1–2; 2–3 and over 3.

Average effectiveness in management of resources discussed here in current annual prices dropped from 3.22 in 1987 to 1.82 in 1992. But in comparable prices expenses for economic activity dropped some 7.9%, whereas the income only by 4.6%. This means that despite the very deep drop in economic effectiveness, there is an increase in technological effectiveness.

All problems named here and neglected, apart from some disturbing phenomena, allow for some optimism, because the analysed here index of farming effectiveness is distinctly and positively correlated with the increasing farm area of arable land. Thus, it can be assumed that family farms of a greater area and quite big adjusted better to changing economic conditions for farming over the period discussed.

Zmiany efektywności gospodarowania w gospodarstwach indywidualnych prowadzących rachunkowość

Wprowadzenie

Celem opracowania jest przedstawienie zmian w wynikach produkcyjnych i ekonomicznych w gospodarstwach indywidualnych w latach 1989–1994. Tak sformułowany cel zrealizowano przez analizę zmian w:

- 1) produktywności ziemi,
- 2) poziomie nadwyżki bezpośredniej,
- 3) poziomie kosztów ogólnoprodukcyjnych i majątkowych,
- 4) poziomie dochodu rolniczego,
- 5) płynności finansowej,
- 6) strukturze i poziomie dochodu osobistego,

Do analizy został wykorzystany materiał pochodzący z 350 gospodarstw prowadzących rachunkowość rolną w latach 1989–1994 pod nadzorem Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. Liczba ta wynika z ciągłej współpracy z rolnikami, tzn. zapisy w tej grupie były prowadzone nieprzerwanie od 1989 do 1994 r. (gospodarstwa powtarzające się). Położone są one w dziewięciu makroregionach.

Zmiany w produktywności ziemi

W tym opracowaniu przy określaniu produktywności ziemi posłużono się produkcją końcową i nadwyżką bezpośrednią. Produkcja globalna nie jest brana pod uwagę ze względu na możliwe błędy w szacowaniu obrotu wewnętrznego, który jest ujmowany w tej kategorii. Dlatego do wszystkich obliczeń wykorzystano produkcję końcową rolniczą, która nie jest obciążona takim błędem. Liczby charakteryzujące poziom i dynamikę zmian tej produkcji zawarte są w tabeli 1.

Z liczb podanych w tabeli 1 wynika, że w 1991 r. została zahamowana dynamika wzrostu produkcji końcowej (liczonej w cenach bieżących). O ile bowiem w 1990 r. wskaźnik wzrostu wartości tej produkcji (w przeliczeniu na 1 ha UR) w stosunku do 1989 r. wynosił 375,58%, to w 1991 r. w porównaniu z poprzednim 126,25%. W kolejnych latach następował dalszy spadek tempa przyrostu produkcji końcowej.

Tabela 1.

Poziom produkcji końcowej rolniczej w latach 1989–1994 w tys. zł na 1 ha UR i jej dynamika w badanych gospodarstwach (ceny bieżące)

Powierzchnia gospodarstw	Produkcja końcowa rolnicza					
	1989	1990	1991	1992	1993	1994
1–3 ha	1366	5676	8098	10802	15345	17458
3–7 ha	1317	5281	6378	9019	12712	16383
7–10 ha	1310	4830	5415	8183	10775	13993
10–15 ha	1194	4262	5299	7713	11407	14444
> 15 ha	1144	3729	4831	7331	10323	12892
Średnio	1266,2	4755,6	6004,2	8609,4	12112,4	15034
Dynamika zmian produkcji końcowej rolniczej w % (rok poprzedni = 100)						
1–3 ha	100,00	415,52	142,67	133,39	142,06	113,77
3–7 ha	100,00	400,99	120,77	141,41	140,95	128,88
7–10 ha	100,00	368,70	112,11	151,12	131,68	129,87
10–15 ha	100,00	356,95	124,33	145,56	147,89	126,62
> 15 ha	100,00	325,96	129,55	151,73	140,83	124,89
Średnio	100,00	375,58	126,25	143,39	140,68	124,12

Tendencja ta została nieco zachwiana w latach 1992 i 1993. Można domniemywać, że ta sytuacja była spowodowana większą stabilnością cen. Podstawową przyczyną spadku tempa przyrostu wartości produkcji było osłabienie tempa wzrostu cen na produkty finalne, a według danych GUS cena produktu końcowego w 1990 r. w stosunku do roku poprzedniego była wyższa o 379%, a tylko o 129% w 1991 r. w porównaniu do 1990¹ [5]. Wyniki produkcyjne określone miernikami naturalnymi były również niższe [1, 2, 6].

Analizując poziom produkcji końcowej w grupach obszarowych stwierdza się, że najwyższą wartość z jednostki powierzchni uzyskiwały gospodarstwa najmniejsze, a najniższą – największe. Stwierdza się pewne różnice w tempie zmian poziomu produkcji w grupach obszarowych. Wyniki zbliżone do średnich uzyskały gospodarstwa 3–7 ha i 10–15 ha. Wyraźnie odmienne wyniki wystąpiły w gospodarstwach 7–10 ha. W 1991 r. przyrost produkcji w tej grupie gospodarstw wyniósł zaledwie 12 % w stosunku do 1990 r.

Zmiany w poziomie nadwyżki bezpośredniej

Z produkcją związane są koszty na nią poniesione. O poziomie kosztów bezpośrednich informują liczby przedstawione w tabeli 2. Biorąc pod uwagę poziom kosztów bezpośrednich, stwierdzić należy, że był on najwyższy w gospodarstwach do 3 ha, natomiast najniższy w grupie obszarowo największej.

¹Obliczenia dokonano na podstawie informacji o cenach uzyskiwanych przez rolników za sprzedawane produkty finalne na targowiskach i punktach skupów.

Tabela 2.

Poziom kosztów bezpośrednich w tys. zł na 1 ha UR i ich dynamika w badanych gospodarstwach (ceny bieżące)

Powierzchnia gospodarstw	Poziom kosztów bezpośrednich					
	1989	1990	1991	1992	1993	1994
1–3 ha	126	859	1586	2561	3900	4479
3–7 ha	71	564	998	1486	2226	3595
7–10 ha	80	392	785	1413	2022	3287
10–15 ha	80	509	764	1317	2191	3487
> 15 ha	77	409	800	1504	2082	4450
Średnio	86,8	546,6	986,6	1656,2	2484,2	3859,6
Dynamika zmian kosztów bezpośrednich w % (rok poprzedni = 100)						
1–3 ha	100,00	681,75	184,63	161,48	152,28	114,85
3–7 ha	100,00	794,37	176,95	148,90	149,80	161,50
7–10 ha	100,00	490,00	200,26	180,00	143,10	162,56
10–15 ha	100,00	636,25	150,10	172,38	166,36	159,15
> 15 ha	100,00	531,17	195,60	188,00	138,43	213,74
Średnio	100,00	631,17	180,50	167,87	150,00	155,36

Dynamika kosztów bezpośrednich przedstawiała się następująco: w 1990 r. wskaźnik wzrostu wynosił 631,17% w stosunku do roku poprzedniego, natomiast w 1991 r. wynosił 180,50%. Następne lata przyniosły spadek tempa przyrostu, ale już w 1994 r. nastąpiło ponowne zwiększenie wskaźnika wzrostu kosztów do 155,36% w porównaniu do roku 1993, w którym odpowiedni wskaźnik wynosił 150%. Spowodowane to było znacznym wzrostem cen zakupywanych środków produkcji i usług; jak podaje GUS, w 1990 r. w stosunku do poprzedniego wskaźnika wzrostu wynosił 764,3%, natomiast w 1993 r. w porównaniu z 1992 – 135%² [5]. Występuje także znaczne zróżnicowanie tempa przyrostu kosztów w poszczególnych grupach obszarowych.

Z kosztami bezpośrednimi związana jest nadwyżka bezpośrednia. Dane liczbowe podane w tabeli 3 przedstawiają poziom i dynamikę nadwyżki bezpośredniej w badanych gospodarstwach. Nadwyżka bezpośrednia była najwyższa w gospodarstwach najmniejszych 1–3 ha i 3–7 ha. Natomiast najniższy poziom nadwyżki bezpośredniej miał miejsce w gospodarstwach największych. Z tabeli 3 wynika, że poziom nadwyżki wzrastał. Tendencja ta zachowana została przez wszystkie analizowane lata, jednak największy jej wzrost nastąpił w 1990 r. W następnych latach tendencja została zachowana, ale przy niższym tempie przyrostu. Tempo przyrostu nadwyżki bezpośredniej było niższe od tempa przyrostu produkcji końcowej (tab.

²Obliczeń dokonano na podstawie cen zakupywanych usług i środków do produkcji.

Tabela 3.

Poziom nadwyżki bezpośredniej w tys. zł na 1 ha UR i jej dynamika w badanych gospodarstwach (w cenach bieżących)

Powierzchnia gospodarstw	Nadwyżka bezpośrednia w tys. zł					
	1989	1990	1991	1992	1993	1994
1–3 ha	1241	4817	6512	8151	11445	12799
3–7 ha	1246	4717	5380	7533	10486	12788
7–10 ha	1230	4438	4630	6770	8753	10706
10–15 ha	1114	3753	4535	6369	9216	10957
> 15 ha	1067	3320	4031	5286	8241	8442
Średnio	1179,6	4209,0	5017,6	6827,2	9628,2	11138,4
Dynamika zmian nadwyżki bezpośredniej (rok poprzedni = 100)						
1–3 ha	100,00	388,15	135,19	125,17	140,41	111,83
3–7 ha	100,00	378,57	114,06	140,02	139,20	121,95
7–10 ha	100,00	360,81	104,33	146,22	129,29	122,31
10–15 ha	100,00	336,89	120,84	141,04	144,09	118,89
> 15 ha	100,00	311,15	121,42	131,13	155,90	102,44
Średnio	100,00	356,15	119,21	136,05	135,17	115,68
Udział nadwyżki bezpośredniej w produkcji końcowej rolniczej w %						
1–3 ha	90,85	84,87	80,41	75,46	74,58	73,31
3–7 ha	94,61	89,32	84,35	83,52	82,49	78,06
7–10 ha	93,89	91,88	85,50	82,73	81,23	76,51
10–15 ha	93,30	88,06	85,58	82,92	80,79	75,86
> 15 ha	93,27	89,03	83,44	72,11	79,83	65,48
Średnio	93,16	84,72	83,60	79,30	79,50	74,40

2). Odpowiednie wskaźniki wzrostu w 1990 r. wynosiły: 356,8% (nadwyżka bezpośrednia) i 375,17% (produkcja końcowa). Natomiast w 1994 r. odpowiednie wskaźniki wynosiły 115,68% i 124,12%. Różnice te były efektem silniejszego tempa wzrostu kosztów bezpośrednich. Wskaźnik wzrostu w 1990 r. wynosił 631,17%, a w 1994 – 155,36%.

W tabeli 3 podano także liczby charakteryzujące stopę nadwyżki bezpośredniej. Obserwuje się wyraźną tendencję spadkową. W latach 1989 i 1990 udział ten kształtował się na poziomie 93%. W kolejnych latach obniża się – do 74,10% w 1994. Jest to efektem wcześniej stwierdzonego wyższego tempa wzrostu kosztów bezpośrednich. Istotne różnice w tempie spadku udziału nadwyżki bezpośredniej w produkcji końcowej można zauważyć między skrajnymi grupami obszarowymi gospodarstw. Silniejsze tempo spadku występuje w gospodarstwach powyżej 15 ha. Jest to skutek większego korzystania przez te gospodarstwa ze środków z zakupu.

Zmiany w poziomie kosztów ogólnoprodukcyjnych i majątkowych

W opracowaniu zwrócono także uwagę na poziom i dynamikę zmian kosztów ogólnoprodukcyjnych i majątkowych. Liczby dotyczące tego zagadnienia znajdują się w tabeli 4. Elementami kosztów ogólnoprodukcyjnych są m.in. amortyzacja, opłaty za energię, gaz. Do drugiej grupy zostały zaliczone m.in. czynsze, podatki, ubezpieczenia, odsetki od kredytów.

Tabela 4.

Poziom kosztów ogólnoprodukcyjnych i majątkowych w tys. zł na 1 ha UR i ich dynamika w badanych gospodarstwach (ceny bieżące)

Powierz- chnia gospo- darstw	Poziom kosztów ogólnoprodukcyjnych					
	1989	1990	1991	1992	1993	1994
1–3 ha	173	1276	2277	4070	4942	6091
3–7 ha	162	1083	2260	3512	3859	5861
7–10 ha	148	922	1935	3085	3676	5022
10–15 ha	118	833	1690	2676	3380	4576
> 15 ha	119	779	1669	2557	2890	3926
Średnio	144,0	978,6	1966,2	3180,0	3749,4	5095,4
Dynamika zmian kosztów ogólnoprodukcyjnych w % (rok poprzedni = 100)						
1–3 ha	100,00	737,57	178,45	178,74	121,43	123,25
3–7 ha	100,00	688,52	208,68	155,40	109,88	151,88
7–10 ha	100,00	622,97	209,87	159,43	119,16	138,62
10–15 ha	100,00	705,93	202,88	158,34	126,31	135,38
> 15 ha	100,00	654,62	241,25	153,21	113,02	135,85
Średnio	100,00	679,58	200,92	161,73	117,91	135,80
Poziom kosztów majątkowych						
1–3 ha	36	391	736	863	1251	1339
3–7 ha	43	434	622	775	1208	1282
7–10 ha	41	373	506	633	1047	1119
10–15 ha	37	370	501	567	854	1021
> 15 ha	37	313	454	544	835	903
Średnio	38,8	376,2	563,8	676,4	1039	1132,8
Dynamika zmian kosztów majątkowych w % (rok poprzedni = 100)						
1–3 ha	100,00	1086,11	188,24	117,26	144,96	107,03
3–7 ha	100,00	1009,30	143,32	124,60	155,87	106,13
7–10 ha	100,00	909,76	135,66	125,10	165,40	106,88
10–15 ha	100,00	1000,00	135,41	113,17	150,62	119,56
> 15 ha	100,00	845,95	145,05	119,82	153,49	108,14
Średnio	100,00	969,58	149,87	119,97	156,61	109,02

Poziom kosztów ogólnoprodukcyjnych i majątkowych wyrażony w cenach bieżących zwiększał się w kolejnych latach (tab. 4). Analogicznie jak w przypadku kosztów bezpośrednich, największy przyrost nastąpił w roku 1990. W gospodarstwach najmniejszych poziom wyżej wspomnianych kosztów był najwyższy i malał ze zwiększaniem powierzchni gospodarstwa. Tendencja taka zachowana była we wszystkich latach i grupach obszarowych.

Analizując dynamikę zamian kosztów ogólnoprodukcyjnych, możemy stwierdzić, że występuje spadek tempa ich przyrostu. Tendencja spadkowa została zachwiana w 1993 r., kiedy to przyrost tej grupy kosztów był niższy niż w latach poprzednich i w 1994 r. Analizując poziom kosztów majątkowych (tab. 4), można zauważyć nieco inne zależności aniżeli w poziomie kosztów ogólnoprodukcyjnych, zwłaszcza w 1989 r. Poziom tych kosztów w przeliczeniu na jeden hektar był podobny we wszystkich grupach obszarowych. W kolejnych latach występuje różnicowanie kosztów w zależności od powierzchni gospodarstwa. W przeliczeniu na jeden hektar maleją one w miarę wzrostu powierzchni gospodarstwa. Stopień zróżnicowania zwiększa się między skrajnymi grupami obszarowymi. W 1990 r. różnica między nimi wynosiła 20%, natomiast w 1994 – 33%. Obserwuje się także zmiany w dynamice tych kosztów. W 1990 wskaźnik wzrostu wynosił średnio 969,58% przy niewielkim zróżnicowaniu w grupach obszarowych. W kolejnych latach wartość wskaźnika mieściła się w przedziale od 149,87% w 1991 r. do 109,02% w 1994. W 1993 r. wystąpiło zachwianie tendencji spadkowej. Wskaźnik wzrostu w tym roku wyniósł 156,61%.

W tabeli 5 przedstawiono udział kosztów ogólnoprodukcyjnych i majątkowych w produkcji końcowej.

Tabela 5.

Udział kosztów ogólnoprodukcyjnych i majątkowych w produkcji końcowej w %

Udział kosztów ogólnoprodukcyjnych i majątkowych w produkcji końcowej w %						
	1989	1990	1991	1992	1993	1994
1–3 ha	12,66	22,48	28,12	37,68	32,21	34,89
3–7 ha	12,30	20,51	35,43	38,94	30,36	35,77
7–10 ha	11,30	19,09	35,73	37,70	34,12	35,89
10–15 ha	9,88	19,54	31,89	34,69	29,63	31,68
> 15 ha	10,40	20,89	34,55	34,88	28,00	30,45
Średnio	11,37	20,58	32,75	36,94	30,96	33,89
Udział kosztów majątkowych w produkcji końcowej w %						
1–3 ha	2,64	6,89	9,09	7,99	8,15	7,67
3–7 ha	3,26	8,22	9,75	8,59	9,50	7,83
7–10 ha	3,13	7,72	9,34	7,74	9,72	8,00
10–15 ha	3,10	8,68	9,45	7,35	7,49	7,07
> 15 ha	3,23	8,39	9,40	7,42	8,09	7,00
Średnio	3,06	7,91	9,39	7,86	8,58	7,53

Źródło: Jak wyżej.

Udział kosztów ogólnoprodukcyjnych w produkcji wzrastał do roku 1992 z poziomu 11,37% do 36,94%. W 1993 r. nastąpił spadek do 30,96%, a w 1994 r. wzrost do 33,89% (tab. 5). Występuje nieznaczne zróżnicowanie między grupami obszarowymi.

Udział kosztów majątkowych w produkcji końcowej jest około trzykrotnie niższy niż kosztów ogólnoprodukcyjnych. Tendencje zmian są podobne do poprzednio omawianych. Wzrost obciążenia produkcji kosztami pośrednimi można tłumaczyć większym tempem wzrostu tego rodzaju kosztów niż tempem wzrostu produkcji końcowej.

Zmiany w poziomie dochodu rolniczego

Dochód rolniczy to kategoria, którą ustalamy odejmując od produkcji końcowej rolniczej koszty całkowite poniesione na jej wytworzenie (bezpośrednie, ogólnoprodukcyjne i majątkowe).

Poziom dochodu rolniczego w przeliczeniu na 1 ha wykazywał tendencję malejącą w miarę wzrostu powierzchni gospodarstw. Odwrotnie przedstawiała się sytuacja w zakresie poziomu dochodu liczonego w cenach bieżących w kolejnych latach. W 1990 r. nastąpił wzrost poziomu dochodu rolniczego we wszystkich grupach obszarowych. W następnym roku poziom dochodu obniżył się prawie we wszystkich gospodarstwach z wyjątkiem najmniejszych. W 1992 r. obserwuje się przyrost dochodu w stosunku do poprzedniego, który wynosił średnio około 27%. Natomiast przyrost w 1992 r. w stosunku do 1990 r. wynosił około 8%. Drastyczne zmniejszenie dochodu rolniczego w 1991 było skutkiem wolniejszego tempa przyrostu produkcji (26,2%, tab. 1), a szybszego przyrostu kosztów bezpośrednich (80,5%, tab. 2) oraz kosztów ogólnoprodukcyjnych, gdzie przyrost w 1991 r. w stosunku do 1990 wynosił 100,9% (tab. 4). Od 1993 r. występuje we wszystkich grupach gospodarstw przyrost dochodu. W 1994 r. tempo przyrostu dochodu spadło i wynosiło średnio 2,1%, a w gospodarstwach powyżej 15 ha wystąpił nawet spadek dochodu o 20%.

Analizując udział dochodu rolniczego w produkcji końcowej, można zauważyć, że występowała tendencja spadkowa w kolejnych latach. Największy spadek udziału nastąpił w gospodarstwach największych (z 79,63% w 1989 r. do 28,03% w 1994). Sytuacja taka spowodowana była niższym tempem wzrostu produkcji niż kosztów całkowitych. W gospodarstwach średnich (7–10 ha) obserwujemy również spadek udziału dochodu rolniczego w produkcji, ale jest on wolniejszy.

Przetawione wyżej informacje mogą posłużyć nam do określenia efektywności gospodarowania w rolnictwie. Określono ją jako stosunek uzyskanej wartości produkcji do poniesionych na jej wytworzenie kosztów całkowitych. Dane dotyczące tego zagadnienia są zawarte w tabeli 7.

Tabela 6.

Poziom dochodu rolniczego w tys. zł na 1 ha UR, jego dynamika i udział w produkcji końcowej w badanych gospodarstwach (w cenach bieżących)

Powierzchnia gospodarstw	Poziom dochodu rolniczego					
	1989	1990	1991	1992	1993	1994
1–3 ha	1032	3150	3499	3218	5252	5549
3–7 ha	1041	3200	2552	3246	5419	5645
7–10 ha	1041	3143	2189	3052	4030	4565
10–15 ha	959	2550	2344	3153	4982	5360
> 15 ha	911	2228	1908	2725	4516	3613
Średnio	996,8	2854,2	2498,4	3078,8	4839,8	4946,4
Dynamika dochodu rolniczego w % (rok poprzedni = 100)						
1–3 ha	100,00	305,23	111,08	91,97	163,21	105,65
3–7 ha	100,00	307,40	79,75	127,19	166,94	104,17
7–10 ha	100,00	301,92	69,65	139,42	132,04	113,28
10–15 ha	100,00	265,90	91,92	134,51	158,01	107,59
> 15 ha	100,00	244,57	85,64	142,82	165,72	80,00
Średnio	100,00	286,34	87,61	127,18	157,19	102,14
Udział dochodu rolniczego w produkcji końcowej rolniczej w %						
1–3 ha	75,55	55,50	43,21	29,79	34,23	31,78
3–7 ha	79,04	60,59	40,01	35,99	42,63	34,46
7–10 ha	79,47	65,07	40,42	37,30	37,40	32,62
10–15 ha	80,32	59,83	44,23	40,88	43,67	37,11
> 15 ha	79,63	59,75	39,51	37,18	43,75	28,03
Średnio	78,72	60,02	41,61	35,76	39,96	32,90

Źródło: Jak wyżej.

Tabela 7.

Efektywność gospodarowania w badanych gospodarstwach w latach 1989–1994

Powierzchnia gospodarstw	Efektywność gospodarowania					
	1989	1990	1991	1992	1993	1994
1–3 ha	4,08	2,25	1,76	1,44	1,52	1,47
3–7 ha	4,77	2,54	1,64	1,56	1,74	1,53
7–10 ha	4,87	2,86	1,68	1,59	1,60	1,48
10–15 ha	5,08	2,49	1,79	1,69	1,78	1,59
> 15 ha	4,91	2,48	1,65	1,59	1,78	1,39
Średnio	4,74	2,52	1,70	1,57	1,68	1,49

Źródło: Jak wyżej.

Efektywność gospodarowania w rolnictwie malała w kolejnych latach (tab. 7)³. W 1989 r. z jednostki kosztów całkowitych uzyskiwano średnio 4,74 jednostek produktu. Kolejny rok (1990) przyniósł spadek efektywności do około 2,5. Od 1991 r. do 1993 następuje dalsze pogorszenie wyników (odpowiednio 1,7 i 1,57). W 1993 r. poprawiła się nieznacznie ilość uzyskiwanych efektów do poniesionych nakładów i osiągnęła wartość 1,68. Niestety, już w następnym roku nastąpił ponowny spadek (1,48).

Przedstawiając skalę tego zjawiska w grupach obszarowych, można zauważyć, że w pierwszym analizowanym roku sytuacja przedstawiała się najkorzystniej w gospodarstwach o większym areale (tzn. powyżej 10 ha). Różnice jednak nie były zbyt wyraźne w porównaniu do gospodarstw średnich. Największe zróżnicowanie efektywności miało miejsce przy porównaniu gospodarstw 10–15 ha i 1–3 ha (różnica wynosiła 1). W następnych latach następował spadek efektywności, ale korzystniej wyglądała ta sytuacja w gospodarstwach średnich i najmniejszych, chociaż nie było znacznych różnic między wszystkimi grupami obszarowymi. W tym miejscu należałoby może postawić sobie pytanie: dlaczego tak się dzieje? Trudno znaleźć na nie odpowiedź. Ten fakt wiązać należy z większym tempem przyrostu kosztów produkcji spowodowanych wzrostem cen środków produkcji niż wartości produkcji końcowej.

Zmiany w płynności

W gospodarce rynkowej znacznie większa uwaga skierowana jest na zagadnienie związane z pojęciem płynności w gospodarstwach i przedsiębiorstwach (wcześniej, tzn. do 1989 r., uwaga skoncentrowana była na osiągnięciu jak najwyższego dochodu w gospodarstwie; natomiast w niewielkim stopniu wykorzystywano informacje dotyczące bilansowania środków pieniężnych, czyli źródeł pochodzenia pieniądza i dróg jego rozdysponowania)[4]. Znajomość tego zagadnienia jest o tyle ważna, że możemy dokonać analizy wydatków na produkcję i na całe gospodarstwo. Informacje dotyczące źródeł pochodzenia i kierunków rozdysponowania środków pieniężnych przedstawiono w tabeli 8. Przedstawiono tu informacje dotyczące przepływów pieniężnych w skali roku, ale ważniejsze są informacje dotyczące zachowania płynności w krótszych okresach. Na przykład wydatki w 2 kwartale mogą być wysokie, a wpływy są w tym czasie nieznaczne.

Analizując wpływy pieniężne średnio we wszystkich latach, można wysnuć wniosek, że głównym źródłem środków pieniężnych jest podstawowa działalność gospodarstwa. Jednak jej udział we wpływach ogółem zmniejszał się do 1991 r. i osiągnął poziom 66% (76% w 1989 i 69% w 1990).

Od 1992 r. następował niewielki wzrost udziału wpływów produkcyjnych we wpływach ogółem, ale nie osiągnął on poziomu z roku 1989. Wynosił bowiem 70% w 1992 i 72% w 1993 r. W 1994 r. nastąpił ponowny spadek udziału wpływów z

³Jest to stosunek produkcji końcowej do nakładów, które były analizowane w opracowaniu.

Tabela 8.

Źródła pochodzenia i rozdysponowania pieniędzy w gospodarstwach prowadzących rachunkowość w latach 1989–1994 (w cenach bieżących w tys. zł. na gospodarstwo)

Przepływy pieniędzy w badanych gospodarstwach w kolejnych latach (średnio)						
	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Wpływy						
1. Produkcyjne	8365	33395	41976	72930	95955	140389
2. Praca zarobkowa	569	4953	6083	8910	11417	71246
3. Renty i emerytury	306	2160	5318	7478	11191	
4. Kredyty	578	3538	4003	6025	11653	15942
5. Zwrot wierzytel.	1050	3221	3760	5841	9815	3997
6. Sprzedaż śr. trw.	158	1275	1577	1933	2580	15810
Razem wpływy	11025	48542	62716	103118	142610	247384
Wydatki						
1. Produkcyjne	3203	19635	31685	39539	53686	86990
2. Zakup śr. trw.	2013	9813	8500	14885	19286	35188
3. Wniesione wierzyt. [^]	2153	4823	4833	10588	13147	14467
4. Spłata kredytów	651	2616	4656	4818	8794	12419
5. Składki*	219	2625	3415	4522	7428	10658
6. Wydatki na spoż.	998	5195	8509	32419	41753	76542
7. Wniesione udziały	2	121	261	286	258	
8. Cele pozagosp.	6	205	606	82	656	639
9. Zwiększ. oszczęd.	1782	3510	252	-4020	-2397	10482
Razem wydatki	11025	48542	62716	103118	142610	247384

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych IERiGŻ [1, 2, 7]

*składki na ZUS, podatki, ubezpieczenia, inne przekazane państwu.

[^]łącznie przychody spoza gospodarstwa

podstawowej działalności w ogólnych wpływach. Jeżeli jednak chodzi o wskaźnik przyrostu, to był on największy w 1990 r. w stosunku do 1989 i wynosił 375%. W następnych latach przyrost wynosił odpowiednio: 25%; 58%; 25% i w ostatnim analizowanym roku wzrósł do 42%.

Od 1992 r. wpływy z pracy zarobkowej oraz emerytury i renty stanowiły drugie (po wpływach produkcyjnych) źródło środków pieniężnych. Stanowiły one począwszy od roku 1990 około 15% wszystkich wpływów (7% w 1989).

Ważny element w strukturze wpływów stanowiły środki obce. Zainteresowanie korzystaniem z kredytów zwiększyło się w 1993 r. i stanowiły one 9% w strukturze wpływów. W czterech pierwszych analizowanych latach udział kredytów we wpływach wynosił 5%. Jeżeli chodzi natomiast o wskaźnik przyrostu, to był on najwyższy w 1990 r. w stosunku do 1989 i wynosił 675%, w kolejnych latach obniżył się do poziomu 112% (1991/1990), 137% (1992/1991), 184% (1993/1992) w ostatnim analizowanym roku zmniejszył się do 133%.

W strukturze wydatków wiodącą rolę odgrywały wydatki na działalność produkcyjną. Stanowiły one w kolejnych latach 29%; 40%; 50%; 31% i 41%. Następnym ważnym źródłem wydatków były do 1990 r. zakupy środków trwałych, ale od 1991 r. drugie miejsce w strukturze wydatków zajmowały wydatki na spożycie. Te ostatnie stanowiły prawie tyle co wydatki na podstawową działalność gospodarstwa i kształtowały się na poziomie 31%.

Ciekawszym wydaje się być porównanie skrajnych grup obszarowych w kolejnych latach. Liczby dotyczące tego zagadnienia przedstawione są w tabeli 9.

Analizując poziom wpływów i wydatków ogółem w gospodarstwach najmniejszych i największych we wszystkich latach, można stwierdzić, że znaczącym źródłem pieniędzy w gospodarstwie była podstawowa jego działalność. Jednak jej udział w strukturze wpływów w gospodarstwach do 3 ha był na poziomie 30%, a w większych gospodarstwach udział produkcji rolniczej stanowił około 70% wpływów ogółem.

Głównym źródłem pieniędzy w najmniejszej grupie były przychody spoza gospodarstwa (praca zarobkowa, renty i emerytury). Stanowiły one począwszy od roku 1990 ponad 50% w ogólnych wpływach. W gospodarstwach większych natomiast tego typu źródło środków pieniężnych nie odgrywało znacznej roli we wpływach ogółem (około 5%). Większą rolę w tej grupie odegrały pozostałe przychody (zwrot wierzytelności, subwencje, odszkodowania). Udział tych środków oscylował między 16% w 1989 a 9% w ostatnim analizowanym roku. Dość ważnym źródłem pieniędzy (szczególnie w gospodarstwach większych) były środki obce. Ich udział wzrósł z 10% w 1993 r. do 12% w 1994 r. Wcześniejszy brak zainteresowania wynikał z obawy „pułapki kredytowej”.

W gospodarstwach największych wydatki produkcyjne stanowiły główne źródło rozchodów pieniężnych od 1990 r. Ich udział kształtował się na poziomie 30–40% do 1993 r. W 1994 udział wydatków produkcyjnych wynosił ponad 50%. Drugim źródłem rozchodów pieniężnych było spożycie. Jego udział był zmienny do roku 1991 i wahał się w granicach 21,8–27%. Od 1992 do 1994 r. wykazywał tendencję malejącą z 20% – w 1993 do 19,5% w ostatnim roku objętym analizą. Ponadto ważnym elementem wydatków były zakupy środków trwałych. Wykazywały one tendencję rosnącą i stanowiły w ostatnim analizowanym roku 17% (16% w 1993, 14% w 1992).

W gospodarstwach do 3 ha sytuacja była odwrotna. Mianowicie podstawowym źródłem wydatków było spożycie i stanowiło ono 46% do 1990 i 44% do 1994. Drugim źródłem rozdysponowania pieniędzy w gospodarstwach mniejszych była działalność produkcyjna (udział w strukturze wydatków około 30%) i zakup środków trwałych (około 10%). Ważnym elementem jest również informacja dotycząca poziomu oszczędności. Jeżeli chodzi o gospodarstwa większe, to ten poziom był niewiele niższy niż w grupie o mniejszym obszarze. W najmniejszych gospodarstwach udział malał do 1992 r. i osiągnął poziom 1% (około 10% w latach 1989—

Tabela 9.

Przepływy pieniężne w grupach gospodarstw do 3 ha i powyżej 15 ha na gospodarstwo w tys. zł

Przepływy pieniężne w gospodarstwach do 3 ha						
	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Wpływy						
1. Produkcyjne	1792	8606	11227	16866	23485	31851
2. Praca zarobkowa	632	5575	9260	15911	20163	61081 ^{^*}
3. Renty i emerytury	728	4103	11556	13630	20606	0
4. Kredyty	54	694	1532	1392	2081	2636
5. Sprzedaż śr. trw.	2	74	725	697	800	452
6. Pozostałe**	290	1218	3297	6268	6552	2712
Razem wpływy	3498	20268	37597	54763	73688	98732
Wydatki						
1. Produkcyjne	762	5606	10484	17659	25035	31216
2. Zakup śr. trw.	244	2672	3556	5796	4691	8264
3. Wniesione wierzyt. i wniesione udziały	326	642	1560	3061	3211	3302
4. Spłata kredytów	98	562	1087	1996	2308	2526
5. Składki*	56	765	1087	1550	2174	3602
6. Wydatki na spoż.	1622	9346	17220	24106	32673	43982
7. Zwiększ. oszczęd.	390	676	2601	593	3596	5839
Razem wydatki	3498	20268	37597	54763	73688	98732
Przepływy pieniężne w gospodarstwach powyżej 15 ha						
Wpływy						
1. Produkcyjne	16532	60287	72796	148881	196944	314479
2. Praca zarobkowa	126	766	2073	3814	4753	24707
3. Renty i emerytury	72	638	1737	3855	6215	0
4. Kredyty	933	6526	6669	12379	27466	51483
5. Sprzedaż śr. trw.	269	2826	2092	2959	6946	10480
6. Pozostałe**	3446	10902	11768	22278	40102	41972
Razem wpływy	21378	81944	97136	194166	282426	443121
Wydatki						
1. Produkcyjne	4344	23225	33605	75983	101088	176090
2. Zakup śr. trw.	4111	18175	10087	27592	47231	75299
3. Wniesione wierzyt. i wniesione udziały	5134	10829	8257	26467	28014	34584
4. Spłata kredytów	1328	4849	7864	7148	23901	37571
5. Składki*	359	3974	5212	6273	10854	17213
6. Wydatki na spoż.	4882	17920	26357	47640	55640	86670
7. Zwiększ. oszczęd.	1221	2971	5753	3063	15698	15694
Razem wydatki	21378	81944	97136	194166	282426	443121

Źródło i oznaczenia – jak wyżej.

1991). Od 1993 następował powolny wzrost udziału, ale nie osiągnął on nawet 7% (5% w 1993 i 6% w 1994). W gospodarstwach większych zauważa się zmiany w udziale oszczędności w kolejnych latach. W latach 1990, 1992 i 1994 następowało zmniejszenie oszczędności w wydatkach ogółem. Lata pozostałe wykazywały zwiększenie ich udziału w wydatkach, ale nie przekroczył on poziomu 6%.

Z porównania gospodarstw o skrajnej powierzchni można wysnuć następujące wnioski:

1) w grupie gospodarstw najmniejszych (do 3 ha) uzyskano mniej pieniędzy z podstawowej działalności niż do niej skierowano; wynika to z faktu, że znaczna większość produktów wytworzonych zostaje przeznaczona na samozaopatrzenie rodziny rolniczej, a przecież związane są z tym również wydatki,

2) wraz ze wzrostem powierzchni gospodarstwa zwiększa się udział działalności operacyjnej w przychodach pieniężnych, a maleje udział działalności pozarolniczej.

Zmiany w poziomie dochodu osobistego

Poziom dochodu osobistego został ustalony na podstawie znajomości wielkości dochodu rolniczego i dochodów spoza gospodarstwa. W tabeli 10 przedstawiono poziom dochodów oraz poziom spożycia i akumulacji średnio w badanych gospodarstwach i w skrajnych grupach obszarowych.

Tabela 10.

Poziom dochodu osobistego oraz jego podział w tys. zł na gospodarstwo (ceny bieżące)

Poziom dochodu osobistego (średnio)						
	1989	1990	1991	1992	1993	1994
DR netto	8715	26571	23306	31488	52019	54455
Inne dochody	1444	7280	15824	22813	32358	267466
Dochód osobisty	10159	33851	39130	54301	84377	321921
Spożycie	5189	22567	36928	57073	72100	133342
Akumulacja	4970	11284	2202	-2772	12277	188579
Dochód osobisty w gospodarstwach do 3 ha						
DR netto	2064	7025	7733	7401	12185	15593
Inne dochody	1384	10940	23422	33651	45725	137603
Dochód osobisty	3448	17965	31154	41053	57910	153196
Spożycie	2826	3778	5359	42704	56153	76727
Akumulacja	622	14187	25795	-1651	1756	76469
Dochód osobisty w gospodarstwach powyżej 15 ha						
DR netto	16352	40616	35641	56789	103191	94661
Inne dochody	880	4922	9975	16047	24838	333500
Dochód osobisty	17232	45539	45617	72836	128029	428160
Spożycie	7593	30882	45299	79171	93502	143366
Akumulacja	9639	14657	318	-6335	34526	284794

Źródło: Jak wyżej.

Na poziom dochodu osobistego duży wpływ miały dochody spoza gospodarstwa (tab. 10). Średnio ich udział w dochodzie osobistym zwiększał się do 1991 r. i stanowił od 14% do 44%. Od 1992 r. udział dochodów spoza gospodarstwa stanowił 42%, ale w 1994 już 83%.

Znaczna część została „przejadana”. Spożycie stanowiło 51% w 1989 r. i wykazywało tendencję rosnącą. W 1992 r. wielkość spożycia wynosiła więcej niż dochód osobisty o 5%. W następnym roku na spożycie zostało przeznaczone 85% dochodu osobistego, a w ostatnim analizowanym roku tylko 41,4%.

W gospodarstwach ze skrajnych grup obszarowych występowała tendencja spadkowa udziału dochodu rolniczego netto w dochodzie osobistym. Jednak w gospodarstwach mniejszych spadek ten był większy. Udział dochodu rolniczego w dochodzie osobistym stanowił 60% w 1989 r. W 1990 r. nie osiągnął nawet 40%, w następnych latach udział dochodu rolniczego wykazywał tendencję malejącą. W 1994 r. osiągnął poziom 10%. Wynika z tego, że głównym źródłem dochodu osobistego były dochody spoza gospodarstwa (praca zarobkowa, emerytury i renty).

Podział dochodu osobistego na spożycie i akumulację w grupie gospodarstw najmniejszych wyglądał następująco: do 1991 r. następował spadek udziału spożycia w dochodzie osobistym (z 82% w 1989 do 17,5% w 1991). W 1992 r. spożycie przekroczyło poziom dochodu osobistego o 4%. W 1993 r. nastąpiło niewielkie zmniejszenie udziału spożycia (97% dochodu osobistego), natomiast w 1994 r. wystąpiło istotniejsze zmniejszenie tego udziału do 50%. Odwrotna tendencja występowała w zakresie akumulacji w dochodzie osobistym.

W gospodarstwach największych również mamy do czynienia ze spadkiem udziału dochodu rolniczego w dochodzie osobistym, ale jest to spadek mniej drastyczny (z 95% w 1989 r. do 78% w latach 1991–92 i 80,5% w 1993 r.). Natomiast w 1994 r. dochód rolniczy stanowił zaledwie 22% dochodu osobistego.

Zwracając uwagę na podział dochodu osobistego w gospodarstwach największych, można zauważyć, że spożycie wykazywało tendencję rosnącą, a akumulacja malejącą. W 1989 r. 56% dochodu osobistego zostało przeznaczone na akumulację, w następnym 32%, ale już w 1991 r. – tylko 1%. Rok 1993 przyniósł dalszy spadek udziału akumulacji (–9%). W dwóch ostatnich objętych analizą latach nastąpił wzrost udziału akumulacji w dochodzie osobistym. Stanowiła ona w 1993 r. 27%, a w następnym 67%.

Podsumowanie

Przeprowadzone badania oparte są na liczbach pochodzących z 350 gospodarstw. Jest to liczba wynikająca z prowadzenia zapisów przez rolników w ramach badań IERiGŻ nieprzerwanie od 1989 do 1994 r. Ta grupa gospodarstw nie jest reprezentatywna dla całej populacji gospodarstw indywidualnych. Stanowią jednak

może podstawę do wyciągnięcia wniosków dotyczących tendencji kierunków zmian zachodzących w gospodarstwach indywidualnych w Polsce. Przeprowadzone badania upoważniają do sformułowania następujących wniosków:

1. Produkcyjność ziemi mierzona poziomem produkcji końcowej rolniczej wyrażonej w cenach bieżących na 1 ha UR rośnie w kolejnych latach. Tendencja taka jest zachowana również w przypadku mierzenia produkcyjności ziemi nadwyżką bezpośrednią i dochodem rolniczym. Jednak tempo przyrostu w odniesieniu do tych kategorii jest niższe niż produkcji końcowej. Jest to skutkiem szybszego tempa wzrostu kosztów bezpośrednich, ogólnoprodukcyjnych i majątkowych niż tempa przyrostu produkcji. Różnice między tempem przyrostu produkcji a nadwyżką bezpośrednią i dochodem rolniczym są spowodowane niekorzystnymi relacjami cen środków produkcji i produktów.

2. Efektywność kosztów całkowitych poniesionych na produkcję wykazywała tendencję malejącą w kolejnych latach i w miarę wzrostu powierzchni gospodarstw. W ostatnim analizowanym roku z jednej jednostki kosztu uzyskiwano niewiele ponad jedną jednostkę produktu. Jest to również efekt wyższego tempa przyrostu kosztów niż przyrostu produkcji.

3. Płynność zachowują wszystkie gospodarstwa (roczne zestawienie wpływów i wydatków). Jednak w grupie najmniejszej jest ona zachowana dzięki pracy zarobkowej oraz rentom i emeryturom starszych członków rodzin rolników. Te źródła wpływów stanowiły ponad połowę wszystkich wpływów, a w ostatnim analizowanym roku ponad 62%. Gros wydatków w tej grupie obszarowej stanowiło spożycie (ponad 40%). Natomiast w gospodarstwach o większej powierzchni (powyżej 15 ha) głównym źródłem wpływów była działalność podstawowa gospodarstwa (ponad 70%), natomiast wydatki związane z produkcją stanowiły główny element rozchodów (40%), a spożycie 19,5%.

4. Gospodarstwa o mniejszej powierzchni (do 3 ha) nie generują dochodów z działalności rolniczej, bowiem znaczna część dochodu osobistego pochodzi spoza gospodarstwa (50–60%) i jest przejadana (ponad 50%). Natomiast w gospodarstwach o większej powierzchni (powyżej 15 ha) dochód rolniczy stanowi główne źródło dochodu osobistego (około 80%). Te gospodarstwa mają szansę rozwoju, ponieważ poziom akumulacji w nich zwiększa się (73% w 1994). W 1992 roku akumulacja we wszystkich gospodarstwach była ujemna. Oznacza to, że amortyzacja nie była przeznaczana na odnowienie środków trwałych; była przejadana. W gospodarstwach największych akumulacja wynosiła –9%, a w najmniejszych –4%.

Literatura

BRZEZIK R., GORAJ L., POKRZYWA T., REINSTEIN J., 1995: Sytuacja produkcyjno-ekonomiczna gospodarstw prowadzących rachunkowość rolną w latach 1991–1993, IERiGŻ, Warszawa.

- BRZEZIK R., GORAJ L., POKRZYWA T., REINSTEIN J., 1992: Sytuacja produkcyjno-ekonomiczna gospodarstw prowadzących rachunkowość rolną w latach 1989–1991, IERiGŻ, Warszawa.
- OPAŁKA J., KONDRASZUK T., 1995: Bilansowanie środków pieniężnych jako podstawa gospodarowania w rolnictwie w warunkach gospodarki rynkowej. Materiały konferencyjne, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny 1993.
- Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych 1994. Praca zbiorowa, 1995, IERiGŻ, Warszawa.

Changes in farming effectiveness on individual farms keeping books

Abstract

This is an analysis of farming effectiveness on farms carrying agricultural bookkeeping in the years 1989–1995. As farm effectiveness measures used were gross final production, direct surplus and agricultural income from farms varying in size. It shows that smaller farms had better production per 1 ha of arable land than bigger farms. This was due to bad proportion of prices of products to agricultural production outlays. Prices of products went up slower than those of production outlays. Bigger farms used considerably the purchase measures.

The liquidity was also analysed for farms examined. On bigger farms the main farm activity was one the main sources of money. Whereas on smaller farms, money was earned outside the farm and provided by pensions of older family members. In these farms main expenses are for consumption whereas very little for accumulation.

Wyniki ekonomiczne gospodarstw indywidualnych województwa białostockiego, prowadzących różne kierunki produkcji na glebach lekkich

Wstęp

Pięcioletnie badania prowadzone na celowo wybranych, rodzinnych gospodarstwach województwa białostockiego, które prowadziły produkcję rolniczą na glebach lekkich o wskaźniku bonitacji do 0,8, potwierdziły możliwość uzyskiwania w tych warunkach poziomu produkcji powyżej średniej krajowej i wojewódzkiej. Gospodarstwa, które objęto badaniami w latach 1989–1993, charakteryzowały się ustabilizowanymi kierunkami produkcji. Z populacji 51 gospodarstw wziętych do szczegółowych badań: 22 gospodarstwa przyjęły kierunek produkcji bydłowej, 7 produkcji trzodowej, 8 produkcji bydło-trzodowej, 6 trzodowo-bydłowej i 8 wielostronnej. Widać wyraźnie z tego zestawienia, że dominowały kierunki zwierzęce, które, jak potwierdziły badania, dostarczały wyższych dochodów tym gospodarstwom. Dominacja kierunku bydłowego miała swoje źródło w dużych ilościach TUZ w UR badanych gospodarstw. Średnio gospodarstwa dysponowały w strukturze UR 39% TUZ, a to predysponowało je do przyjmowania tego kierunku produkcji rolniczej.

Pomimo że gospodarstwa uzyskiwały dobre wyniki produkcyjne, to analiza produkcyjno-organizacyjna gospodarstw wskazywała na istnienie wielu błędów natury organizacyjnej i technologicznej, których eliminowanie mogły przynieść znaczną poprawę w osiąganych wynikach produkcyjnych tych gospodarstw.

Ważnym aspektem badań było ustalenie, czy gospodarstwa położone na glebach lekkich w województwie białostockim, osiągają wyniki ekonomiczne na poziomie umożliwiającym ich funkcjonowanie i rozwój. Jaki poziom dochodu rolniczego osiągały te gospodarstwa, przy zaangażowaniu jakich nakładów i co decydowało o wielkości dochodu oraz jego zmienności? Chodziło również o ustalenie, które kierunki produkcji są bardziej efektywne i co o tym decyduje.

Ekonomiczna analiza wyników gospodarowania

Analiza ekonomiczna wybranych gospodarstw prowadzących produkcję rolniczą na glebach lekkich w woj. białostockim obejmuje wyniki produkcyjne i dochodowe, a także analizę kosztów materiałowych i ogólnych. Wszystkie kategorie produkcji, kosztów i dochodów, występujące w analizie ekonomicznej, zostały ujęte w cenach bieżących.

W warunkach gospodarki rynkowej podstawowe znaczenie ma kategoria produkcji towarowej. Związane jest to z tym, że tylko gospodarstwa produkujące na zewnątrz, a nie wyłącznie na samo zaopatrzenie, mają możliwość uzyskiwania środków finansowych na odtworzenie procesów produkcyjnych na przyjętym lub rozszerzonym poziomie. Jednak pomimo tego w dalszym ciągu finalnym efektem procesu wytwórczego w gospodarstwach rodzinnych pozostaje produkcja końcowa. Stąd też poziom produkcji gospodarstw zaprezentowano przy pomocy produkcji towarowej i końcowej. Nie jest możliwa produkcja bez poniesienia na nią nakładów, a wyniki produkcyjne ściśle zależą od ilości, jakości i struktury nakładów. W gospodarstwach na końcowe wyniki ekonomiczne w znacznym stopniu rzutują nakłady materiałowe z zakupu zużyte w procesie produkcyjnym. W analizie ekonomicznej nakłady materiałowe pochodzące z zakupu i zużyte w procesie wytwórczym podzielono na trzy grupy, a mianowicie: nakłady poniesione na produkcję roślinną, nakłady poniesione na produkcję zwierzęcą oraz pozostałe nakłady materiałowe, których nie można było przypisać bezpośrednio do dwóch pierwszych działów produkcji. Poza kosztami materiałowymi analizie poddano koszty ogólne gospodarstw, zwane także majątkowymi. Są to elementy kosztów biorące bezpośrednio udział w tworzeniu na poziomie gospodarstw produkcji czystej brutto. Produkcja ta, pomniejszona o koszty ogólne, stanowi dochód rolniczy brutto, a więc wynik finansowy gospodarstw. Poziom tego dochodu z jednej strony jest miarą zadowolenia rolnika z prowadzonego gospodarstwa i wpływa na poziom życia jego rodziny, a z drugiej strony poziom dochodu warunkuje możliwości rozwojowe gospodarstw poprzez zawarty w nim nośnik akumulacji. Brak dochodu lub jego niski poziom ogranicza elastyczność gospodarstwom w dostosowywaniu się ich do potrzeb i wymagań rynku.

Koszty materiałowe pochodzące z zakupu poniesione na produkcję w gospodarstwach

Badane gospodarstwa na wytwarzaną produkcję ponosiły określone koszty materiałowe. Były to koszty zarówno wewnątrzgospodarcze, jak i koszty obrotowych środków produkcji oraz materiałów i usług. W rachunku ekonomicznym pominięto obrót wewnątrzgospodarczy, przyjmując jako efekt produkcyjny gospodarstw produkcję końcową i towarową. Tak więc w analizie uwzględniono jedynie koszty materiałowe pochodzące spoza gospodarstwa, czyli zakupione. Jak wykazały

badania, ogólne kwoty kosztów w całej zbiorowości, średnio na gospodarstwo wynosiły: w roku 1989 – 1,4 mln zł, w roku 1991 – 31,1 mln zł, a w roku 1993 – 66,2 mln zł. Daje się zauważyć wyraźny skokowy wzrost kosztów materiałowych w gospodarstwach w okresie lat 1991–1993. Było to efektem drastycznego wzrostu cen na środki do produkcji rolnej. Poziom kosztów był zróżnicowany w obrębie poszczególnych kierunków produkcji. Najwyższymi kosztami materiałowymi, z pięciu analizowanych kierunków produkcji, charakteryzował się kierunek trzodowy. Jego koszty średnio były wyższe o około 65% w roku 1989 i około 46% w 1993 r. od przeciętnych kosztów w innych kierunkach produkcji. Niższe koszty materiałowe charakteryzowały kierunki bydłowe i wielostronne. Przyczyn takiego układu kosztów materiałowych z zakupu należy upatrywać w większych zakupach pasz treściwych i dodatków paszowych w kierunku trzodowym w porównaniu do innych kierunków produkcji. W okresie badawczym dało się zauważyć malejącą dynamikę wzrostu kosztów materiałowych z zakupu.

Interesująca jest analiza struktury kosztów materiałowych z zakupu (tab. 1). Otóż, w wyjściowym roku badań (1989) w poszczególnych kierunkach produkcji udział trzech grup kosztów, a mianowicie kosztów bezpośrednio związanych z produkcją roślinną, bezpośrednio związanych z produkcją zwierzęcą i kosztów tzw. pozostałych, był mniej więcej wyrównany i oscylował na poziomie 30% dla kosztów w produkcji roślinnej i zwierzęcej oraz na poziomie około 40% dla pozostałych kosztów. Natomiast widać wyraźną zmianę w strukturze kosztów wraz z upływem czasu. W roku 1993 koszty pozostałe średnio w gospodarstwie stanowiły już około 60%, przy jednoczesnym spadku udziału kosztów związanych z produkcją zwierzęcą do bez mała 10% i utrzymaniu się na poziomie 30% kosztów związanych z produkcją roślinną. Co było przyczyną zmian w strukturze kosztów materiałowych? Otóż, jak się wydaje, główną przyczyną zmian w strukturze kosztów, w obrębie kosztów obejmujących: paliwo, energię elektryczną, opał i materiały, był gwałtowny wzrost cen na te elementy czynników produkcji. Energia elektryczna, opał i paliwo wykazują małą elastyczność cenową i dochodową ze względu na swój charakter i niesubstituowalność w procesie produkcji. Gospodarstwa pomimo wzrostu cen zmuszone są do zakupu tych środków materiałowych, gdyż nie ma możliwości prowadzenia produkcji bez poniesienia tych nakładów. Z analizy struktury kosztów materiałowych z zakupu widać wyraźnie, że gospodarstwa odczuwały wzrost cen na poszczególne środki do produkcji, szukały oszczędności tam, gdzie było to możliwe, choć nie zawsze racjonalne. Jak pokazano, zwiększony udział kosztów tzw. pozostałych w kosztach materiałowych ogólnych, przy ograniczonych zasobach finansowych gospodarstw, wpłynął wyraźnie na zmniejszenie udziału kosztów bezpośrednio związanych z produkcją zwierzęcą. Gospodarstwa szczególnie obniżyły zakup pasz i dodatków paszowych. Udział tych kosztów w strukturze kosztów materiałowych ogółem spadł z poziomu 13% w 1989 r. do poziomu 7% w 1993 r. Szczególnie drastycznie spadł zakup zwierząt do chowu. Koszty zakupu zwierząt do chowu w

Tabela 1.

Struktura kosztów materiałowych i usług z zakupu w badanych gospodarstwach w %

Wyszczególnienie	Kierunek produkcji					
	bydłocy			trzodowy		
	1989	1991	1993	1989	1991	1993
1	2	3	4	5	6	7
Koszty materiałowe i usługi ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym						
a) produkcja roślinna	28,6	35,7	30,3	23,5	25,1	21,8
– nasiona i sadzeniaki	4,2	1,3	0,6	2,4	0,7	0,4
– nawozy mineralne i wapno	14,7	29,1	25,0	14,9	20,5	16,5
– środki ochrony roślin	1,4	2,5	2,4	1,6	2,8	1,9
– usługi mechanizacyjne	8,3	2,8	2,3	4,6	1,1	3,0
b) produkcja zwierzęca	26,8	8,4	7,9	41,3	22,9	18,8
– pasze treściwe i dodatki pasz.	6,0	4,3	4,0	33,1	19,6	15,0
– pasze inne	–	–	–	2,2	–	–
– zwierzęta do chowu	17,8	2,0	1,1	3,4	1,3	1,2
– leczenie i inseminacja	3,0	2,1	2,8	2,4	2,0	2,6
– inne koszty	–	–	–	0,2	–	–
c) pozostałe koszty materiałowe	44,6	55,9	61,7	35,2	52,0	59,4
– paliwo, smary, opat i energia elektryczna	23,9	49,4	53,6	18,2	45,3	48,8
– usługi transportowe	–	–	–	–	–	–
– usługi remontowe	5,8	0,5	–	2,5	0,3	1,5
– części zamienne, materiały do remont. inne wydatki produkcyjne	14,9	6,0	8,1	14,5	6,4	9,1

Źródło: Obliczenia własne

1989 r. stanowiły w strukturze kosztów materiałowych przeciętnie 11% , by w 1993 r. przyjąć poziom 1%.

Co dyktowało taki kierunek działań rolników? Otóż, rolnicy szukając oszczędności, a inaczej mówiąc szukając możliwości prowadzenia gospodarstwa w okresie nieproporcjonalnego wzrostu cen na środki do produkcji rolniczej w stosunku do cen produktów rolniczych, wprowadzali ograniczenia tam, gdzie nie eliminowały one możliwości kontynuowania obranych kierunków produkcji. Przechodzili w produkcji zwierzęcej z pasz pochodzenia przemysłowego na pasze gospodarskie, godząc się na potencjalnie niższe wyniki produkcyjne. Odnawiali stada zwierzętami pochodzącymi z własnego chowu, co też mogło wpłynąć na niższą wydajność produkcyjną stad.

Niezmniejszanie się udziału kosztów materiałowych w produkcji roślinnej w badanym okresie było związane ze specyfiką tego działu produkcji rolniczej. Mimo wzrostu cen na nawozy mineralne nie można ich w sposób racjonalny wyeliminować z technologii produkcji poszczególnych upraw. Można ograniczyć nawożenie, ale

									Ogółem		
bydłęco-trzodowy			trzodowo-bydłęcy			wielostronny					
1989	1991	1993	1989	1991	1993	1989	1991	1993	1989	1991	1993
8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
36,0	42,6	34,1	21,0	38,4	26,5	32,2	41,2	34,0	28,4	35,8	29,5
4,4	0,2	0,6	2,3	2,1	0,2	1,7	1,2	1,0	3,3	1,0	0,5
19,3	35,3	26,0	12,1	30,0	24,2	20,1	32,4	27,7	16,0	29,0	23,9
3,5	3,3	3,8	2,0	3,2	2,1	3,0	3,9	3,6	2,0	3,0	2,7
8,8	3,8	3,7	4,6	3,1	—	7,4	3,7	1,7	7,1	2,8	2,4
15,2	9,9	8,6	31,6	7,5	8,7	19,7	8,9	9,7	27,8	11,7	10,5
7,8	8,0	6,0	11,2	5,0	4,5	8,7	6,9	7,0	13,2	8,5	7,0
—	—	—	—	—	—	—	—	—	0,5	—	—
5,0	0,3	0,5	17,6	0,7	1,4	7,3	0,4	0,6	11,2	1,3	0,9
2,4	1,5	2,1	2,8	1,8	2,8	2,5	1,6	2,1	2,7	1,9	2,6
—	—	—	—	—	—	1,2	—	—	0,2	—	—
48,8	47,5	57,3	47,4	54,1	64,8	48,1	49,9	56,3	43,8	52,5	60,0
23,6	43,0	49,9	25,6	45,5	55,1	24,8	45,0	49,4	22,8	46,8	51,5
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
10,4	—	0,4	1,5	1,8	—	12,7	—	2,0	6,4	0,4	0,6
14,8	4,5	7,0	20,3	6,8	9,7	10,6	4,9	4,9	14,6	5,3	7,9

tylko do pewnego technologicznie uzasadnionego minimum. To samo dotyczy środków ochrony roślin. Większość gospodarstw stosowała niezbędne zabiegi chemiczne, nie stosując pełnych programów ochrony poszczególnych upraw. Stąd też przy takim poziomie stosowania ochrony roślin w gospodarstwach nie było możliwe ograniczenie kosztów w związku ze wzrostem cen na te środki. Właśnie te czynniki wpływały na ustabilizowanie się struktury kosztów materiałowych w produkcji roślinnej gospodarstw.

Zapewne z dużą dozą prawdopodobieństwa można stwierdzić, że struktura kosztów w analizowanych gospodarstwach była niewłaściwa, zważywszy na to, że najmniej ponosiło się nakładów w dziale produkcji zwierzęcej, który to dział, jak potwierdziły badania, przynosił gospodarstwom najwyższe dochody i był najbardziej efektywny. Niemniej należy zauważyć, że struktura kosztów jest wymuszana z jednej strony przez ilość środków finansowych będących w dyspozycji gospodarstw, a z drugiej strony przez ceny na środki do produkcji rolniczej. Przy ograniczonej ilości środków finansowych w gospodarstwie rolnik nie może swobodnie i

racjonalnie kierować nakładów na produkcję, gdyż w pierwszej kolejności musi ponosić nakłady na te czynniki produkcji, bez których produkcja nie jest możliwa, a dopiero po wypełnieniu tego wymogu może skierować nakłady na czynniki poprawiające efektywność produkcji, takie jak np. nawozy, dodatki paszowe itp.

Aby uzasadnić tezę bezpośredniego wpływu wzrostu cen środków materiałowych i usług zaangażowanych w produkcję rolniczą na strukturę kosztów, zasadne będzie przeanalizowanie stopy wzrostu niektórych grup kosztów materiałowych. I tak przyjmując poziom kosztów materiałowych z zakupu przypadających przeciętnie na gospodarstwo w całej zbiorowości w roku 1989 za 1,0 obserwuje się wzrost wskaźnika w roku 1991 do 22,8, a w roku 1993 do 48,5. Oczywiście występowało znaczne zróżnicowanie wzrostu tego wskaźnika w poszczególnych grupach kosztów. W analizowanym okresie najsilniej wzrosły koszty tzw. pozostałe, w 1993 r. wskaźnik dla nich wynosił 66,5. Wśród tej grupy kosztów, dla paliwa, energii elektrycznej i opału, wskaźnik wzrostu wynosił na przestrzeni okresu badawczego bez mała 110. Drugą z kolei grupą kosztów były koszty związane bezpośrednio z produkcją roślinną, ze wskaźnikiem wzrostu w okresie badawczym na poziomie 50,3. Tutaj najszybsze tempo wzrostu wykazywały koszty nawozów mineralnych – wskaźnik 82,5 i koszty środków ochrony roślin – wskaźnik 65,7, obliczony dla skrajnych lat badań. Koszty związane bezpośrednio z produkcją zwierzęcą miały najniższą dynamikę wzrostu. Wskaźnik w okresie badawczym wynosił niewiele powyżej 18 i znacznie odbiegał od dynamiki wzrostu pozostałych grup kosztów. Prezentowane tendencje zmian wskaźnika stopy wzrostu poszczególnych grup kosztów materiałowych były charakterystyczne dla wszystkich kierunków produkcji rolniczej, prowadzonych przez objęte badaniami gospodarstwa. Stąd też można zaryzykować tezę, że przyczyny zmian struktury kosztów materiałowych w gospodarstwach miały charakter obiektywny i tkwiły poza nimi.

Analizując strukturę i poziom kosztów materiałowych w gospodarstwach, interesującym jest znalezienie odpowiedzi na pytanie: czy wzrost kosztów wpływa tylko ze wzrostu cen środków produkcji i usług oraz jak przedstawia się strona ilościowa kosztów? Odpowiedzi na to pytanie udzielają liczby zawarte w tabeli 2. Liczby te wskazują, że poziom nakładów w badanych gospodarstwach w roku wyjściowym był niski. Dotyczy to wszystkich kierunków produkcji z wyjątkiem kierunku trzodowego w zakresie nawożenia mineralnego i zużycia pasz treściwych i koncentratów. Przeciętne nawożenie stosowane w wysokości 205 kg NPK na 1 ha UR w tych warunkach należy uznać za dość wysokie. Również zużycie pasz treściwych i koncentratów z zakupu na poziomie 6,9 dt na 1 SD było średniowysokie. Generalnie poziom nakładów w okresie badawczym ulegał znacznemu ograniczeniu ilościowemu w gospodarstwach. Jeżeli przyjąć poziom nakładów w 1989 r. za 100%, to w roku 1993 poziom dla niektórych nakładów był następujący:

- pasze treściwe i koncentraty białkowe (dt na SD) – 66%,
- dodatki paszowe (kg na SD) – 40%,

- ziarno siewne i nasiona (dt na ha GO) – 21%,
- nawozy mineralne (kg NPK na ha UR) – 84%.

Z tego daje się zauważyć znaczny proces ekstensyfikacji produkcji w badanych gospodarstwach. Jego źródło tkwiło we wzroście cen na środki produkcji. Poszukując zatem odpowiedzi na poprzednio postawione pytanie, należy stwierdzić, że ceny były głównym powodem wzrostu kosztów produkcji, a nie proces intensyfikacji produkcji. A więc wartościowy wzrost nakładów materiałowych nie wpływał na intensyfikację produkcji. Wzrost cen na środki produkcji jako główna przyczyna ekstensyfikacji produkcji w owym okresie wynosił m.in.: dla węgla – 112, dla dodatków paszowych – 93, dla nawozów mineralnych i energii elektrycznej – 88, dla usług mechanizacyjnych i oleju napędowego – 44. (Wskaźnik obliczono dla 1993 r., przyjmując poziom cen 1989 = 1).

Produkcja końcowa i towarowa

Efektem ponoszonych przez gospodarstwa nakładów jest produkcja, która stanowi nieodzowny czynnik do uzyskania przez gospodarstwo dochodów.

Poziom produkcji końcowej brutto przeciętnie w całej zbiorowości badanych gospodarstw wynosił 10,0 mln zł w 1989 r. i 172,1 mln zł w 1993 r. Produkcja towarowa brutto w analogicznym okresie wynosiła odpowiednio: 9,9 mln zł i 158,2 mln zł. Widoczny jest znaczny wzrost wartości zarówno produkcji końcowej, jak i towarowej brutto w gospodarstwach. Nie decydował o tym znaczący przyrost produkcji, lecz przede wszystkim wzrost cen na produkty rolnicze w owym okresie. Najwyższy poziom produkcji końcowej i towarowej osiągały gospodarstwa trzodo-we. Przeciętnie od 20% w 1989 r. do 50% w 1993 r. wyższy był poziom produkcji w tych gospodarstwach w zestawieniu z innymi kierunkami produkcji. Zważywszy, że w strukturze produkcji tych gospodarstw produkcja zwierzęca stanowiła bez mała 90%, z tego trzoda chlewna 75%, świadczyło to o wyższej produktywności trzody chlewnej w stosunku do innych gałęzi produkcji.

Wzrastał we wszystkich badanych gospodarstwach udział produkcji zwierzęcej w produkcji końcowej i towarowej brutto. Udział tego działu produkcji w produkcji końcowej i towarowej gospodarstw stanowił w 1989 r. 83%, a w roku 1993 – 88%. Natomiast występowała odwrotna tendencja w dziale produkcji roślinnej. Jego udział w strukturze produkcji końcowej i towarowej zmniejszył się o około 4% w okresie badawczym. Świadczyć to mogło o wyższej efektywności produkcji zwierzęcej w stosunku do produkcji roślinnej. Nawet gospodarstwa wielostronne w strukturze produkcji końcowej i towarowej miały przewagę produkcji zwierzęcej z wyraźnie wzrastającą tendencją. Produkcja zwierzęca w produkcji końcowej i towarowej tych gospodarstw w 1989 r. stanowiła 64%, aby w 1993 roku przyjąć poziom 73%.

Analizując poziom oraz strukturę produkcji końcowej i towarowej badanych gospodarstw, należy zwrócić uwagę na ścisły związek cen na produkty rolnicze

Tabela 2.

Nakłady niektórych środków obrotowych z zakupu w jednostkach naturalnych

Wyszczególnienie	Kierunek produkcji															Ogółem		
	bydłęcy			trzodowy			bydłęco-trzodowy			trzodowo-bydłęcy			wielostronny					
	1989	1991	1993	1989	1991	1993	1989	1991	1993	1989	1991	1993	1989	1991	1993	1989	1991	1993
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ziarno siewne, nasiona (béz warzyw)																		
w dt/gosp.	3,1	1,9	0,4	4,7	2,4	0,2	5,6	0,6	1,1	1,7	1,9	0,0	1,4	4,0	2,3	3,2	2,1	0,7
w dt na ha gosp.	0,32	0,19	0,04	0,30	0,15	0,01	0,50	0,05	0,10	0,25	0,27	0,0	0,10	0,29	0,15	0,29	0,18	0,06
Sadzeniaki w dt/gosp.	2,6	30,9	–	–	2,9	–	–	0,6	–	1,8	–	–	–	1,3	–	1,3	2,4	–
w dt na ha gosp.	0,27	3,01	–	–	0,18	–	–	0,05	–	0,26	–	–	–	0,09	–	0,12	0,21	–
Nawozy min. w dt/gospod.	28,9	24,7	26,1	39,2	27,9	25,2	36,1	30,8	26,7	28,7	29,4	26,5	27,8	18,7	28,4	30,8	29,0	28,6
w kg NPK na ha UR	141,8	132,3	137,3	205,1	153,4	143,5	188,1	161,1	121,3	159,4	130,4	152,0	150,2	110,2	150,7	161,1	136,0	135,3
Usługi mech. w godz/gosp.	6,9	3,6	2,3	9,1	2,0	3,1	6,7	4,8	4,4	6,0	2,4	–	5,4	4,2	1,8	6,8	3,5	2,4
Pasze treści. i konc. w dt/gosp	6,8	5,7	6,4	67,8	45,0	29,8	7,5	11,6	8,2	6,8	4,9	4,0	5,3	8,9	7,8	15,0	12,4	9,8
w dt na 1 SD	0,42	0,34	0,42	6,85	3,91	2,81	0,52	0,78	0,56	0,86	0,60	0,49	0,48	0,74	0,70	1,13	0,89	0,75
Dodatki wit. min. do pasz																		
w kg/gosp.	15,0	14,0	7,0	30,0	12,0	9,0	22,0	10,0	6,0	2,0	2,0	1,5	40,0	8,0	18,0	20,0	9,0	8,0
w kg na 1 SD	0,9	0,8	0,5	3,0	1,0	0,8	1,5	0,7	0,4	0,3	0,2	0,2	3,6	0,67	1,6	1,5	0,6	0,6

Źródło: Obliczenia własne

Tabela 3.
Produkcja końcowa i towarowa badanych gospodarstw w tys. zł (średnio na gospodarstwo w cenach bieżących)

Wyszczególnienie	Kierunek produkcji									Ogółem								
	bydłęcy			trzodowy		bydłęco-trzodowy												
	1989	1991	1993	1989	1991	1993	1989	1991	1993	1989	1991	1993	1989	1991	1993	1989	1991	1993
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Produkcja końcowa brutto	11035,7	70169,6	163587,8	13284,3	100637,0	254402,6	11301,0	74042,0	171834,0	6723,4	47357,2	108106,4	9338,6	76228,4	171874,5	10826,2	73225,4	172118,8
w tym: roślinna	1400,4	9004,2	14437,5	1620,1	9279,3	27886,4	2233,9	8847,2	19871,6	767,2	5891,2	7381,7	2546,1	25564,3	47201,6	1880,3	11248,7	21445,2
zwierzęca	9635,3	61165,4	149150,3	11664,2	91357,7	226516,2	9067,1	65194,8	151962,4	5956,2	41466,0	100724,7	6792,5	50664,1	124672,9	8945,9	61976,7	150673,6
– bydło	8265,8	48206,5	116474,5	2537,3	10868,8	30528,3	5209,7	35318,0	80762,0	2790,2	18279,9	45729,0	3659,9	24469,3	57406,1	5651,3	33903,4	80551,6
– trzoda	1269,1	12700,7	29282,2	8940,4	78698,1	191056,4	3740,6	28506,2	67358,9	3065,2	22636,7	52323,5	2322,0	21801,3	49671,7	3009,7	26800,5	64372,4
– owce	77,2	70,2	3108,2	119,5	1509,6	4324,8	79,1	518,3	2233,8	67,2	378,9	1513,5	631,4	3506,5	15296,8	187,3	805,5	4475,1
Produkcja końcowa netto	10926,4	68199,6	160454,2	12682,4	90749,1	239000,3	10894,4	71096,4	163697,0	6459,7	45765,5	105407,7	9215,9	74123,2	167494,5	10582,1	70027,1	166431,7
w tym: roślinna	1364,7	8607,2	14045,9	1584,1	8969,3	27552,7	2195,6	8769,9	19470,9	753,5	5538,0	7077,4	2524,7	25229,1	46554,7	1850,4	10916,9	21090,0
zwierzęca	9561,7	59592,4	146408,3	11098,3	81779,8	211447,6	8698,8	62326,5	144226,1	5706,2	40227,5	98330,3	6691,2	48894,1	120939,8	8731,7	59110,2	145341,7
Produkcja towarowa brutto	10135,6	64556,3	149230,0	12256,9	93384,6	241996,3	10019,9	67258,5	155645,6	5822,4	42309,4	98284,0	8473,2	70187,6	156620,0	9855,6	67228,2	158161,4
w tym: roślinna	1228,6	8194,2	12778,9	1487,8	8297,7	26645,7	1957,5	7818,9	17521,3	577,8	4780,7	5541,7	2422,2	24718,4	45478,1	1704,4	10339,9	19703,9
zwierzęca	8907,0	56362,1	136451,1	10769,1	85086,9	215350,6	8062,4	59439,6	138124,3	5244,6	37528,7	92742,3	6051,0	45469,2	111141,9	8151,2	56888,3	138457,5
– bydło	7566,6	44085,3	105807,3	2481,0	10708,0	30247,0	4725,6	33418,6	74184,3	2706,1	18263,2	46206,5	3606,9	23848,7	57725,3	5170,0	31618,7	75921,5
– trzoda	1255,4	12194,5	27570,6	8106,7	72609,7	180860,7	3281,4	25259,8	61863,8	2501,3	19072,2	45920,8	1918,2	19528,5	43591,6	2764,2	24495,8	58661,7
– owce	84,2	78,1	3072,1	116,9	1670,9	4242,9	55,4	436,3	1623,1	37,2	193,3	615,0	444,0	2092,0	9825,0	135,0	682,4	3775,7
Produkcja towarowa netto	10026,3	62586,3	146096,1	11655,0	83496,7	226594,2	9613,3	64312,9	147508,6	5558,7	40717,7	95585,3	8359,5	68082,4	152240,0	9611,5	64004,7	152447,3
w tym: roślinna	1192,9	7797,2	12387,3	1451,9	7987,7	26312,2	1919,2	7741,6	17120,6	564,2	4427,5	5237,4	2409,8	24383,2	44831,2	1674,5	10008,1	19348,7
zwierzęca	8833,4	54789,1	133708,8	10203,1	75509,0	200282,0	7694,1	56571,3	130388,0	4994,5	36290,2	90347,9	5949,7	43699,2	107408,8	7937,0	53996,6	133098,6

Źródło: Obliczenia własne

i poziom wartości poszczególnych kategorii produkcji w gospodarstwach. Na przykładzie gospodarstw bydlęcych dało się zauważyć zjawisko spadku udziału bydła w wartości produkcji końcowej i towarowej w okresie 1991–1993 o około 5%, przy ogólnym wzroście wartościowego udziału produkcji zwierzęcej w strukturze omawianych kategorii produkcji. Niższe ceny w owym okresie na mleko i żywiec bydlęcy spowodowały jakby zjawisko despecjalizacji gospodarstw ukierunkowanych na chów bydła. Jest to zjawisko pozorne, gdyż zadecydował o tym tylko spadek cen, a nie faktyczny spadek produkcji. Jak pokazała dalsza praktyka, kierunki bydlęce były kierunkami stabilnymi, o dużym stopniu specjalizacji produkcyjnej.

Jak pokazują liczby tabeli 3, wielkość produkcji końcowej i towarowej w badanych gospodarstwach w pięcioleciu znacznie wzrosła. Jednak trzeba wyraźnie podkreślić, że wzrost ten był wynikiem wzrostu cen, a nie wynikiem rzeczowego przyrostu produkcji w gospodarstwach. Jak bowiem potwierdziły badania, przyrost produkcji w formie rzeczowej, na przestrzeni okresu badawczego, wyniósł przeciętnie niespełna 8%, gdy w ujęciu wartościowym przyrost ten wynosił prawie 1600%.

Poziom dochodowości gospodarstw

Najbardziej ogólną formułą dochodu w gospodarstwie jest produkcja czysta. W badanych gospodarstwach (tab. 4) produkcja czysta brutto przeciętnie przyjmowała wartość od 9,4 mln zł w 1989 r. do 105,9 mln zł w 1993 r. Najwyższy jej poziom osiągały gospodarstwa trzodowe, bo ponad 157 mln zł w 1993 r. Poziom produkcji czystej brutto oscylował w granicach 100 mln zł w 1993 r. w gospodarstwach o kierunku: bydlęcym, bydlęco-trzodowym i wielostronnym. W porównaniu z gospodarstwami trzodowymi był to w analogicznym okresie poziom niższy o około 50%. Najniższy poziom produkcji czystej brutto osiągały gospodarstwa trzodowo-bydlęce bo tylko około 66 mln zł w 1993 r. Zważywszy, że średnia powierzchnia UR w gospodarstwach trzodowo-bydlęcych była niższa o 50% w stosunku do innych kierunków produkcji, należy uznać wysokość produkcji czystej za relatywnie zbliżoną do pozostałych kierunków produkcji poza trzodowym.

Ciekawe spostrzeżenia daje analiza tempa wzrostu produkcji czystej brutto w zestawieniu z tempem wzrostu produkcji końcowej i towarowej brutto. Otóż tempo wzrostu produkcji czystej brutto było znacznie wolniejsze niż produkcji końcowej i towarowej. W analogicznym okresie tempo to jest niższe o około 30% na niekorzyść produkcji czystej brutto. Jest to następstwem tzw. zjawiska „rozwarcia nożyc cen” na niekorzyść produkcji rolniczej w stosunku do środków produkcji. Szybsze tempo wzrostu kosztów materiałowych z zakupu w stosunku do cen produkcji rolniczej wpłynęło na niższą dynamikę wzrostu wartości produkcji czystej brutto w stosunku do wartości produkcji towarowej i końcowej.

Produkcja czysta nie jest ostatecznym wynikiem finansowym gospodarstwa. Wynika to z tego, że gospodarstwa funkcjonują w określonym systemie gospodarczym i ciążą na nich określone zobowiązania wynikające z tego systemu, które muszą

być regulowane. Dlatego też gospodarstwa część swoich dochodów z produkcji odprowadzają w postaci tzw. kosztów ogólnych. Dopiero po uregulowaniu tych zobowiązań w gospodarstwie pozostaje do dyspozycji dochód rolniczy.

W okresie badawczym dało się zaobserwować dużą zmienność w poziomie kosztów ogólnych gospodarstw. Było to zjawiskiem stopniowej zmiany systemu gospodarowania z gospodarki nakazowo-rozdzielczej do gospodarki rynkowej. W 1989 r. poziom kosztów ogólnych średnio w gospodarstwie był niski i wynosił poniżej 0,2 mln zł (tab. 4). Był to jeszcze okres, w którym Państwo ustalało i kontrolowało poziom oprocentowania kredytów czy stawki na ubezpieczenia społeczne. W kolejnych latach zmieniono podejście do systemu kredytowego i do zasad ustalania opłat na ubezpieczenia społeczne i fundusz emerytalny rolników. Stąd też widać było wyraźny wzrost kosztów ogólnych w gospodarstwach w kolejnych latach badań. W 1993 r. koszty ogólne przeciętnie w gospodarstwie wynosiły już 20 mln zł. Jest to 100-krotny wzrost na przestrzeni pięciu lat. Koszty ogólne miały dwukrotnie wyższe tempo wzrostu niż koszty materiałowe w gospodarstwach. Koszty ogólne wpływają w sposób bezpośredni na poziom dochodowości gospodarstw. Wraz z ich wzrostem spada dochodowość gospodarstw. Rolnik nie ma bezpośredniego wpływu na wielkość kosztów ogólnych, gdyż wielkość ich stanowiona jest poza gospodarstwem i mają one charakter wymagalnych zobowiązań gospodarstwa. Praktycznie nie jest możliwe zastosowanie oszczędności w tych kosztach, aby zwiększyć dochodowość gospodarstw. Co prawda można zrezygnować np. z kredytów, które obciążają odsetkami gospodarstwo, ale jak pokazuje praktyka nie ma możliwości prowadzenia produkcji rolniczej na wysokim poziomie bez posiłkowania się kredytami. Wynika to ze specyfiki rolnictwa polegającej na sezonowości produkcji w większości prowadzonych kierunkach, a szczególnie w produkcji roślinnej.

Celem prowadzenia produkcji rolniczej jest wypracowanie dochodu rolniczego, który jest źródłem wynagrodzenia rolnika za pracę i jest źródłem akumulacji. Badane gospodarstwa osiągały przeciętnie dochód rolniczy brutto w kolejnych latach na następującym poziomie: 1989 – 9,3 mln zł, w 1991 – 28,0 mln zł, 1993 – 85,9 mln zł. Relatywnie najwyższym dochodem brutto dysponowały gospodarstwa trzodowe (ponad 131 mln zł w 1993 r.). W pozostałych kierunkach produkcji dochód nie przekraczał średnio 100 mln zł. W związku z relatywnie wysokim tempem wzrostu kosztów ogólnych, stopa wzrostu dochodu rolniczego brutto przeciętnie w badanym gospodarstwie była niższa niż stopa wzrostu produkcji czystej brutto w analogicznym okresie. To zjawisko w równym stopniu dotyczyło wszystkich kierunków produkcji.

Z przeprowadzonej analizy dochodowości w badanych gospodarstwach wynika kilka praktycznych spostrzeżeń:

– dochodowość jest bezpośrednio związana z jednej strony z wielkością produkcji końcowej i towarowej, a z drugiej strony z cenami na produkty rolnicze,

Tabela 4.

Produkcja czysta brutto, koszty ogólne i dochód rolniczy w tys. zł (średnio na gospodarstwo w cenach bieżących)

Wyszczególnienie	Kierunek produkcji									Ogółem								
	bydłęcy			trzodowy			bydłęco-trzodowy			trzodowo-bydłęcy			wielostronny					
	1989	1991	1993	1989	1991	1993	1989	1991	1993	1989	1991	1993	1989	1991	1993	1989	1991	1993
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Prod. czysta brutto ogółem	9721,0	40387,4	99492,3	11029,4	54787,8	157611,4	9978,5	41277,8	104819,7	5827,7	25558,1	66314,8	8222,9	48237,4	108977,5	9461,6	42119,9	105889,9
Koszty ogólne razem	172,6	14642,3	20884,6	198,5	16495,4	26415,5	169,3	12526,6	19469,5	96,9	5184,0	9328,8	270,3	22435,1	31354,8	170,8	14109,8	19983,6
w tym:																		
– podatek gruntowy	44,2	594,0	960,7	46,3	1164,8	1637,8	45,6	577,7	876,1	27,0	274,6	485,1	49,9	1127,6	1536,4	43,5	693,0	959,2
– ubezpieczenie w PZU	38,2	2561,8	5555,3	48,6	5278,2	7475,6	36,4	2427,1	4828,4	18,9	1503,4	2397,5	44,4	2653,4	6365,0	36,2	2633,0	5095,8
– fundusz emerytalny	44,4	751,3	6474,2	50,1	1232,7	8479,4	52,2	886,0	6210,8	33,9	456,2	2947,9	47,0	1391,3	9970,8	46,2	875,1	6434,7
– odsetki od kredytów	36,0	8795,3	6724,9	43,3	7563,9	7607,7	25,2	7815,7	6055,0	12,4	2581,6	2780,0	119,1	17359,0	12416,5	34,8	9096,7	6334,8
Dochód rolniczy br. ogółem	9548,4	25745,1	78607,7	10830,9	38292,4	131195,9	9809,2	28751,2	85350,2	5730,8	20374,1	56986,0	7952,6	25802,3	77622,7	9290,8	28010,1	85906,3

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 5.
Wskaźniki efektywności produkcji i ich stopy wzrostu w badanych gospodarstwach

Wyszczególnienie	Kierunek produkcji															Ogółem		
	bydłęcy			trzodowy			bydłęco-trzodowy			trzodowo-bydłęcy			wielostronny					
	1989	1991	1993	1989	1991	1993	1989	1991	1993	1989	1991	1993	1989	1991	1993	1989	1991	1993
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Produkcja końcowa brutto w j.zb. na ha UR	30,2	31,5	29,8	29,0	32,1	32,8	27,8	31,0	29,4	28,2	31,8	30,2	26,3	27,7	25,9	29,6	31,3	31,9
Produkcja końcowa brutto w tys. zł na ha UR	610,4	3738,4	8359,1	646,8	4817,5	11994,5	608,6	3882,6	8875,7	589,8	4139,6	9351,8	490,0	3822,9	8204,0	606,2	3975,3	9044,6
Dochód rolniczy brutto w tys. zł na ha UR	528,1	1371,6	4016,7	527,3	1833,0	6185,6	528,2	1507,7	4408,6	502,7	1781,0	4929,6	417,2	1294,0	3705,1	520,2	1520,6	4514,3
Produkcja końcowa brutto w j.zb. na 1 j.s.r.	226,3	250,6	229,4	235,7	264,1	263,1	205,7	222,8	226,7	141,5	159,8	147,7	272,2	275,1	246,3	228,9	241,0	242,0
Produkcja czysta brutto w tys. zł na 1 j.s.r.	4033,6	17113,3	39170,2	4359,4	21570,0	59701,3	3823,2	15576,5	41760,8	2567,3	11209,7	28099,5	4469,0	23998,7	49535,2	4095,9	17623,4	42187,2
Dochód rolniczy brutto w tys. zł na 1 j.s.r.	3962,0	10908,9	30947,9	4281,0	15075,7	49695,4	3758,3	10849,5	34004,1	2524,6	8936,0	24146,6	4322,1	12837,0	35283,0	4022,0	11719,7	34225,6
Dochód roln. (tys. zł na 1 j.s.r.) w % przec. wynagr. w 5. podst. działach gosp. narod. tys. zł/osobę	159,7	51,4	64,6	172,5	71,0	103,7	151,5	51,1	70,9	101,8	41,6	50,4	174,2	60,4	73,6	162,1	55,2	71,4
Stopy wzrostu:																		
Produkcja końcowa w j.zb. na ha UR	1,0	1,04	0,99	1,0	1,107	1,13	1,0	1,12	1,06	1,0	1,13	1,07	1,0	1,05	0,98	1,0	1,06	1,08
Produkcja końcowa w tys. zł na ha UR	1,0	6,1	13,7	1,0	7,4	18,5	1,0	6,4	14,6	1,0	7,0	15,9	1,0	7,8	16,7	1,0	6,6	14,9
Dochód rolniczy w tys. zł na ha UR	1,0	2,6	7,6	1,0	3,5	11,7	1,0	2,9	8,3	1,0	3,5	9,8	1,0	3,1	8,9	1,0	2,9	8,7
Produkcja końcowa w j.zb. na j.s.r.	1,0	1,1	1,0	1,0	1,1	1,1	1,0	1,1	1,1	1,0	1,1	1,0	1,0	1,0	0,9	1,0	1,1	1,1
Prod. czysta (tys. zł/1 j.s.r.)	1,0	4,2	9,7	1,0	4,9	13,7	1,0	4,1	10,9	1,0	4,4	10,9	1,0	5,4	11,1	1,0	4,3	10,5
Dochód rolniczy w tys. zł/1 j.s.r.	1,0	2,8	7,8	1,0	3,5	11,6	1,0	2,9	9,0	1,0	3,5	9,6	1,0	3,0	8,2	1,0	2,9	8,5

Źródło: Obliczenia własne.

– dochodowość gospodarstw uzależniona jest od skali produkcji. Widać to wyraźnie na przykładzie kierunku trzodowo-bydłęcego, który ma najniższy poziom dochodu rolniczego brutto, ale jednocześnie dysponuje najmniejszą powierzchnią UR,

– dochodowość oraz tempo jej zmian zależą od wielkości kosztów materiałowych i kosztów ogólnych, z tym że wielkość kosztów materiałowych ponoszonych przez gospodarstwa zależy z jednej strony od cen na środki do produkcji rolniczej, a z drugiej strony od stosowanych technologii produkcji. Natomiast wielkość kosztów ogólnych w gospodarstwach jeszcze w znacznej mierze zależy od polityki Państwa w zakresie kredytowania rolnictwa i ubezpieczeń społecznych rolników.

Ekonomiczna efektywność produkcji

Okres badawczy był okresem transformacji systemu gospodarczego w naszym kraju. Efektem tego procesu był znaczny wzrost cen zarówno na produkcję rolniczą, jak i na środki do produkcji rolnej. Wzrost cen był w pierwszej połowie lat 90. wzrostem inflacyjnym, niekorzystnym dla rolnictwa ze względu na proporcjonalnie wyższy wzrost cen środków produkcji w stosunku do produkcji rolniczej. W związku z tym istotnym zagadnieniem jest określenie w tych warunkach efektywności poszczególnych czynników produkcji w gospodarstwach prowadzących różne kierunki produkcji rolniczej. Z punktu widzenia ekonomiki gospodarstw ważne było zbadanie efektywności czynników produkcji, jak i uchwycenie ich zmienności w czasie.

Jednym z zasadniczych czynników produkcji rolniczej jest ziemia. Efektywność wykorzystania ziemi mierzona produkcją końcową brutto w jednostkach zbożowych przypadająca na 1 ha UR w badanych gospodarstwach na przestrzeni lat 1989–1993, wynosiła średnio 30–31 j. zb. z ha UR i wykazywała niewielką tendencję wzrostową (tab. 5). Tylko kierunek trzodowy charakteryzował się wyraźnym wzrostem wydajności ziemi w ciągu całego okresu badawczego, natomiast w pozostałych kierunkach wydajność ziemi nieznacznie wzrosła w 1991 r. aby ponownie spaść w 1993 r. do poziomu niższego od wyjściowego w roku 1989. Zjawisko to było konsekwencją suszy roku 1992, co spowodowało obniżenie plonów, obsady i wydajności zwierząt. Warto również odnotować fakt, że najwyższą wydajnością ziemi w okresie wyjściowym badań, charakteryzowały się gospodarstwa bydłące, natomiast w okresie końcowym (1993) gospodarstwa trzodowe.

Dochodowość ziemi, mierzona dochodem rolniczym brutto w tys. zł na ha UR, kształtowała się średnio w badanych gospodarstwach od 0,5 mln zł w 1989 r. do 4,5 mln zł w 1993 r. Najwyższą dochodowością charakteryzowały się kierunki trzodowe i trzodowo-bydłące. W kierunku trzodowym wskaźnik ten w roku 1993 przekroczył wartość 61 mln zł, a w kierunku trzodowo-bydłęcym osiągnął bez mała 50 mln zł. Najniższy poziom tego wskaźnika charakteryzował gospodarstwa wielostronne – 37 mln zł w 1993 r. Wyższy wskaźnik dochodowości ziemi mierzony dochodem rolniczym brutto z 1 ha UR w gospodarstwach trzodowych w stosunku do innych

kierunków produkcji świadczył o względnie wyższej opłacalności produkcji trzody chlewnej. Jeżeli porównać produktywność ziemi mierzoną produkcją końcową brutto w tys. zł na ha UR z dochodowością ziemi mierzoną dochodem rolniczym brutto w tys. zł. na ha UR, to okaże się, że tempo wzrostu produktywności było wyższe od jej dochodowości. Było to odbiciem szybszego tempa wzrostu cen środków produkcji w stosunku do cen sprzedaży produktów rolniczych.

Gospodarstwa objęte badaniami miały charakter rodzinny, stąd źródło siły roboczej stanowiła rodzina. Gospodarstwa nie posiłkowały się siłą roboczą pochodzącą z zewnątrz. Ze względu na stosunkowo duże obszarowo gospodarstwa, istotne z punktu ekonomicznego było zagadnienie produktywności i dochodowości pracy.

Wydajność pracy mierzona wskaźnikiem ilości jednostek zbożowych produkcji końcowej brutto wytworzonej przeciętnie przez 1 j.s.r. (tab. 5) średnio w gospodarstwie, kształtowała się na poziomie: 228,9 w 1989 r., 241,0 w 1991 r. i 242,0 w 1993 r. Jak widać, wydajność pracy nieznacznie wzrosła w roku 1991 w stosunku do roku 1989, a w roku 1993 przyjęła wartość roku 1991. Najwyższą wydajnością pracy miały w 1993 r. gospodarstwa o kierunku trzodowym. Wydajność pracy w tym okresie w gospodarstwach trzodowych była o 8% wyższa niż przeciętnie w innym kierunku produkcji rolniczej. Najniższą wydajnością pracy charakteryzowały się gospodarstwa trzodowo-bydłące i ich wydajność mierzona tym samym wskaźnikiem była o około 40% niższa od wydajności przeciętnego gospodarstwa przyjętego do badań. Przyczyna tego była prosta. Ze względu na rodzinny charakter gospodarstw zatrudnienie we wszystkich gospodarstwach było bardzo zbliżone i wynosiło średnio na przestrzeni okresu badawczego od 2,3 j.s.r. do 2,5 j.s.r. w gospodarstwie. Natomiast gospodarstwa trzodowo-bydłące miały powierzchnię UR o około 50% niższą niż przeciętnie pozostałe gospodarstwa i dlatego uzyskiwały niższą sumaryczną produkcję. To właśnie zadecydowało o niższej wydajności czynnika pracy w tych gospodarstwach.

Produktywność pracy mierzoną wartością produkcji czystej brutto w tys. zł wytworzonej przeciętnie przez 1 j.s.r. wykazuje istotny związek z techniczną wydajnością pracy, przy czym odzwierciedla jednocześnie zmiany w układzie cen w czasie. Ze względu na znaczny wzrost cen w okresie badawczym, poziom ekonomicznej wydajności pracy wzrósł w całej zbiorowości gospodarstw z 4,1 mln zł na 1 j.s.r. w roku 1989 do 42,2 mln zł na 1 j.s.r. w roku 1993. Wskaźnik wzrostu produktywności pracy, na przestrzeni okresu badawczego, wynosi zatem ponad 10, ale jest niższy od wskaźnika produktywności ziemi o ponad 4 punkty w roku 1993 (tab. 5).

Dochodowość pracy jest niewątpliwie, z punktu widzenia rodziny rolniczej, najważniejszym wskaźnikiem efektywności gospodarowania. W obecnych warunkach rolnik całą swą myśl kieruje na uzyskanie jak najwyższego dochodu z pracy. Niemniej działa on w określonych warunkach zarówno ekonomicznych, jak i przyrodniczo-organizacyjnych oraz społecznych, które zakreślają ramy spełnienia tego

celu. Dochód rolniczy brutto uzyskany przez osoby w pełni zatrudnione w badanych gospodarstwach wynosił średnio w roku 1989 – 4 mln zł, w roku 1991 – 11,7 mln zł, a w roku 1993 – 34,2 mln zł. (tab. 5). Widać skokowy wartościowy wzrost dochodu rolniczego brutto w gospodarstwach na jedną, w pełni zatrudnioną osobę. Jednak liczby te nie oddają w pełni rzeczywistej sytuacji gospodarstw, gdyż tak znaczące wartościowe wzrosty dochodów były możliwe dzięki uwalnianiu cen na produkcję rolniczą przy dużym poziomie inflacji. Tak więc wartość realna wzrostu dochodu rolniczego była praktycznie żadna. Stąd też na tym tle warto przyjrzeć się stopom wzrostu niektórych wskaźników (tab. 5), aby móc realniej i obiektywniej ocenić osiągnięcia gospodarstw. Otóż, jak wynika z liczb zawartych w tabeli 5, tempo wzrostu dochodu rolniczego brutto na 1 j.s.r. jest dwukrotnie niższe niż tempo wzrostu produkcji końcowej brutto w gospodarstwach. Oznacza to, że wraz ze wzrostem produkcji w gospodarstwach nie idzie w parze proporcjonalny wzrost dochodu rolniczego. Taka sytuacja nie może mobilizować rolników do intensyfikacji produkcji rolniczej.

Analizując dochodowość pracy, widać było znaczne jej zróżnicowanie w poszczególnych kierunkach produkcji, objętych badaniami. Najwyższą dochodowość pracy wykazywały gospodarstwa trzodowe, z wyraźną tendencją wzrostową tego wskaźnika w czasie. Dochody na 1 j.s.r. w tych gospodarstwach, mierzone dochodem rolniczym brutto, były wyższe o 6%, 28%, 45% w stosunku do przeciętnego gospodarstwa z całej analizowanej zbiorowości. Kolejnym kierunkiem produkcji, który osiągał wyższe dochody średnio o 10% w stosunku do pozostałych kierunków, był kierunek wielostronny. Gospodarstwa te osiągały tak dobre wyniki dochodowe dzięki najwyższej redukcji kosztów materiałowych z zakupu ze wszystkich badanych gospodarstw. Wyniki gospodarstw wielostronnych wskazują, że i w tym kierunku można osiągać dość wysoką dochodowość pracy. Pozostałe kierunki uzyskały wskaźnik dochodowości pracy poniżej średniej badanej zbiorowości. I tak niższym przeciętnie o 5% wskaźnikiem dochodowości pracy charakteryzowały się gospodarstwa kierunku bydłeco-trzodowego. Dochodowość pracy w tym kierunku w roku 1993 wzrosła i osiągnęła przeciętny poziom dla badanej zbiorowości.

Kierunek bydłeco wykazywał w okresie badawczym trwałą tendencję spadkową dochodowości pracy. Poziom dochodowości pracy był o 10% niższy w 1993 r. w tym kierunku w porównaniu do przeciętnego gospodarstwa objętego badaniami. Jak wykazały badania, pomimo że te gospodarstwa plasowały się na średnim poziomie produktywności i nakładochłonności produkcji, to dochodowość pracy systematycznie spadała. Świadczy to o złej sytuacji ekonomicznej dla produkcji mleka i żywca wołowego, ukształtowanej po 1989 r. Gospodarstwa bydłeco, posiadające w swojej strukturze UR ponad 40% TUZ, nie mają racjonalnej możliwości zmiany kierunku produkcji. Dlatego ważne jest, aby ten niekorzystny proces w gospodarstwach powstrzymać i nadać mu pozytywną tendencję.

Najniższą dochodowość pracy miały gospodarstwa trzodowo-bydłęce. Ich relatywna dochodowość pracy była przeciętnie niższa o około 30% w stosunku do innych gospodarstw. Tutaj główną przyczyną był niski obszar gospodarstw, przy jednoczesnym zatrudnianiu siły roboczej na poziomie zbliżonym do innych kierunków produkcji. Dla przykładu można podać, że w gospodarstwach trzodowo-bydłęcych na 1 j.s.r. przypadało 5 ha UR, gdy w innych kierunkach przeciętnie 8–10 ha UR. Aby odwrócić tę niekorzystną sytuację gospodarstw trzodowo-bydłęcych, należy zwiększyć zasoby ziemi albo zwiększyć obsadę zwierząt i ich wydajność jednostkową. Oczywiście pożądanym byłoby, aby procesowi zwiększania powierzchni UR w gospodarstwie towarzyszył jednocześnie proces zwiększania wydajności produkcyjnej zwierząt gospodarskich.

Gospodarstwo jest jednym z wielu miejsc pracy, które daje określone dochody i umożliwia utrzymanie rodziny. Interesujące zatem jest dla rolnika zestawienie jego dochodów osiąganych z gospodarstwa z dochodami innych grup ludności, pracujących poza gospodarstwami. Dążeniem rolnika jest, aby uzyskiwać dochody przynajmniej na poziomie uzyskiwanym w innych działach gospodarki narodowej.

Do porównania zastosowano wskaźnik przedstawiający dochód rolniczy brutto na 1 j.s.r. jako procent przeciętnego wynagrodzenia osób zatrudnionych w pięciu podstawowych działach gospodarki narodowej. Zanim zostaną zinterpretowane liczby w związku z założonym porównaniem, należy przypomnieć, że w analizie dochód rolniczy ma postać kategorii brutto, co oznacza, że zawiera on w sobie także fundusz akumulacji, który jest nieodzownym czynnikiem rozwoju gospodarstw. Dochód rolniczy powinien pokryć amortyzację środków trwałych, konsumpcję rodziny rolnika, gdyż jest wynagrodzeniem za jej pracę, oraz akumulację majątku trwałego, a nawet oprocentowanie kapitału, jakim jest gospodarstwo. Dlatego też dochód rolniczy powinien znacznie przekraczać poziom wynagrodzenia innych grup ludności, dla których wynagrodzenie jest wyłącznie funduszem konsumpcyjnym. Jak więc wyglądało porównanie dochodu rolniczego z przeciętną płacą w pięciu podstawowych działach gospodarki narodowej?

W roku 1989 średnio 1 j.s.r. w badanych gospodarstwach uzyskiwała dochód rolniczy brutto na poziomie 162% przeciętnego wynagrodzenia w 5 podstawowych działach gospodarki narodowej. Ten poziom dochodu należy uznać za zadowalający gospodarstwa i dający im możliwości rozwojowe. Natomiast w kolejnym roku badań (1991) wskaźnik ten drastycznie spadł do poziomu 55%, co oznacza, że dochód osoby pracującej w gospodarstwie rolniczym jest o połowę niższy od przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej. Jest to dochód, który nie może dawać satysfakcji rolnikom i zagraża funkcjonowaniu gospodarstw, a utrzymywanie się takiego trendu w gospodarce w dłuższym czasie może przynieść nieodwracalne negatywne skutki w rolnictwie. Kolejny rok badań (1993), pokazał niewielkie zmiany na korzyść rolnictwa w zakresie zestawienia dochodów z gospodarstwa i wynagrodzenia poza nim. Średnio w gospodarstwach w 1993 r. uzyskiwało się dochód rolniczy brutto na

poziomie 71% wynagrodzenia z pięciu podstawowych działów gospodarki narodowej. Był to również dochód, który nie mógł satysfakcjonować rolników. Niemniej patrząc na rok 1991 widać dobrą tendencję w poprawie relacji stosunku dochodu rolniczego do wynagrodzenia pracowników w pięciu podstawowych działach gospodarki narodowej.

Równie istotnym elementem tych porównań było ustalenie, czy wszystkie kierunki produkcji rolniczej objęte badaniami są na takim samym poziomie dochodu rolniczego uzyskiwanego na jedną pełnozatrudnioną osobę w zestawieniu z wynagrodzeniem pracownika zatrudnionego w pięciu podstawowych działach gospodarki narodowej. Okazuje się, że występuje znaczne zróżnicowanie w tym zakresie w poszczególnych kierunkach produkcji. Z tych porównań najkorzystniej wychodzi kierunek trzodowy. Co prawda tak jak przeciętnie w gospodarstwie wziętym do badań rok 1991 był rokiem najmniej korzystnym w tym zestawieniu, to jednak wskaźnik 71% uzyskany przez gospodarstwa trzodowe był wskaźnikiem, jaki gospodarstwa pozostałe uzyskały dopiero w 1993 r. Natomiast gospodarstwa trzodowe w 1993 r. osiągnęły dochód rolniczy brutto na jedną osobę pełnozatrudnioną rzędu 103,7% w stosunku do wynagrodzenia w pięciu podstawowych działach gospodarki. Widać wyraźnie, że kierunek trzodowy znacznie przewyższał średnią populacji w analogicznym okresie badań w tym zestawieniu. Wskazuje to na wyższą opłacalność produkcji trzody chlewnej w stosunku do innych gałęzi produkcji prowadzonych w gospodarstwach.

Najgorzej w tych porównaniach wypada kierunek bydłocy i trzodowo-bydłocy. Okazało się, że nieuzasadnione niskie ceny na mleko i żywiec wołowy znacznie pogorszyły opłacalność produkcji w tych kierunkach, co w konsekwencji dało niskie dochody osiągane przez te gospodarstwa. W tych kierunkach produkcji dochód rolniczy brutto uzyskiwany przez jedną osobę pełnozatrudnioną w 1993 r. był niższy średnio o 40–50% od przeciętnego wynagrodzenia, jakie uzyskiwała osoba zatrudniona poza rolnictwem w pięciu podstawowych działach gospodarki narodowej.

Podsumowanie i wnioski

1. Badania gospodarstw województwa białostockiego, prowadzących produkcję rolniczą w różnych kierunkach produkcji na glebach lekkich, pod kątem ich wyników ekonomicznych potwierdziły istnienie gospodarstw, które w tych warunkach osiągały dobre wyniki gospodarowania, uzasadniające ich byt gospodarczy. Dało się zauważyć znaczne zróżnicowanie wyników ekonomicznych w poszczególnych kierunkach produkcji. Relatywnie najwyższy dochód rolniczy brutto osiągały w okresie badawczym gospodarstwa trzodowe. Ten wynik był możliwy dzięki odpowiedniej skali produkcji i dość dobrej koniunkturze cenowej na żywiec wieprzowy. Najniższy dochód rolniczy brutto miały w analogicznym okresie gospodarstwa trzodowo-byd-

łęce, co było wynikiem stosunkowo niskiej skali produkcji, wynikającej z najniższych zasobów UR w tych gospodarstwach. Jak wynika z tego porównania, bardzo istotnym czynnikiem dla poziomu dochodowości gospodarstw jest skala produkcji rolniczej w nich prowadzonej. Dlatego też gospodarstwa powinny zmierzać do powiększania skali produkcji: z jednej strony przez powiększenie zasobów ziemi, a z drugiej poprzez powiększanie obsady zwierząt.

2. Analiza wykazała, że korzystniejsze wskaźniki efektywności produkcji osiągały w badanym okresie gospodarstwa o trzodowym kierunku produkcji. Osiągały one najwyższą produktywność i dochodowość ziemi oraz najwyższe tempo jej wzrostu. Pod tym względem gospodarstwa wielokierunkowe zajmowały ostatnie miejsce. Charakterystyczne było niższe tempo wzrostu dochodowości ziemi od tempa wzrostu produktywności ziemi. Miało to swoje źródło w szybszym tempie wzrostu cen środków produkcji w stosunku do cen sprzedaży produktów rolniczych. Wpływa z tego wniosek, że zbyt duże rozwarcie tzw. nożyc cen może bardzo niekorzystnie wpływać na poziom dochodowości gospodarstw.

3. Produktywność i dochodowość pracy wykazywała znaczne zróżnicowanie w poszczególnych kierunkach produkcji. Najniższy wskaźnik pod tym względem miały gospodarstwa dwukierunkowe i jednokierunkowe z dominacją bydła. Natomiast wysoką ekonomiczną wydajność pracy miały gospodarstwa trzodowe.

4. Porównanie osiąganego przez gospodarstwa dochodu rolniczego brutto na 1 j.s.r. z wynagrodzeniem osób zatrudnionych w pięciu podstawowych działach gospodarki narodowej, to wypadło niekorzystnie dla gospodarstw. Oznacza to, że rolnicy decydując się na prowadzenie produkcji rolniczej, muszą godzić się na niższe dochody z gospodarstwa niż gdyby pracowali poza nim. Jedynie kierunek produkcji trzodowej wykazywał zbliżony poziom dochodu rolniczego brutto do przeciętnego wynagrodzenia pracownika pracującego w gospodarce narodowej. Z tych zestawień wynikało jasno, że w tych warunkach, przy takiej dochodowości gospodarstwa nie akumulują lub akumulacja odbywa się kosztem ograniczenia konsumpcji rodziny rolniczej. Brak możliwości akumulacji w gospodarstwach ogranicza ich możliwości produkcyjne i rozwojowe.

Literatura

- GRONTKOWSKA A.: Zróżnicowanie wyników ekonomicznych w gospodarstwach indywidualnych na glebach lekkich. RNR, Seria G, Tom 86, z 1. Warszawa 1992.
- KLEPACKI B.: Produkcyjno-ekonomiczne podstawy organizacji gospodarstw rolniczych. Wydawnictwo SGGW-AR, Warszawa 1989.
- KUREK E., GRĄDZIEL K.: Organizacja i wyniki produkcyjne na glebach niskourodzajnych. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej Nr 4, 1991.
- LEWANDOWSKI J. i zespół: Czynniki warunkujące stabilizację skali produkcji zwierzęcej w gospodarstwach rodzinnych. Synteza z badań, maszynopis dla KBN, 1994.

LEWANDOWSKI J., SNARSKI S.: Efektywność gospodarowania na glebach lekkich oraz modele organizacji gospodarstw dla województwa białostockiego. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 1995.

Praca zbiorowa wykonana w Zakładzie Rachunkowości Rolnej: Wynik rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych. IERiGŻ, Warszawa 1990.

WOŚ A. (praca zbiorowa):. Analiza sytuacji produkcyjno-ekonomicznej rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 1993 roku. IERiGŻ, Warszawa 1994.

Streszczenie

Badania gospodarstw województwa białostockiego, prowadzących produkcję rolniczą na glebach lekkich wykazały, że gospodarstwa te osiągają dość dobre stabilne wyniki ekonomiczne. Wykazały również zróżnicowanie wyników ekonomicznych w poszczególnych kierunkach produkcji. Najwyższy dochód rolniczy brutto, na przestrzeni pięcioletniego okresu badawczego lat 1989–1993, osiągnęły gospodarstwa o trzodowym kierunku produkcji. Również te gospodarstwa osiągnęły najwyższą produktywność i dochodowość ziemi oraz produktywność i dochodowość pracy.

Bardzo niepokojącym zjawiskiem był relatywnie niski dochód rolniczy z gospodarstwa, przypadający na jednostkę pełnozatrudnionej siły roboczej w gospodarstwie, w stosunku do wynagrodzenia, jakie otrzymywał statystyczny pracownik zatrudniony w innych działach gospodarki narodowej. W tym zestawieniu dochód rolniczy praktycznie w każdym kierunku produkcji był niższy w porównaniu do średniego wynagrodzenia uzyskiwanego z pracy poza rolnictwem. To stawia gospodarstwa w trudnej sytuacji na przyszłość, gdyż dochód rolniczy, oprócz zabezpieczenia konsumpcji rodziny rolniczej na przyzwoitym poziomie, musi być źródłem akumulacji jako czynnika rozwoju gospodarstw.

Economic results on private farms in Białystok province with different production on light soils

Abstract

Studies on farms on light soils of Białystok province have shown that these farms attain quite stable economic results. They have also indicated differentiated economic results in particular production directions. The highest gross agricultural income over the study period between 1989 and 1993 was achieved on pig farms. These farms also had the highest productivity and land profitability as well as labour productivity and profitability.

Extremely disturbing was the relatively low agricultural farm income per fully employed labour force unit on a farm as compared to the salary of statistical worker employed in other branches of state economy. Thus agricultural income was

generally smaller in all production directions as compared to a mean salary for work outside agriculture. This makes the future position of farms difficult, because agricultural income apart from consumption of an agricultural family at a decent level, should be a source of accumulation as a farm growth factor.

Andrzej Bernacki

Andrzej Śledź

Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW

Funkcjonowanie spółek akcyjnych „Żywiec” S.A. i „Okocim” S.A. notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie

Wstęp

Pierwsza giełda papierów wartościowych powstała w Warszawie 12 maja 1817 r. W okresie międzywojennym była jedną z siedmiu działających tego typu instytucji w Polsce. Giełdy te funkcjonowały do 1939 r. Po zakończeniu II wojny światowej istnienie rynku kapitałowego, a więc i giełd było nie do pogodzenia z systemem gospodarki centralnie planowanej. Dopiero po pięćdziesięcioletniej przerwie i zmianie ustroju przywrócono regularny obrót papierami wartościowymi w Polsce.

Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. rozpoczęła ponownie swoją działalność 16 kwietnia 1991 r. Na pierwszej sesji giełdowej notowanych było tylko pięć spółek akcyjnych. Dziś notowane na giełdzie są już czterdzieści cztery spółki na rynku podstawowym i dziewięć na rynku równoległym. Przedsiębiorstwa notowane na giełdzie reprezentują prawie wszystkie sektory gospodarki narodowej. Notowane są banki, firmy z branży handlowej, usługowej, komputerowej, spożywczej, oraz z innych gałęzi przemysłu.

Branżę spożywczą reprezentuje na warszawskiej giełdzie osiem firm: przetwórstwo i handel płodami rolnymi – „Agros” S.A. i „Rolimpeks” S.A., przemysł cukierniczy – „Wedel” S.A. i „Jutrzenka” S.A., drobiarstwo – „Drosed” S.A. i „Indykpol” S.A., przemysł mięsny – „Sokołów” S.A. i „Farm Food”, branżę piwną – „Okocim” S.A. i „Żywiec” S.A.

Cel pracy

Celem pracy jest przedstawienie funkcjonowania spółek „Okocim” S.A. i „Żywiec” S.A. za pomocą analizy sytuacyjnej i kilku najpopularniejszych wskaźników analizy finansowej w okresie od 1991 do 1995 r.

Metody badawcze

Wybór obiektu badań dokonany jest w sposób celowy. Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie jest jedyną instytucją tego typu w Polsce, która posiada zgodę Ministra Finansów i Ministra Przekształceń Własnościowych na prowadzenie takiej działalności. Analizując funkcjonowanie spółek z branży spożywczej notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A., ograniczymy się jedynie do dwóch najdłużej działających spółek na rynku kapitałowym – Zakładów Piwowarskich w Żywcu S.A. oraz Okocimskich Zakładów Piwowarskich S.A. Reprezentują one branżę piwną. Materiały do pracy zebrane zostały na podstawie własnych doświadczeń i obserwacji. Dane liczbowe pochodzą z oficjalnego biuletynu Giełdy „Cedule Giełdy Warszawskiej” oraz sprawozdań kwartalnych zamieszczonych w biuletynie kwartalnym „Rynek Giełdowy”, wydawanym także przez Giełdę. W zależności od potrzeby wykorzystano metodę analizy opisowej i porównawczej.

Funkcjonowanie Żywieckich Zakładów Piwowarskich i Zakładów Piwowarskich w Okocimiu przedstawimy za pomocą analizy wskaźnikowej. Analiza ta służy do określania opłacalności inwestycji w akcje spółek na podstawie oceny spółki – emitenta. Ocenie podlega zarówno kondycja finansowa spółki, jej możliwość rozwoju oraz jej stabilność na rynku. W analizie fundamentalnej wykorzystuje się liczne wskaźniki rentowności, płynności i aktywności. Zbyt wysoka lub zbyt niska wielkość wskaźnika jest sygnałem o występowaniu określonego zjawiska. Nie dostarczają one jednak pełnych informacji o przyczynach występujących zjawisk lub zdarzeń. Dane z analizy wskaźnikowej muszą być interpretowane na podstawie porównań ze wskaźnikami przeciętnymi lub mogą być porównywalne z wynikami podobnej firmy najlepiej z tej samej branży. Analizę taką nazywamy „analizą przekroju sektorowego”. Innym typem analizy jest „analiza zmian w czasie”, polega ona na porównaniu wielkości wskaźników jednej firmy w dłuższym okresie. Metoda ta pomimo swoich niedoskonałości może być bardzo użyteczna zarówno dla dyrekcji firmy, jak i dla osób z zewnątrz, głównie inwestorów giełdowych. Przeprowadzając analizę fundamentalną obu spółek, wykorzystamy obie metody.

Wyniki przeprowadzanych badań

Zakłady Piwowarskie w „Żywcu” S.A. są spółką handlową istniejącą w formie spółki akcyjnej od 29 grudnia 1990 r., zaś Okocimskie Zakłady Piwowarskie S.A. powstały 30 listopada 1990 r. w wyniku przekształcenia przedsiębiorstwa państwowego. Przedsiębiorstwa te zajmują się produkcją i sprzedażą piwa i napojów bezalkoholowych, produkcją słodu, usługami transportowymi i działalnością hotelarsko-gastronomiczną. Zakład w Żywcu prowadzi dodatkową działalność w

zakresie produkcji rolnej i przemysłu rolno-spożywczego, a zakład z Okocimia zajmuje się eksportem i importem towarów, maszyn i urządzeń. Obie spółki produkują piwo i napoje bezalkoholowe w trzech browarach zlokalizowanych na terenie południowej i południowo-zachodniej Polski. Produkty wymienionych spółek sprzedawane są na terenie całego kraju. Stanowi on dla tych firm główny rynek zbytu. W wyniku tego eksport produktów piwowskich w ostatnich latach stanowił zaledwie jeden procent sprzedaży. Okocim i Żywiec charakteryzują podobną wielkość produkcji i jakość piwa oraz stopień rozpoznawalności marki. O dużym znaczeniu tych browarów na rynku krajowym niech świadczy procentowy udział w produkcji piwa. W 1993 r. wynosił on kolejno dla Żywca 6,90, a dla Okocimia 6,96% krajowej produkcji. W roku 1994 odpowiednio 8,82 i 7,41%. Sprzedaż piwa plasuje te firmy na trzecim i czwartym miejscu wśród producentów piwa w Polsce. Z tych powodów firmy te są dla siebie największymi konkurentami.

Od 13 lutego 1992 r. konkurują one ze sobą także na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W tym dniu akcje Okocimskich Zakładów Piwowskich były po raz pierwszy notowane na Giełdzie. Wydarzenie to poprzedziła zgoda Rady Giełdy z 18 grudnia 1991 r. na wniosek Centralnego Biura Maklerskiego PeKaO S.A. na dopuszczenie do obrotu giełdowego akcji tej firmy. Kapitał akcyjny wynoszący 112 mld zł został podzielony na 2,8 mln akcji na okaziciela o wartości nominalnej 40 tys. zł. Minister Przekształceń Własnościowych zaoferował do sprzedaży 1763 mln akcji po cenie nominalnej 90 tys. zł. Stanowiło to 62% kapitału akcyjnego Okocimia. Oferta obejmowała 2 transze. Transza małych inwestorów wynosiła 40% kapitału akcyjnego. Oferta dla dużych inwestorów reprezentowała 23% akcji. Resztę, 17%, sprzedano po cenach preferencyjnych pracownikom spółki i producentom rolnym trwale związanych z zakładem.

Zakłady Piwowskie w Żywcu uzyskały zgodę Komisji Papierów Wartościowych na wprowadzenie do publicznego obrotu akcje firmy 6 września tegoż roku. Sprzedaż akcji rozpoczęto w lipcu 1991 r. Do sprzedaży w ramach oferty publicznej przeznaczono 1 mln 540 tys. akcji, co stanowiło 77% kapitału akcyjnego. Około 20% akcji kupili pracownicy po cenie preferencyjnej za 40 tys. zł. Dla małych inwestorów przeznaczono milion akcji. Resztę kupili pracownicy banków sprzedających te akcje.

Obie spółki przeprowadziły drugą emisję akcji. „Żywiec” przeprowadził ją 28.03.1994 r., wprowadzając na giełdę milion akcji: Heineken BV otrzymał 747 tys. akcji, pracownicy 53 tys., zaś pozostałe 200 tys. akcji sprzedawano wg prawa poboru w stosunku 10:1. Cena emisji wynosiła około 800 tys. zł.

Okocimskie Zakłady Piwowskie przeprowadziły 18 grudnia 1993 r. dodatkową emisję także wg prawa poboru w stosunku 10:1. Cena emisyjna wynosiła 1200 tys. zł. W okresie czterech lat funkcjonowania spółki na giełdzie, zgodnie z uchwałami Walnego Zgromadzenia Okocimskich Zakładów Piwowskich, nie była wypłacana akcjonariuszom dywidenda. Natomiast Żywieckie Zakłady Piwowskie w tym okresie wypłacały ją corocznie. W 1991 r. wynosiła ona 10 tys. zł na akcję, co

stanowiło 20 mld zł. W następnym roku spółka akcyjna Żywiec wypłaciła taką samą dywidendę, a w 1993 r. wartość dochodu z akcji zwiększyła się o 5 tys. zł i wynosiła odpowiednio 15 tys. i łącznie 30 mld zł. Rok 1994 przyniósł akcjonariuszom 40 tys. zł dywidendy. Na koniec 1994 r. głównymi akcjonariuszami Żywieckich Zakładów Piwowarskich byli: Heineken International Beheer BV (posiadający 24,9% akcji), Bank Handlowo-Kredytowy w Katowicach (posiadał 6,9%), a udziały Skarbu Państwa wynosiły 7,3% kapitału spółki. Wśród największych udziałowców „Okocimia” są Brau and Brunner International GmgH (23,33%) i Skarb Państwa (18,67%).

Analizę wskaźnikową przeprowadzimy za okres od 31.12.1991 r. do 31.12.1994 r. w czterech przekrojach:

- rentowności,
- struktury majątku i kapitału w przedsiębiorstwie,
- wyposażenia przedsiębiorstwa w kapitały własne i obce,
- płynności finansowej.

Analizując rentowność przedsiębiorstwa, wykorzystamy wskaźniki rentowności sprzedaży brutto i netto oraz wskaźnik rentowności majątku, które przedstawimy w tabeli 1. Dzięki pierwszemu wskaźnikowi – rentowności sprzedaży brutto – możemy dokonać oceny trafności wyboru programu produkcyjnego. Mierzy on procentowy stosunek zysku brutto do przychodów ze sprzedaży netto. Im wskaźnik jest wyższy, tym większa jest rentowność firmy i niższe koszty produkcji. Rentowność sprzedaży brutto w 1993 r. w Żywcu kształtuje się na dość dobrym poziomie – od 21 do prawie 32%. Mimo ciągłego wzrostu przychodów ze sprzedaży wartość tego wskaźnika przez pierwsze analizowane trzy półrocza maleje do poziomu 24,75%. Po tym okresie rozszerzenie działalności gospodarczej przez tę firmę spowodowało gwałtowny wzrost rentowności sprzedaży brutto na koniec roku 1993. W roku 1994 zysk przedsiębiorstwa nie wzrastał proporcjonalnie do wielkości przychodów ze sprzedaży. Wartości te przedstawione są w tabeli 2. Spowodowało

Tabela 1

Wskaźniki rentowności sprzedaży netto i brutto spółek „Żywiec” i „Okocim”

Wskaźnik rentowności (w procentach)		Dzień/miesiąc/rok					
		30/06/ 1992	31/12/ 1992	30/06/ 1993	31/12/ 1993	30/06/ 1994	31/12/ 1994
sprzedaży brutto	Żywiec	28,55	25,48	24,75	31,72	25,22	21,68
	Okocim	32,01	31,01	26,24	16,38	2,44	16,27
sprzedaży netto	Żywiec	16,91	12,83	14,91	17,49	17,61	15,09
	Okocim	20,45	17,97	14,91	6,04	0,01	8,82
majątku	Żywiec	12,44	8,01	8,10	11,80	10,60	11,96
	Okocim	9,51	8,01	4,78	1,62	0,00	5,00

Źródło: Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Obliczenia własne.

to ponowne obniżenie się tego wskaźnika. Prawdopodobną przyczyną zmniejszenia zyskowności sprzedaży było zastosowanie przez firmę taktyki wysokiej sprzedaży przy niskiej cenie jednostkowej. Jeszcze bardziej gwałtowny spadek wskaźnika rentowności sprzedaży brutto widoczny jest w zakładach okocimskich. Na początku 1992 r. wskaźnik ten wynosił prawie 32%. Następnie spadek osiągnął na początku 1994 r. wartość zaledwie 2,5%. Podobnie jak w zakładach z Żywca wzrastały przychody firmy ze sprzedaży, a zysk brutto malał. Zdecydowała o tym także polityka cenowa firmy.

Tabela 2

Zysk netto i brutto oraz przychody ze sprzedaży w półroczach dla „Żywca” i „Okocimia”

	Spółka	Dzień/miesiąc/rok					
		30/06/ 1992	31/12/ 1992	30/06/ 1993	31/12/ 1993	30/06/ 1994	31/12/ 1994
Zysk netto	Żywiec	55,716	43,40	51,81	90,233	105,80	142,687
	Okocim	53,57	49,58	40,15	16,76	0,05	72,19
Zysk brutto	Żywiec	93,63	86,22	85,56	163,57	151,54	204,928
	Okocim	83,846	86,32	70,278	45,21	9,35	133,16
Przychody ze sprzedaży	Żywiec	327,79	338,29	345,58	515,68	600,78	945,144
	Okocim	261,94	275,823	263,35	275,85	382,75	396,78

Źródło: Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Rachunki wyników spółek „Żywiec” i „Okocim”

Inną przyczyną zmniejszania wartości wskaźników rentowności sprzedaży brutto w obu spółkach, przy wzroście przychodów ze sprzedaży netto, może być, jak podają M. Sierpińska i T. Jachna (4, s. 108), struktura zysku przedsiębiorstwa. Składają się na nią zysk z działalności podstawowej, wynik ze sprzedaży pozostałej oraz saldo zysku i strat nadzwyczajnych. Lepsza sytuacja rentowności sprzedaży brutto w zakładach z Żywca może również świadczyć o dużym zróżnicowaniu gałęzi produkcyjnych.

Wskaźnik rentowności sprzedaży netto, w odróżnieniu od wskaźnika rentowności sprzedaży brutto, jest stosunkiem zysku netto przedsiębiorstwa do przychodów ze sprzedaży w ujęciu procentowym. Uwzględnia on koszty sprzedaży i koszty finansowe. Dzięki takiemu ujęciu uzyskuje się pełny obraz efektywności sprzedaży realizowanej przez firmę. Omawiany wskaźnik pokazuje, jaki jest procentowy udział czystego zysku w każdej złotówce obrotu. Jaka część utargu zmienia się w zysk, który jest akumulowany. Im wyższy jest ten wskaźnik, tym większa wartość sprzedaży musi być zrealizowana dla osiągnięcia określonej kwoty zysku. Wskaźnik rentowności sprzedaży netto zakładów w Żywcu w analizowanym okresie wahał się w granicach od 12,8 do 17,6%. W stosunku do branży piwowarskiej są to bardzo

dobrze wskaźniki. W ciągu trzech lat – podobnie jak przy wskaźniku rentowności brutto – można zauważyć pewne wahania. Poziom, jak i mała różnica w wartościach rentowności sprzedaży netto świadczy o tym, że duża część utargu zamieniana była w zysk przedsiębiorstwa. Spowodowane było to m.in. znacznym wzrostem zysku netto. Spółka ta jest w bardzo korzystnej sytuacji. Przy rosnących przychodach koszty sprzedaży nie rosną w tak szybkim tempie. W Okocimskich Zakładach Piwowarskich wskaźnik rentowności sprzedaży netto w kolejnych półroczach 1992 r. wynosił 20,45 i prawie 18%. W porównaniu z Żywcem, którego wskaźniki wynosiły analogicznie 16,91 i 12,83%, stawiało to Okocim w bardzo korzystnej sytuacji. W kolejnym półroczu w obu firmach wskaźnik ten kształtuje się na takim samym poziomie 14,9%. Do końca 1993 r. wskaźnik Zakładów Piwowarskich w Żywcu wzrasta, natomiast w zakładach z Okocimia gwałtownie maleje, by w połowie 1994 r. osiągnąć poziom jednej setnej procenta. W tym okresie sprzedaż produktów tej firmy jest praktycznie nieopłacalna. Jednak gwałtowny wzrost sprzedaży w kolejnym półroczu, co przedstawiamy w tabeli 2, wpłynął także na wzrost zysku netto, a więc i rentowności sprzedaży brutto.

Kolejnym wskaźnikiem rentowności przedstawionym w tabeli 1 jest rentowność majątku. Pokazuje on całkowity zysk spółki w relacji do aktywów. Informuje on o wykorzystaniu majątku przez spółkę. Jeżeli wskaźnik ten jest zbyt niski, to świadczy o złym wykorzystaniu majątku spółki. Podobnie jak przy innych wskaźnikach rentowności, im wskaźnik jest wyższy, tym lepsze są możliwości rozwoju spółki, a kondycja finansowa firmy jest korzystniejsza. Wskaźniki rentowności majątku „Żywca” w badanym okresie wahają się w granicach od 8 do ponad 12%. Wartości te świadczą o względnie dobrej kondycji finansowej spółki, jak i o efektywnym zarządzaniu aktywami przedsiębiorstwa. Wartość zysku netto przypadająca na jednostkę wartości zaangażowanego majątku w zakładach okocimskich jest o wiele mniej stabilna niż w zakładach z Żywca. We wszystkich badanych okresach jest ona ponadto znacznie niższa. Rentowność majątku „Okocimia” od połowy 1992 r. systematycznie spada i osiąga w połowie 1994 r. wartość 0%. Na koniec tegoż roku wartość ta wzrosła do 5%. Prawdopodobną przyczyną tak niskich wskaźników rentowności majątku tej firmy jest zbyt wysoka kapitałochłonność produkcji. Przez cały badany okres wartość aktywów systematycznie wzrasta nieproporcjonalnie do osiąganego zysku.

O wyposażeniu przedsiębiorstwa w środki gospodarcze, kapitały własne i obciążeniu kapitałem obcym dowiadujemy się z analizy majątku i kapitału w przedsiębiorstwie. Wskaźniki te przedstawiamy w tabeli 3. Jednym ze wskaźników należących do tej grupy jest udział trwałych składników majątku w aktywach. Wskaźnik ten informuje o udziale majątku trwałego w całym majątku przedsiębiorstwa. Wskaźniki w obu firmach są na zadowalającym poziomie. Im są one mniejsze, tym lepsze jest wykorzystanie aktywów przedsiębiorstwa. Żywieckie zakłady we wszystkich analizowanych okresach wskaźniki te mają niższe. Sam fakt niskiego

Tabela 3

Wskaźniki struktury majątku i kapitału spółek „Żywiec” i „Okocim” w półroczach

Wskaźnik	Spółka	Dzień/miesiąc/rok					
		30/06/ 1992	31/12/ 1992	30/06/ 1993	31/12/ 1993	30/06/ 1994	31/12/ 1994
Udział trwałych składników majątku w procentach	Żywiec	58,65	59,70	56,04	59,32	55,92	48,82
	Okocim	67,42	69,91	71,23	81,05	69,70	68,56
Udział zapasów w aktywach w procentach	Żywiec	21,27	20,76	23,21	14,16	13,39	9,44
	Okocim	12,28	14,73	12,97	10,38	10,80	10,26
Udział środków pieniężnych w aktywach w procentach	Żywiec	10,70	4,24	1,70	1,15	1,73	1,57
	Okocim	10,29	2,80	2,19	1,33	3,03	4,44

Źródło: Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Badania własne.

czy też wysokiego udziału majątku trwałego w całkowitym majątku przedsiębiorstwa nie daje jeszcze jednoznacznej podstawy do oceny struktury majątku. Niekiedy niski udział majątku może być wynikiem przestarzałych i zamortyzowanych środków trwałych. W zakładach z Żywca wskaźnik udziału trwałych składników majątku w latach 1992 i 1993 wahał się w granicach 56–59%. W roku 1994 zauważamy spadek tego wskaźnika, który w połowie tegoż roku wynosił niecałe 56%. Na koniec 1994 r. osiągnął on wartość 48,8%. Udział majątku trwałego w Okocimskich Zakładach Piwowarskich w 1992 r. wynosił w kolejnych półroczach 67,4 i 69,9%. W roku 1993 wskaźnik ten wzrósł do poziomu 81 %, by ponownie w następnym roku spaść do poziomu z roku 1992.

O zapasach, jakie posiadają spółki w badanym okresie, informuje nas udział zapasów w aktywach ogółem. W wypadku branży piwowarskiej, gdzie mamy do czynienia z sezonowością produkcji surowca, pewien poziom zapasów jest konieczny. Obecnie jednak istnieje trend, aby skracać czas przechowywania produktów do minimum. Zwiększa się wówczas wykorzystanie kapitałów, które nie są zamrożone, lecz przyczyniają się do powiększania zysku przedsiębiorstwa. Taką politykę prowadzi firma z Okocimia. Od drugiej połowy 1992 r. wskaźniki udziału zapasów w aktywach w tym przedsiębiorstwie systematycznie malały od 14,7 do 10,2%. Taką tendencję w Żywcu zauważamy dopiero od połowy 1993 r. Do końca 1994 r. wskaźnik w tej firmie zmalał z 23 do 9,5%. Wartości tego wskaźnika w roku 1992 wynosiły kolejno w półroczach 21,2 i 20,7%.

Analizując strukturę majątku w przedsiębiorstwie, należy uwzględnić także wskaźnik udziału środków pieniężnych w stosunku do aktywów ogółem. Wskaźnik

ten powinien być na takim poziomie, aby była zachowana płynność finansowa. Z drugiej strony środki te mogą być wykorzystane do powiększania kapitału pracującego. Wskaźniki obu firm od drugiej połowy 1992 r. kształtują się na dobrym poziomie.

Kolejną grupą wskaźników, które pozwolą nam na finansową analizę spółek, są wskaźniki wyposażenia przedsiębiorstwa w kapitał własny i obciążenie kapitałem obcym. Wykorzystamy tu wskaźnik wyposażenia przedsiębiorstwa w kapitał własny oraz wskaźnik obciążenia przedsiębiorstwa zobowiązaniami długoterminowymi. Wskaźniki te opracowane są w tabeli 4.

Do niedawna panował pogląd, zgodnie z którym sytuacja finansowa przedsiębiorstwa była tym lepsza, im relatywnie większy był kapitał własny. Przyjmowano, że kapitał własny nie powinien być mniejszy od kapitału obcego. Obecnie coraz częściej lansowane są poglądy, według których kapitał własny nie powinien być mniejszy od dwukrotnej wielkości kapitału własnego. Prowadząc działalność obydwa przedsiębiorstwa nie podejmują ryzyka niemożności spłaty kredytów. Jest to polityka tzw. mocnych podstaw finansowych. Słabo wykorzystana jest w niej dźwignia finansowa, co sprawia, że rentowność przedsiębiorstw mogła być znacznie wyższa. W obydwu spółkach wskaźniki wyposażenia przedsiębiorstwa w kapitał własny kształtują się na podobnym poziomie 50%. Wskaźniki obrazujące obciążenie

Tabela 4

Wskaźniki wyposażenia przedsiębiorstwa w kapitały własne i obce spółek „Żywiec” i „Okocim” w półroczach

Wskaźnik	Spółka	Dzień/miesiąc/rok					
		30/06/ 1992	31/12/ 1992	30/06/ 1993	31/12/ 1994	30/06/ 1994	31/12/ 1994
Wyposażenie przedsiębiorstwa w kapitał własny w procentach	Żywiec	55,79	46,18	52,88	43,73	48,49	47,08
	Okocim	54,56	49,63	60,23	48,81	46,48	46,07
Obciążenie przedsiębiorstwa kredytem długoterminowym w procentach	Żywiec	5,12	7,20	6,40	3,93	2,70	3,78
	Okocim	6,57	6,55	7,91	19,94	22,31	22,46
Obciążenie przedsiębiorstwa zobowiązaniami bieżącymi w procentach	Żywiec	23,45	22,46	28,72	27,92	33,08	28,64
	Okocim	27,99	24,85	25,05	22,27	27,64	23,90

Źródło: Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Badania własne.

przedsiębiorstwa kredytem długoterminowym kształtują się także na niskim poziomie. Wynoszą w spółce Żywiec w różnych okresach zaledwie od 2,7 do 7,2%. Są to bardzo niskie wartości. Świadczą one o słabym wykorzystaniu dźwigni finansowej. Do połowy 1993 r. poziom obciążenia kredytem długoterminowym w „Okocimiu” kształtował się na podobnym poziomie jak w zakładach żywieckich. W następnych półroczach wzrósł on do poziomu 22,4%.

W przeciwieństwie do zobowiązań długoterminowych, zobowiązania bieżące stanowią w obu spółkach znaczny procent pasywów. Wskaźniki wahają się w granicach 22,2 do 28% dla Okocimia i od 22,4 do 33% dla Żywca. Stawia to obie spółki w bardzo niekorzystnej sytuacji. Zobowiązania długoterminowe, których spłata jest odłożona na pewien czas, są niskie, natomiast zobowiązania do jednego roku kształtują się na bardzo wysokim poziomie. Występowanie takiego zjawiska może mieć niekorzystny wpływ na zachowanie płynności finansowej.

Zbyt niskie wskaźniki obciążenia przedsiębiorstwa zobowiązaniami krótkoterminowymi w zakładach z Okocimia i Żywca zmuszają nas do zbadania ich płynności finansowej. Wskaźniki płynności finansowej przedstawiamy w tabeli 5. Pokażą one zdolność firmy do wywiązywania się z krótkoterminowych zobowiązań. Posłużymy się dwoma wskaźnikami. Pierwszym jest wskaźnik bieżącej płynności finansowej, który informuje, ile razy bieżące aktywa pokrywają bieżące zobowiązania. Żywieckie Zakłady Piwowarskie zachowały w badanym okresie bieżącą płynność finansową. Wskaźnik dla tej spółki wynosił od 1,1 do 1,7. Gorzej przedstawiała się sytuacja w zakładach z Okocimia. Firma ta utrzymywała płynność finansową, nie posiadając żadnych dodatkowych zasobów gotówki do spłacenia bieżących zobowiązań. Wskaźnik ten najgorzej przedstawiał się w drugiej połowie 1993 r., kiedy zobowiązania bieżące pokrywane były tylko w 80%.

Kolejnym wskaźnikiem płynności finansowej jest wskaźnik szybki. W odróżnieniu od wskaźnika bieżącej płynności finansowej nie uwzględnia on w aktywach zapasów, które nie mogą być szybko upłynnione. Poziom tego wskaźnika powinien

Tabela 5

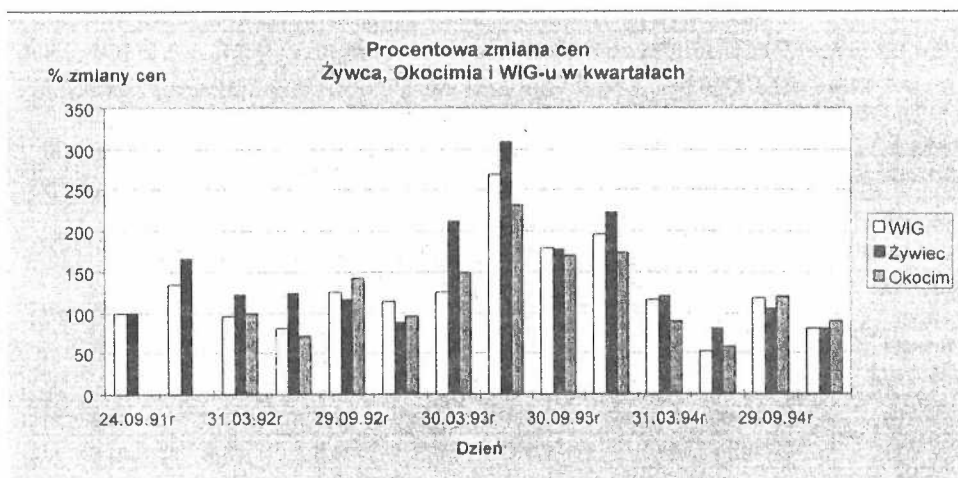
Wskaźniki płynności finansowej spółek „Żywiec” i „Okocim” w półroczach

Wskaźnik	Spółka	Dzień/miesiąc/rok					
		30/06/92	31/12/92	30/06/93	31/12/93	30/06/94	31/12/94
Wskaźnik bieżącej płynności finansowej	Żywiec	1,7	1,7	1,5	1,3	1,1	1,4
	Okocim	1,1	1,2	1,1	0,8	1,0	1,1
Wskaźnik płynności szybkiej	Żywiec	-2,4	0,8	-1,2	0,7	0,6	0,8
	Okocim	-1,5	-1,3	0,5	0,3	0,6	0,6

Źródło: Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Obliczenia własne.

oscylować koło jednego, jednak żadna spółka w badanym okresie nie osiągnęła takiego poziomu. Świadczy to o posiadaniu zbyt wysokiego poziomu zapasów, w których zamrożone były środki obrotowe. Najniższą bieżącą płynność finansową obie spółki posiadały w pierwszym półroczu 1992 r. Płynność ta kształtowała się na poziomie 2,4 dla Żywca i 1,5 dla Okocimia. W kolejnym półroczu zakład z Okocimia osiągnął także ujemną wartość wskaźnika szybkiego. W półroczach 1993 r. wynosił on odpowiednio 0,5 i 0,3. W roku 1994 nastąpił ponowny wzrost wskaźnika do wartości 0,6. Systematyczny jego wzrost może świadczyć o lepszej gospodarce magazynowej, a co za tym idzie lepszej zdolności przedsiębiorstwa do wywiązywania się z zobowiązań firmy. Poprawa wskaźnika płynności szybkiej w zakładach z Żywca następuje w drugiej połowie 1992 r. Następne półrocze przynosi ponowny jego spadek do poziomu 1,2. Od drugiej połowy 1993 do końca 1994 r. wartości wskaźnika kształtują się na poziomie od 0,6 do 0,8. Na poprawę wskaźnika wpłynęło, podobnie jak w zakładach okocimskich, zmniejszenie trudno zbywalnych zapasów.

Analiza fundamentalna służy do określania opłacalności inwestycji w akcje spółki na podstawie oceny spółki-emitenta. Zwolennicy tej analizy uważają, że zasadniczy wpływ na sytuację rynkową mają procesy ekonomiczne, które pomimo tego, że występują poza giełdą, stanowią podstawę do ustalania się kursów na giełdzie (patrz wykres). Zakłady Piwowskie w Żywcu, na podstawie wszystkich przedstawionych wskaźników, posiadają dużo lepszą kondycję finansową niż Okocimskie Zakłady Piwowskie. Sytuacja ekonomiczna spółek ma bezpośrednie odbicie w notowaniach giełdowych. Zainwestowanie kapitału w spółkę z Żywca było w badanym okresie dużo bardziej opłacalne niż kupno akcji „Okocimia”. Dobra kondycja „Żywca” widoczna jest także na tle WIG-u, czyli wszystkich spółek notowanych na Giełdzie. Procentowa zmiana cen wartości akcji „Żywca” i „Okoci-



Źródło: Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Badania własne.

nia” z uwzględnieniem wypłacanej dywidendy oraz procentowa zmiana wartości WIG-u przedstawiona jest na poniższym wykresie.

Przejęcie w 1989 r. z gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej zmusiło przedsiębiorstwa do podejmowania kroków w celu przystosowania się do nowego ładu gospodarczego. Okocimskie Zakłady Piwowskie i Zakłady Piwowskie w Żywcu wybrały giełdę jako źródło pozyskania dodatkowego taniego kapitału. Dochody z pierwszej emisji trafiły do właściciela zakładów – Skarbu Państwa. Kolejna emisja akcji w 1994 r. zasiła już obie firmy, dając im możliwość rozwoju. Zwiększyła się też wartość księgowa netto spółek, co umożliwia im pozyskanie dodatkowych środków finansowych. Notowania giełdowe publikowane w mediach stanowią dla nich ciągłą darmową reklamę. Z prywatyzacji skorzystali także pracownicy, którzy zgodnie z ustawą z 13 lipca 1992 r. otrzymali akcje swojej firmy z 50-procentową bonifikatą.

Wnioski

1. Z analizy finansowej wynika, że wypłata dywidendy, jej wielkość i częstotliwość ma wpływ na kurs bieżący akcji (wykres).
2. Zwiększenie sprzedaży produktów firmy przy niższej rentowności jednostkowej powoduje wzrost zysku netto.
3. W celu poprawy płynności finansowej szybkiej należy zmniejszyć poziom zapasów trudno upłynnianych.
4. Wejście spółki na giełdę powoduje zwiększenie zainteresowania się taką firmą przez media, co stanowi darmową reklamę.

Literatura

- BEDNARSKI L.: Analiza finansowa w przedsiębiorstwie, Warszawa, PWE 1994.
 KOMAR Z.: Sztuka spekulacji, Warszawa, Pret 1993.
 LOTKO A.: Wybrane instrumenty rynku pieniężnego i kapitałowego, kalkulacja i stosowanie, Warszawa, Zarządzanie i finanse 1994.
 SIERPİŃSKA M., JACHNA T.: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych, Warszawa PWN, 1994.
 SOCHA J.: Zrozumieć giełdę, Warszawa, Olimpus 1994.

„Żywiec S.A.” and „Okocim S.A.” joint stock companies analysis

On the Warsaw Stock Exchange, food industry is represented by eight joint stock companies. Two companies „Żywiec S.A.” and „Okocim S.A.” conducted the investigations since the beginning of 1991 to the end of 1995. The method of situation analysis was used to calculate some basic financial indicators (i.e., Gross and Net Marketing Effectiveness etc.). Results of investigations were compared to price changes of shares of these companies and of the Warszawski Indeks Giełdowy (WIG) in particular periods of time and showed:

1. Higher rates of exchange on Warsaw Stock Exchange depend on value and frequency of dividends paid.
2. Greater sale of assets in kind of permanent low sale remunerativeness resulting in higher profit.
3. It is necessary to increase cash flow to reduce inventories of goods hard to sale.

Wojciech Ciechomski

Zakład Organizacji i Ekonomiki Ogrodnictwa

Wydział Ogrodniczy SGGW

Stan i perspektywy rozwoju rynków hurtowych produktów rolnych

Wstęp

Jednym z podstawowych celów polityki rolnej do 2000 roku jest stworzenie takich rynkowych i instytucjonalnych powiązań rolnictwa z otoczeniem, które w wydajny sposób usprawnią przepływ produktów rolno-spożywczych od producentów do konsumentów, spowodują wzrost jakości, a zatem i konkurencyjności oferowanych produktów, jak również umożliwią wzrost dochodów producentów.

Rozwój i unowocześnienie rynku rolnego stało się konieczne i niezbędne nie tylko z uwagi na dynamicznie rozwijające się w kraju sieć detaliczną i gastronomię oraz wymianę zagraniczną, ale także z uwagi na konieczność budowy efektywnych powiązań integracyjnych z krajami Unii Europejskiej. Rynek rolny powinien stać się podstawowym ogniwem łączącym gospodarkę naszego kraju z systemem gospodarczym funkcjonującym w krajach Unii Europejskiej i stać się ogniwem transmisyjnym tego systemu do innych krajów Europy Wschodniej i Środkowej.

Stan obecny

Obecnie funkcjonujący system organizacji rynku określany jest jako żywiolowy, usiłujący dostosować się do nowej sytuacji społeczno-gospodarczej w sposób nie zawsze zgodny z obowiązującym prawem oraz zasadami kupieckimi. Podstawowymi ogniwami w zaopatrzeniu dużych miast w owoce, warzywa i ziemniaki są obecnie targowiska hurtowe oraz w mniejszym stopniu, raczej w roli uzupełniającej, lokalne hurtownie artykułów rolno-spożywczych. W mniejszych miastach i małych miejscowościach działają natomiast targowiska lokalne, które są miejscem zbytu dla drobnych producentów. W większości są to rynki detaliczne.

W 1994 r. przeprowadzono we wszystkich województwach badania, których celem było stwierdzenie, czy istnieją rynki hurtowe produktów rolnych i w jakiej postaci. Okazało się, że na 49 województw tylko w 22 znajdują się rynki hurtowe, głównie w największych aglomeracjach miejskich kraju. Większość z tych rynków

hurtowych to targowiska, gdzie dominującą pozycję stanowią warzywa, owoce i ziemniaki. Ponadto na targowiskach tych dostępne są także różne artykuły spożywcze.

W latach 1993–1994 przeprowadzono też w wybranych ośrodkach miejskich (Warszawa, Gdańsk, Elbląg, Lublin, Wrocław i Łódź) badania ankietowe targowisk hurtowych. Na podstawie ponad 2500 wywiadów ze sprzedającymi oraz kupującymi można było dokonać ich charakterystyki. Istniejące targowiska hurtowe mają następujące cechy:

- są własnością komunalną lub ewentualnie prywatną, ale nigdy nie należą do rolników sprzedających,
- powierzchnia wynosi 2–10 ha w odległości 2–8 km od centrum miasta,
- znajduje się na nich 300–2000 miejsc dla pojazdów na nie zawsze utwardzonej powierzchni, brak zabezpieczenia przed warunkami atmosferycznymi,
- brak jest budynków i hal, przechowalni oraz chłodni,
- większość stanowisk sprzedających to środki transportowe – samochody ciężarowe, furgonetki, samochody osobowe, przyczepy ciągnikowe, wozy konne, kontenery, stare pojazdy zaparkowane na stałe,
- czynne na ogół przez 7 dni tygodnia z przerwami na sprzątanie,
- większość sprzedających stanowią producenci warzyw, owoców i ziemniaków, ale uczestnikami handlu stają się coraz częściej pośrednicy, których podstawową formą sprzedaży jest dwustronna umowa komisowa, której warunki dyktuje pośrednik,
- towary są sprzedawane luzem i w standaryzowanych pojemnikach wielokrotnego użytku – plastikowych i drewnianych,
- produkty na ogół nie są właściwie posortowane wg ustalonych standardów,
- ograniczony jest asortyment produktów oferowanych przez pojedynczych producentów (rolników); zazwyczaj nie przekracza on 5 produktów, a bardzo często sprzedawany jest tylko jeden,
- sprzedaż ma wyraźny charakter sezonowy, ponieważ większość producentów nie jest w stanie zaopatrywać rynku w swoje produkty przez dłuższy okres,
- ilość sprzedawanego produktu jest również bardzo ograniczona z uwagi na niewielkie, jednorazowe potrzeby kupujących, którymi są najczęściej drobni detaliści,
- najczęściej kupujący dokonują zakupów u kilku producentów w różnych miejscach placu targowego,
- poszczególni sprzedawcy nie mają swoich stałych miejsc na targowisku hurtowym,
- uczestnikami handlu na targowisku hurtowym są w 20–30% pośrednicy, których podstawową formą sprzedaży jest dwustronna umowa komisowa,

- opłaty za korzystanie z targowisk hurtowych są różnicowane w zależności od wielkości i rodzaju pojazdu lub zajmowanej powierzchni,
- większość targowisk hurtowych ma utrudnione dojazdy z powodu parkowania w pobliżu pojazdów odbiorców.

Program rozwoju rynków hurtowych

Znając stan aktualny, należy zatem w budowie nowego systemu starać się o zmianę kolejno tych cech. Poszczególne zmiany, jakie będą następowały w funkcjonowaniu rynków hurtowych, wymagają określonego czasu i będą przebiegać etapowo, a także w sposób zagregatowany, np. nie będzie właściwie funkcjonował system informacji rynkowej bez wdrożenia i upowszechnienia standaryzacji produktów. Na dobrą sprawę nie jest możliwe gwałtowne przejście do bardziej wyrafinowanej praktyki sprzedaży hurtowej, kiedy producenci i kupujący są mali, nie zorganizowani, a umiejętności i doświadczenie marketingowe niewystarczające. Doświadczenia zagraniczne wskazują, że potrzeba na to 6–8 lat.

Obecnie w Polsce jesteśmy na etapie realizacji pilotowego programu budowy rynków hurtowych, którego zadaniem jest stworzenie w perspektywie 10–15 lat sieci różnorodnych rynków hurtowych w całym kraju. Ich rozwój będzie następować w dostosowaniu do istniejących uwarunkowań i stopnia rozwoju danego regionu czy wielkości aglomeracji miejskiej. Z punktu widzenia wielkości i struktury produkcji artykułów świeżych takie regiony kraju, jak: południowy, południowo-zachodni, środkowo-zachodni, północny i północno-wschodni wykazują braki w ich zaopatrzeniu. Pozostałe regiony są tzw. regionami nadwyżkowymi.

Jak wynika z dotychczasowych doświadczeń oraz dokonywanych porównań z innymi krajami, krajową sieć rynków hurtowych powinny tworzyć dwa ich rodzaje z uwagi na różne, pełnione przez nie funkcje. **Będą to rynki hurtowe pierwotne – producenckie oraz rynki wtórne – dystrybucyjne.** Pierwsze z nich powinny być zlokalizowane w rejonach skoncentrowanej produkcji rolnej i ogrodniczej. I tak, w przypadku warzyw byłyby one położone w województwach: warszawskim, kieleckim, radomskim, lubelskim, płockim, poznańskim, bydgoskim; natomiast w przypadku owoców w województwach: radomskim, lubelskim, tarnobrzeskim, kieleckim, warszawskim, skierniewickim, poznańskim, nowosądeckim. Mogłyby to być rynki producenckie o ograniczonej liczbie produktów czy rynki producenckie dysponujące szerszą gamą towarową. Drugi rodzaj rynków (rynki dystrybucyjne) to typowe rynki hurtowe zlokalizowane w aglomeracjach miejskich. Poza funkcjonującym już od ponad 2 lat nowym rynkiem w Poznaniu oraz od końca ubiegłego roku w Elblągu, przewiduje się powstanie w pierwszej kolejności jeszcze czterech: w Warszawie, Gdańsku, Katowicach i Lublinie. Przy wyborze tych lokalizacji kiero-

wano się przede wszystkim wielkością aglomeracji, położeniem w stosunku do tras komunikacyjnych, możliwością rozwoju handlu zagranicznego, korzystnym położeniem w stosunku do rejonów produkcyjnych. Nie bez znaczenia był również stopień zaawansowania inicjatywy lokalnej. W drugim etapie powinno się przewidzieć budowę rynków hurtowych we Wrocławiu, Łodzi, Krakowie, Bydgoszczy, Rzeszowie i Szczecinie. Zakłada się, że w rejonach o dużej koncentracji konsumpcji i produkcji (np. Warszawa, Lublin, Łódź) rynki hurtowe mogłyby być tworzone przy dużym współudziale środowisk producenckich i pełnić także funkcje rynku pierwotnego. Generalnie przewiduje się, że rozwój rynków hurtowych w ciągu najbliższych lat przebiegać będzie etapowo, wypracowując swój optymalny model. Związane to będzie z procesami zachodzącymi w sferach produkcji i pozbiorczej, a konkretnie z poprawą jakości, upowszechnieniem standaryzacji, dostosowaniem wielkości i struktury produkcji do oczekiwań rynku. Będzie to wymagało dłuższego okresu i zorganizowanego działania.

Równocześnie należy brać pod uwagę to, że będą zachodzić zmiany w handlu detalicznym poprzez rozwój supermarketów i hipermarketów oraz sieci sklepów należących do dużych organizacji handlowych. W innych krajach zaopatrzenie tych placówek handlowych odbywa się w dużym stopniu bezpośrednio u producentów, z pominięciem rynków hurtowych. Są to jednak najczęściej duże jednostki produkcyjne (czego u nas nie ma), a artykuły odpowiednio przygotowane, opakowane, czyli przystosowane do wymagań obowiązujących w tego typu miejscach sprzedaży. Należy jednak podkreślić, że mimo tych tendencji rynki hurtowe w krajach wysoko rozwiniętych nie zanikają, a jedynie ulegają przekształceniom, dostosowując się do zmieniających się uwarunkowań i przepisów. Są one przeważnie modernizowane w dostosowaniu do rygorystycznych przepisów sanitarnych; przenoszone na nowe miejsca zmieniają swoją rolę, stając się centrami żywnościowymi, które – posiadając bazę magazynową ze zintegrowaną siecią dystrybucyjną – oferują szeroką gamę artykułów świeżych oraz przetworzonych.

Rynki producenckie. Podstawową funkcją tego rodzaju rynków jest skup produktów w celu dalszej ich odsprzedaży lub wysyłki na inny rynek. Rynki te specjalizują się również w transakcjach eksportowych. Ten rodzaj gromadzenia i sprzedaży produktów nie zawsze musi być zorganizowany w formie hurtowej. Często może to być tylko miejsce służące określonej, zorganizowanej grupie producentów do kompletowania towarów, wyposażone w urządzenia do sortowania, magazyny i przechowalnie. Skupienie w jednym miejscu towarów od producentów i zbiorowa ich dalsza sprzedaż są ważne z tego powodu, że umacnia się siłą przetargowa producentów w stosunku do kupców. Dlatego tak ważną sprawą staje się uświadomienie tego faktu producentom rolnym. Zrzeszanie się producentów w grupy marketingowe, spółki lub spółdzielnie stanowi podstawowy warunek aktywnego uczestnictwa na rynku. Obecnie duże rozproszenie i rozdrobnienie produkcji sprawia, że poszczególni producenci biernie uczestniczą w grze rynkowej. Nie

poszczególni dostawcy, ale potężne organizacje producenckie decydują o warunkach i zasadach sprzedaży produktów. Producenci mają bowiem prowadzić wspólną politykę sprzedaży. Zmniejsza się w ten sposób potencjalne źródła nabywania produktów, przez co pozycja producentów umacnia się na rynku.

Forma sprzedaży na rynkach producenckich będzie zależała od stopnia zorganizowania uczestników. Może być aukcyjna, komisowa, za pośrednictwem spółdzielni lub grup marketingowych. W większości krajów zachodnich problemy te są rozwiązywane w znacznej mierze przez spółdzielnie handlowe lub zrzeszenia zorganizowane przez producentów. Muszą się jednak oni podporządkować obowiązującym tam regułom, do których zaliczyć należy m.in.:

- wyłączność sprzedaży całej produkcji na tym rynku,
- produkt musi być standaryzowany i oznaczony,
- producent poddaje się reglamentacji produkcji ze znacznym wyprzedzeniem czasowym dotyczącym wielkości produkcji i terminów dostawy.

Rynki dystrybucyjne. Podstawową funkcją rynków dystrybucyjnych zlokalizowanych w dużych miastach jest przygotowanie i zagregowanie partii towaru wg wymagań odbiorców, jakimi są: sieć detaliczna, gastronomia, hotelarze, także wojsko, szpitale, sanatoria, stołówki pracownicze itp. Rynki te spełniają funkcje dystrybucyjne zarówno wobec produktów krajowych, jak importowanych. Bardzo ważnym elementem pozwalającym przewidywać rozmiar ich obrotów będzie dokonanie oceny wielkości popytu na poszczególne grupy towarowe w danym rejonie kraju. Na tej podstawie oraz po przeprowadzeniu analiz istniejących kanałów dystrybucyjnych można szacunkowo określić wielkość przepływu produktów przez rynek hurtowy. Na podstawie wstępnych analiz dokonanych na poszczególnych rynkach pilotowych można wnioskować, że wielkość rocznych obrotów będzie wynosiła dla rynków mniejszych w granicach 50–100 tys. ton, a dla większych powyżej 200 tys. ton, natomiast dla Katowic nawet do ok. 500 tys. ton.

Każdy rynek dystrybucyjny powinien składać się ze strefy handlowej, strefy towarzyszącej oraz centrum zarządzania i obsługi. Strefa handlowa składa się z różnych działów towarowych (owoce, warzywa, rośliny ozdobne, ryby wraz z produktami rybnymi, produkty mleczarskie, mięso, artykuły przetworzone). Strefa ta podlega kontroli osób, produktów i środków transportowych zarówno przy wchodzeniu, jak i opuszczaniu rynku. W strefie tej będą prowadzić działalność tylko wyspecjalizowane jednostki hurtowe. Natomiast w strefie towarzyszącej znajdują się magazyny, przechowalnie, dojrzewalnie bananów, punkty przygotowania i konfekcjonowania produktów oraz inne niezbędne usługi (np. przeładunki), przede wszystkim dla uczestników strefy handlowej. W tej strefie powinno się też wydzielić odpowiedniej wielkości przestrzeń na podobne urządzenia dla największych odbiorców stale rozbudowujących swoje sieci detaliczne, np.: Rema, Billa, Makro Cash and Carry itp. Należy bowiem podkreślić, że istnieje duże zainteresowanie dużych

firm handlowych instalowaniem się w bezpośrednim sąsiedztwie rynków hurtowych. W centrum zarządzania i obsługi przewiduje się zlokalizowanie biur podmiotów działających na rynku, w tym przedstawicielstw: Urzędu Celnego, Centralnego Inspektoratu Standaryzacji, Inspekcji Sanitarnej, Kwarantanny Roślin oraz Centrum Informacji Rynkowej, a także banków, poczty oraz motelu, gastronomii i stacji obsługi samochodów.

W pierwszym etapie należałoby przewidzieć również wydzielenie przestrzeni dla drobnych producentów jako niezbędnego elementu dostarczającego uzupełniający asortyment towarowy. Zakłada się, że budowane rynki dystrybucyjne pozyskają użytkowników spośród zorganizowanych grup producentów, rynków pierwotnych, przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego oraz importerów. Dlatego tak ważnym czynnikiem dla rozwoju rynków hurtowych powinno być na wstępie wykształcenie silnych struktur producenckich. Na proces projektowania i budowy rynków hurtowych w miastach trzeba przewidywać 4–6 lat. Tyle samo czasu pozostaje na utworzenie organizacji producenckich, zdolnych do aktywnego uczestnictwa na tych rynkach.

Infrastruktura rynkowa

Istotnym elementem funkcjonowania rynków hurtowych będzie stworzenie systemu informacji handlowej, wprowadzenie standaryzacji i kontroli jakości produktów rolnych i żywnościowych oraz ukształtowanie się form organizacyjno-prawnych.

Informacja rynkowa

Istotnym elementem funkcjonowania rynków hurtowych będzie stworzenie systemu informacji handlowej – zarówno bieżącej, jak i okresowej. Obecnie funkcjonujący w Polsce system informacji handlowej jest niepełny, na ogół spóźniony, nastawiony bardziej na obsługę administracyjną niż na podmioty gospodarcze, zatem trudny do wykorzystania w bieżącym zarządzaniu. Informacje handlowe są niedostatecznie rozpowszechniane, ale należy także stwierdzić, że wśród uczestników rynku nie ma nawyku do korzystania z nich. Z dobrze i sprawnie funkcjonującego systemu informacji rynkowej powinni korzystać zarówno bezpośredni uczestnicy rynku – producenci, hurtownicy, eksporterzy, importerzy, jak i związki i zrzeszenia producentów, instytucje finansowe, badawcze oraz administracja samorządowa i państwowa wraz ze swymi służbami. Pełna informacja handlowa powinna obejmować :

- wielkość podaży, strukturę asortymentową i jakościową oraz źródła pochodzenia produktów,

- ceny zakupu – hurtowe i detaliczne,
- wielkość popytu poszczególnych odbiorców produktów.

Powinna również dostarczyć danych o uczestnikach rynków sprzedających, jak kupujących. Powstający krajowy system informacji handlowej o produktach rolnych i żywnościowych powinien być równocześnie powiązany z systemem informacji w innych krajach. W procesie integracji szczególnego znaczenia nabiera otrzymywanie z rynków hurtowych innych krajów informacji bieżących, przydatnych do określenia koniunktury, zasad funkcjonowania rynków i instrumentów ich regulowania i kontroli. Bardzo ważnym elementem funkcjonowania informacji handlowej jest jej zakres czasowy. Dlatego musi ona obejmować informacje bieżące, tj. codzienne, tygodniowe, dekadowe, miesięczne, jak i informacje zaszłościowe oraz prognostyczne. Organizacja pełnej informacji handlowej, podobnie jak to jest w zakresie informacji makroekonomicznej oraz okresowej informacji cenowej, powinna należeć do obowiązków administracji państwowej. Zarówno jej funkcjonowanie, jak upowszechnianie powinno być finansowane ze środków budżetowych. W ten sposób wszyscy uczestnicy rynku rolnego korzystaliby w równym stopniu z tej informacji. W odniesieniu do rynku rolnego słuszne byłoby, aby organizację informacji handlowej powierzyć Ministerstwu Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej lub wyspecjalizowanym agencjom.

Standaryzacja i kontrola jakości

Prawidłowe funkcjonowanie rynku rolnego nie będzie możliwe bez wprowadzania standaryzacji i kontroli jakości produktów rolnych i żywnościowych. Należy liczyć się z tym, że będzie to proces bardzo złożony, niemniej jednak musimy stosunkowo szybko przejść z dominacji standardów produkcyjno-technicznych na standardy handlowe obowiązujące w Unii Europejskiej.

W zakresie kontroli jakości oraz różnego rodzaju zanieczyszczeń produktów, pomimo rozbudowanego organizacyjnie systemu, powierzona rola nie jest spełniana skutecznie. Pomiędzy instytucjami zajmującymi się tymi zagadnieniami nie ma jasnych podziałów w funkcjach i zakresach działania. Znaczna jest liczba instytucji państwowych odpowiedzialnych za standaryzację i kontrolę, działających w różnych strukturach, podległych różnym szczeblom zarządzania, co w efekcie nie sprzyja ich właściwemu wykorzystaniu. Skuteczność ich działania w dużym stopniu ograniczają obowiązujące w tym zakresie regulacje prawne. Dlatego też system ten wymaga reorganizacji poprzez zmniejszenie zaangażowania instytucji państwowych w obszarze wytwarzania i uszlachetniania produktów. Poza wymienioną już koniecznością dostosowywania norm do standardów europejskich, opracowania wymagają metody kontroli respektowania tych standardów. Na rynkach hurtowych powinien

funkcjonować system kontroli zarówno z ramienia służb państwowych, jak i producenckich. Wymagać to będzie ulokowania tam nowoczesnie wyposażonych laboratoriów.

Formy organizacyjno-prawne

Organizatorami i udziałowcami rynków hurtowych powinni być przede wszystkim producenci reprezentowani przez różnego rodzaju spółdzielnie, spółki, związki branżowe czy przedsiębiorstwa wyspecjalizowane w zagranicznym obrocie towarowym. Jak wykazały doświadczenia innych krajów, forma spółdzielcza stanowi jedną z najważniejszych form gospodarczego zrzeszania się producentów. Zespołowe działanie producentów zorganizowanych w branżowych i produkcyjnych zrzeszeniach skierowane jest głównie na organizowanie sprzedaży swoich produktów. Działania w tym zakresie wzmacniają ich jednostkową siłę ekonomiczną oraz siłę przetargową w stosunkach z nabywcami, stają się najpewniejszą formą obrony producenckich interesów. Ze wstępnej analizy wynika, że wśród rolników istnieje niewielkie zainteresowanie, a jeśli już, to wyłącznie na poziomie deklaracji. Istniejące organizacje również w nieznacznym stopniu zajmują się tą problematyką, choć można już dostrzec pierwsze próby poziomej integracji rolników w niektórych środowiskach i regionach.

Potrzebne będzie tutaj zarówno wsparcie organizatorskie, jak i kapitałowe dla poszczególnych grup branżowych i producenckich podejmujących się pośrednictwa handlowego.

Stworzenie sieci hurtowych rynków produktów rolnych wymaga rozwiązania wielu problemów organizacyjnych, prawnych i finansowych oraz dokonania znaczących inwestycji – nowych i adaptacyjnych. Wynika to z tego, że sieć ta w Polsce jest tworzona niemal od podstaw. Proces wdrażania uczestników w rygory funkcjonowania rynku powinien nastąpić w możliwie najkrótszym czasie z uwagi na pilność potrzeb. Z drugiej jednak strony należy zdać sobie sprawę ze złożoności spraw związanych z budową infrastruktury, z opanowaniem trudnych operacji transakcyjnych i zarządzaniem rynkami hurtowymi, co z kolei wymaga dłuższego czasu.

W zakresie formalnoprawnym uregulowania wymagają: definicja targowisk i rynków hurtowych, a także forma i zasady przejmowania terenów im udostępnianych, wyjaśnienie zasad ustalania opłat za korzystanie z rynków hurtowych, określenie wymogów licencyjnych agentów, biur maklerskich, warunków sprzedaży czy określenie roli organów zarządzających i kontrolnych.

Dla sprawnej organizacji i budowy poszczególnych rynków hurtowych w Polsce zaleca się zawiązywanie spółek akcyjnych, w których skład będą wchodzić:

- podmioty gospodarcze i środowiska skupiające prywatny kapitał produkcyjny i handlowy,
- lokalne organizacje samorządu gospodarczego,
- Agencja Rynku Rolnego,

- Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa,
- banki.

Podsumowanie i wnioski

Unowocześnienie rynku rolno-żywnościowego w Polsce wymaga budowy całego złożonego systemu, do którego należą:

- organizacja sieci różnorodnych rynków hurtowych i aukcji zlokalizowanych w obrębie aglomeracji miejskich, w regionach produkcyjnych, strefach przygranicznych lub innych miejscach celowo do tego wybranych,
- wprowadzenie i wdrożenie standaryzacji produktów rolno-spożywczych wg norm obowiązujących w krajach Unii Europejskiej,
- zorganizowanie informacji rynkowej,
- rozwój gospodarki magazynowej, chłodni, przechowalni,
- rozwój łączności i transportu.

Stworzenie sieci hurtowych rynków produktów rolnych wymaga rozwiązania wielu problemów organizacyjnych, prawnych i finansowych oraz dokonania znaczących inwestycji – nowych i adaptacyjnych. Wynika to z tego, że sieć ta w Polsce jest tworzona niemal od podstaw. Proces wdrażania uczestników w rygory funkcjonowania rynku powinien nastąpić w możliwie najkrótszym czasie z uwagi na pilność potrzeb. Z drugiej jednak strony należy zdać sobie sprawę ze złożoności spraw związanych z budową infrastruktury, z opanowaniem trudnych operacji transakcyjnych i zarządzaniem rynkami hurtowymi i giełdami, co z kolei wymaga dłuższego czasu. Dla sprawnej organizacji budowy poszczególnych rynków hurtowych wymagane będzie jasne określenie metod ich działania, np.: sposoby prowadzenia sprzedaży, rozstrzygnięcie kwestii, czy w obrocie znajdują się jedynie produkty standaryzowane i odpowiednio opakowane, zakres prowadzonego na nich obrotu poszczególnymi artykułami rolno-spożywczymi. Niezmiernie istotnym zagadnieniem będzie ustalenie kolejnych faz rozwoju poszczególnych rynków z uwzględnieniem zmian demograficznych, rozwoju sieci detalicznej, a także konkurencji ze strony innych kanałów zbytu. W pierwszej fazie budowy oraz bieżącej działalności zaleca się obniżenie kosztów inwestycyjnych do niezbędnego minimum, aby umożliwić utrzymanie opłat i czynszu na atrakcyjnym poziomie dla producentów, hurtowników i detalistów.

Realizacja tego przedsięwzięcia wymaga zgromadzenia znacznych kapitałów inwestycyjnych, zabezpieczenia odpowiednich linii kredytowych i środków finansowych na założenia koncepcyjno-projektowe. Niezbędne jest tutaj wsparcie ze strony państwa, które powinno przeznaczać wszelkie dostępne środki na ten cel w uznaniu, że nakłady na rozwój instytucji rynku rolnego są najwłaściwszą i najtańszą

formą interwencji na rynku rolno-żywnościowym, a także najskuteczniejszą promocją naszych produktów rolno-spożywczych na rynkach zagranicznych.

W przypadku organizacji pierwotnego rynku hurtowego musi istnieć wśród przyszłych uczestników tego rynku naturalna dążność do współpracy między sobą, a u każdego z nich osobno musi pojawić się świadomość, że czas, jaki obecnie poświęcają sprzedaży swych produktów we własnym zakresie, jest czasem straconym. Jest to powszechne zadanie nie tylko dla samych producentów, ale także dla wszystkich służb działających w sferze rolnictwa i gospodarki żywnościowej. Dla tego też producenci – chcąc aktywnie i efektywnie uczestniczyć na rynku – muszą zacząć się organizować w pierwszym etapie w tzw. grupy marketingowe. Działalność poszczególnych grup powinna rodzić się w lokalnych miejscach produkcji i w zależności od potrzeb i zadań przejawiać się w kolejnych fazach pozbiorniczych. Wielką szansę w zorganizowaniu grup marketingowych mają producenci wyspecjalizowani np. w produkcji jabłek, jak też producenci z określonego miejsca produkcji ogrodniczej o dużym stopniu jej koncentracji. Następnie powinien nastąpić proces łączenia się tych grup – kolejno w związki, unie regionalne i na szczeblu krajowym. Stworzyłoby to z czasem znaczącą bazę produkcyjną i organizacyjną do utworzenia odpowiednich przedstawicielstw na rynkach zagranicznych celem promowania wybranej produkcji krajowej. Niezbędne są w tym wypadku różne formy pomocy, którymi powinny zostać objęte grupy marketingowe w fazie ich powstawania. W tym wypadku można byłoby skorzystać ze sprawdzonych wzorów podobnych grup działających w krajach Unii Europejskiej.

Rozwój różnorodnych rynków hurtowych to możliwość urzeczywistnienia wolnej konkurencji pomiędzy ich uczestnikami, a w konsekwencji zmniejszenie ryzyka, ograniczenie działań spekulacyjnych tak typowych w przypadku łatwo psujących się produktów żywnościowych.

Najważniejszym zaś elementem jest to, że poprzez możliwość dużej koncentracji podaży i popytu na tych rynkach następuje prawidłowe kształtowanie się cen. Dzięki informacjom rynkowym producenci rolni mogą wstępnie ukierunkowywać swoją działalność pod kątem rzeczywistych wymagań konsumentów, redukując swe straty. Z kolei dążenie do polepszenia jakości produktów przynosi w konsekwencji podniesienie wartości produkcji. Rynki hurtowe chronią też interesy konsumentów, zwłaszcza z punktu widzenia jakości towarów kontrolowanych jakościowo i zdrowotnie.

Literatura

- ADAMOWICZ M.: Rola agencji rządowych w procesie transformacji polskiego rolnictwa. Materiały konferencyjne. SGGW, 1995.
- LYNTON-EVANS i inni: Fruit and vegetable post harvest system development. Raport FAO, luty 1995.
- MYNARSKI S.: Modelowanie rynku w ujęciu systemowym. PWN, 1982.
- TREBACZ A.: Problemy rynku ogrodniczego w Polsce. Wyd. AR Poznań, 1994.

TRACCY-WHITE J.D.: Wholesale markets. Wyd. FAO, 1991.

ZAJĄCZKOWSKA M.: Specyfika rynku rolnego w Polsce. Materiały konferencyjne. SGGW, 1994.

The state and prospects for the development of agri-food wholesale markets

Development and modernisation of agricultural market are of main significance for Polish agricultural policy up to the year 2000.

Agricultural market should become a main link between our economy and the economical system functioning in European Union countries.

Modernisation of the agri-food market requires a complex system with:

- an organised chain of wholesale markets on major urban agglomerations and production regions,
- introduced standardised agri-food products;
- organised market information;
- more and higher capacity of cold storage plants, warehouses and storerooms.

At present there is a pilot programme for wholesale market construction in 5 major Polish cities.

Rozmiary bezrobocia jawnego i ukrytego na wsi oraz sposoby jego ograniczenia

Wprowadzenie

Polska znajduje się nadal wśród krajów o najwyższej stopie bezrobocia, prawie dwukrotnie wyższej niż średnio w krajach OECD. W grudniu 1995 r. w Polsce wynosiła ona 14,9%. Wyższą stopę bezrobocia miały takie kraje, jak: Jugosławia (25,0%), Hiszpania (22,7%) i Finlandia (16,9%).

Przedmiot opracowania stanowi analiza i ocena skali bezrobocia jawnego i ukrytego na wsi oraz sposobów jego ograniczenia.

Bezrobocie w Polsce ma charakter nie tylko miejski, ale także dotyczy w dużym stopniu również mieszkańców wsi. Według badań przeprowadzonych przez GUS, liczba bezrobotnych zarejestrowanych na wsi wzrosła z 708 tys. osób w 1992 r. do 1126 tys. osób w grudniu 1995 r., podczas gdy w analogicznym okresie w mieście zmalała odpowiednio z 1686 tys. do 1502 tys. osób. Z przedstawionych powyżej liczb wynika, że zwiększenie bezrobocia w Polsce było w latach 1992–1995 wynikiem przede wszystkim wzrostu liczby bezrobotnych na wsi.

W końcu grudnia 1995 r. liczba zarejestrowanych bezrobotnych na wsi i w mieście wyniosła 2628 tys. osób, czyli była wyższa o 9,8% w porównaniu z rokiem 1992. Populacja bezrobotnych na wsi zmniejszyła się w porównaniu do 1994 r. o 31,4 tys. osób. Bezrobotni zamieszkali na wsi stanowili 42,9% ogółu bezrobotnych. W 1995 r. wśród bezrobotnych na wsi kobiety stanowiły 51,0%.

W omawianym roku napływ do bezrobocia na wsi wynosił 932,4 tys. osób, co stanowi 39,3% ogółu nowo zarejestrowanych bezrobotnych, natomiast odpływ odpowiednio 963,8 tys. osób i 37,4%.

Największy wzrost bezrobocia rejestrowanego na wsi miał miejsce w woj. krośnieńskim, radomskim i zamojskim, natomiast spadek w woj. siedleckim, piłskim i płońskim.

Bezrobocie rejestrowane dotyczy głównie ludności nierolniczej mieszkającej na wsi, natomiast w małym stopniu gospodarstw chłopskich.

W IV kwartale 1995 r. bezrobotni zarejestrowani posiadający gospodarstwa rolne stanowili 45,2 tys. osób, czyli 4% ogółu bezrobotnych na wsi.

Charakterystyka badanych gmin

Ze względu na brak szczegółowych badań bezrobocia na wsi, a zwłaszcza danych o bezrobociu ukrytym w gospodarstwach chłopskich, zostały przeprowadzone w 1995 r. badania w 3 różnych gminach. Zastosowano dobór celowy gmin uwzględniając następujące kryteria: rolniczy charakter gminy, położenie w strefie podmiejskiej i w strefie wiejskiej oddalanej, stan infrastruktury wsi, poziom intensywności produkcji rolniczej, wielkość gospodarstw oraz skalę bezrobocia na wsi.

Badaniem objęto następujące gminy:

– Starogard Gdański, woj. gdańskie – gminę tę charakteryzują: struktura obszarowa gospodarstw zbliżona do przeciętnej w kraju, wysoki poziom produkcji rolnej oraz duży udział ziemi po byłych PGR i RSP;

– Sokoły, woj. łomżyńskie – gmina ta spełnia warunki wiejskiej strefy oddalonej;

– Michałowice, woj. warszawskie – gmina ta posiada rozdrobnione rolnictwo, duży udział warzyw, duży odsetek ludności pracującej poza gospodarstwem oraz położenie w zasięgu aglomeracji warszawskiej.

Ogólną charakterystykę badanych gmin zawiera tabela 1.

Wywiad ankietowy w postaci „Karty wsi” przeprowadzono z pomocą sołtysów oraz pracowników urzędów gminnych we wszystkich wsiach badanych gmin. Łącznie zebrano ankiety z 87 wsi, w tym 48 – w gminie Sokoły, 27 – w Starogardzie Gdańskim i 12 – w Michałowicach.

Tabela 1.

Ogólna charakterystyka badanych gmin

Wyszczególnienie	Badane gminy		
	Starogard Gdański	Sokoły	Michałowice
Liczba wsi	27	49	12
Liczba gospodarstw	843	1 207	407
Powierzchnia UR na:			
gospodarstwo w ha	9,5	8,9	4,5
1 mieszkańca w ha	2,4	2,1	1,2
Udział gospodarstw			
do 5 ha UR w %	32,1	24,3	81,8
pow. 10 ha w %	44,2	48,0	0,5
Udział zbóż w strukturze zasiewów w %	71,2	63,9	27,4
Pogłowie zwierząt w SD na 100 ha UR	81	90	5
Liczba mieszkańców wsi	10 573	6 465	1 167
Liczba osób zamieszkałych w indywidualnych gospodarstwach rolnych	3 342	5 032	1 504

Dodatkowym uzupełnieniem danych o bezrobociu było przeprowadzenie wywiadu kierowanego ze 174 bezrobotnymi w gminie Sokoły.

Dane liczbowe zestawione w opracowaniu w postaci tabel pochodzą z badań własnych.

Analiza bezrobocia rejestrowanego na wsi

W badanych województwach, podobnie jak w skali całego kraju, malała stopa bezrobocia: w woj. gdańskim z 15,5% w 1993 r. do 13,8% w 1995 r., w woj. łomżyńskim odpowiednio z 18,6 do 15,1% i warszawskim z 7,6 do 5,5%.

Wyniki badań w gminach wskazują, że na wsi największe bezrobocie panuje wśród osób w młodszym wieku (tab. 2).

W gminie Sokoły prawie co druga osoba bezrobotna nie przekroczyła 25 roku życia. Tak młody wiek bezrobotnych ma zarówno pozytywne, jak i negatywne skutki. Pozytywne wiążą się z łatwiejszym przystosowaniem do zmiany zawodu i miejsca zamieszkania i większą szansą znalezienia pracy. Do negatywnych można zaliczyć trudności z realizacją aspiracji zawodowych, bowiem w tej grupie dominują absolwenci różnych rodzajów szkół. W pozostałych gminach występuje także duży odsetek bezrobotnych w wieku średnim. Dopiero w wieku niemobilnym (powyżej 45 lat) liczba bezrobotnych radykalnie maleje, z wyjątkiem gminy Michałowice, w której odsetek takich osób przekracza 25%.

Tabela 2.

Struktura bezrobotnych na wsi według wieku i wykształcenia (w %)

Wyszczególnienie	Badane gminy		
	Starogard Gdański	Sokoły	Michałowice
Liczba bezrobotnych (ogółem =100)	435	347	286
Wg wieku:			
15 – 24 lat	33,4	48,1	26,8
25 – 34	30,9	23,0	21,6
35 – 44	28,3	18,4	26,5
45 – 54	6,6	8,4	18,6
55 i więcej	0,8	2,1	6,5
Wg wykształcenia	100,0	100,0	100,0
Wyższe	0,6	2,0	3,8
Policealne i średnie zawodowe	15,3	24,2	27,8
Średnie ogólne	2,0	4,0	6,9
Zasadnicze zawodowe	40,3	41,8	27,8
Podstawowe	41,8	28,0	33,7

Bezrobocie osób powyżej 45 roku życia rodzi problemy społeczne i psychologiczne (trudniejsze jest przekwalifikowanie, zmiana miejsca zamieszkania oraz utrzymanie rodziny).

O sytuacji i szansach bezrobotnych na rynku pracy decyduje w dużym stopniu poziom wykształcenia.

Najmniej liczną grupę bezrobotnych stanowią osoby z wykształceniem wyższym, natomiast najliczniejszą grupę tworzą bezrobotni z wykształceniem zasadniczym i podstawowym. Gmina Starogard Gdański jest w najtrudniejszej sytuacji, ponieważ bezrobotni z wykształceniem podstawowym i zasadniczym stanowią powyżej 82% ogółu bezrobotnych. Mają oni zatem mniejsze szanse na znalezienie pracy.

W badanych gminach bezrobocie na wsi charakteryzuje się także niskim odsetkiem osób posiadających wykształcenie średnie ogólne.

Istotnym uzupełnieniem charakterystyki bezrobocia na wsi jest poznanie przeszłości zawodowej bezrobotnych.

Z danych tabeli 3 wynika, że przeciętnie ponad 75% ogółu bezrobotnych to osoby uprzednio pracujące, zarówno w sektorze publicznym, jak i prywatnym. Pozostałe 25% to osoby niepracujące, których najwięcej jest w gminie Sokoły, a najmniej w Starogardzie Gdańskim

Osoby wkraczające na rynek pracy po raz pierwszy są w trudnej sytuacji, ponieważ brak doświadczenia zawodowego bardzo utrudnia znalezienie pracy.

Z powyższego zestawienia wynika, że w gminie Sokoły dominują bezrobotni bez stażu pracy i ze stażem do 5 lat, w pozostałych gminach wśród bezrobotnych przeważają osoby ze stażem powyżej 10 lat.

Ze względu na okres poszukiwania pracy można wyróżnić bezrobocie krótkookresowe (do 3 miesięcy), średniookresowe (3–12 miesięcy) i długookresowe (powyżej 1 roku).

Tabela 3.

Bezrobotni na wsi z podziałem na uprzednio pracujących i niepracujących

Wyszczególnienie	Badane gminy		
	Starogard Gdański	Sokoły	Michałowice
Bezrobotni – ogółem	435	347	291
w tym: kobiety w %	47,5	38,1	53,9
I. Poprzednio pracujący w %	86,0	61,7	78,7
a) w sektorze publicznym	51,2	31,4	37,8
b) w sektorze prywatnym	34,8	30,3	40,9
Osoby zwolnione przez zakłady pracy w %	12,9	5,2	10,3
II. Osoby niepracujące w %	14,0	38,3	21,3
w tym: absolwenci	5,2	13,5	11,3

W gminie typowo rolniczej jaką są Sokoły bezrobocie ma charakter długotrwały, natomiast w pozostałych gminach – średniookresowy (tab. 4).

Bezrobociem długotrwałym na wsi najbardziej dotknięte są osoby w wieku produkcyjnym niemobilnym.

Następną cechą, która również charakteryzuje pochodzenie bezrobotnych jest dział gospodarki narodowej (tab. 5).

Większość bezrobotnych wywodzi się z działów sfery produkcji materialnej. Przeciętnie w skali kraju najwięcej bezrobotnych na wsi pracowało wcześniej w przemyśle, następnie w rolnictwie i handlu. W badanych gminach struktura bezrobotnych jest zróżnicowana, natomiast kolejność poszczególnych działów jest podobna, z wyjątkiem drugiego miejsca, które zajmuje handel (rolnictwo jest trzecie).

Tabela 4.

Struktura bezrobocia na wsi według stażu pracy i czasu pozostawania bez pracy

Wyszczególnienie	Badane gminy		
	Starogard Gdański	Sokoły	Michałowice
Staż pracy			
do 5 lat	21,3	24,8	18,6
6 – 10	17,7	14,4	12,4
10 – 20	33,5	14,4	25,8
21 i więcej	13,5	8,1	22,0
bez stażu	14,0	38,3	21,2
Okres poszukiwania pracy			
do 3 miesięcy	21,9	23,8	24,0
4 – 6	20,3	16,5	16,6
7 – 12	23,0	19,1	26,2
pow. 12	34,8	40,1	33,2

Tabela 5.

Struktura bezrobotnych według działu gospodarki narodowej ostatniego miejsca pracy w %

Wyszczególnienie	Polska	Badane gminy		
		Starogard Gdański	Sokoły	Michałowice
Przemysł	30,8	32,8	30,8	23,8
Budownictwo	12,9	10,9	13,1	8,8
Rolnictwo	17,1	17,6	11,2	11,1
Transport	4,0	3,5	4,2	2,6
Handel	13,7	12,7	15,4	20,3
Edukacja	2,1	3,1	4,7	4,8
Ochrona zdrowia	3,2	2,3	1,9	2,2
Administracja	6,4	7,0	7,5	2,2
Pozostałe działy	9,8	10,1	11,2	24,2

Udział bezrobotnych pracujących w handlu i oświacie był wyższy w badanych gminach niż w średnio w kraju.

Istotnym uzupełnieniem charakterystyki bezrobotnych może być poznanie ich przeszłości zawodowej. Biorąc to pod uwagę zbiorowość bezrobotnych została podzielona na cztery kategorie:

- bezrobotni, którzy stracili pracę;
- bezrobotni, którzy zrezygnowali z pracy;
- bezrobotni, którzy powracają na rynek pracy po przerwie;
- bezrobotni, którzy chcą podjąć pierwszą w życiu pracę.

Tabela 6.

Kategorie bezrobotnych według przeszłości zawodowej

Kategoria bezrobotnych	Badane gminy		
	Starogard Gdański	Sokoły	Michałowice
Ogółem	100,0	100,0	100,0
Stracili pracę	65,2	47,2	51,0
Zrezygnowali z pracy	4,6	3,7	8,5
Powracają po przerwie	16,2	10,8	19,2
Podjmują pierwszą pracę	14,0	38,3	21,3

Z przedstawionych w tabeli 6 danych wynika, że największą grupę stanowią osoby, które straciły pracę, natomiast najmniejszą osoby, które same zrezygnowały z pracy. Drugą co do wielkości grupą są osoby podejmujące pierwszą pracę. Wyższy o 6% odsetek takich osób na wsi w porównaniu z miastem wskazuje, że bezrobotni ze wsi mają większe trudności w znalezieniu pracy.

Próba oszacowania bezrobocia ukrytego w gospodarstwach rolnych

Ocena rozmiarów bezrobocia ukrytego w rolnictwie jest zadaniem niezwykle trudnym, gdyż konieczne jest zastosowanie odpowiednich kryteriów kwalifikowania osób pracujących jako zbędne i od tych kryteriów zależy rezultat szacunku.

O bezrobociu ukrytym w rolnictwie chłopskim można mówić w dwóch przypadkach:

- 1) gdy dotyczy ludności formalnie biernej zawodowo, która nie ma szans na znalezienie pracy;
- 2) gdy dotyczy osób, które w gospodarstwie nie są w pełni zatrudnione, wykonują z braku innych zajęć prace pomocnicze i zajęcia dorywcze.

Zjawisko bezrobocia ukrytego jest ściśle związane ze specyfiką pracy w rolnictwie chłopskim. Istniało ono na dużą skalę w okresie międzywojennym i nieco mniejszą po II wojnie światowej.

Od roku 1990 obserwuje się wzrost bezrobocia ukrytego w rolnictwie, głównie na skutek:

- ograniczonych możliwości odpływu siły roboczej z gospodarstw rolnych do działów pozarolniczych,
- zwolnień z pracy ludności dwuzawodowej,
- redukcji zatrudnienia w wyniku przekształceń własnościowych,
- powrotu na wieś absolwentów różnego typu szkół.

Według danych spisu rolnego, w całym kraju było 410 130 osób w wieku 15 lat i więcej, które straciły pracę poza swoim gospodarstwem z powodu ograniczenia zatrudnienia lub likwidacji zakładu pracy w latach 1990–1994.

W badanych gminach do ustalenia bezrobocia utajonego zastosowano metodę normatywów pracy. Nakłady pracy w poszczególnych gminach, a w ślad za tym jej nadwyżki zostały opracowane w trzech wariantach.

I – wariant własny przyjmuje normatywy publikowane w literaturze, skorygowane na podstawie rozmów z doświadczonymi ogrodnikami i rolnikami oraz normatywny czas pracy w roku pełnozatrudnionego w gospodarstwach indywidualnych w wysokości 2200 godzin.

II – wariant – bazuje na wynikach badań prowadzonych przez IERiGŻ w 344 gospodarstwach indywidualnych objętych rachunkiem kosztów. Zatem przyjęto za IERiGŻ średni nakład pracy na 1 ha UR w wysokości 324 godzin (łącznie z pracą najemną). Przy ustalaniu nakładów pracy w poszczególnych gminach wykorzystano wskaźnik 324 i liczbę ha UR oraz normatywny okres pracy w wysokości 2200 godzin pracy – pełnozatrudnionego.

III – wariant – oparty jest na normatywach pracy ustalonych przez IUNG dla gospodarstw prowadzących produkcję roślinną i zwierzęcą oraz produkcję ogrodnictwa przeciętną dla kraju. Ponieważ strukturę zasiewów w gminie Michałowice charakteryzuje duży udział produkcji ogrodniczej, a Sokoły wysoka obsada bydła, uznaliśmy za celowe uzupełnienie w naszym rachunku produkcji ogrodniczej. IUNG przyjmuje normatywny czas pracy pełnozatrudnionego w wysokości 1920 godzin pracy rocznie i tym różni się on od I i II wariantu.

Zarówno w I. jak i w II. wariantcie nakłady pracy obliczono wykorzystując w tym celu powierzchnie zasiewów i pogłowie zwierząt oraz przyjęte normatywy pracy. Wielkość normatywów w przeliczeniu na 1 ha UR podano w tabeli 7.

Zasoby pracy ustalono przyjmując za podstawę osoby w wieku produkcyjnym oraz przeliczając ludność na osoby pełnozatrudnione.

Zasoby pracy w gospodarstwach indywidualnych były ogółem najwyższe w gminie Sokoły, następnie w Starogardzie Gdańskim i Michałowicach. Zasoby te w przeliczeniu na 1 gospodarstwo kształtowały się następująco: w Starogardzie 2,2

bezrobocie

Tabela 7.

Nakłady pracy na 1 ha UR w godz.

Gmina	Warianty		
	I	II	III
Starogard Gdański	346	324	308
Sokoły	381	324	328
Michałowice	702	324	674

osoby pełnozatrudnione, w Sokołach – 2,4 w Michałowicach 2,3. W przeliczeniu na 100 ha UR największe zasoby pracy w gospodarstwach indywidualnych występowały w gminie Michałowice – 50,3 osoby. W Sokołach wynosiła 27,4 a w Starogardzie Gdańskim 23,0. Duży potencjał pracy w gminie Michałowice jest wynikiem rozdrobnienia gospodarstw i wysokiego udziału produkcji ogrodniczej. W tej gminie udział gospodarstw do 5 ha UR wynosi prawie 82%, a średnia wielkość gospodarstwa jest o połowę mniejsza niż w pozostałych gminach.

Nadwyżki siły roboczej w gospodarstwach indywidualnych w przeliczeniu na osoby pełnozatrudnione wahały się w Starogardzie Gdańskim od 564 do 670 osób, w Sokołach od 1090 do 1365 osób i w Michałowicach od 281 do 657 osób (tab. 8).

Tabela 8.

Nadwyżka siły roboczej i jej zagospodarowanie w indywidualnych gospodarstwach rolnych

Gmina		Nadwyżka siły roboczej (liczba osób)			Pracujący ¹ poza ind. gosp. roln.	Bezrobotni zarejestrowani	Bezrobocie ukryte (liczba osób)		
		1	2	3			1	2	3
Starogard Gdański	a	577	659	553	336	100	141	223	117
	b	588	670	564			152	234	128
Sokoły	a	945	1 220	969	311	111	523	798	547
	b	1 090	1 365	1 114			668	943	692
Michałowice	a	346	663	287	227	28	91	408	32
	b	340	657	281			85	402	26

¹ Uwzględniono pracujących stale i sezonowo

a – osoby w wieku produkcyjnym

b – osoby pełnozatrudnione

1 – wariant własny

2 – wariant IERiGŻ

3 – wariant IUNG

bezrobocie ukryte

Nadwyżki te dla I i III wariantu wynosiły w przeliczeniu na gospodarstwo odpowiednio:

- I wariant – Starogard Gdański – 0,7,
– Sokoły – 0,9,
– Michałowice – 0,8;
- III wariant – Starogard Gdański – 0,6,
– Sokoły – 1,1,
– Michałowice – 0,7.

Nadwyżki pracy w stosunku do zasobów pracy w ujęciu procentowym wynosiły odpowiednio:

	I wariant	III wariant
1. Starogard Gdański	31%	30%
2. Sokoły	34%	35%
3. Michałowice	37%	31%.

Bezrobocie ukryte w badanych gminach stanowi różnicę między nadwyżką siły roboczej a liczbą pracujących poza gospodarstwem oraz liczbą bezrobotnych zarejestrowanych z gospodarstw indywidualnych. W zależności od metody liczenia jest ono zróżnicowane, zarówno w przeliczeniu na osoby w wieku produkcyjnym, jak i osoby pełnozatrudnione.

Najwyższe bezrobocie ukryte występuje w gminie Sokoły i waha się od 668 do 943 osób pełnozatrudnionych (tab. 8).

Bezrobocie ukryte w stosunku do zasobów pracy wynosiło w wariancie własnym – 22,7%, IERiGŻ – 32,0 i IUNG – 23,5%.

Znacznie mniejsze bezrobocie ukryte występuje w gminie Starogard Gdański: które waha się w zależności od wariantu liczenia od 128 do 234 osób pełnozatrudnionych i stanowi w stosunku do zasobów pracy ogółem odpowiednio 8,2%, 12,6% i 6,9%.

Najniższe bezrobocie ukryte zanotowano w gminie Michałowice. Na terenie tej gminy w okresie nasilonych prac występuje niedobór siły roboczej.

Przyjmując dane wariantu I za najbardziej wiarygodne, możemy określić stopę bezrobocia (zarówno rejestrowanego, jak i ukrytego) na poziomie 26,4% w gminie Sokoły, w Starogardzie Gdańskim – 13,6%, a w Michałowicach – 12,2%.

Z porównania liczby bezrobotnych ogółem z liczbą gospodarstw wynika, że gospodarstw utrzymujących co najmniej jedną osobę bezrobotną było w Sokołach 64,5%, w Starogardzie Gdańskim – 29,9%, a w Michałowicach – 27,7%.

Wysokie bezrobocie w gminie Sokoły wynika głównie z braku możliwości zatrudnienia poza gospodarstwem rolnym, jest bowiem to typowa gmina rolnicza, nie posiadająca rozwiniętego przemysłu i dużego ośrodka miejskiego, stwarzającego miejsca pracy.

Aby rozpoznać szczegółowiej bezrobocie, została przeprowadzona ankieta wśród 174 bezrobotnych z terenu gminy Sokoły w woj. łomżyńskim.

50% odpowiadających stwierdziło, że stracili pracę na skutek likwidacji zakładu pracy bądź zwolnienia. Na kolejnych miejscach wskazywano takie przyczyny, jak niemożność znalezienia pracy (19,0%) i niezadowalające warunki pracy (5,2%).

Wśród ankietowanych tylko nieliczni bezrobotni sami rezygnowali z pracy bądź zdecydowali o jej podejmowaniu.

Najczęściej wymienianymi zawodami, w których ankietowani chcieliby znaleźć zatrudnienie, były: sprzedawca, kierowca, krawiec, stolarz i mechanik.

Prawie 30% bezrobotnych przewiduje możliwość zmiany miejsca zamieszkania, ponad 45% gotowych jest do zmiany zawodu bądź kwalifikacji, natomiast 80% ankietowanych nie widzi możliwości znalezienia pracy na terenie gminy.

Z zasiłku dla bezrobotnych korzystało ponad 90% ankietowanych, a ponad 87% pobierało zasiłek nie dłużej niż 12 miesięcy.

Około 38% ankietowanych mieszkało w gospodarstwach rolnych, w tym 36% w gospodarstwach o powierzchni 10 – 20 ha. Badani bezrobotni nie byli właścicielami gospodarstw. Znaczną grupę (prawie 28%) wśród ankietowanych stanowili absolwenci szkół, a prawie co trzeci był głową rodziny.

Metody zmniejszania bezrobocia ludności zamieszkałej na wsi

Rozpoznanie przyczyn bezrobocia oraz jego źródeł ma podstawowe znaczenie dla podejmowania działań prowadzących do ograniczenia bezrobocia. Od właściwej diagnozy czynników generujących bezrobocie zależy wybór i skuteczność metod aktywizacji ludności wiejskiej.

Dotychczasowe sposoby przeciwdziałania bezrobociu polegają głównie na łagodzeniu skutków bezrobocia i ograniczonej interwencji na rynku pracy.

Ze względu na ich małą skuteczność zachodzi konieczność uruchomienia bardziej aktywnych metod ograniczania bezrobocia.

Metody przeciwdziałania bezrobociu na wsi można podzielić na makroekonomiczne i mikroekonomiczne.

Do makroekonomicznych można zaliczyć:

- 1) Stymulowanie tworzenia nowych miejsc pracy i małych przedsiębiorstw przez stosowanie ułatwień inwestycyjnych (ulgi podatkowe, tańsze kredyty, ułatwienia lokalowe, bezpłatne doradztwo i inne),
- 2) Organizowanie prac interwencyjnych, publicznych i sezonowych,
- 3) Prowadzenie i koordynowanie polityki zatrudnieniowej przez lepsze wykorzystanie istniejących zdolności wytwórczych, rozwijanie eksportu i ochronę miejsc pracy w przedsiębiorstwach podlegających prywatyzacji i restrukturyzacji,

4) Zdecydowane przesunięcie wydatków finansowych z zasiłków na programy aktywne i celowe,

5) Koordynacja kształcenia zgodnie z zapotrzebowaniem rynku pracy oraz rozszerzanie możliwości zmiany kwalifikacji.

Powyższe działania makroekonomiczne wynikają z ogólnych zasad polityki gospodarczej państwa, systemu ekonomicznego oraz rozwiązań formalnoprawnych. Na powyższe warunki szczebel lokalny nie ma raczej wpływu i musi się do nich dostosować.

Uwarunkowania mikroekonomiczne dotyczą głównie działań podejmowanych przez władze i samorządy lokalne w skali gminy i wsi. Działania prowadzące do zmniejszenia bezrobocia na wsi są następujące:

1) Stymulowanie rozwoju inwestycji w zakresie infrastruktury technicznej i społecznej wsi. Brak takich elementów infrastruktury jak sieć drogowa, kanalizacja, wodociągi, oczyszczalnie, telefony stanowi główną przeszkodę w rozwoju przedsiębiorczości na wsi. Inwestowanie w infrastrukturę dzięki efektom mnożnikowym uruchamia nowe inwestycje, głównie w handlu, przemyśle i usługach. W badanych gminach potwierdziła się zależność, że im wyższy poziom infrastruktury w gminie, tym niższy wskaźnik bezrobocia, np. Michałowice,

2) Tworzenie nowych miejsc pracy poza rolnictwem na wsi, przez przyciąganie na teren gminy kapitału i wysoko kwalifikowanych przedsiębiorstw z zewnątrz oraz wspieranie inicjatyw podejmowanych przez miejscowych przedsiębiorców i rolników,

3) Tworzenie miejsc pracy w samym rolnictwie.

W rolnictwie z uwagi na niepełne wykorzystanie czynników produkcji istnieją możliwości zwiększenia zatrudnienia, głównie przez:

– wprowadzenie lub rozszerzenie uprawy roślin intensywnych, takich jak: warzywa, zioła, rośliny włókniste,

– podejmowanie i zwiększanie produkcji zdrowej żywności, która wymaga większych nakładów pracy. Można to realizować w ramach rolnictwa ekologicznego i rolnictwa zintegrowanego,

– poprawa jakości wytwarzanych surowców i produktów, a następnie ich przygotowanie do sprzedaży półhurtowej lub detalicznej (sortowanie, porcjowanie oraz pakowanie),

– rozwijanie usług mechanizacyjnych, chemizacyjnych, transportowych, wykorzystując do tego posiadane ciągniki i maszyny,

– podejmowanie produkcji rolniczej na ziemiach ugorowanych o dobrej jakości oraz zadrzewianie gruntów marginalnych.

Szanse na uzyskanie nowych miejsc pracy poza rolnictwem istnieją prawie w każdej gminie. Głównymi źródłami nowych miejsc pracy są:

– rzemiosło i chałupnictwo nastawione na wykorzystanie miejscowego surowca oraz pomysłowości i talentów mieszkańców wsi,

– praca w drobnych zakładach przemysłu terenowego zarówno już istniejących, jak i nowo powstałych, nastawionych na okoliczny rynek zbytu (wytwórnice materiałów budowlanych),

– zakłady przetwórstwa rolno-spożywczego (małe przetwórnice mleka, owoców i warzyw, ziemniaków, młyny, piekarnie, masarnie itp.),

– zakłady usług produkcyjnych dla rolnictwa i usług bytowych dla ludności (naprawy, remonty, handel i zaopatrzenie, skup produktów rolnych, przechowywanie, usługi motoryzacyjne, stolarskie itp.). Wielu rolników, zwłaszcza młodszych, zajęło się działalnością handlową, nie zawsze związaną z rolnictwem. Natomiast obrót środkami produkcji oraz surowcami i produktami rolniczymi jest zdominowany przez pośredników prywatnych,

– agroturystyka, polegająca na świadczeniu usług gastronomicznych i hotelarskich (wypożyczalnie rowerów, koni, kajaków, żaglówek), głównie w gminach posiadających walory turystyczne,

– rozwój opieki i usług socjalnych na wsi, w tym opieki nad ludźmi o malejącej sprawności fizycznej,

– zwiększanie liczby miejsc pracy w istniejących na terenie gminy firmach produkcyjnych i usługowych, zarówno prywatnych jak i państwowych. Na ten cel powinny być skierowane większe środki finansowe z Funduszu Pracy oraz zastosowane większe ulgi i zwolnienia podatkowe oraz preferencje kredytowe.

Podsumowanie i wnioski

1. Dotkliwie bezrobocie na wsi zostało spowodowane przez:

– zwalnianie chłopów-robotników z pracy w zakładach przemysłowych,
– likwidację i restrukturyzację sektora państwowego i spółdzielczego w rolnictwie,

– upadek i zmiany strukturalne w zakładach przemysłu rolno-spożywczego,
– likwidację wielu zakładów i instytucji działających w otoczeniu rolnictwa,
– trudności ze zbytem produkcji, duży import towarów oraz niekorzystną dla przedsiębiorstw stopę podatkową i kredytową.

2. Cechami charakteryzującymi bezrobocie na wsi są: stosunkowo młody wiek, przewaga osób z wykształceniem podstawowym i zasadniczym zawodowym, wzrost bezrobocia długookresowego oraz zróżnicowanie regionalne.

3. Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że natężenie bezrobocia na wsi było większe w gminie typowo rolniczej, położonej z dala od miast i istniejących w nich zakładów pracy. Wieś w tego typu gminie staje się swoistą przechowalnią ludności pozbawionej pracy zarobkowej. Bezrobotni na wsi mają mniejsze szanse zatrudnienia niż bezrobotni w mieście ze względu na szczupłość rynku pracy, brak odpowiednich informacji i poradnictwa, niskie kwalifikacje oraz

ograniczone możliwości przekwalifikowania się. Obecnie na wsi dominują proste kwalifikacje rolnicze. W gminie nowe miejsca pracy powinny powstać w techniczno-handlowej obsłudze wsi, instytucjach produkcyjnych, przetwórstwie rolno-spożywczym, w infrastrukturze, ochronie środowiska, turystyce, rzemiośle, przemyśle terenowym oraz w samym rolnictwie (sortowanie, warzywnictwo, hodowla zwierząt futerkowych, pszczelarstwo).

4. Powinny zostać opracowane gminne programy rozwoju przedsiębiorczości oraz łagodzenia bezrobocia. Z przeprowadzonych badań wynika, że władze gminy takich programów nie mają. Oznacza to, że zwalczanie bezrobocia jest pozostawione głównie Rejonowym Urzędowi Pracy.

Punktem wyjścia budowy takiego programu powinna być analiza potencjału gospodarczego i społecznego gminy, a więc stanu zasobów kapitałowych i pracy oraz czynników dynamizujących i hamujących rozwój aktywizacji zawodowej ludności wiejskiej. Niezwykle ważna jest powszechna akceptacja ustalonego programu przez mieszkańców oraz samorząd i władze gminy.

5. Aktywna polityka przeciwdziałania bezrobociu powinna dążyć do realizacji trzech ważnych zasad. Są to: (1) prymat pracy nad bezrobociem (prymat wszelkiej pracy – stałej, czasowej, w pełnym i niepełnym wymiarze czasu pracy); (2) prymat dochodu z pracy nad zasiłkiem oraz (3) prymat szkolenia nad bezrobociem. Aby zasady te zrealizować, należy zastąpić politykę przeciwdziałania skutkom bezrobocia (politykę osłonową) polityką walki z przyczynami i czynnikami generującymi bezrobocie.

6. Należy dążyć do przesunięcia środków z działań osłonowych na aktywizujące, tworzące nowe miejsca pracy. Należy także wprowadzić obowiązek pracy dla bezrobotnych pobierających zasiłki na rzecz gminy, miasta, osiedla. Wymaga to nade wszystko potraktowania bezrobocia jako ważnego elementu decyzji gospodarczych i integralnego elementu polityki makroekonomicznej i przestrzennej. Bezrobocia nie będzie można ograniczyć bez zmiany myślenia, bez nowej polityki wychodzącej poza konwencjonalną wiedzę i bez podmiotowego traktowania osoby bezrobotnej.

Ograniczenie bezrobocia na wsi zależy przede wszystkim od tempa rozwoju gospodarczego kraju i poszczególnych regionów.

Streszczenie

W opracowaniu zostały przeanalizowane ceny podstawowych produktów rolnych i żywnościowych w kilku krajach należących do Wspólnoty Europejskiej. Analiza objęła:

– ceny na poziomie producenta, ze wskazaniem kierunków zmian cen i głównych przyczyn określonego kształtowania się cen, wpływu Wspólnej Polityki Rolnej i w jej ramach interwencji na poziom cen rolnych.

- ceny podstawowych produktów żywnościowych wytwarzanych przez przemysł rolno-spożywczy,

- ceny detaliczne podstawowych produktów rolno-żywnościowych.

Następnie zbadano relację cen dla producenta, do cen produktów żywnościowych w hurcie i w detalu. Z kwestii szczegółowych, odnoszących się do udziału producenta w wielkości ceny detalicznej, poddano analizie:

- różnice w kształtowaniu się marż handlowych w poszczególnych krajach,

- zmienność wysokości marż w kolejnych latach w odniesieniu do danego produktu,

- różnice w wysokości marż dla poszczególnych produktów,

- wpływ zmian marż handlowych na wysokość cen detalicznych lub/i wysokość cen dla producenta rolnego.

Summary

Prices of basic agricultural and food products in several UE countries were analysed. The analysis comprises:

- farm-gate prices and their trends, factors influencing level of prices, including CAP,

- prices of basic food products (industry and wholesale level),

- retail prices for food.

Basic price ratios (farm-gate - wholesale, retail) have been examined. In respect to producer-retail ratio the following issues have been tackled:

- differences in marketing margins in various countries,

- changes over time in marketing margins for a given product,

- marketing margins for different products,

- impact of marketing margins on the level of retail and producer prices.

Wielozawodowość ludności rolniczej w RFN i Polsce

Ludność wielozawodowa i jej gospodarstwa występują powszechnie w rolnictwie wielu krajów. Obecnie przyznaje się, że zjawisko wielozawodowości stało się trwałym elementem rozwoju rolnictwa, a poprzez odpowiednią politykę można łagodzić jego pewne negatywne skutki. Analiza zjawiska wielozawodowości w rolnictwie RFN¹ stanowi interesujące tło dla dokonania oceny zmian zachodzących w tym zakresie w rolnictwie polskim. Mimo pewnych specyficznych cech, rolnictwo polskie podlega, w większości, podobnym prawidłowościom, jakie ukształtowały rolnictwo innych krajów europejskich.

Przemiany zachodzące od paru lat w polskiej gospodarce, związane z przebudową systemu gospodarczego, wpłynęły w dużym stopniu na kształt i sytuację na rynku pracy zarówno w mieście, jak i na wsi. Mają one również wpływ na położenie wiejskiej ludności wielozawodowej. Wydaje się, że niektóre doświadczenia rolnictwa Niemiec w zakresie rozwiązywania problemów związanych z wielozawodowością ludności wiejskiej można również wykorzystać w rolnictwie polskim.

Pojęcie wielozawodowości

Przez pojęcie wielozawodowości w rolnictwie rozumie się łączenie zawodu rolnika (działalności rolniczej w gospodarstwie) z inną pracą zarobkową. Wielozawodowość nie powinna być utożsamiana z wielodochodowością. Przy badaniu wielozawodowości ujmuje się dochody ze źródeł zarobkowych, socjalnych i kapitałowych, jest to więc pojęcie szersze. Analizując wielozawodowość bierzemy pod uwagę tylko dochody ze źródeł zarobkowych, nie badamy więc gospodarstw, gdzie właściciele posiadają dochody z tytułu renty czy emerytury. Wielozawodowość może być odnoszona do poszczególnych osób zatrudnionych w gospodarstwie, wtedy jest określana jako wielozawodowość indywidualna, może też dotyczyć gospodarstw domowych, inaczej – rodzin rolniczych.

¹Przedmiotem analizy jest rolnictwo na terenach dawnego RFN (przed zjednoczeniem). Dane dotyczące rozmiarów wielozawodowości w nowych landach są niekompletne.

W Niemczech, przy opisywaniu wielozawodowości indywidualnej, dzieli się członków rodziny rolniczej na trzy grupy: właściciel (kierownik)², jego współmałżonek i pozostali członkowie rodziny. Stosunkowo najlepiej zbadana została grupa właścicieli gospodarstw.

W Polsce bada się zazwyczaj grupę gospodarujących i innych członków gospodarstwa. W statystyce masowej zbiorowość osób wielozawodowych została podzielona na dwie subpopulacje: pracujących głównie w gospodarstwie rolnym i pracujących dodatkowo w gospodarstwie rolnym.

Przyczyny powstawania wielozawodowości

Wydaje się, że zasadnicze przyczyny występowania wielozawodowości w rolnictwie niemieckim i polskim są obecnie zbliżone. Trzeba jednak mieć na uwadze fakt, że struktura agrarna polskiego rolnictwa jest znacznie bardziej rozdrobniona³. Udział zatrudnionych w rolnictwie w zatrudnieniu ogółem jest też w Polsce znacznie wyższy niż w Niemczech⁴.

Należy pamiętać, że do końca lat osiemdziesiątych liczba ludności wielozawodowej w rolnictwie polskim była uzależniona głównie od polityki gospodarczej państwa w stosunku do tej grupy osób. Jeżeli przemysł lub budownictwo potrzebowały dodatkowej siły roboczej, rolnikom zapewniało korzystne warunki do podejmowania dodatkowej pracy. Gdy tzw. chłoporobotnicy nie byli już potrzebni, stwarzano przeszkody i czyniono z nich szkodliwą konkurencję na miejskim rynku pracy.

Główne przyczyny podejmowania przez rolników dodatkowego zatrudnienia mają obecnie zarówno w RFN, jak i Polsce charakter ekonomiczny i są to:

- niewystarczające dochody z produkcji rolniczej,
- nadwyżka zasobów pracy w gospodarstwie.

Wiele gospodarstw nie posiada dostatecznej ilości kapitału i ziemi, aby przeprowadzić niezbędne inwestycje obniżające koszty produkcji i zwiększające dochody. Są to często gospodarstwa małe, wielokierunkowe, bądź o niewielkiej skali produkcji. Otrzymywane dochody nie pozwalają na nowe inwestycje, są za niskie, by utrzymać rodzinę, przejść przez pewne etapy życia rodzinnego, bądź nie pozwalają na podniesienie stopy życiowej. Z drugiej strony postęp techniczny prowadzi do zmniejszenia czasu niezbędnego do produkcji rolniczej. Spada zapotrzebowanie na pracę żywą w rolnictwie. W wielu rodzinach rolniczych dorosłe dzieci pracują w

²Utożsamianie grupy właścicieli i kierowników gospodarstw nie jest zupełnie prawidłowe. Liczba kierowników gospodarstw jest wyższa o 5–10% ze względu na możliwości dzierżawy ziemi.

³Średni obszar gospodarstwa rolnego w RFN w 1994 roku wynosił 21,4 ha, w Polsce 7,6 ha.

⁴W 1993 roku w rolnictwie niemieckim pracowało 3,3% zawodowo czynnych, w polskim 25,3%.

gospodarstwach przed usamodzielnieniem się. Powoduje to wzrost zasobów wolnego czasu, który może zostać sprzedany poza gospodarstwem i przynieść dodatkowy dochód.

Z badań przeprowadzonych w 1993 roku w RFN wynika, że 28% właścicieli gospodarstw deklarujących, że nie posiadają żadnego innego miejsca pracy poza gospodarstwem, było zatrudnionych w gospodarstwie w niepełnym wymiarze czasu. W przypadku pozostałej rodzinnej siły roboczej odsetek ten wynosił 71%⁵.

Również w Polsce od kilku lat podejmuje się próby oszacowania rezerw siły roboczej w gospodarstwach rolnych, tzw. bezrobocia ukrytego. Według badań przeprowadzonych przez GUS w ramach badania aktywności ekonomicznej ludności (BAEL), w listopadzie 1993 roku nadwyżki siły roboczej w rolnictwie polskim zostały potwierdzone empirycznie i w zależności od kryteriów oszacowano je na 14–21% pracujących w rolnictwie⁶. Do badań przyjęto kryteria obiektywne – według faktycznego czasu pracy – i subiektywne – według opinii gospodarujących.

Z badań wynika wyraźnie, że zapas wolnego czasu w rolnictwie jest duży. Należy jednak dodać, że nie wszystkie osoby szacowane jako rezerwa siły roboczej w gospodarstwach mogą znaleźć pracę poza gospodarstwem. Czasem są to osoby w wieku poprodukcyjnym, przedemerytalnym lub o bardzo niskich kwalifikacjach.

Przeprowadzone w RFN i Polsce badania dowodzą, że dochody rolników w porównaniu z dochodami pracowników innych działów gospodarki są coraz niższe. Każde porównanie dochodów należy oczywiście interpretować z największą ostrożnością. Poszczególne działy gospodarki są wewnętrznie bardzo zróżnicowane ekonomicznie, a w porównaniach traktuje się je jak jednolite agregaty.

Przeciętny dochód przypadający na członka rodziny rolniczej w RFN wyniósł w 1993 roku zaledwie 46% przeciętnej podobnych dochodów w całej gospodarce narodowej (w 1990 roku – 67%)⁷. Natomiast średnie dochody grupy 25% najsłabszych ekonomicznie gospodarstw są niższe nie tylko od średniej płacy w innych działach gospodarki, ale też od minimum socjalnego. Jedną z możliwości polepszenia sytuacji dochodowej rodzin żyjących w takich gospodarstwach może być podjęcie dodatkowego zatrudnienia przez członków tych rodzin.

Również w Polsce dochody rolników nie dorównują dochodom pracowników innych działów gospodarki. Parytet dochodów w 1991 r. w porównaniu z 1988 rokiem obniżył się z 97 do 63%⁸.

⁵Obliczenia na podstawie: Arbeitskräfte, Fachserie 3, Reihe 2.2.

⁶Sytuacja na wiejskim rynku pracy ze szczególnym uwzględnieniem ludności związanej z rolnictwem indywidualnym – Raport z badania przeprowadzonego w listopadzie 1993 w ramach BAEL, GUS 1994.

⁷Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten 1994.

⁸Grochowski Z.: Sytuacja ekonomiczna prywatnej gospodarki rolnej w roku 1990 i 1991 na tle dekad lat 80., IERiGŻ, Zeszyt 318.

Z wielu badań wynika, że znaczna większość ludności pracującej głównie poza gospodarstwem pragnie gospodarstwo zatrzymać. Wydaje się, że najważniejszymi powodami takich decyzji są:

- możliwość pozyskiwania tańszej i zdrowszej żywności,
- traktowanie gospodarstw jako zabezpieczenia na wypadek bezrobocia,
- silne, w wielu rodzinach, przywiązanie do ziemi.

Dodatkowym czynnikiem wzmacniającym rozmiary wielozawodowości w rolnictwie polskim jest trudna sytuacja mieszkaniowa w miastach. Ludność rolnicza nie migruje na stałe do miast, lecz stosuje nadal, choć w coraz mniejszym zakresie, migrację wahadłową, nie rezygnując z zatrudnienia rolniczego.

Rozmiary wielozawodowości

W RFN w 1993 roku w gospodarstwach rolnych pracowało 1228 tys. osób, z czego 577 tys. to właściciele gospodarstw, 303 tys. – ich współmałżonkowie i 348 tys. – pozostała rodzinna siła robocza. Udział osób wielozawodowych w wymienionych grupach w 1993 roku i latach wcześniejszych przedstawia tabela 1.

Tabela 1.

Udział osób wielozawodowych wśród rodzinnej siły roboczej w Niemczech

Grupy osób	1980	1985	1990	1995
Właściciele gospodarstw	41,8	42,2	43,3	44,8
Współmałżonkowie właścicieli	6,5	7,8	9,3	12,9
Pozostała rodzinna siła robocza	28,2	29,1	29,5	29,3
Ogółem	27,9	29,0	30,1	32,6

Źródło: Arbeitskräfte, Fachserie 3, Reihe 2.2. Statistisches Bundesamt 1980, 1985, 1990, 1993.

W latach 1980–1983 liczba ludności rolniczej w RFN zmniejszała się przeciętnie o około 3% rocznie. Natomiast zjawisko wielozawodowości ludności rolniczej narastało. Szczególnie wyraźnie widać to w grupie współmałżonków i właścicieli gospodarstw (tab. 1). Udział osób wielozawodowych w grupie pozostałej rodzinnej siły roboczej był w badanym okresie w zasadzie stały. Wydaje się, że na decyzję o podjęciu dodatkowego zatrudnienia przez współmałżonków właścicieli gospodarstw⁹ często ma wpływ tzw. motyw zawodowy, tzn. aspiracje zawodowe poza rolnictwem, satysfakcja z wykonywanego zawodu pozarolniczego.

⁹Są to głównie kobiety, gdyż ponad 80% właścicieli gospodarstw rolnych w RFN to mężczyźni.

W innych krajach Unii Europejskiej odsetek wielozawodowych właścicieli gospodarstw rolnych był niższy niż w RFN i wynosił w 1990 roku – odpowiednio¹⁰:

Włochy	26,1%
Wielka Brytania	26,1%
Francja	27,3%
Hiszpania	31,2%
Belgia	30,4%

Wysoki udział ludności wielozawodowej w rolnictwie RFN na tle innych krajów jest m.in. skutkiem aktywnej polityki rolnej i regionalnej państwa w stosunku do tej grupy ludności.

Rolnicy wielozawodowi uważani są w Niemczech za grupę, która może przyczynić się do poprawy jakości życia na obszarach wiejskich. Mogą korzystać z różnych form pomocy – subwencji, nisko oprocentowanych kredytów, np. na tworzenie we własnych gospodarstwach dodatkowych miejsc pracy związanych z obsługą turystów i bezpośrednią sprzedażą, przekwalifikowanie się.

Polityka rolna Niemiec, podobnie jak całej Unii Europejskiej, ma na celu stworzenie rolnikom warunków do uzyskiwania dochodów zbliżonych do dochodów innych grup społeczno-zawodowych. Jednym ze sposobów realizacji tego celu w RFN jest popieranie wielozawodowości na wsi poprzez:

- tworzenie pozarolniczych miejsc pracy na terenach wiejskich,
- wspieranie indywidualnej przedsiębiorczości rolników,
- rozwój infrastruktury na wsi,
- świadczenie usług przez służby doradcze, wyspecjalizowane w problemach wielozawodowości.

Gospodarstwa o mieszanych źródłach dochodu w RFN mogą korzystać również z pomocy w ramach programu wspierającego gospodarstwo rolne na terenach górskich i o niekorzystnych warunkach ekonomicznych i naturalnych, położone zwykle z dala od przemysłu, z rzadką siecią komunikacyjną, ale atrakcyjne krajobrazowo. Gospodarstwom o mieszanych źródłach dochodu przypada w tych regionach szczególna rola zachowania walorów krajobrazu.

Na podstawie doświadczeń niemieckiego rolnictwa wydaje się, że wielozawodowość może być dobrą metodą uzyskiwania zadowalającego dochodu rodziny wiejskiej, wytrzymującego porównanie z zarobkami pracowników zatrudnionych poza rolnictwem.

W Polsce najnowsze dane na temat wielozawodowości ludności rolniczej znajdują się w wynikach spisu rolnego z 1994 roku¹¹. Według danych spisu, w indywi-

¹⁰Eurostat: Landwirtschaft, Statistisches Jahrbuch, Luksemburg 1994.

¹¹Wyniki spisu rolnego 1994. Ludność związana z rolnictwem indywidualnym. GUS, Warszawa 1995.

dualnych gospodarstwach rolnych w 1994 roku pracowało 4638 tys. osób, z czego 1068 tys. łączyło prace w gospodarstwie z innymi rodzajami zatrudnienia. Osoby wielozawodowe stanowiły więc prawie 23% ogółu pracujących w indywidualnych gospodarstwach rolnych.

Zdecydowanie więcej osób wielozawodowych pracowało głównie poza swoim gospodarstwem, a tylko dodatkowo w gospodarstwie. Grupa ta (810,2 tys.) stanowiła 17,5% pracujących w rolnictwie indywidualnym (tabela 2).

Tabela 2.

Ludność wielozawodowa w indywidualnych gospodarstwach rolnych w Polsce

Wyszczególnienie	Utrzymujący się głównie z pracy:				Osoby wielozawodowe razem	
	w gosp. rolnym i dodatkowo z pracy poza gosp.		poza gosp. rolnym i dodatkowo z pracy w gosp.			
	tys.	% ¹	tys.	% ¹	tys.	% ¹
Użytkownicy gospodarstw rolnych (gospodarujący)						
1988	99,3	4,5	469,5	21,2	568,8	25,7
1994	150,5	8,0	279,9	14,9	430,4	22,9
Pomagający członkowie rodzin						
1988	23,7	1,0	555,7	23,3	579,4	24,3
1994	107,1	3,9	530,3	19,2	637,4	23,1
Ogółem						
1988	123,0	2,7	1086,0	23,6	1209,0	26,3
1994	257,6	5,6	810,2	17,5	1067,8	23,1

Udział w ogólnej liczbie danej grupy (np. użytkowników) pracujących w indywidualnych gospodarstwach rolnych.

Źródło: Wyniki spisu rolnego 1994, Ludność związana z rolnictwem indywidualnym. GUS, Warszawa 1995.

Ludność związana z rolnictwem indywidualnym w latach 1970–1988. GUS, Warszawa 1992.

Populacja osób, których praca w gospodarstwie była główną, jest znacznie mniej liczna (107,1 tys.) i stanowi zaledwie 3,9% zatrudnionych w indywidualnych gospodarstwach rolnych. Ludność wielozawodowa na wsi jest więc powiązana przede wszystkim z miejscem pracy znajdującym się poza gospodarstwem rolnym.

Z danych tabeli 2 widać wyraźnie, że w latach 1988–1994 liczba osób wielozawodowych, utrzymujących się głównie z pracy poza gospodarstwem, znacznie się zmniejszyła. Największy spadek zaobserwowano w grupie gospodarujących – o prawie 40%. Wydaje się, że było to związane z jawnym bezrobociem, które w wyniku zmian strukturalnych gospodarki pojawiło się w badanym okresie. Redukcja zatrudnienia w przedsiębiorstwach przemysłowych i usługowych dotknęła osoby wielozawodowe, które były zwalniane zwykle w pierwszej kolejności.

W badaniach BAEL z listopada 1993 roku podzielono grupę bezrobotnych na wsi według przyczyny zaprzestania pracy. Okazało się, że największą grupę stanowią bezrobotni, którzy stracili pracę w związku z likwidacją zakładu pracy lub stanowiska (61,6%). Znalazły się tu także osoby wielozawodowe, które są bezrobotne. Według danych BAEL, ponad 20% osób wielozawodowych w rolnictwie odczuwało zagrożenie bezrobociem w miejscu pracy poza gospodarstwem rolnym. Obawy wiązały się z występującymi bądź planowanymi redukcjami pracowników, planami likwidacji zakładu, wzrostem bezrobocia w kraju.

Interesującym zjawiskiem w badanym okresie był wzrost liczby osób wielozawodowych, utrzymujących się głównie z pracy w swoim gospodarstwie rolnym. Tendencja ta dotyczy zarówno gospodarujących, jak i pomagających członków rodziny. Według BAEL, wśród grupy pracującej głównie w gospodarstwie rolnym 33% stanowiły osoby pracujące na rachunek własny, zwłaszcza w usługach¹². Były one w mniejszym stopniu narażone na utratę pracy. Grupę zatrudnionych głównie w gospodarstwie mogły też zasilić osoby dotąd pracujące przede wszystkim poza nim, a zwolnione, które znalazły dodatkową pracę dorywczą lub rozpoczęły działalność na własny rachunek w niepełnym wymiarze czasu.

Z przytoczonych danych statystycznych wynika, że zjawisko łączenia zatrudnienia w gospodarstwie i poza nim przez ludność rolniczą w RFN systematycznie wzrasta. W Polsce rozmiary wielozawodowości wśród ludności pracującej głównie poza gospodarstwem zmniejszały się w latach 1988–1994. Problem aktywizacji terenów wiejskich – przez tzw. wielofunkcyjny rozwój – często powraca w trakcie dyskusji o zrównoważeniu rynku pracy ludności rolniczej czy o kształcie interwencji rządowego w rolnictwie. Do tej pory odczuwa się brak kompleksowych rozwiązań wpływających na pozarolniczą aktywizację terenów wiejskich. Instrumentami wspierającymi inwestycje w działalność wytwórczą i w infrastrukturę wsi mogą być różnego rodzaju preferencje fiskalne i prawne na szczeblu zarówno centralnym, jak i samorządowo-terenowym, które zachęcą do lokowania kapitału na terenach wiejskich.

Kombinacje zawodów ludności rolniczej

Możliwości łączenia różnych rodzajów działalności wśród rolników są szerokie i zmieniają się w czasie. Warunkiem osiągnięcia sukcesów przy podejmowaniu dodatkowego zatrudnienia poza działalnością w gospodarstwie rolnym jest dopasowanie przedsięwzięcia do kwalifikacji i sytuacji danej rodziny.

¹²Wśród pracujących głównie poza gospodarstwem odsetek ten wynosił 6,9%.

Dodatkowe miejsce zatrudnienia¹³ poza pracą rolniczą w gospodarstwie może znajdować się:

- w obrębie własnego gospodarstwa (działalność związana z rolnictwem lub nierolnicza),
- na obszarach wiejskich (lokalnym rynku pracy) poza gospodarstwem,
- poza rynkiem lokalnym – w aglomeracjach miejskich, centralach przemysłowych.

Tradycyjnie dodatkowe zajęcia rolników to prace leśne, rybołówstwo, rzemiosło wiejskie. Od początku lat siedemdziesiątych nastąpiło przesunięcie dodatkowego zatrudnienia do przemysłu i budownictwa, a w ostatnich latach w kierunku usług, świadczonych również we własnym gospodarstwie.

Różny charakter i miejsce drugiego zatrudnienia pociąga za sobą pewne konsekwencje. Dodatkowo praca podjęta we własnym gospodarstwie bądź jak najbliżej miejsca zamieszkania minimalizuje straty czasu rolnika na codzienne dojazdy. W RFN właściciel gospodarstwa rolnego pracujący głównie poza nim dojeżdżał w roku 1993/94 codziennie około 8 km do drugiego miejsca pracy i w 80% przypadków zużywał na to do 30 minut¹⁴. Miejsce dodatkowej działalności nie jest więc zazwyczaj znacznie oddalone od gospodarstwa, a w około 10% przypadków znajduje się na jego terenie.

W roku 1993/94 w RFN 41,6% wielozawodowych właścicieli gospodarstw rolnych zatrudnionych było w przedsiębiorstwach przemysłowych, 35,3% w publicznych i prywatnych przedsiębiorstwach usługowych. Na własny rachunek pracowało prawie 15% wielozawodowych właścicieli.

Dodatkowa działalność, którą zajmują się właściciele na terenie własnych gospodarstw, to przede wszystkim:

- świadczenie usług turystycznych,
- składowanie i sprzedaż własnych produktów,
- przetwarzanie produktów rolnych, np. mięsa, mleka, winogron,
- rzemiosło.

Agroturystyka i bezpośrednia sprzedaż własnych produktów to działalność popierana przez rząd.

Z ostatnich doniesień¹⁵ na temat zmian we Wspólnej Polityce Rolnej Unii Europejskiej wynika, że nowa reforma przewiduje cięcia w subsydiach dla rolników. Zaoszczędzone w ten sposób pieniądze¹⁶ byłyby przeznaczane na rozbudowę infra-

¹³ Określamy umownie „dodatkowe zatrudnienie” jako działalność poza pracą rolniczą w gospodarstwie, ale pod względem ważności jest to często głównie (w pełnym wymiarze czasu) zajęcie danej osoby.

¹⁴ Agrarbericht der Bundesregierung, Bonn 1995.

¹⁵ Alterman M.: Inna polityka rolna Unii? *Gazeta Wyborcza* z 7.11.1995.

¹⁶ Tylko na wyrównywanie cen rolnikom Unia wydaje rocznie około 15 mld ECU.

struktury wiejskiej i tworzenie nowych miejsc pracy w agroturystyce, leśnictwie i rzemiośle.

Według BAEL, w Polsce w 1993 roku 89% wielozawodowej ludności wiejskiej było zatrudnionych jako pracownicy najemni, a tylko około 10% na własny rachunek. Drugie miejsce pracy znajdowało się w sektorach pozarolniczych (w 91%), przede wszystkim w przemyśle (38%), handlu (10%), oświacie (10%), transporcie (8%) i budownictwie (8%). Osoby pracujące głównie poza gospodarstwem rolnym zatrudnione były przeważnie w sektorze publicznym (66%). W latach 1988–1993 wystąpiły znaczne zmiany w dodatkowym zatrudnieniu w różnych sektorach według form własności. W roku 1988 w sektorze państwowym zatrudnione było 91% wielozawodowej ludności rolniczej. Występujące przemieszczenia spowodowane zostały upadkiem wielu zakładów państwowych, głównie przemysłowych, lub znacznym ograniczeniem w nich zatrudnienia i jego wzrostem w sektorze prywatnym.

Podejmowanie dodatkowej pracy na własny rachunek w gospodarstwie nie jest jeszcze w Polsce rozpowszechnione. Wydaje się, że niektóre rodzaje działalności mają dość duże możliwości rozwoju. Jednym z nich są usługi turystyczne. Popyt na wczasy na wsi w Polsce będzie wzrastał. Wiele rodzin, szczególnie z dziećmi, nie stać na wysoką opłatę za usługi turystyczne świadczone przez wyspecjalizowane przedsiębiorstwa.

Wydaje się, że w wielu regionach kraju, szczególnie tam, gdzie występuje wysokie bezrobocie, działania ze strony samych rolników nie wystarczają. Niezbędne jest wsparcie ze strony rządu i władz samorządowych.

Literatura

- Agrarpolitik und Agrarstruktur, Schriftenreihe des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Münster 1994.
- Arbeitskräfte, Fachserie 3, Reihe 2.2. Statistisches Bundesamt 1993.
- LEHNER S. 1992: Mehrfachbeschäftigung in der Landwirtschaft, Göttingen.
- Sytuacja na wiejskim rynku pracy ze szczególnym uwzględnieniem ludności związanej z rolnictwem indywidualnym – Raport z badania przeprowadzonego w listopadzie 1993 w ramach BAEL, GUS 1994.
- Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten 1994.
- SZEMBERG A. 1993: Ludność i praca w gospodarstwach rolnych, IERiGŻ, Warszawa.
- Wyniki spisu rolnego 1994. Ludność związana z rolnictwem indywidualnym, GUS 1995.

Multi-vocational character of peasants in Federal Germany and Poland

Abstract

This is a presentation of causes and range of the phenomenon of multivocationality in agriculture in Germany and Poland. Multivocationality means being a farmer and having another work done against compensations. The reasons for such work both in Germany and Poland are similar. They have an economical character and are mainly due to: too low agricultural income and free unused work resources on farms. This multivocationality in German agriculture are high compared with other countries of European Union and are mainly due to active agrarian and regional policy of the government. In 1995 almost 45% of farm owners in Federal Republic of Germany had an additional work. In Poland this is a smaller problem (covers 25.7% of farm users). Farmers have extra jobs mostly in industry and building industry. Recently additional work on one's own farm is becoming more significant. It seems that the prospects for multivocationality in agriculture are good and that it is a permanent phenomenon.

Metody uwzględniania ryzyka w modelach decyzyjnych opartych na teorii gier

Wprowadzenie

Ubiegłoroczna Nagroda Nobla w ekonomii przyznana przedstawicielom matematyki (John Nash z Princeton, John C. Harsanyi z Berkeley i Reinhard Selten z Bonn) wywołała wielkie zainteresowanie teorią gier, tą, jak się okazało, mało znaną i wywołującą wiele nieporozumień dziedziną. Nazwa teorii gier jest bardzo myląca, większość ludzi kojarzy tę dziedzinę z szachami, brydżem albo pokerem. W ubiegłym roku sytuacja się zmieniła. Nagrodę Nobla przyznano trzem specjalistom z teorii gier i coś przestało się zgadzać. „Nobel za pokera” to cytat z *Polityki*. Nagroda ta nie została przyznana za pokera. Jeśli chodzi o gry towarzyskie, to teoria gier ma tu najmniej do powiedzenia. Teoria gier ma duże zastosowanie przede wszystkim w ekonomii, a także w rolnictwie.

W ostatnich latach sformułowano wiele modeli w różny sposób wykorzystujących teorię gier w polskim rolnictwie. Problematyka prognozowania w warunkach niepewności lub ryzyka jest bardzo obszerna. W literaturze naukowej w ostatnich latach wiele uwagi poświęcono problemowi ryzyka w planowaniu. Liczne problemy decyzyjne w sferze planowania i zarządzania gospodarstwem rolnym mają postać tzw. gier z naturą. Gra z naturą jest grą dwuosobową o sumie zero, w której graczem P_1 jest decydent lub organ podejmujący decyzję, a graczem P_2 – natura. Zasadnicza różnica między grą dwuosobową o sumie zero (tzn. taką grą, w której tyle ile wygrywa jeden gracz, tyle samo przegrać musi drugi gracz) a grą człowieka z naturą polega na tym, że w przypadku pierwszym przy wyborze strategii musimy liczyć się z dążeniem drugiego gracza do osiągnięcia maksymalnej korzyści (lub minimalnej straty). W drugim przypadku zaś „wybór strategii” przez naturę jest losowy. W niniejszym artykule przedstawimy sposoby uwzględniania ryzyka w rolniczych modelach decyzyjnych przy wyborze optymalnej strategii czystej (na przykładzie określonej uprawy w gospodarstwie rolniczym) przy nieznanym *a priori* typie pogody.

Przez model decyzyjny rozumiemy konstrukcję formalną, odwzorowującą istotne cechy rzeczywistej sytuacji decyzyjnej. Model taki może być sformułowany w różnej postaci. Matematyczna postać modelu decyzyjnego może być następująca (por. M. Siudak [6]):

$$Z = f(X_1, X_2, \dots, X_n) \quad (1)$$

gdzie: zmienne $X_1, X_2, \dots, X_n$ są to zmienne decyzyjne,

Z – miara oceny podjętej decyzji,

f – funkcja odwzorowująca zależność pomiędzy zmiennymi decyzyjnymi a miarą oceny Z .

Zmienne decyzyjne w zależności (1) określają alternatywne sposoby działania, np. przy wyborze uprawy polowej, wielkości produkcji poszczególnych upraw polowych są określone przez wartość zmiennych decyzyjnych. W zależności od parametrów występujących w modelu decyzyjnym mamy do czynienia z różnymi rodzajami modeli decyzyjnych. Biorąc pod uwagę charakter parametrów, modele decyzyjne dzielą się najczęściej na modele deterministyczne i modele stochastyczne. Nas będą interesować modele stochastyczne, w których oprócz parametrów zdefiniowanych występują parametry będące zmiennymi losowymi. Modele stochastyczne dzielą się najczęściej na modele statystyczne i modele strategiczne.

Podstawowe pojęcia z teorii gier strategicznych

Rozwiązywanie problemów decyzyjnych (modeli statystycznych i/lub modeli strategicznych) opiera się na teorii gier strategicznych. Teoria ta dostarcza podstaw do rozwiązywania zarówno decyzyjnych modeli strategicznych, jak i modeli statystycznych (por. Z. Dowgiałło [1]).

Gra strategiczna jest matematycznym modelem sytuacji konfliktowej, w której występują strony dążące do przeciwnych celów. Strony te zwykło nazywać się graczami, a wynik konfliktu (czyli gry) – wygraną jednej ze stron. W grze strategicznej jedyną informacją, jaką dysponuje gracz, jest znajomość strategii wszystkich graczy oraz funkcji wypłat.

Przez pojęcie strategii należy rozumieć regułę określającą wybór poszczególnych ruchów w grze przez gracza. Funkcja wypłat natomiast jest funkcją przyporządkowującą danemu graczowi wynik gry w zależności od zastosowanych przez wszystkich graczy strategii (por. M. Siudak [7]).

Celem gry towarzyskiej jest wygrana. W grach, które opisują zjawiska ekonomiczne, jest to bardziej skomplikowane, zarobić można w nich trochę mniej lub trochę więcej. Spór dotyczy tu przede wszystkim tego, ile biorący udział w grze mogą zarobić. Kiedy wypłaty graczy mierzy się sumą uzyskanych pieniędzy, sytuacja jest prosta, ale czasem sytuacja jest bardziej skomplikowana. Jak uwzględnić w „wypłacie” taką sytuację: zarobiłem trochę mniej, ale zachowałem się przyzwoicie?

W grach dwuosobowych o sumie zerowej każdy z graczy ma strategię optymalną. Sytuacje najczęściej spotykane w ekonomii zazwyczaj nie mają sumy zerowej ani nawet stałej, tzn. od strategii zastosowanych przez graczy zależą nie tylko wypłaty poszczególnych graczy, ale także ich suma. Jako pierwszy, który badał gry o dowolnej sumie i udowodnił, że każda taka gra (ze skończoną liczbą strategii

każdego gracza) ma równowagę (najlepsze rozwiązania dla wszystkich uczestników gry) jest ubiegłoroczny laureat Nagrody Nobla John. Drugi z ubiegłorocznych noblistów, Reinhard Selten, wprowadził pojęcie równowagi doskonałej.

Podstawowym elementem gry w postaci rozwiniętej jest tzw. drzewo. Jest to układ strzałek, jak pokazano przykładowo na rysunkach 1 i 2. Każda strzałka na rysunku odpowiada podjęciu decyzji przez jednego gracza. Punkty leżące na początku i końcu każdej strzałki nazywają się wierzchołkami i opisują pozycję w grze (są to punkty *a, b, c, d, e, f, g*). Liczby w nawiasach, oddzielone średnikami, oznaczają wygrane: pierwsza – wygrana gracza 1, druga – wygrana gracza 2. Rozpoczynający grę gracz 1 może wybrać pozycję *b* lub *c*. Gracz 2 z tych pozycji może wybrać posunięcia z *b* do *d* lub *e* albo z *c* do *f* lub *g*. Ten opis jest bardzo prosty, niemniej jednak obrazuje ideę teorii gier. Gracz nr 1 stoi przed wyborem, czy wybrać drogę prowadzącą do *b* (czyli wariant bardziej ostrożny, ale zapewniający minimum wygranej na poziomie równym 1), czy zaryzykować i wybrać drogę prowadzącą do *c*, która może zapewnić wygraną na poziomie równym 2 (punkt *f*), ale jednocześnie musi liczyć się z faktem, że może nic nie osiągnąć (punkt *g*).

Współczesny matematyczny model konfliktu interesów – teorii gier – przypisuje się ogólnie von Neumanowi. Książka von Neumana i Morgensterna „Theory of Games and Economic Behaviour” spowodowała prawdziwy przełom w myśli ekonomicznej. Pomimo tego teoria gier nie była powszechnie wykorzystywaną metodą w naukach ekonomicznych. Za jednego z pierwszych, który włączył zasadę maksimum-minimum, jak też zasadę minimaksimum (potem też i inne kryteria decyzyjne) do modeli decyzyjnych, określających zarządzanie przedsiębiorstwem, uważa się McInnerneya [3]. Przełamał on w ten sposób stan zwątpienia co do możliwości korzystnych zastosowań teorii gier w rolnictwie. Były to między innymi modele decyzji w warunkach nieznajomości cen i kosztów, modele rozwijania współpracy farmerów, wprowadzania innowacji, przetargu, modele związane z nieprzewidywalnością pogody i inne. Wszystkie te aplikacje J.L. Dillon [2] ocenił negatywnie jako upraszczające zagadnienia i dające zbyt małe korzyści. Jedynie „grze przeciw naturze” dał on szansę na większe znaczenie praktyczne. W ostatnich latach sformułowano wiele modeli w różny sposób stosujących teorię gier w polskim rolnictwie, z wykorzystaniem różnych kryteriów celu stosowanych w tej teorii. Przeglądu tych aplikacji dokonał S. Jabłonowski [4] w swojej pracy doktorskiej.

Dwuosobowa gra o sumie zero (gry z naturą)

W każdej grze z naturą musimy mieć zadaną albo **funkcję straty**, określającą stratę decydenta, albo też **funkcję efektywności**, określającą jego korzyść. Nie ma jednak potrzeby oddzielnego rozpatrywania gier z zadaną **funkcją straty** i gier z zadaną **funkcją efektywności**. Wystarczy za podstawę przyjąć jedną z tych funkcji (por. T. Marszałkowicz [5]). Rozważmy na praktycznym przykładzie problem

wyboru jednej działalności z trzech alternatywnych działalności przy pięciu różnych stanach natury (typach pogody).

W tabeli 1 przedstawiono wartości produkcji (F_{ij}) w zł z ha dla trzech różnych upraw (A_j), przy pięciu różnych stanach natury (N_i). Zakładamy, że nie istnieją żadne inne ograniczenia uprawy tych roślin, poza obszarem gospodarstwa, jak też, że wybór ograniczony jest do tych trzech upraw. Jako kryterium celu przyjmujemy maksymalizację wartości produkcji. Plan układamy dla przyszłego roku i nie jesteśmy w stanie przewidzieć, jaki będzie stan pogody. Musimy jednak zdecydować się na wybór optymalnej decyzji. W zależności więc od wariantu decyzji i zaistniałych już po podjęciu decyzji warunków klimatycznych otrzymamy określone przychody. Wybór optymalnej decyzji jest równoważny wyborowi optymalnej strategii w grze z naturą z określoną funkcją efektywności. Wynik podjętej decyzji zależy od stanu natury zaistniałego w okresie realizacji przedsięwzięcia.

Kryteria decyzyjne

Znanych jest kilka podstawowych kryteriów decyzyjnych, które mogą być stosowane w zależności od charakteru sytuacji decyzyjnej prowadzącej do modelu gry z naturą. Prezentując kryteria, zakładamy, że zbiory decyzji i stanów natury są skończone. W niniejszym artykule przedstawimy podstawowe kryteria decyzyjne dotyczące wyboru strategii (uprawy w gospodarstwie rolniczym) przy nieznanym *a priori* typie pogody. Dla lepszego zrozumienia kryteria te omówimy na podstawie wyboru strategii czystej (wyboru jednej uprawy spośród wielu innych).

Tabela 1.

Wartość produkcji w zł na ha dla różnych upraw w zależności od typu przebiegu pogody

Stan natury (i)	Strategia (j)			$\max F_{ij}(j)$
	uprawa żyta	uprawa pszenicy	uprawa rzepaku	
	A_1	A_2	A_3	
N1 – typ pogody A	660	820	690	820
N2 – typ pogody B	660	880	880	880
N3 – typ pogody C	720	780	940	940
N4 – typ pogody D	830	780	770	830
N5 – typ pogody E	780	630	610	780
$\min F_{ij}$	660	630	610	–
(i)				

gdzie: F_{ij} – oznacza wartość produkcji w zł przy N_i -tym typie pogody i A_j -tej uprawie, dla $i = 1, \dots, 5$; $j = 1, 2, 3$.

Kryterium maksimum i minimaksimum (Walda)

Kryterium to określa skrajnie pesymistyczną strategię decydenta (decyzję). Zakłada ona bowiem, że decydent powinien stosować najostrożniejszą strategię, będącą jego najlepszą strategią na najbardziej niekorzystny stan natury. Przy stosowaniu zasady maksimum jako strategię optymalną przyjmujemy taką strategię A_j , dla której:

$$F_{ij}(s) = \max_j(\min_i F_{ij}) \quad (2)$$

gdzie:

F_{ij} – oznacza wartość przyjętego kryterium celu przy i -tym stanie natury dla j -tej strategii ($i = 1, \dots, I; j = 1, \dots, J$),

$F_{ij}(s)$ – oznacza najwyższą gwarantowaną wartość przyjętego kryterium celu, jaką co najmniej osiągniemy niezależnie od tego, jaki wystąpi stan natury,

I – oznacza liczbę wyodrębnionych stanów natury,

J – oznacza liczbę przyjętych strategii.

Wracając do przykładu zamieszczonego w tabeli 1, widzimy, że wybierając uprawę żyta, osiągniemy co najmniej 660 zł/ha, uprawę pszenicy – co najmniej 630 zł/ha, uprawę rzepaku – co najmniej 610 zł/ha. A więc z punktu widzenia zasady maksimum optymalną strategią czystą będzie uprawa żyta. Wybierając do realizacji uprawę rzepaku, moglibyśmy przy korzystnym stanie natury (typie pogody) uzyskać 940 zł/ha, a więc więcej niż w najkorzystniejszym przypadku dla żyta (830 zł/ha). W przypadku natomiast niekorzystnego przebiegu pogody uzyskalibyśmy tylko 610 zł/ha.

Gdyby natomiast przedmiotem naszego wyboru było określenie najniższych kosztów w najgorszych warunkach, wówczas moglibyśmy zastosować zasadę minimaksimum. Przy stosowaniu zasady minimaksimum jako strategię optymalną przyjmujemy taką strategię A_j , dla której:

$$F_{ij}(s) = \min_j(\max_i F_{ij}) \quad (3)$$

gdzie:

$F_{ij}(s)$ – oznacza najniższą gwarantowaną wartość przyjętego kryterium celu. Pozostałe oznaczenia jak w równaniu (2).

Wybór strategii zgodnie z zasadą maksimum lub w przypadku kosztów zasadą minimaksimum opiera się na założeniu, że człowiek odznacza się **awersją do ryzyka**. Zakłada się, że człowiek woli mieć możliwość uzyskania nawet niższej wartości maksymalnej produkcji lub zysku, byle tylko mieć zagwarantowaną najwyższą ich wartość minimalną.

Kryterium minimaksimum i kryterium maksiminimum określają preferencje dla takich decyzji, z którymi związane jest najmniejsze ryzyko, a więc jego stosowanie jest wyrazem zdecydowanej awersji do ryzyka. W niektórych sytuacjach decyzyjnych jest to oczywiście uzasadnione. Niekiedy jednak stosowanie tego kryterium nie ma sensu. O ile stosowanie zasady maksiminimum (lub przy minimalizacji kryterium celu zasady minimaksimum) jest strategią pesymistyczną, to wybór takiej strategii, która daje możliwość osiągnięcia (ale bez gwarancji osiągnięcia) maksymalnej wartości, jest strategią optymistyczną. Dlatego też niekiedy proponuje się kierować średnią ze strategii pesymistycznej i optymistycznej (por. W. Sadowski [8]). Dla naszego przykładu liczbowego zamieszczonego w tabeli 1 kryterium to wynosi: dla $A_1 = 745$ (średnia z 660 i 830), $A_2 = 755$ (średnia z 630 i 880), $A_3 = 775$ (średnia z 610 i 940). Najlepszą strategią optymalną ze strategii pesymistycznej i optymistycznej jest – jak widać – strategia A_3 .

Kryterium Hurwicza

Zaproponowane przez L. Hurwicza kryterium decyzyjne zakłada, że decydent przy podejmowaniu decyzji uwzględnia ocenę swego pesymizmu w stosunku do przewidzianych stanów natury. Wskaźnikiem (oceną) pesymizmu jest liczba spełniająca warunek $0 < \alpha < 1$. Skrajny optymizm (kompletny brak pesymizmu) oznacza przyjęcie $\alpha = 0$, natomiast $\alpha = 1$ oznacza skrajny pesymizm. Kryterium Hurwicza określa jako optymalną tę decyzję, która maksymalizuje średnią ważoną przewidywanych najmniejszej i największej wartości produkcji z wagami odpowiednio: $1 - \alpha$.

$$F_{ij}(w) = \max_j (\min_i F_{ij} + (1 - \alpha) \max_i F_{ij}) \quad (4)$$

gdzie:

$F_{ij}(w)$ – oznacza maksymalną średnią ważoną wartość przyjętego kryterium celu,

$1 - \alpha$ – są danymi wagami.

Pozostałe oznaczenia jak w równaniu (2).

Gdy $\alpha = 0$, kryterium Hurwicza pokrywa się ze strategią optymistyczną, która zaleca maksymalizację wartości maksymalnych kryteriów celu dla wszystkich stanów natury, a więc odpowiadające bardzo niepewnym wynikom. Jeżeli $\alpha = 1$, kryterium Hurwicza pokrywa się z kryterium Walda, które zaleca maksymalizację minimum spodziewanych kryteriów celu dla wszystkich stanów natury (kryterium pesymistyczne, zachowawcze).

Na podstawie danych zawartych w tabeli 1 wyznaczymy optymalną strategię za pomocą kryterium Hurwicza.

$$A_{\text{opt}} = \max (660 \cdot 0,5 + 830 \cdot 0,5; 630 \cdot 0,5 + 880 \cdot 0,5; 610 \cdot 0,5 + 940 \cdot 0,5)$$

$$A_{\text{opt}} = 775$$

Tabela 2.

Wybór optymalnej decyzji za pomocą kryterium Hurwicza, przyjmując wskaźnik pesymizmu = 0,5

Stan natury (<i>i</i>)	Strategia (<i>j</i>)		
	uprawa żyta	uprawa pszenicy	uprawa rzepaku
	A ₁	A ₂	A ₃
N ₁ – typ pogody A	660	820	690
N ₂ – typ pogody B	660	880	880
N ₃ – typ pogody C	720	780	940
N ₄ – typ pogody D	830	780	770
N ₅ – typ pogody E	780	630	610
min F_{ij} (<i>i</i>)	660	630	610
max F_{ij} (<i>i</i>)	830	880	940
max F_{ij} (<i>w</i>)	745	755	775
<i>j</i>			

Przy wykorzystaniu kryterium Hurwicza otrzymaliśmy optymalną strategię A₃. Podstawowym zarzutem, który wysuwa się pod adresem Hurwicza, jest całkowicie arbitralny, subiektywny wybór wskaźnika pesymizmu. Niektórzy autorzy sugerują ominięcie tego problemu poprzez znalezienie dostatecznie dużego zbioru rozwiązań odpowiadających różnym wartościom wskaźnika pesymizmu (por. A. Miklewski [6]). Należy przyznać, że obecna technika komputerowa pozwala w krótkim czasie dokonać tego typu obliczeń. Pozostaje kwestia wyboru jednego rozwiązania spośród *k*-tych uzyskanych rozwiązań.

Kryterium Savage'a

Kryterium to oparte jest na kryterium minimaxowym, stosowanym jednak nie bezpośrednio do poszczególnych wartości kryterium celu uzyskiwanych przy *i*-tym stanie natury, lecz do tzw. funkcji wyrażającej skutki błędnych decyzji dla poszczególnych stanów natury. W przypadku maksymalizacji kryterium celu funkcję strat alternatywnych oblicza się następująco:

- dla każdego *i*-tego stanu natury wyznaczamy macierz strat alternatywnych,
- funkcja strat alternatywnych zdefiniowana jest następująco:

$$F'_{ij} = \max_j F_{ij} - F_{ij} \quad (5)$$

gdzie:

F'_{ij} – oznacza wartość strat alternatywnych dla każdego *i*-tego stanu natury; pozostałe oznaczenia jak w równaniu (2).

Kryterium Savage'a określa jako optymalną tę strategię, która minimalizuje maksymalną stratę alternatywną, tzn. dla której zachodzi równość:

$$F_{ij}(s) = \min_j (\max_i F'_{ij}) \quad (6)$$

Oznaczenia jak w równaniach (2) i (5).

Tabela 3.

Macierz strat alternatywnych obliczona dla przykładu zamieszczonego w tabeli 1

Stan natury (<i>i</i>)	Strategia (<i>j</i>)		
	uprawa żyta	uprawa pszenicy	uprawa rzepaku
	A ₁	A ₂	A ₃
N ₁	160	0	130
N ₂	220	0	0
N ₃	220	160	0
N ₄	0	50	60
N ₅	0	150	170
max F'_{ij} <i>i</i>	220	160	170

Dla naszego przykładu zamieszczonego w tabeli 2 wyznaczamy dla każdego *i*-tego stanu natury max F'_{ij} :

dla N₁ = 820,

dla N₂ = 880,

dla N₃ = 940,

dla N₄ = 830,

dla N₅ = 780.

Korzystając ze wzoru (5), wyznaczamy macierz strat alternatywnych (żału – określenie często spotykane w polskiej literaturze).

Według kryterium Savage'a optymalną strategią jest strategia A₂ (uprawa pszenicy).

Kryterium Bayesa-Laplace'a

Powyższe kryteria decyzyjne dotyczyły wyboru strategii przy jednokrotnej realizacji. Natomiast przy wielokrotnej realizacji podjętej decyzji strategią optymalną jest taka, która charakteryzuje się najwyższą wartością średnią, ważoną częstością występowania poszczególnych stanów natury. Zasada takiego wyboru nosi nazwę zasady Bayesa-Laplace'a. Stosowanie zasady Bayesa-Laplace'a opiera się na założeniu, że poszczególne stany natury zachodzą ze znanymi prawdopodobieństwami (równanie 7):

$$F_{ij}(n) = \max_{j=1} (F_{ij} p_i) / p_i \quad i=1 \quad (7)$$

gdzie:

$F_{ij}(n)$ – oznacza najwyższą ze średnich ważonych wartości przyjętego kryterium celu obliczonego dla poszczególnych strategii,

Tabela 4.

Wartość produkcji w zł dla różnych strategii w zależności od stanu natury przy założeniu częstości występowania danego stanu natury

Stan natury (i)	Częstość występowania p_i	Strategia (j)		
		uprawa żyta A_1	uprawa pszenicy A_2	uprawa rzepaku A_3
N_1	0,05	660	820	690
N_2	0,20	660	880	880
N_3	0,50	720	780	940
N_4	0,20	830	780	770
N_5	0,05	780	630	610
$\max_j F_{ij}(n)$		730	795	865

Strategią optymalną jest strategia A_3 (uprawa rzepaku).

F_{ij} – wartość przyjętego kryterium celu przy i -tym stanie natury dla j -tej strategii ($i = 1, \dots, I; j = 1, \dots, J$),

p_i – częstość występowania i -tego stanu natury,

Kryterium Hodge'a-Lehmana

Kryterium Hodge'a-Lehmana jest kombinacją kryteriów:

- Walda,
- Bayesa-Laplace'a,
- Hurwicza.

Niech ($0 \leq \alpha \leq 1$) będzie danym wskaźnikiem pesymizmu (określonym analogicznie jak w kryterium Hurwicza). Zakładamy ponadto, że znane są prawdopodobieństwa $p_1, p_2, \dots, p_n$ poszczególnych stanów natury. Dla każdej strategii obliczamy następujące wartości:

$Q'_j = \max (\min F'_{ij})$ – jako kryterium maksiminimum, dla $j = 1, \dots, J$,

$Q''_j = \max F_{ij}(n)$ – jako kryterium Bayesa-Laplace'a, dla $j = 1, \dots, J$,

$Q_j = Q'_j + (1 - \alpha) Q''_j$, dla $j = 1, \dots, J$.

Kryterium Hodge'a-Lehmana określa jako optymalną tę strategię, dla której Q_j jest najmniejsze, tzn. dla której:

$$F_{ij}(r) = \min_j Q_j \quad (8)$$

gdzie:

$F_{ij}(r)$ – oznacza najniższą ze średnich ważonych wartości przyjętego kryterium celu obliczonego dla poszczególnych strategii.

Zwróćmy uwagę, że dla $\alpha = 1$ kryterium Hodge'a-Lehmana pokrywa się z kryterium maksiminimum (Walda), natomiast dla $\alpha = 0$ kryterium to pokrywa się z kryterium Bayesa-Laplace'a.

Wybór optymalnej strategii za pomocą kryterium Hodge'a-Lehmanna zilustrujemy na podstawie danych zamieszczonych w tabeli 1, przyjmując $\alpha = 0,5$, a prawdopodobieństwa dla poszczególnych stanów natury są takie same jak w kryterium Bayesa-Laplace'a (por. tabela 5).

Tabela 5.

Wybór optymalnej strategii za pomocą kryterium Hodge'a-Lehmanna

Stan natury (i)	Strategia (j)		
	uprawa żyta	uprawa pszenicy	uprawa rzepaku
	A_1	A_2	A_3
$N_1 = 0,05$	660	820	690
$N_2 = 0,20$	660	880	880
$N_3 = 0,50$	720	780	940
$N_4 = 0,20$	830	780	770
$N_5 = 0,05$	780	630	610
$\min F'_{ij}$	660	630	610
(i)	730	795	865
$\max F_{ij}(n)$			
(i)	659	713	738
$\min Q_j$			
j			

Optymalną decyzją jest strategia A_1 (uprawa żyta).

Podobnie jak w przypadku kryterium Hurwicza dyskusyjna jest kwestia określenia wartości wskaźnika pesymizmu.

Podsumowanie

Stosowanie różnych kryteriów decyzyjnych zaproponowanych przez różnych autorów dla określenia optymalnej strategii w tym samym problemie decyzyjnym prowadzi na ogół do różnych wyników. W każdym konkretnym przypadku powstaje zatem problem wyboru kryterium decyzyjnego.

Niewątpliwie najlepszym kryterium jest kryterium Bayesa-Laplace'a. Z formalnego punktu widzenia można go stosować jedynie wtedy, gdy posiadamy informacje o rozkładzie stanów natury. Ponadto stosowanie kryterium Bayesa-Laplace'a wymaga, aby również proces decyzyjny w ramach danej sytuacji problemowej był powtarzalny. Tylko wówczas bowiem ma miejsce działanie prawa wielkich liczb.

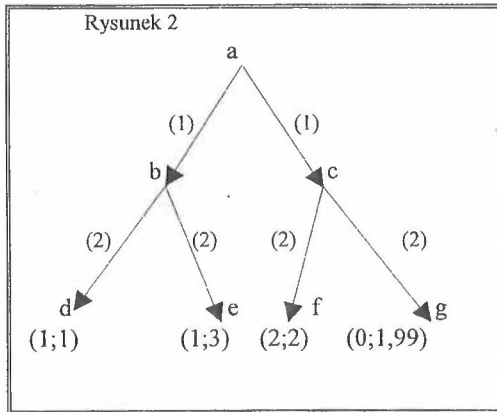
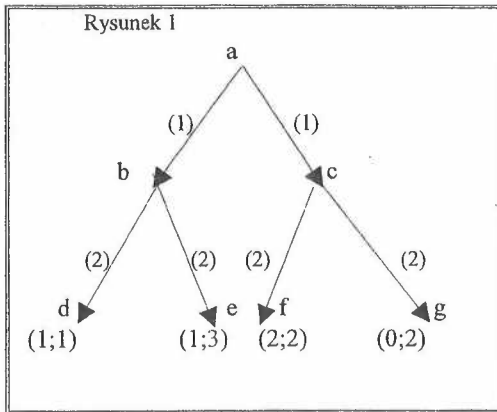
Przy pojedynczych, niepowtarzalnych decyzjach (jednorazowy problem decyzyjny) stosowanie kryterium Bayesa-Laplace'a na ogół nie jest zalecane, nawet jeśli stany natury są powtarzalne i można szacunkowo określić ich rozkład prawdopodobieństwa. Wtedy bardziej wskazane jest stosowanie kryterium Hodge'a-Lehmanna.

Znany jest rozkład *a priori* stanów natury, ale ponieważ decyzja jest niepowtarzalna, to uwzględnia się w pewnym zakresie kryterium maksimum. Możliwe jest wówczas stosowanie kryterium Hurwicza.

W przypadku niepowtarzalnego procesu decyzyjnego (a więc decyzji jednorazowych) i braku informacji o rozkładzie stanów natury najwłaściwsze jest stosowanie kryterium maksimum lub kryterium Savage'a. Można stosować kryterium Hurwicza, chociaż należy to czynić bardzo ostrożnie ze względu na całkowitą niepewność co do stanów natury i subiektywnie przyjmowany wskaźnik pesymizmu.

Literatura

- DOWGIAŁŁO Z. 1992: Niepewność i ryzyko w działalności przedsiębiorstwa rolniczego. Wybrane problemy. PWN, Warszawa.
- DILLON J. L. 1962: Applications of Game Theory in Agricultural Economics. Review and Regiem, *Australian J. Agr. Econ.*
- McInnerneya 1967: Maximin Programming – An Approach to Farm Planning Under Uncertainty, *J. Agric. Econ.*, vol. 18, no 2, pp. 279–289.
- JABŁONOWSKI S. 1993: Zagadnienie ryzyka w rolnictwie w liniowym modelu optymalizacyjnym. Praca doktorska. Warszawa.
- MARZAŁKOWICZ T. 1986: Metody programowania optymalnego w rolnictwie. PWE, Warszawa.
- MIKLEWSKI A. 1992: Teoria gier w planowaniu produkcji przedsiębiorstwa rolniczego a problem ryzyka. PWN, Warszawa.
- SIUDAK M. 1989: Badania operacyjne. Wydawnictwo Politechniki Warszawskiej, Warszawa.
- SADOWSKI W. 1973: Teoria podejmowania decyzji, PWN. Warszawa.
- WIECZOREK A. 1995: Teoria gier w kilku kawałkach. *Życie Gospodarcze* nr 4.



Rysunek 1.

Źródło: A. Wieczorek: Teoria gier w kilku kawałkach. *Życie Gospodarcze* nr 4 z 22 stycznia 1995 roku, s. 56.

Methods including risk in decisive models based on game theory

Abstract

This is a comparative analysis of most frequent types of decision made under conditions of uncertainty or risk and their usefulness in economic and agricultural research. Frequently we have to decide having incomplete knowledge or knowing that the outcome of these decisions is uncertain. Here the decision making process is considered as an evaluation of alternative decisions under alternative states of nature and the ever present problem of uncertainty. In the introduction there is a

precise definition of risk and uncertainty and the differences between them. There is a number of different approaches to reach a suitable decision having and not having information as to the probabilities of different states of nature. The choice of a single strategy in linear models was made according to the maximax and maxmin criterion of Hurwicz, Savage, Bayes-Laplace and Hodge-Lehmann. These criteria were applied for the same basic data consisting of three grains in five levels of weather.

Wybrane metody statystyczne usprawniające efektywność badań w rolnictwie i gospodarce żywnościowej

Wybrane zagadnienia dotyczące rolnictwa i gospodarki żywnościowej

Artykuły żywnościowe stanowiły przez cały okres powojenny ważną pozycję w polskim handlu zagranicznym, zwłaszcza w eksporcie; handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi podlegał przez cały ten okres głębokim zmianom. Rozmiary tego handlu kształtowane są obecnie przez sytuację podaży-popytu na krajowym rynku żywnościowym, zmiany na rynku światowym oraz regulacje w zakresie eksportu i importu. Do rozwoju handlu zagranicznego, w tym i handlu artykułami żywnościowymi, przyczyniło się po 1989 roku zniesienie w naszym kraju monopolu na prowadzenie tego typu działalności gospodarczej. Ustawa Prawo celne z 1989 roku – wraz z późniejszymi zmianami – stanowi, że *„obróć towarowy z zagranicą dozwolony jest każdemu na równych prawach z zachowaniem warunków i ograniczeń określonych w przepisach prawa i normach międzynarodowych”*. W rezultacie tej ustawy od 1990 roku wzrasta udział sektora prywatnego w obrotach handlu zagranicznego.

Eksport artykułów rolno-spożywczych kształtował się różnie w ostatnich latach. Po dwukrotnym wzroście w latach 1986–1991 nastąpił gwałtowny spadek eksportu w latach 1992–1993, będący następstwem suszy w roku 1992, która spowodowała spadek produkcji roślinnej, a co za tym idzie i zwierzęcej. Natomiast rok 1994 odznaczał się wysoką dynamiką wzrostu eksportu żywnościowego, mimo znacznego spadku produkcji rolniczej w kraju. Do zwiększenia eksportu przyczyniło się ożywienie eksportu do państw byłego Związku Radzieckiego i w pewnym stopniu poprawa koniunktury w krajach rozwiniętych, przede wszystkim w krajach Unii Europejskiej.

Na strukturę handlu zagranicznego żywnością mają wpływ określone grupy produktów rolno-spożywczych. Ze względu na stopień przetworzenia produkty te podzielono na trzy grupy:

- surowce rolnicze, np. zboża, ziemniaki, owoce, warzywa, jak również żywe zwierzęta,
- produkty wstępnie przetworzone, np. mięso, masło, wędliny,

– wyroby wysoko przetworzone, np. wyroby cukiernicze, makarony, lody.

Największy procent w całości eksportu żywności stanowią artykuły wstępnie przetworzone. Równocześnie udział w eksporcie produktów o największym stopniu przetworzenia z roku na rok się powiększa. Produkty żywnościowe można podzielić na:

- artykuły pochodzenia roślinnego;
- artykuły pochodzenia zwierzęcego.

Jeśli chodzi o produkty pochodzenia roślinnego, to Polska występuje na rynkach światowych jako ważny ich eksporter. Duży udział w eksporcie mają owoce oraz ich przetwory, a wśród nich jabłka, owoce jagodowe, zagęszczone soki owocowe oraz mrożonki. Nieco mniejszy udział mają warzywa i ich przetwory, a wśród nich główną pozycję zajmują: cebula, ziemniaki, warzywa mrożone i konserwowe. Głównymi odbiorcami tych produktów są kraje Unii Europejskiej, a w szczególności Holandia, RFN i Wielka Brytania [4].

W ostatnich latach obserwuje się w Polsce załamanie eksportu nasion roślin oleistych, czego przyczyną było m.in. zmniejszenie się w Polsce zasobów rzepaku oraz ciągły wzrost krajowego popytu na tłuszcze roślinne.

Nieznaczny wpływ na handel zagraniczny miał eksport zbóż, gdyż susza spowodowała pod koniec 1992 roku konieczność importu zbóż z zagranicy. Ważną pozycję w eksporcie roku 1994 zajmował cukier, którego głównym odbiorcą była Rosja.

Jeśli chodzi o artykuły pochodzenia zwierzęcego, to najważniejszą pozycję w polskim eksporcie zajęły produkty mleczarskie, zwierzęta żywe oraz mięso i przetwory mięsne. Duży udział w eksporcie tych produktów mają produkty mleczarskie, mimo że ich eksport zmniejszył się na skutek spadku eksportu mleka w proszku. Zmniejszył się również eksport masła, za to nastąpił dynamiczny (prawie siedmiokrotny) wzrost eksportu serów i twarogów.

Eksport zwierząt żywych zajmuje drugą pozycję w grupie towarów pochodzenia zwierzęcego. Ich odbiorcami są głównie Włochy i Niemcy.

W obrotach zagranicznych mięsem i podrobami jadalnymi nastąpiła przewaga importu nad eksportem. W eksporcie mięsa główny rynek stanowią Niemcy. Systematycznie zmniejsza się eksport mięsa drobiowego, a mimo to jego rozmiary są duże. Rośnie natomiast, zwłaszcza do Niemiec, eksport ryb i ich przetworów.

Polskie artykuły żywnościowe mimo dość znacznego eksportu nie są konkurencyjne na rynkach światowych. Wynika to głównie z faktu, iż Polska nie w pełni wykorzystuje zasoby, jakimi dysponuje, tj. stosunkowo dużą powierzchnię użytków rolnych i znaczną liczbę pracowników rolnych. Ponadto, zbyt mała jest mechanizacja gospodarstw rolnych. Produkcja żywności nie spełnia też często jakościowych oczekiwań zagranicznych odbiorców naszych produktów rolno-spożywczych. Przez wiele lat ziemia w Polsce była i jest nadal dosyć intensywnie uprawiana w celu wyprodukowania jak największej ilości produktów rolniczych bez względu na ich

jakość. Od wielu lat występuje też zjawisko zmniejszania się zasobów ziemi użytkowanej rolniczo przy równoczesnym wzroście powierzchni odłogów. Inną przyczyną małej produktywności ziemi jest to, iż przeważająca część obszaru użytków rolnych znajduje się w gospodarstwach chłopskich o powierzchni 3–10 ha, natomiast niewiele jest gospodarstw dużych, powyżej 15 ha. Małe gospodarstwa rolne nastawione są na samowystarczalność konsumpcyjną. Innym problemem jest fakt, iż gospodarstwa te nie są wyspecjalizowane, lecz nastawione na produkcję wielokierunkową. Na niewielką efektywność małych gospodarstw rolnych mają także wpływ następujące czynniki:

- niski stopień ich zmechanizowania,
- występująca niekiedy dwuzawodowość ich użytkowników,
- nadmierne nakłady pracy, energii, nawozów mineralnych, pasz itp.

Kolejnym problemem, który wpływa na małą konkurencyjność polskich produktów żywnościowych na światowym rynku rolno-spożywczym, jest ich jakość. Wynika to z faktu zanieczyszczeń ekologicznych powietrza, gleby, wody oraz nadeksploatacji zasobów naturalnych, tj. gleby, wody, lasów, łowisk itp., co obniża jakościowy i ilościowy skład substancji odżywczych, zwiększa zanieczyszczenie substancjami toksycznymi (metale ciężkie, azotany, azotyny itp.). Oprócz tego niska jakość produktów spożywczych wynika z mikrobiologicznych zanieczyszczeń żywności spowodowanych nieprzestrzeganiem zasad czystości podczas ich produkcji i przechowywania.

Mimo dużego zanieczyszczenia środowiska mamy jeszcze w kraju regiony o niskim stopniu degradacji ekologicznej, w których wytwarzanie „zdrowej żywności” w gospodarstwach ekologicznych w skali makro jest możliwe (głównie w województwach białostockim, suwalskim, łomżyńskim, ostrołęckim). Właśnie w gospodarstwach ekologicznych upatruje się szansę dla rozwoju produkcji zdrowej żywności, a co za tym idzie i handlu zagranicznego tymi artykułami żywnościowymi. W Polsce nad rozwojem rolnictwa ekologicznego czuwa stowarzyszenie EKOLAND, które współpracuje z IFOAM (Międzynarodowa Fundacja Rolnictwa na Rzecz Rolnictwa Ekologicznego). W 1992 roku było 97 gospodarstw (o łącznym obszarze 1000 ha) mających atest EKOLANDU i 201 gospodarstw ubiegających się o taki atest.

Wzrost liczby gospodarstw ekologicznych może wpłynąć nie tylko na strukturę eksportu artykułów żywnościowych, ale ma daleko idące konsekwencje w ochronie środowiska oraz gleby przed degradacją, co umożliwi korzystanie w przyszłych latach z tych użytków rolnych równie efektywnie.

Tak więc, mimo aktualnie zbyt małej konkurencyjności naszych artykułów żywnościowych, mamy szansę przy zmianie polityki rolnej na większe wejście na światowy rynek rolno-spożywczy. Droga do tego będzie integracja małych, nieekonomicznych gospodarstw indywidualnych, postęp techniczno-rolniczy, przygotowanie zawodowe rolników oraz zwiększenie zasięgu rolnictwa ekologicznego, szczególnie na terenach o niewielkim skażeniu środowiska.

Wykorzystanie metod matematycznych i statystycznych w badaniach eksperymentalnych

W kontekście powyższych rozważań warto wskazać na właściwe planowanie i realizację badań, zwłaszcza w dziedzinach wykorzystujących technikę eksperymentalną jako główne narzędzie poznawcze, co spowodowało dynamiczny rozwój badań naukowych, które mogą być i są wykorzystane m.in. dla potrzeb rolnictwa i gospodarki żywnościowej.

Rozwój statystyki matematycznej i teorii eksperymentu umożliwia obiektywne wnioskowanie oraz sformułowanie pewnych optymalnych reguł, precyzujących w jaki sposób zaplanować eksperyment, aby przy ograniczonych nakładach otrzymać możliwie wiarygodne wyniki i wyciągnąć właściwe wnioski. W ciągu ostatnich dwudziestu pięciu lat powstało wiele opracowań dotyczących zagadnień metodologii badań, często ukierunkowanych na potrzeby określonych dyscyplin naukowych, których autorami są wybitni statystycy, matematycy, informatycy, ekonomiści itp.

Już w czasach starożytnych istniały dwa przeciwstawne kierunki filozoficznej teorii poznania świata: racjonalizm i empiryzm.

Racjonalizm uznawał za główne źródło poznania rozum, negując znaczenie doświadczenia.

Empiryzm zaś doceniał poznanie na bazie doświadczenia, a rozum służył do klasyfikacji wiedzy zdobytej na drodze doświadczenia. Współczesna nauka jest systemem teoretycznym obejmującym *empiryczną podstawę*, uwzględniającą fakty dotyczące zjawisk zachodzących w obiektywnej rzeczywistości i związki istniejące między nimi, oraz *teoretyczną obudowę*, zawierającą zbiór ogólnych prawidłowości rządzących wspomnianą rzeczywistością. Wśród wielu dyscyplin naukowych są takie, które preferują racjonalizm, np. matematyka, oraz takie, które bazują głównie na eksperymentach i tutaj należy wymienić m.in. zastosowania w rolnictwie i technologii żywności. Badania empiryczne nie mogą jednak stanowić celu samego w sobie, muszą one służyć wnioskowaniu, uogólnieniu i budowie nowych systemów teoretycznych.

W metodologii badań wyróżnia się dwa sposoby badań:

- 1) obserwację,
- 2) eksperyment (doświadczenie).

W metodzie obserwacyjnej badacz przyjmuje dane zjawisko w takiej postaci w jakiej ono się pojawiło, uwzględniając jego przebieg i warunki, w jakich miało miejsce, stosując także technikę wywiadu lub ankietowania. Z tej metody korzysta się w badaniach prowadzonych na dużą skalę. Metoda ta wymaga stosowania skomplikowanych metod statystycznych i matematycznych, bez których wnioskowanie o badanym zjawisku byłoby niemożliwe.

Eksperyment (*doświadczenie*) to metoda badania naukowego, która celowo wywołuje zjawisko w określonych warunkach dla zbadania jego przebiegu. Ekspe-

rymenty można podzielić na ilościowe i jakościowe. Celem eksperymentu ilościowego jest zebranie materiału liczbowego, pozwalającego porównać wpływ badanych czynników na dane zjawisko oraz ustalenie współzależności w ich działaniu. Z punktu widzenia statystyki matematycznej otrzymane wyniki pomiarów tworzące próbę z określonej populacji pozwalają wnioskować o ilościowych parametrach tych populacji.

Możemy mówić o eksperymentach: *pozytywnym* oraz *negatywnym*.

Eksperyment pozytywny polega na weryfikacji hipotezy o istnieniu określonej zależności i pozwala uznać daną zależność za prawdziwą w sensie określonego z góry prawdopodobieństwa (nigdy zaś nie udowodni on określonej hipotezy zależności z pewnością równą 100%).

Eksperyment negatywny ma podważyć ogólnie przyjmowaną zasadę. Rozstrzyga on problem w sposób ostateczny, obalając postawioną hipotezę lub zasadę ogólną. Eksperyment negatywny ma mniejsze znaczenie dla postępu i rozwoju nauki, eliminuje bowiem fałszywe, ale nie powoduje powstawania nowych zasad i praw.

Metody matematyczne i statystyczne służące wnioskowaniu na podstawie doświadczeń objęte są tzw. teorią eksperymentu, która zawiera trzy grupy tematyczne:

- 1) modelowanie matematyczne,
- 2) planowanie eksperymentu,
- 3) analizę wyników zrealizowanego eksperymentu.

Charakter badań w rolnictwie i gospodarce żywnościowej bywa różnorodny, stąd można uwzględnić różnego typu eksperymenty służące tej gospodarce.

Doświadczeniem metodycznym będzie takie, którego celem są metody pomiarowe i badawcze. Będzie ono służyć opracowaniu nowych technik analitycznych, przystosowaniu metody do nowych warunków, wyborowi metody bardziej przydatnej dla danego zagadnienia itp.

Doświadczenie optymalizacyjne będzie miało na celu odpowiedni wybór procesu technologicznego, umożliwiającego uzyskanie żadanego efektu, np. minimalizację kosztów, maksymalizację zysków itp. Przykładem takiego doświadczenia może być eksperyment, w którym uwzględniano różne temperatury i czas przy przygotowywaniu półproduktów, np. kotletów, które zapewniały uzyskanie największej masy gotowego wyrobu.

Doświadczenie czynnikowe ma ustalić zmiany zachodzące w badanych jednostkach eksperymentalnych przy uwzględnieniu wpływu oddziaływania jednego lub większej liczby czynników, stąd będzie tutaj mowa o doświadczeniach jednoczynnikowych lub wieloczynnikowych.

Doświadczenie regresyjne ma na celu określenie współzależności zjawisk, cech. Przedmiotem takiego doświadczenia jest ilościowe scharakteryzowanie badanej współzależności poprzez wyznaczenie odpowiedniej funkcji matematycznej opisującej te zależności.

W rezultacie różnego charakteru doświadczeń powstaje konieczność stosowania różnych metod statystycznych do interpretacji otrzymanych wyników. I tak, w doświadczeniach optymalizacyjnych stosowane są metody programowania matematycznego, w doświadczeniach czynnikowych statystyczne testy istotności, a w doświadczeniach regresyjnych metody analizy korelacji i regresji.

Skala badań eksperymentalnych może być różna, stąd prowadzone doświadczenia mogą mieć charakter laboratoryjny (w laboratoriach badawczych w ściśle określonych warunkach), mogą być doświadczeniami półtechnicznymi (wykonywane w specjalnych jednostkach badawczych) oraz doświadczeniami realizowanymi na skalę przemysłową (wykonywane w warunkach normalnych, produkcyjnych).

Warto podkreślić, że w wielu sytuacjach przeprowadzenie doświadczeń na skalę przemysłową jest konieczne, może bowiem się zdarzyć, iż nowe metody, opracowane na podstawie badań laboratoryjnych lub półtechnicznych, po wprowadzeniu do praktyki produkcyjnej okażą się „błędem w sztuce”, nie dając spodziewanych efektów ekonomicznych bądź nawet przynosząc straty. Eksperyment wymaga starannego opracowania planu działania, który obejmuje:

- sprecyzowanie hipotezy merytorycznej,
- ustalenie modelu doświadczenia,
- dobór odpowiednich metod statystycznych.

Hipoteza merytoryczna jest to twierdzenie dotyczące określonego zagadnienia, sformułowane na podstawie wiedzy z danego zakresu oraz wyników dotychczasowych badań, wymagające eksperymentalnego sprawdzenia, czyli tzw. weryfikacji. Eksperymentator powinien ustalić liczbę i rodzaj badanych cech dla jednostek eksperymentalnych, a także warunki zewnętrzne, w jakich ma być przeprowadzone doświadczenie, określić model i technikę prowadzenia doświadczenia.

Wybór charakteru doświadczenia pociąga za sobą dobór określonych metod statystycznych umożliwiających prawidłowe wnioskowanie. Aby wyniki doświadczenia mogły być zastosowane w analizie statystycznej, muszą być reprezentatywne w stosunku do populacji, tzn. musi być zapewniona odpowiednia liczba obserwacji, losowy ich dobór, odpowiednia liczba obiektów reprezentujących badany czynnik itp. Analityczne metody pomiarowe powinny spełniać kilka kryteriów: mieć odpowiedni próg czułości, właściwą precyzję oraz zapewniać dokładność metody.

W doświadczeniach z zakresu nauki o żywności i żywieniu w obiektach gospodarki żywnościowej stosowane są m.in. następujące typy modeli:

- 1) jedna badana cecha – jeden czynnik doświadczalny,
- 2) kilka badanych cech – jeden czynnik doświadczalny,
- 3) jedna badana cecha – kilka czynników doświadczalnych,
- 4) kilka badanych cech – kilka czynników doświadczalnych [1, 2].

W każdym z podanych typów modeli obiekty odpowiadające poziomom lub wartościom badanego czynnika i jednostkom doświadczalnym mogą być różnie

przyporządkowane, tworząc różne układy doświadczalne. Najczęściej są tu stosowane następujące układy doświadczalne:

- 1) układ klasyfikacji pojedynczej,
- 2) układ blokowy,
- 3) układ kolumnowo-wierszowy.

Tego typu doświadczenia pozwalają ustalić istotne różnice między badanymi obiektami.

W celu oceny współzależności cech, zjawisk i opisanie jej za pomocą odpowiednich funkcji matematycznych konieczne jest przeprowadzenie doświadczeń inaczej zaplanowanych. W takim doświadczeniu występuje jedna cecha wyróżniona jako zmienna niezależna „ X ” i druga cecha badana, wyróżniona jako zmienna zależna „ Y ”. W przypadku badania kilku cech mówimy o modelu regresji wielorakiej. Dla uzyskania dobrego oszacowania współzależności liczebność pomiarów badanych cech powinna być odpowiednio duża, zaleca się, aby wynosiła co najmniej kilkadziesiąt obserwacji [3].

Interpretacja wyników doświadczeń badających współzależność pomiędzy zmienną zależną i jedną lub kilkoma zmiennymi niezależnymi wiąże się z zagadnieniami korelacji i regresji. Regresja przedstawia współzależność badanych zmiennych analitycznie w postaci równania, określającego zmienną zależną „ Y ” jako funkcję zmiennej niezależnej „ X ” lub kilku zmiennych niezależnych „ X_i ”. Eksperymenty ustalające współzależność zmiennych ilościowych mają zastosowanie w badaniach metodycznych dla opracowania nowych metod badawczych bądź w zagadnieniach optymalizacyjnych [5].

W przypadku badania współzależności dwóch cech jakościowych obie zmienne traktuje się jednakowo, nie wyróżniając zmiennej zależnej i niezależnej. Dla każdej zmiennej przyjmuje się kilka określonych kategorii, a wyniki doświadczenia zestawia się w tabeli wielodzzielczej. Wyniki tych eksperymentów ocenia się za pomocą tzw. testów nieparametrycznych, jak np. test chi-kwadrat czy test Kołmogorowa itp.

Wyniki obserwacji i dokonywanych pomiarów notuje się zwykle w specjalnym notatniku laboratoryjnym; aktualnie może to być plik bazy danych lub plik wyprodukowany przy użyciu arkusza kalkulacyjnego. Burzliwy rozwój elektronicznej techniki obliczeniowej w postaci dostępności mikrokomputerów i programów komputerowych typu bazy danych, arkuszy kalkulacyjnych i wreszcie pakietów statystycznych umożliwia przyspieszenie analizy danych, jednocześnie jednak zwiększając odpowiedzialność eksperymentatora przy wyborze odpowiednich metod analizy.

Dla przedstawienia wyników badań doświadczalnych konieczne jest stosowanie graficznych metod prezentacji danych i wyników analiz. W tym zakresie ciekawe możliwości dają pakiety statystyczne, a także programy graficzne. Najczęściej stosowanymi formami graficznej ilustracji wyników doświadczeń są: wykresy, diagramy, schematy i rysunki oraz fotografie i fotogramy.

Najważniejszym zadaniem badań empirycznych dotyczących nieznanego zjawiska jest wnioskowanie o nim na podstawie obserwacji lub przeprowadzonego doświadczenia. Z punktu widzenia statystyki matematycznej wnioskowanie takie może opierać się na dedukcji lub indukcji. W badaniach z zakresu rolnictwa lub z zakresu gospodarki żywnościowej najczęściej stosowanym sposobem jest indukcja, polegająca na sformułowaniu wniosku ogólnego na podstawie określonej liczby przesłanek szczegółowych [6].

Analiza wyników doświadczeń jest ostatnim etapem badania eksperymentalnego, prowadzi ona do sformułowania wniosków, dotyczących zasad ogólnych czy teorii naukowych. Wszelkie błędy popełnione we wnioskowaniu na podstawie eksperymentów przyczyniają się niekiedy do powstawania fałszywych teorii i praw. Dlatego, aby interpretacja wyników była właściwa, należy usunąć wszelkie wyniki obciążone tzw. błędem grubym. Bardzo ważny jest właściwy dobór metody statystycznej. Często przyczyną powstawania fałszywych wniosków są błędy logiczne popełnione w czasie samego wnioskowania.

Problematyka metod statystycznych usprawniających efektywność uzyskiwania rezultatów w zakresie rolnictwa lub w zakresie gospodarki żywnościowej jest bardzo szeroka i złożona, dlatego w niniejszym artykule autorka ograniczyła się do skrótowego jej przedstawienia, sygnalizując tylko różnorodność stosowanych metod statystycznych, zwracając uwagę na technikę prowadzenia doświadczeń, pamiętając o niepożądanych czynnikach w doświadczeniu i konieczności ich eliminacji.

Należy podkreślić, że czasem niewłaściwy dobór metody statystycznej może być bardziej szkodliwy niż jego pominięcie [7].

Literatura

- BOŻYK Z., RUDZKI W. 1967: Metody statystyczne w badaniu jakości produktów żywnościowych i chemicznych.
- HART F.L., FISHER S. 1971: Modern Food Analysis.
- KRZYŚKO M. 1994: Statystyka matematyczna, Wydawnictwo UAM Poznań.
- Materiały z Ogólnokrajowego Seminarium MRiGŻ, FAPA nt.: „Organizacja rynku rolno-żywnościowego w Polsce w procesie integracji z Unią Europejską”; 23–24 maja 1995 r.
- MARZAŁKOWICZ T. 1972: Metody statystyczne w badaniach ekonomiczno-rolniczych, PWN Warszawa.
- LEHMANN E.L. 1986: Testing statistical hypothesis (second edition), Wiley New York.
- SILVEY S.D. 1978: Wnioskowanie statystyczne, PWN Warszawa.

Selected statistical methods increasing the efficiency of scientific research in agriculture and food economy

The paper presents current problems concerning Polish agriculture, namely export and ecological, environmental problems and others. Thus a review of known statistical methods and some new subjects are presented here.

Zarządzanie marketingowe w spółdzielczości

Wstęp

Zmiana ustroju politycznego i gospodarczego Polski objęła swoim zasięgiem całość gospodarki narodowej, w tym także i sektor spółdzielczy. Jego przebudowa jako fragmentu polskiej rzeczywistości gospodarczej wymaga wielu zmian organizacyjnych wewnątrz samych spółdzielni oraz w sposobie podejścia do potrzeb konsumenta. Spółdzielnie, by przetrwać w nowych warunkach gospodarowania, muszą przejść okres transformacji, który powinien trwać możliwie jak najkrócej, ponieważ m.in. wydłużające się w czasie przystosowywanie struktur organizacyjnych spółdzielni nie może przynieść pozytywnych rezultatów, jedynie powoduje utratę rynków, klientów oraz utratę zaufania członków spółdzielni. Konkurencyjność spółdzielni możliwa jest poprzez wykorzystanie zasad marketingu w formułowaniu strategii rynkowych a przez to zwiększenie efektywności gospodarowania. Ostra walka konkurencyjna wymaga bowiem równocześnie stosowania zasad zarządzania i marketingu oraz oryginalności działań na rynku.

Powstaje pytanie, w jakim kierunku powinna rozwinąć się działalność spółdzielni, by w nowej formie i w nowym otoczeniu społeczno-ekonomicznym funkcjonować skuteczniej. W jakich kierunkach powinna rozwijać się spółdzielczość, w tym i spółdzielczość rolnicza, by w harmonijny sposób dochodziło do rozwoju i integracji gospodarki żywnościowej z całą strukturą rynku krajowego, europejskiego, a także z otoczeniem międzynarodowym¹?

Według Stanisława Wojciechowskiego, „*Spółdzielnie kształtują się pod wpływem różnych potrzeb gospodarczych i idei. Odznaczają się żywotnością, zdolnością przystosowania się do każdego środowiska i wynajdywania sposobów ich zaspokojenia (...)*”². Jeśli obecna spółdzielczość trwać będzie przy starych strukturach organizacyjnych i przy starym sposobie zarządzania, będzie musiała przegrać z innymi podmiotami gospodarczymi.

Wraz z odejściem od gospodarki nakazowo-rozdzielczej zmianie uległ sposób patrzenia na potrzeby konsumenta. Klient stał się dziś głównym podmiotem, którym

¹S. Dyka, Dylematy spółdzielczości rolniczej w okresie transformacji systemowej, w: Spółdzielczość rolnicza w gospodarce rynkowej (doświadczenia i przyszłość), SIB Warszawa 1993, s. 102.

²E. Wiszniewski, Jak nowoczesnie zarządzać spółdzielnią (materiały szkoleniowe), SIB, Warszawa 1992, s. 5.

zainteresowane są wszystkie prorynkowo nastawione organizacje. Spółdzielnie działając w gospodarce wolnorynkowej „przestają być tylko przykładem dobrowolnego zrzeszania osób na zasadach demokratycznych; muszą być także (albo przede wszystkim) przedsiębiorstwami działającymi na zasadach współczesnego menedżeryzmu oraz metod marketingu”³.

Prawa konsumenta

Punktem kluczowym w koncepcji marketingu spółdzielczego jest podejście do potrzeb konsumentów wyrażone w Międzynarodowej Deklaracji Praw Konsumenta, uchwalonej na XXIV Kongresie Międzynarodowego Związku Spółdzielczego w 1969 r. Oświadczone tam między innymi, że konsumenci mają prawo do „Racjonalnego standardu żywienia, odzieży i mieszkania, odpowiednich norm bezpieczeństwa i wolnego od zanieczyszczeń, zdrowego środowiska, swobodnego dostępu do nie fałszowanych towarów po umiarkowanych cenach i w racjonalnie zróżnicowanym wyborze, korzystania z odpowiednich informacji o towarach i usługach oraz edukacji w zakresie podstawowych dla konsumentów problemów, wywierania wpływu na życie gospodarcze i do demokratycznego udziału w jego kontroli”⁴.

Deklaracja praw konsumenta stanowić może jeden z filarów koncepcji zarządzania marketingowego w spółdzielczości. Może to być traktowane jako podstawa ogólnych zasad właściwie definiujących potrzeby konsumenta, a także członków i pracowników spółdzielni. Spółdzielcza koncepcja zarządzania marketingowego, obok potrzeb konsumentów, powinna określać rynki docelowe, na których pragnie się oprzeć spółdzielnia. Kolejnymi elementami nowej koncepcji spółdzielczości są: skoordynowany marketing, rentowność spółdzielni i nowe zarządzanie organizacją spółdzielczą.

Spółdzielnie działające w gospodarce rolno-spożywczej powinny minimalizować ryzyko związane z działaniami rynkowymi. Powinny także uzyskiwać informacje za pomocą celowo sformułowanych badań marketingowych. Badania marketingowe odgrywają duże znaczenie w podejmowaniu decyzji dotyczących ewolucji produktu zgodnie z ewolucją potrzeb konsumentów.

Badania marketingowe, na których ma się opierać spółdzielnia, powinny zostać powierzone specjalistycznej firmie, która określiłaby właściwe, racjonalne pole działania na rynku. Zaproponowałaby najlepsze segmenty rynku oraz rynki docelowe, pozostawiając jednak główną decyzję co do kierunku działania w gestii menedżera spółdzielni lub zarządu. Małe czy też średnie spółdzielnie nie mogą z powodów

³E. Pudełkiewicz, Spółdzielczość wiejska w gospodarce rynkowej (kierunki odbudowy i dylematy rozwoju), Spółdzielczość rolnicza ..., wyd. cyt., s. 166.

⁴K. Boczar, Spółdzielczość, PWE, Warszawa 1986, s. 209.

ekonomicznych zatrudniać fachowych firm doradczych⁵, ponieważ koszty badań rynkowych są dla nich na granicy opłacalności. Brak środków na badania marketingowe zmuszać będzie małe i średnie spółdzielnie do jednoczenia sił i środków w celu skuteczniejszego poznania potrzeb konsumentów oraz szerszego oddziaływania na rynek. Wysokie koszty badań rynkowych mogą ponosić tylko spółdzielnie duże o odpowiednim kapitale, umożliwiającym przeprowadzenie tych badań, bądź związki spółdzielni. Łączenie się spółdzielni na rzecz wspólnego działania zależeć może od profilu działalności spółdzielni oraz od ich położenia terytorialnego (w granicach tych samych gmin czy też dawnych powiatów). Łączenie spółdzielni stanowi jeden ze sposobów działania w celu osiągnięcia większej wiedzy rynkowej. Spółdzielnie zdobywają informacje dwojakiego rodzaju, z jednej strony są to badania związane z możliwościami uzyskania odpowiedniego surowca⁶ do przerobu (np. dla spółdzielni mleczarskich), z drugiej możliwości zbycia wytworzonych produktów na tak zwane rynki docelowe.

Rynek docelowy

Wszystkie spółdzielnie, a w szczególności te, które działają w sferze rolno-spożywczej, powinny z wyprzedzeniem formułować cele związane z zakresem prowadzonej działalności. Z jednej strony odkrywając możliwości spółdzielni i z drugiej strony wytyczając rzeczywiste kierunki jej rozwoju i pole jej działania.

Wybór rynku docelowego jest ważny, ponieważ żadna spółdzielnia nie może działać na wszystkich rynkach, ani zaspokajać całej gamy potrzeb. Na dużym rynku musi wybrać optymalny subrynek (segment rynku). Wybór segmentu rynku zależy od wielkości spółdzielni, skali działalności gospodarczej, stopnia i formy koncentracji. Wybór rynku docelowego uzależniony jest również od siły nabywczej jaką dysponują potencjalni konsumenci, zapewniający spółdzielni właściwy poziom sprzedaży, a w konsekwencji i zysk.

Wzrost sprzedaży w spółdzielni może odbywać się przez dostosowanie produktów do potrzeb nabywców, jak również przez dotarcie do tych konsumentów, których potrzeby i preferencje były w najlepszy sposób uwzględnione w trakcie projektowania produktów. Utrzymanie sprzedaży dla rynku docelowego uzależnione jest od szybkich reakcji spółdzielni na zauważalne zmiany na rynku lub jego

⁵S. Pajączkowski, Zastosowanie marketingu w produkcji i zbycie płodów rolnych a spółdzielczość, w: Spółdzielczość rolnicza ..., wyd. cyt., s. 146–147.

⁶Szerzej na temat integracji producentów ze spółdzielniami mleczarskimi w artykule M.G. Brodzińskiego, Bariery wzrostu i kierunki powiązań integracyjnych spółdzielni mleczarskich z rolnikami w zakresie produkcji i skupu mleka o wysokim standardzie jakościowym, w: Spółdzielczość rolnicza ..., wyd. cyt., s. 91–99.

części. Obserwacja segmentów rynku prowadzi do przygotowania się spółdzielni (a raczej działu marketingowego) do zmiany w asortymencie produkcji i pozwala na dokładniejsze określenie czasu, w którym powinna nastąpić ta zmiana.

Spółdzielnie ogrodniczo-pszczelarskie mają dwojakie zadanie: z jednej strony powinny poszukiwać nowych członków spółdzielni na terenie swojego działania, a z drugiej powinny zadbać o prawidłowy zbyt towarów (miodu, wosku czy też owoców). Dla spółdzielni ogrodniczo-pszczelarskiej rynkiem docelowym są: potencjalni oraz przyszli spółdzielcy, a także grupa konsumentów, dla której przeznaczone są wyroby spółdzielni (np. szpital wojewódzki bądź konkretna grupa konsumentów).

Potrzeby konsumentów i członków spółdzielni

Spółdzielnia ma za zadanie realizować pragnienia swoich członków, pracowników i klientów. Kolejność, w której realizowane są potrzeby członków spółdzielni, pracowników czy klientów jest sprawą dyskusyjną, zależy bowiem od sposobu podejścia do zadań stawianych sobie przez spółdzielnię. Jasne jest, że w gospodarce rynkowej potrzeby konsumenta stanowią podstawę działania każdej organizacji. Są one kwintesencją działań marketingowych firmy. Powstaje jednak pytanie, jaka powinna być kolejność w realizowaniu potrzeb członków, pracowników i klientów spółdzielni. Wybór ten zależy, tak jak i wybór sposobu zarządzania, od kultury organizacji.

Termin ten wprowadził Nilsson, który pojęcia „kultura organizacji” używa dla określenia kultury, funkcjonującej w przedsiębiorstwie ze zrzeszeniem, to znaczy w całej organizacji spółdzielczej, a pojęcia „kultura korporacyjna” proponuje używać dla kultury istniejącej wewnątrz przedsiębiorstwa spółdzielczego, to jest wśród pracowników. Na koniec wyodrębnia pojęcie „kultury zrzeszenia”, przez którą rozumie kulturę istniejącą wewnątrz samego zrzeszenia spółdzielczego, to jest wśród członków spółdzielni⁷.

Samo pojęcie „kultury organizacji” dotyczy sposobów odbierania wrażeń (rozumienia), myślenia i odczuwania ludzi z danego środowiska. Kultura jest integralną częścią organizacji, chociaż nie oznacza żadnych formalnych działań, decyzji ani planów. Takie rozumienie kultury przez J. Nilssona jest protestem przeciwko pogładowi na organizację jako na twór, w którym indywidualne zachowania ludzi są racjonalne i celowe.

Kultura organizacji według wcześniejszych autorów to „osobowość” konkretnego przedsiębiorstwa, urzędu, firmy. Pojawia się w zachowaniach i reakcjach jednostek i grup społecznych, w ich sądach i postawach, w sposobie rozwiązywania

⁷J. Nilsson, Rozważania na temat zastosowania kultur korporacyjnych w spółdzielniach, w: Problemy spółdzielczości we współczesnym świecie, SIB, Warszawa 1992, s. 53.

problemów, zorganizowania hal produkcyjnych i biur, w wyposażeniu i estetyce wnętrz. Sukces rynkowy każdej organizacji jest wynikiem odpowiedniej strategii rynkowej oraz funkcjonalnej struktury organizacyjnej, w której działają kompetentni szefowie i funkcjonuje odpowiedni – „proefektywny” system motywacyjny⁸.

Praktyczne zainteresowanie kulturą organizacji spółdzielczej ma swoje podstawy w trudnej sytuacji ekonomicznej spółdzielczości i poszukiwaniu nowych rozwiązań organizacyjnych⁹. Powszechnie uważa się, że bezkrytyczne adaptowanie idei z innych sektorów biznesu, a nie samodzielne poszukiwanie oryginalnych rozwiązań, stanowi jeden z powodów kryzysu tożsamości spółdzielczości¹⁰. Kultura organizacyjna jest wszechobecna, jest częścią każdego menedżera i członka spółdzielni¹¹.

Dla spółdzielni najważniejsze jest określenie potrzeb wybranego segmentu, ponieważ pozwala w pełni zrozumieć potrzebę swoich odbiorców. Potrzebna jest pełna komunikatywność pomiędzy klientami a spółdzielnią. Jest to w spółdzielniach o tyle łatwiejsze, że zgodnie z postanowieniami przyjętymi przez Międzynarodowy Związek Spółdzielczy w Wiedniu w 1966 r. „spółdzielnie są organizacjami demokratycznymi. Sprawami spółdzielni kierują osoby pochodzące z wyboru lub mianowane zgodnie z wolą członków, przed którymi odpowiadają”¹².

Zasady demokratyczne szczególnie ułatwiają kontakt z szeroką rzeszą konsumentów oraz członkami spółdzielni i ich potrzebami. Sprzyjają też rozwojowi działalności gospodarczej spółdzielni w sferach związanych z codziennymi potrzebami konsumentów i członków spółdzielni, jak zaopatrzenie konsumentów w towary spożywcze, usługi oraz dostarczanie środków produkcji i organizowanie skupu produktów rolnych, zaspokajanie potrzeb kredytowych przez banki spółdzielcze, a także zbieranie informacji co do potrzeb członków spółdzielni jak i potencjalnych konsumentów.

U członków organizacji (u spółdzielców również), a także u potencjalnych i rzeczywistych konsumentów wyróżnić można:

– potrzeby artykułowane, wynikające z możliwości osiągania korzyści jakie członkom spółdzielni przynosi działalność spółdzielni. Do potrzeb artykułowanych zalicza się m.in. dogodniejsze warunki stwarzane przy zakupie i skupie produktów (łatwiejszy i tańszy kredyt, pewność miejsca pracy), a także pełną informację o działalności spółdzielni i jej stanie gospodarczym;

– potrzeby nieartykułowane, polegające na oczekiwaniu takiego samego traktowania wszystkich członków spółdzielni korzystających ze świadczeń spółdzielni, a

⁸A.K. Koźmiński, W. Piotrowski, Zarządzanie, PWN, Warszawa 1995, s. 291–302.

⁹W takim samym stopniu jest ważna kultura danej organizacji (zachodzące w niej wydarzenia kulturowe i psychologiczne) co nowa technika i to wszystko, co jest związane ze zmianami ekonomicznymi.

¹⁰J. Nilsson, Rozważania na temat ..., wyd. cyt., s. 47–48

¹¹A.K. Koźmiński, W. Piotrowski, Zarządzanie, wyd. cyt., s. 291–302.

¹²K. Boczar, Spółdzielczość, wyd. cyt., s. 39.

także polegające na tym, że klient lub pracownik (członek spółdzielni) spodziewa się drobnych nagród za pracę na rzecz spółdzielni.

Członkowie pragną, oprócz zysków ekonomicznych, wzmocnienia więzi społecznych (wzajemnej pomocy, solidarności i rzetelności działania)¹³ czy też samorealizacji w organach samorządowych spółdzielni. To, w jaki sposób godzone są ze sobą potrzeby spółdzielców i konsumentów, świadczy o sposobie, w jaki spółdzielnia patrzy na wolny rynek.

Współczesne przedsiębiorstwa, poprzez swoje działania nastawione na nabywcę, dążą do zatrzymania stałych klientów, ponieważ takie działanie okazuje się mniej kosztowne¹⁴.

Marketingowe działanie spółdzielni wymaga przede wszystkim zorientowania się na konsumenta, członka spółdzielni i pracownika. Zdarza się, że członkowie spółdzielni naszego kraju nie są zainteresowani losami spółdzielni. Nie wierzą w możliwość zmian i w to, że mogą stać się rzeczywistymi właścicielami spółdzielni¹⁵. Dlatego jednym z ważnych zadań spółdzielni jest pobudzenie aktywności członków oraz przekonanie ich o korzyściach i możliwościach działania dla wspólnego dobra.

Spółdzielnia powinna realizować pragnienia konsumenta przez spełnianie jego życzenia tak, by w pełni był on usatysfakcjonowany. Satysfakcja konsumenta (z produktu lub usługi) oraz członków z działania na rzecz spółdzielni i korzystania z jej udogodnień powoduje mocniejsze związanie stałych klientów i członków, a także może zwiększać szanse pozyskania nowych członków spółdzielni i nowych klientów. Zadowoleni klienci i członkowie stanowią najlepszą reklamę dla każdej firmy. Niezadowolenie z działalności spółdzielni powinno zostać konstruktywnie wykorzystane. Powinna być przeprowadzona modyfikacja produktu lub usługi, by dopasować je do zmieniających się potrzeb.

Istnieją różne sposoby wiązania klientów ze spółdzielnią, polegają one na tym, że: „sprzedawca sprzedaje produkty, zachęcając równocześnie klienta by zadzwonił, jeśli będzie miał jakieś pytania lub wątpliwości (...); sprzedawca dzwoni do klienta wkrótce po dokonaniu sprzedaży, aby sprawdzić, czy produkt spełnia jego oczekiwania (...); sprzedawca telefonuje od czasu do czasu do klienta proponując możliwość zakupu ulepszonej wersji produktu albo informując go o planowanych nowych jego wersjach (...)”¹⁶. Powyższe działania związane są bezpośrednio ze sprzedażą. Oddają one jednak sposób, w jaki pracownicy spółdzielni powinni troszczyć się zarówno o członków spółdzielni, jak i o klientów.

Wybór konkretnego postępowania względem nabywców jest uzależniony od przyjętego przez przedsiębiorstwo sposobu oddziaływania marketingowego na oto-

¹³Ibidem, s. 226.

¹⁴Redukując o 5% straty aktualnych klientów przedsiębiorstwa zwiększają zyski od 25 do 85% (za Ph. Kotlerem, Marketing, Gebethner i Ska, Warszawa 1994, s. 42).

¹⁵S. Dyka, Dylematy spółdzielczości rolniczej ..., wyd. cyt., s. 102–103.

¹⁶Ph. Kotler, Marketing ..., wyd. cyt., s. 43–44.

czenie. W działaniach marketingowych spółdzielni wymagana jest koordynacja wszystkich struktur spółdzielczych. Spółdzielcza koncepcja marketingowa wymaga wprowadzenia tzw. marketingu wewnętrznego i zewnętrznego. Zewnętrzne działania marketingowe polegają na spójnym realizowaniu strategii przyjętych przez spółdzielnię, to jest realizację głównych celów skierowanych na zewnątrz (na konsumenta i konkurencję). Spółdzielnie mogą wykorzystywać takie instrumenty marketingowe jak: kształtowanie produktu, sieci dystrybucji, promocję oraz cenę produktu. Każda spółdzielnia powinna wykorzystać optymalnie środki, by zrealizować swoje zamierzenia.

Wewnętrzny marketing polega na uświadomieniu członkom spółdzielni i pracownikom głównych zadań i celów działania, przed jakimi stoi spółdzielnia.

Motywowanie członków spółdzielni

Wewnętrzna koncepcja marketingowa może być realizowana przez większe motywowanie pracowników i członków do realizacji zamierzeń, jakie stawia sobie spółdzielnia. Takimi celami, do których mogą dążyć spółdzielnie, są np. wzrost sprzedaży produktów wśród samych członków spółdzielni i ich rodzin, jak również wzrost sprzedaży produktów na terenie dotychczasowego działania. Motywowanie pracowników odbywa się zgodnie z osobowością menedżera. Część kierowników działów i menedżerów dostrzega „pozytywne cechy i zachowania podwładnych i nagradza je. Inni zaś bardziej koncentrują się na błędach pracowników i karaniu za nie”¹⁷. Nadmiar kar, choćby zgodny z rzeczywistością, doprowadza do zniechęcenia pracownika, obniżenia wydajności i jakości. W konsekwencji do stałego dozoruwania wykonywanej pracy. Nie jest więc słuszne, by w relacji szef – pracownik dochodziło do karania w celu zmotywowania do pracy. Pracownik zdecydowanie lepiej pracuje, gdy docenia się jego wysiłek i nagradza choćby miłym słowem. W zależności od natężenia nagród lub kar wzmacniane zostają w spółdzielni postawy od- lub dośrodkowe. Postawą odśrodkową jest przyjęcie stwierdzenia „ich spółdzielnia” (spółdzielnia zarządu i menedżera). Odwrotną postawą, która powinna dominować w spółdzielczości, jest „nasza spółdzielnia”, co oznacza rzeczywiste zaangażowanie się pracowników (członków spółdzielni) na jej rzecz.

Ważne miejsce w zarządzaniu marketingowym zajmuje motywacja. Według przyjętych współczesnych poglądów, motywem działania ludzi są nie nagrody i kary, lecz więzi społeczne pobudzające do pracy. Przeciwnieństwem powyższej koncepcji jest dawna opinia, że źródłem ludzkich motywacji są nagrody i kary¹⁸. Stanowią

¹⁷A.K. Koźmiński, W. Piotrowski, Zarządzanie, wyd. cyt., s. 263.

¹⁸J. Nilsson, Rozważania na temat ..., wyd. cyt., s. 47.

one ważne narzędzia motywujące zachowanie pracowników (możliwość awansów, wyższego wynagrodzenia). Rola nagród i kar polega na utrwaleniu zachowań służących wzmocnieniu efektywnych działań organizacji i eliminacji zachowań niezgodnych z oczekiwaniem (kulturą) organizacji.

Szkolenia członków i pracowników spółdzielni

Kolejnym elementem marketingu wewnętrznego w spółdzielni są szkolenia pracowników. Szkolenia powinny odbywać się przede wszystkim dla pracowników stykających się z klientami, aby jakość obsługi, to jest uprzejmość, rzetelność informacji i kompetencja, była jak największa. Koszty szkoleń pracowników zazwyczaj są bardzo wysokie, ale biorąc pod uwagę straty związane z utratą klientów w wyniku niefachowej obsługi, szkolenia przynoszą każdej firmie, w tym i spółdzielni, wymierne korzyści.

Bardzo ważne jest to, by pracownicy spółdzielni byli w stanie odpowiedzieć na pytania dotyczące produktów oferowanych klientom. Potrzebne jest takie nastawienie pracowników, by wyobrażali sobie i wiedzieli, jakie są potrzeby i wymagania konsumentów. Klienci nie akceptują nieodpowiednich handlowców, stają się bowiem coraz bardziej wymagający. Oczekują wiedzy i fachowości.

Szkolenia mają na celu przede wszystkim doskonale poznanie i utożsamianie się pracowników spółdzielni i członków spółdzielni z celem działania firmy, z jej ofertą (produktami i usługami). W szkoleniu powinno się uczyć pracowników, a także członków spółdzielni, jakie są typy klientów, ich motywy zakupu, nawyki, jakie są sposoby działania konkurentów i ich konkurencyjne działania na rynku. Szkolenia powinny także zawierać informację, w jaki sposób przeprowadzić skuteczną prezentację i jak dzielić czas pomiędzy potencjalnych i rzeczywistych klientów¹⁹.

Innego typu szkolenia powinny odbywać się dla pracowników produkcji. To szkolenie powinno dotyczyć np. uświadomienia ich roli w procesie produkcji, wpływu na jakość produktów, a w konsekwencji na efekt finansowy spółdzielni.

Spółdzielnie prowadzą programy szkoleniowe dla potrzeb wewnątrzorganizacyjnego doboru kandydatów na stanowiska kierownicze. Coraz więcej kierowników pracujących w spółdzielczości pochodzi z innych instytucji gospodarczych niż spółdzielcze i ma wykształcenie uniwersyteckie²⁰.

¹⁹Ph. Kotler, Marketing, wyd. cyt., s. 639.

²⁰S.-A. Böök, Problemy ogólnej efektywności spółdzielczej, w: Problemy spółdzielczości ..., wyd. cyt., s. 13.

Zarządzanie spółdzielnią – menedżerskie czy kolektywne?

Powstaje pytanie, czy system zarządzania w spółdzielni powinien być kolektywny czy menedżerski (indywidualny). Jest to pytanie dotyczące w swej istocie sporu ideologicznego pomiędzy zwolennikami indywidualizmu a kolektywizmu. Obie te ideologie kładły nacisk na cechy społeczne osób. „Indywidualizm traktował jednostki i ich dążenia, interesy społeczne i gospodarcze czy kulturowe jako podstawowy czynnik utrzymania i rozwoju społeczeństwa, kolektywizm natomiast widział w osobistych dążeniach i aspiracjach jednostek podstawowe źródło zła (...)”²¹. XIX- i XX-wieczna spółdzielczość oparta na zasadach obrony przed bezwzględnością systemu kapitalistycznego wydała swoje własne zasady i reguły postępowania²². Czy będą one pasować do sytuacji społecznej i politycznej w Polsce początku XXI wieku? Jak się wydaje, spółdzielczość ma charakter uniwersalny, a jej główną rolą jest łączenie drobnych kapitalistów oraz konsolidacja wysiłku ludzi dla realizacji ich zbiorowych celów. Ludzie w każdych warunkach potrafią się organizować dla obrony bądź dla realizacji określonych celów. Jedną z metod poszukiwania rozwiązań jest zamiana słabych stron spółdzielni na jej strony mocne (ten sposób podejścia reprezentuje metoda SWOT).

„Spółdzielnie mają (...) podwójny charakter, to znaczy są jednostkami gospodarczymi o typie przedsiębiorstw, a jednocześnie są związkami osób, czyli stowarzyszeniami”²³. W krajach zachodniej Europy spółdzielnia rolnicza „jest pojmowana (...) jako dobrowolne i równoprawne współdziałanie producentów lub usługodawców w celu osiągnięcia zysku i zaspokojenia własnych potrzeb spółdzielców w ramach organizacji spółdzielczej”²⁴.

Z tego punktu widzenia spółdzielnia musi konkurować ze spółkami kapitałowymi mimo swego dualistycznego charakteru. Spółdzielnie w gospodarce rynkowej stanowią nadal formę obrony jej członków przed bezwzględną rywalizacją rynkową²⁵. Spółdzielnia stanowi część systemu gospodarczego i powinna spełniać wszystkie funkcje organizacji rynkowej oraz funkcje charakterystyczne dla stowarzyszenia. Przy określeniu cechy organizacji rynkowej na pierwsze miejsce wysuwa się zorientowanie na maksymalną efektywność, eliminację dóbr i usług nie przynoszących korzyści, a dopiero w następnej kolejności są to: utrzymanie więzi z

²¹J. Szczepański, O indywidualności, IWZZ, Warszawa, 1988, s. 182.

²²Szerzej w tej kwestii wypowiada się W. Grabałowski, Szanse rozwoju spółdzielczości wiejskiej, w: Spółdzielczość rolnicza ..., wyd. cyt., s. 109.

²³K. Boczar, Spółdzielczość, ..., wyd. cyt., s. 19.

²⁴W. Gontarczuk, Problemy organizacji i zarządzania w spółdzielczości wiejskiej przy przechodzeniu do gospodarki wolnorynkowej, w: Spółdzielczość rolnicza ..., wyd. cyt., s. 105.

²⁵E. Pudełkiewicz, Spółdzielczość wiejska w gospodarce rynkowej (kierunki odbudowy i dylematy rozwoju), w: Spółdzielczość rolnicza ..., wyd. cyt. s. 162–169.

dostawcami i odbiorcami, działanie kreatywne spółdzielni związane z dynamiką działania rynkowego rozumianego jako wchodzenie na konkretny rynek z nowym produktem, nowymi rodzajami działalności oraz z nowymi stosunkami kapitałowymi i organizacyjnymi²⁶. Zadania te koordynowane być muszą przez umiejętne zarządzanie, zgodne z dualistycznym charakterem spółdzielni i z uszanowaniem zasad rynkowych i spółdzielczych.

Podstawa prawna funkcjonowania spółdzielni zawarta jest w ustawie „Prawo spółdzielcze” przyjętej przez Sejm 7 lipca 1994 r. Członkowie spółdzielni zgodnie z zasadami wiedeńskimi mają równe prawa i równy udział w decyzjach podejmowanych w spółdzielni.

Ruch spółdzielczy sformułował najważniejsze cechy demokratycznego zarządzania spółdzielnią. Sprowadzają się one do:

- powołania do kierownictwa spółdzielni osób zgodnie z wolą członków spółdzielni,

- równego prawa w głosowaniu (zgodnie z zasadą jeden członek – jeden głos),

- demokratycznej kontroli członków spółdzielni nad działaniami kierownictwa.

W spółdzielniach małych i średnich stosuje się często zasadę demokracji bezpośredniej, co znaczy, że zebrani członkowie podejmują decyzje bieżące i strategiczne spółdzielni w zakresie zarządzania i kontroli. W spółdzielniach o rozbudowanym systemie organizacyjnym najczęściej stosowana jest demokracja pośrednia, to znaczy, że główne cele i decyzje podejmowane są przez zebranie przedstawicieli, wybieranych na zebraniach grup członkowskich. Funkcje kierownicze sprawowane są często przez menedżera lub sprawowane być mogą rotacyjnie przez poszczególnych członków spółdzielni.

Stałe sprawowanie funkcji kierowniczych grozi utrwaleniem się w spółdzielni podziału na członków aktywnych (tych, którzy biorą udział w zarządzaniu spółdzielnią lub aktywnie uczestniczą na walnym zgromadzeniu) i biernych, którzy nie wykazują żadnej chęci działania. By przeciwdziałać rozbiciu spółdzielni i umocnić strukturę demokratyczną, proponuje się wprowadzenie systemu rotacyjnego w organach wybieralnych spółdzielni²⁷.

Zarządzanie kolektywne

Zarządzanie kolektywne spółdzielni nie sprawdza się w gospodarce rynkowej. Spółdzielczy działacz Peter Davis uważa, że „kolektywne zarządzanie to uleganie

²⁶Szerzej w tej kwestii wypowiada się M. Strużycki, Czynniki efektywnego zarządzania spółdzielnią w: *Spółdzielczość rolnicza ...*, wyd. cyt., s. 181.

²⁷J. Stolińska-Janic, *Różnorodność form spółdzielczych w gospodarce rynkowej, NRS i SIB*, Warszawa, 1992, s. 22.

złudzeniom. *Faktycznie jest ono hamulcem rozwoju spółdzielni i jej wzrostu*". I dalej stwierdza, że kolektywne kierownictwo najodpowiedniejsze jest dla drobnych spółdzielni. Ale i tam często zatrudniony zostaje menedżer, by prowadził spółdzielnię i by sprostała ona trudnym warunkom rynkowym²⁸.

W małych i średnich spółdzielniach możliwe jest rotacyjne sprawowanie władzy przez kolejnych członków i taki sposób zarządzania umożliwiałby wzmocnienie więzi w spółdzielniach oraz budował wiarę w rzeczywiste możliwości oddziaływania członków na decyzje podejmowane przez zarząd lub menedżera. W większości polskich spółdzielni ich członkowie nie są zainteresowani losami spółdzielni, ponieważ nie wierzą w możliwość zmian i w to, że mogą stać się rzeczywistymi właścicielami spółdzielni²⁹.

W dużych i średnich spółdzielniach podstawowym celem jest więc odbudowa więzi członkowskich. Wzmocnienie więzi pracowników i członków spółdzielni wpłynąć może na poprawę efektywności pracy i większe zaangażowanie.

Decyzje kolektywne podejmowane są często niezgodnie z sytuacją rynkową lecz z potrzebami członków i stanowią kompromis potrzeb rynku (konsumentów) i potrzeb spółdzielni. Decyzje kolektywne są zbyt wolne w szybko zmieniającej się sytuacji rynkowej. Zarządzanie spółdzielnią wymaga sprawnego kierowania, umiejętności „walki” z konkurencją, wykorzystania wiedzy i umiejętności marketingowych, wdrażania nowych, wydajniejszych systemów organizacyjnych.

Spółdzielnie dla zachowania swojej odmienności powinny jednak odbywać regularne spotkania członków, na których decyzje menedżera byłyby kontrolowane.

Zarządzanie menedżerskie

Członkowie rad nadzorczych i zarządu mają przeważnie słabe, niewystarczające kwalifikacje do prowadzenia spółdzielni i zarządzania³⁰. Podejmowane decyzje są często błędne, oparte na fałszywych przesłankach lub niedostosowane do realiów rynkowego działania.

Polskie prawo spółdzielcze daje możliwości ustanawiania zarządu jednoosobowego, umożliwiając w ten sposób wprowadzenie kierownictwa menedżerskiego. Członkowie zarządu, prezes i zastępcy lub zarząd jednoosobowy (menedżer) są

²⁸P. Davis. The problem of Cooperative Management, Review of International Cooperation 1988, Vol. 81, Nr 2 s. 62 za Sławomirem Dyką. Spółdzielczość. Drogi transformacji do gospodarki rynkowej, SGH Warszawa 1994, s. 77. Podobne stanowisko w tej kwestii zajmuje E. Wiszniewski w opracowaniu Jak nowoczesnie zarządzać spółdzielnią, ..., wyd. cyt., s. 3.

²⁹S. Dyka, Dylematy spółdzielczości rolniczej ..., wyd. cyt., s. 102–103.

³⁰W. Gontarczuk, Problemy organizacji i zarządzania w spółdzielczości wiejskiej ..., wyd. cyt., s. 106.

odwoływani przez radę lub walne zgromadzenie członków spółdzielni, jak i innych osób³¹. Odwołanie to wymaga formy pisemnej i uzasadnienia.

Ustawa z 7 lipca 1994 r. wprowadziła w stosunku do członków zarządu i rad nadzorczych „zakaz konkurencji”, który polega na zakazie zajmowania jakichkolwiek funkcji w firmach będących konkurentami spółdzielni. Z uwagi na skomplikowaną kwestię prawną, związaną z funkcjonowaniem jednoosobowego zarządu i składaniem przez menedżera oświadczenia woli (potrzebnej przy zawieraniu lub rozwiązywaniu umów), nie jest wskazane tworzenie zarządu jednoosobowego w dużych i średnich spółdzielniach, a jedynie w spółdzielniach małych, liczących ponad 10 członków w spółdzielniach i 5 członków w spółdzielniach rolnych³².

Zarządzanie spółdzielnią może być realizowane za pomocą zadań wytyczonych w różnym czasie:

– w okresie krótkim, uprawnienia powinny zostać przekazane do podstawowych organów decyzyjnych, co odciąża menedżerów od podejmowania rutynowych decyzji i pozwala skupić się na działaniach długookresowych;

– w długim okresie ma miejsce wytyczenie planów tzw. strategicznych co do wykorzystania zasobów spółdzielni, ustalenia głównych celów i określenia środków, jakimi będą realizowane. Pozwala w pełni zrealizować działania spółdzielni.

W spółdzielczości stosuje się też zarządzanie przez cele, które polegają na:

1. Określeniu celów działania spółdzielni, wszystkich działów i zespołów oraz członków i pracowników spółdzielni. Cele te muszą być logiczne i wzajemnie powiązane.

2. Realizacji określonych celów i zadań z nich wynikających. Wymaga to przede wszystkim zaangażowania członków i pracowników spółdzielni, którzy powinni być odpowiednio motywowani do działania.

3. Zrozumieniu sytuacji spółdzielni przez członków i pracowników spółdzielni. Zrozumienie przyczyn i skutków, dla których dany cel jest realizowany, wyzwala samodzielność pracowników i daje możliwość poszukiwania najlepszych pomysłów i rozwiązania problemów, przed którymi stoi spółdzielnia.

Decyzje o bieżącej działalności spółdzielni wymagają od kierownictwa (menedżera):

- 1) umiejętności praktycznego „poruszania się” na rynku;
- 2) umiejętności zawodowych (brak takich zwiększa ryzyko porażki działania spółdzielni w gospodarce rynkowej);
- 3) społecznego podejścia do pracowników i członków spółdzielni.

31., Art. 49, pkt 1. Skład i liczbę członków zarządu określa statut. Statut może przewidywać zarząd jednoosobowy, którym jest prezes i ustalać wymagania jakie powinna spełniać osoba wchodząca w skład zarządu lub prezes w zarządzie jednoosobowym”.

³²Patrz szerzej W. Jastrzębski, Zmiany w konstrukcji prawnej zarządu spółdzielni, „Praktyczne Vademecum Spółdzielczości” (numer specjalny) 1994, Nr 4, s. 142–144.

Powstaje więc kolejne pytanie: jakie cechy powinni mieć zatrudniani na kontrakt menedżerowie? I jak wpłynie to na zmianę działalności spółdzielni?³³

W ocenie zdolności menedżera znaczenie ma z jednej strony, zakres posiadanej przez niego wiedzy, zdolności oraz osobowość menedżera. Coraz bardziej skomplikowane procesy społeczne zachodzące w organizacji oraz złożone procesy technologiczne wymagają coraz większej wiedzy ogólnej, konkretnej wiedzy technicznej, zdolności i osobowości.

Nowoczesne zarządzanie spółdzielnią wymaga przeprowadzenia zmian strukturalnych podobnych w swoim charakterze do zmian zachodzących w krajach Unii Europejskiej. Dotyczą one m.in. koncentracji organizacyjnej, polegającej na łączeniu małych lub średnich regionalnych spółdzielni w tych miejscach, gdzie ma to uzasadnienie większą specjalizacją i konkurencyjnością ze spółkami kapitałowymi.

Łączenie się spółdzielni w struktury o charakterze regionalnym, a potem w struktury ogólnokrajowe jest jednym z możliwych scenariuszy rozwoju spółdzielczości³⁴. Ponadregionalne, duże struktury spółdzielcze, skupiające małe i średnie spółdzielnie z jednej lub z wielu branż, często decydują się na szerszą współpracę ze spółkami kapitałowymi. Wówczas gdy są silniejszym lub równym partnerem, który dysponuje kontrolnym pakietem akcji, może spółdzielnia przynosić większe korzyści członkom³⁵. Istnieje jednak wyjątkowo duże zagrożenie, że członkowie w coraz mniejszym stopniu lub w ogóle nie będą postrzegani jako podmioty w ustalaniu hierarchii zadań i celów działania ich organizacji. Najczęściej będą traktowani jako odbiorcy informacji o sytuacji ekonomicznej spółdzielni.

Przy takim obrocie sprawy w spółdzielni duży wpływ będzie miała siła kultury organizacji, która doprowadzi do przekształcenia się w taką strukturę organizacyjną, która stanowić będzie połączenie negatywnych cech formy spółdzielczej i np. spółki akcyjnej. Z drugiej strony mogą też powstawać spółki kapitałowe, a ich udziałowcami mogą być zarówno spółdzielnie, jak i firmy prywatne oraz duże i wyspecjalizowane gospodarstwa rolnicze³⁶.

Przekazanie uprawnień menedżerowi spółdzielni nie powinno zwalniać ani walnego zgromadzenia, ani rady nadzorczej i zarządu spółdzielni od wyznaczania i określania dalekosiężnych celów działania spółdzielni oraz od funkcji kontrolnych nad działaniem menedżera. Kontrola ta powinna rozciągać się na bieżącą działalność menedżera, dobór kadry a przede wszystkim obejmować zasady wynagradzania

³³Pytanie tak już sformułowane zadał S.-A. Böök, na Międzynarodowym Seminarium pt. „Problemy spółdzielczości we współczesnym świecie”.

³⁴Inny scenariusz rozwoju spółdzielczości można znaleźć w artykule W. Grabałowskiego, Szansa rozwoju spółdzielczości wiejskiej ..., cyt., s. 109.

³⁵J. Stolińska-Janic, Różnorodność form spółdzielczych ..., wyd. cyt., s. 38–39.

³⁶Szerzej zagadnienie to omówione jest w pracy: J. Stolińskiej-Janic, Polska spółdzielczość wobec problemów integracji z Unią Europejską, w: Rolnictwo w procesie integrowania Polski z Unią Europejską. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 1995.

pracowników. Menedżer powinien być systematycznie rozliczany i kontrolowany przez radę nadzorczą spółdzielni. Motywowanie menedżera powinno być bezpośrednio powiązane z efektami jego pracy.

Ważnym elementem, na który powinny zwracać uwagę organy spółdzielcze, są przede wszystkim umiejętności menedżera do układania harmonijnej współpracy z członkami spółdzielni, pracownikami i zarządem. Możliwość doboru współpracowników przez menedżera pozwala na dobranie odpowiedniego grona ludzi, przy których praca stanie się efektywna.

Celem spółdzielczej koncepcji marketingu oraz reorganizacji zarządzania jest z jednej strony działanie na rzecz dobra członków, z drugiej zaś takie konkutowanie ze spółkami kapitałowymi, by w większym zakresie realizować potrzeby konsumentów i realizować niezbędny zysk.

Zakończenie

Spółdzielnie mogą stać się organizacjami równorzędnymi dla innych form własności, o ile zostaną wykorzystane stojące przed nimi szanse, takie jak umiejętność wykorzystania zasad zarządzania marketingowego stosowanego wewnątrz i na zewnątrz spółdzielni. Działania te wpłyną na kształt wewnętrznych stosunków w organizacji oraz tworzenie nowych form oddziaływania marketingowego na otoczenie spółdzielni.

Szansą poprawy sytuacji spółdzielczości jest konieczność wprowadzenia zarządzania menedżerskiego, stwarzającego możliwość prężnego kierowania organizacją i wykorzystania nowatorskich rozwiązań marketingowych i organizacyjnych.

Okres przystosowania spółdzielni do nowych warunków gospodarowania powinien być jak najkrótszy. W głównej mierze będzie on zależeć od możliwości nowych, wykształconych kadr zdolnych działać w warunkach ostrej walki konkurencyjnej.

Struktura organizacyjna, która zostanie z czasem przyjęta w spółdzielczości, uzależniona będzie od wielu czynników związanych zarówno z otoczeniem ekonomicznym, jak i strukturą społeczno-kulturową wewnątrz spółdzielni.

Brak jest obecnie aktualnych badań dotyczących z jednej strony kondycji ekonomicznej spółdzielczości związanej z gospodarką żywnościową, w tym badań dotyczących działań marketingowych m.in. kształtowania polityki cenowej i aktywnego wykorzystania kanałów marketingowych. Z drugiej strony brak jest szczegółowych badań związanych z zarządzaniem w spółdzielczości, w tym roli i zadań wypełnianych przez menedżera.

Literatura

- K. BOCZAR, Spółdzielczość, PWE, Warszawa 1986.
- S.-A. BÖÖK., Problemy ogólnej efektywności spółdzielczej, w: Problemy spółdzielczości we współczesnym świecie, SIB, Warszawa 1992.
- M.G. BRODZIŃSKI, Bariery wzrostu i kierunki powiązań integracyjnych spółdzielni mleczarskich z rolnikami w zakresie produkcji i skupu mleka o wysokim standardzie jakościowym, w: Spółdzielczość rolnicza w gospodarce rynkowej (doświadczenia i przyszłość), SIB, Warszawa 1993.
- P. DAVIS, The problem of Cooperative Management, Review of International Cooperation 1988.
- S. DYKA, Dylematy spółdzielczości rolniczej w okresie transformacji systemowej, w: Spółdzielczość rolnicza w gospodarce rynkowej (doświadczenia i przyszłość), SIB, Warszawa 1993.
- W. GRABAŁOWSKI, Szanse rozwoju spółdzielczości wiejskiej, w: Spółdzielczość rolnicza w gospodarce rynkowej (doświadczenia i przyszłość), SIB, Warszawa 1993.
- W. GONTARCZUK, Problemy organizacji i zarządzania w spółdzielczości wiejskiej przy przechodzeniu do gospodarki wolnorynkowej, w: Spółdzielczość rolnicza w gospodarce rynkowej (doświadczenia i przyszłość), SIB, Warszawa 1993.
- W. JASTRZĘBSKI, Zmiany w konstrukcji prawnej zarządu spółdzielni, „Praktyczne Vademecum Spółdzielczości” (numer specjalny) 1994.
- Ph. KOTLEREM, Marketing, Gebethner & Ska, Warszawa 1994.
- A.K. KOŹMIŃSKI, W. PIOTROWSKI, Zarządzanie, PWN, Warszawa 1995.
- J. NILSSON, Rozważania na temat zastosowania kultur korporacyjnych w spółdzielniach, w: Problemy spółdzielczości we współczesnym świecie, SIB, Warszawa 1992.
- S. PAJĄCZKOWSKI, Zastosowanie marketingu w produkcji i zbycie produktów rolnych a spółdzielczość, w: Spółdzielczość rolnicza w gospodarce rynkowej (doświadczenia i przyszłość), SIB, Warszawa 1993.
- E. PUDEŁKIEWICZ, Spółdzielczość wiejska w gospodarce rynkowej (kierunki odbudowy i dylematy rozwoju), w: Spółdzielczość rolnicza w gospodarce rynkowej (doświadczenia i przyszłość), SIB, Warszawa 1993.
- J. STOLINSKA-JANIC, Różnorodność form spółdzielczych w gospodarce rynkowej, NRS i SIB, Warszawa 1992.
- M. STRUZYCKI, Czynniki efektywnego zarządzania spółdzielnią, w: Spółdzielczość rolnicza w gospodarce rynkowej (doświadczenia i przyszłość), SIB, Warszawa 1993.
- J. SZCZEPAŃSKI, O indywidualności, IWZZ, Warszawa, 1988.
- E. WISZNIEWSKI, Jak nowoczesnie zarządzać spółdzielnią (materiały szkoleniowe), SIB, Warszawa 1992.

Marketing in co-operatives

Abstract

The tasks for Polish co-operatives are presented, amongst others the necessity of presenting activities addressed to consumers, co-operative members and employees.

Also the role of target markets is described including the significance of market research in marketing operations.

The effect of organisation culture is presented including the significance of individual and collective management in the functioning of co-operative.

